

**Конференция Организации Объединенных Наций
по торговле и развитию**

ДОКЛАД О МИРОВЫХ ИНВЕСТИЦИЯХ

2002

**Транснациональные корпорации
и конкурентоспособность экспорта**

Обзор



Организация Объединенных Наций

**Конференция Организации Объединенных Наций
по торговле и развитию**

ДОКЛАД О МИРОВЫХ ИНВЕСТИЦИЯХ

2002 **Транснациональные корпорации
и конкурентоспособность экспорта**

Обзор



**Организация Объединенных Наций
Нью-Йорк и Женева, 2002 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 ничтожно мала;

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

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

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

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

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

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

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

UNCTAD/WIR/2002 (Overview)

Выражение признательности

Доклад о мировых инвестициях за 2002 год (ДМИ02) был подготовлен под общим руководством Карла П. Сована группой специалистов, которую возглавляла Ань-Нга Чан-Нгуен и в состав которой входили Виктория Аранда, Америко Бевилья Дзампетти, Куми Эндо, Торбьёрн Фредрикссон, Масатака Фудзита, Кальман Калотай, Габриэль Кёлер, Падма Маллампалли, Майкл Мортимор, Абрахам Негаш, Людгер Оденталь, Мигель Перес Луденья, Катя Вайгль и Джеймс Слонин Чжань. Некоторые материалы представили Сунг Су Еун, Петер Фрёлер, Йорг Вебер и Збигнев Зимний.

Основное содействие в исследовательской работе оказали Мохамед Шираз Бали, Бредли Бойкурт, Джон Болмер, Лизанн Мартинес и Тадель Тайе. На различных этапах в подготовке *ДМИ02* принимали участие четыре молодых специалиста-стажера: Фатъма бен Фадхль, Дэвид Фишер, Стийн Ментроп и Полин Рауверда. *ДМИ02* подготовили к выпуску Кристофер Корбе, Моника Адживон-Конте, Кристиан Дефрансиско, Линда Пископо, Шанталь Ракотондрайнибе и Эстер Вальдивия-Фифе. Графики выполнил Диего Ойарсун Рейес. Компьютерный набор *ДМИ02* подготовила Тересита Сабико. Технические редакторы *Доклада* - Вишвас Говитрикар и Правин Бхалла.

Главный консультант и рецензент - Санджая Лалл.

Вклад в подготовку *ДМИ02* внесли эксперты системы Организации Объединенных Наций и внешние специалисты. Основные материалы представили Грег Фелкер, Дон Лекро, Генри Лёвендаль и Алвин Дж. Уинт. Материалы направили также Джон О.Б. Акара, Каталин Анталози, Октавио де Баррос, Даниэль Чудновский, Марк Кэртис, Андреа Элтетто, Карлос Гарсия Фернандес, Андреа Голдстейн, Масаё Исикава, Данута Яблонская, Сун-Хён Квон, Антонио Корреа де Ласерда, Андрес Лопес, Марьян Светличич, Фридрих фон Кирхбах, Хоюань Син и Юань Цзивей.

При подготовке различных глав авторы консультировались с рядом экспертов. Материалы для доклада представили также участники двух региональных семинаров, организованных

совместно с Центром транснациональных исследований Нанкайского университета (декабрь 2001 года, Тяньцзинь, Китай) и с Экономической комиссией Организации Объединенных Наций для Латинской Америки и Карибского бассейна (январь 2002 года, Сантьяго, Чили). Индексы ПИИ, используемые ЮНКТАД, были обсуждены на специальном совещании экспертов в ноябре 2001 года. Особая тема была обсуждена на Глобальном семинаре в Женеве в июне 2002 года в сотрудничестве с Форумом по вопросам политики в области развития Германского фонда международного экономического развития.

Замечания и комментарии на различных этапах подготовки представили Йылмаз Акюз, Армения, К. Бальестерос, Нажа Бенаббес Таарджи, Дуглас ван дер Берге, Карл Бренке, Рудольф Буйтелаар, Грасиана дель Кастильо, Маркиз Давид, Хосе Дуран, Персефона Эконому, Энрике Эглофф, Магнус Эрикссон, Давид Франс, Клаус Фридрих, Анабель Гонсалес, Чарльз Гор, Халиль Хамдани, Сюзан Хайтер, Яо-Су Ху, Грация Йетто-Жиль, Ютасак Канасават, Ги Карсенти, Файзулла Хильджи, Ки Беом Ким, Джесси Крейер, Нагеш Кумар, Сэм Лейрд, Роберт Липси, Реймонд Дж. Маталони, Эндрю Макдауэлл, Мина Машайехи, Джон А. Метьюз, Джозеф Метьюз, Йоерг Мейер, Хельга Мюллер, Раджа Расиа, Кристоф фон Рор, Фридер Рёсслер, Рене Самек, Вальдас Самонис, Магдолина Сасс, Лео Слювеген, Кристиан Степанек-Аллен, Сигеки Тедзима, Таффер Тесфашью, Роб ван Тулдер и Янина Витковская.

Вклад в подготовку *ДМИ02*, особенно в форме данных и иной информации, внесли многие должностные лица центральных банков, статистических управлений, агентств по поощрению инвестиций и других государственных ведомств, сотрудники международных организаций и неправительственных организаций, а также руководители ряда компаний. В частности, информацию по вопросам политики представили Малайзийское управление по промышленному развитию, Министерство внешней торговли и внешнеэкономического сотрудничества Китая, Филиппинское управление по делам экономических зон и Инвестиционный совет Таиланда.

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

	<u>Стр.</u>
<i>Обзор</i>	1
ТЕНДЕНЦИИ В МЕЖДУНАРОДНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ	
<i>Роль ТНК в глобализирующейся мировой экономике возрастает...</i>	1
<i>...хотя в результате экономического спада потоки ПИИ в 2001 году резко сократились...</i>	14
<i>...при значительных межрегиональных различиях...</i>	18
<i>..., а также при различиях между странами, о чем свидетельствуют два индекса ЮНКТАД, разработанных для оценки фактического положения и потенциала в области ввоза ПИИ</i>	25
ТНК И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ЭКСПОРТА	
<i>Повышение конкурентоспособности экспорта помогает странам развиваться...</i>	29
<i>...и изменение систем международного производства ТНК может сыграть ключевую роль</i>	31
<i>... создавая возможности, а также проблемы для развивающихся стран и стран с переходной экономикой...</i>	38
<i>... однако выигрыш от расширения экспорта для процесса развития нельзя воспринимать как нечто само собой разумеющееся</i>	45

Содержание (продолжение)

	<u>Стр.</u>
СОДЕЙСТВИЕ РАЗВИТИЮ ОРИЕНТИРОВАННЫХ НА ЭКСПОРТ ПИИ	
<i>Политика в области развития ориентированных на экспорт ПИИ меняется.....</i>	48
<i>...с учетом правил ВТО в области экспортных субсидий.....</i>	53
<i>... в то время, как содействие развитию инвестиций приобретает более адресный характер... ..</i>	55
<i>...и в большей мере увязывается с комплексным подходом к решению задач повышения конкурентоспособности и обеспечения развития.....</i>	59
Приложение:	
Доклад о мировых инвестициях, 2002 год: Содержание	64
Некоторые публикации ЮНКТАД по транснациональным корпорациям и прямым иностранным инвестициям	69
Анкета читателей	82

Диаграммы

1. Ввоз ПИИ и реальные темпы роста ВВП в мире, 1980-2001 годы.....	16
2. Ввоз ПИИ: 10 ведущих стран мира, 2000 и 2001 годы.....	22
3. Вывоз ПИИ: 10 ведущих стран мира, 2000 и 2001 годы.....	23

Содержание (продолжение)

	<u>Стр.</u>
4. Рыночные доли в мировом экспорте, 2000 год.....	40
5. Изменение рыночных долей в мировом экспорте, 1985-2000 годы	41

Таблицы

1. Отдельные показатели ПИИ и международного производства, 1982-2001 годы	2
2. 25 крупнейших нефинансовых ТНК мира: классификация по объему зарубежных активов, 2000 год.....	5
3. 25 крупнейших нефинансовых ТНК из развивающихся стран: классификация по объему зарубежных активов, 2000 год	8
4. 15 крупнейших нефинансовых ТНК, базирующихся в Центральной и Восточной Европе: классификация по объему зарубежных активов, 2000 год	11
5. Изменения в национальных режимах регулирования, 1991-2001 годы	13
6. Классификация стран по показателям ввоза ПИИ и потенциалу в области привлечения ПИИ, 1998-2000 годы	27
7. Динамичные товары в мировом экспорте: классификация по изменению рыночной доли, 1985-2000 годы	33
8. Доли зарубежных филиалов в экспорте отдельных принимающих стран по всем отраслям и обрабатывающей промышленности в отдельные годы.....	42

ДОКЛАД О МИРОВЫХ ИНВЕСТИЦИЯХ, 2002 ГОД:

ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ЭКСПОРТА

ОБЗОР

ТЕНДЕНЦИИ В МЕЖДУНАРОДНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

Роль ТНК в глобализирующейся мировой экономике возрастает...

По мере возрастания роли транснациональных корпораций (ТНК) в глобализирующейся мировой экономике масштабы международного производства продолжают расширяться. Согласно последним оценкам, в мире сегодня насчитывается порядка 65 000 ТНК, которые имеют около 850 000 филиалов за рубежом. Их воздействие на экономику может быть оценено разными способами. В 2001 году в зарубежных филиалах ТНК было задействовано около 54 млн. работников по сравнению с 24 млн. в 1990 году; объем их продаж, составлявший почти 19 трлн. долл., в 2001 году более чем вдвое превышал объем мирового экспорта, тогда как в 1990 году эти два показателя были примерно одинаковыми; за этот же период суммарный объем вывезенных прямых иностранных инвестиций (ПИИ) вырос с 1,7 трлн. долл. до 6,6 трлн. долл. (таблица 1). На зарубежные филиалы ТНК в настоящее время приходится одна десятая часть мирового ВВП и одна треть мирового экспорта. Более того, если учесть общемировые стоимостные объемы деятельности ТНК, не связанной со взаимоотношениями на уровне капитала (например, международные субподряды, лицензирование, подрядное промышленное производство), то доли ТНК в этих глобальных агрегированных показателях будут еще выше.

**Таблица 1. Отдельные показатели ПИИ и международного производства, 1982-2001 годы
(в млрд. долларов и в процентах)**

Показатель	Стоимость в текущих ценах			Ежегодные темы роста					
	(в млрд. долл.)			(в процентах)					
	1982	1990	2001	1986-1990	1991-1995	1996-2000	1999	2000	2001
Приток ПИИ	59	203	735	23,6	20,0	40,1	56,3	37,1	-50,7
Отток ПИИ	28	233	621	24,3	15,8	36,7	52,3	32,4	-55,0
Суммарный объем ввезенных ПИИ	734	1 874	6 846	15,6	9,1	17,9	20,0	22,2	9,4
Суммарный объем вывезенных ПИИ	552	1 721	6 582	19,8	10,4	17,8	17,4	25,1	7,6
Трансграничные слияния и приобретения ^a	..	151	601	26,4	^b 23,3	49,8	44,1	49,3	-47,5
Объем продаж иностранных филиалов	2 541	5 479	18 517 ^c	16,9	10,5	14,5	34,1	15,1 ^c	9,2 ^c
Основная продукция иностранных филиалов	594	1 423	3 495 ^d	18,8	6,7	12,9	15,2	32,9 ^d	8,3 ^d
Совокупные активы иностранных филиалов	1 959	5 759	24 952 ^e	19,8	13,4	19,0	21,4	24,7 ^e	9,9 ^e
Экспорт иностранных филиалов	670	1 169	2 600 ^f	14,9	7,4	9,7	1,9	11,7 ^f	0,3 ^f
Численность работников иностранных филиалов (тыс. человек)	17 987	23 858	53 581 ^g	6,8	5,1	11,7	20,6	10,2 ^g	7,1 ^g
ВВП (в текущих ценах)	10 805	21 672	31 900	11,5	6,5	1,2	3,5	2,5	2,0
Валовые вложения в основной капитал	2 285	4 841	6 680 ^h	13,9	5,0	1,3	4,0	3,3	..
Поступления за счет роялти и лицензионных платежей	9	27	73 ^h	22,1	14,3	5,3	5,4	5,5	..
Экспорт товаров и нефакторных услуг	2 081	4 375	7 430 ⁱ	15,8	8,7	4,2	3,4	11,7	-5,4

Источник: UNCTAD, World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness, table I.1.

^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 (в млн. долларов) за период 1982-1999 годов: $\text{объем продаж} = 323 + 2,6577 * \text{суммарный объем ввезенных ПИИ}$.

^d На основе следующего уравнения регрессии, увязывающего объем валовой продукции с суммарным объемом ввезенных ПИИ (в млн. долларов) за период 1982-1999 годов: $\text{валовая продукция} = 364 + 0,4573 * \text{суммарный объем ввезенных ПИИ}$.

^e На основе следующего уравнения регрессии, увязывающего объем активов с суммарным объемом ввезенных ПИИ (в млн. долларов) за период 1982-1999 годов: $\text{объем активов} = -1\,153 + 3,8134 * \text{суммарный объем ввезенных ПИИ}$.

^f За 1995-1998 годы - на основе следующего уравнения регрессии, увязывающего показатель экспорта зарубежных филиалов с суммарным объемом ввезенных ПИИ (в млн. долларов) за период 1982-1994 годов: $\text{объем экспорта} = 254 + 0,474 * \text{суммарный объем ввезенных ПИИ}$. Показатели объема в 1999-2001 годах были получены путем использования доли экспорта зарубежных филиалов в мировом объеме экспорта в 1998 году (34%).

^g На основе следующего уравнения регрессии, увязывающего численность работников (в тыс. человек) с суммарным объемом ввезенных ПИИ (в млн. долларов) за период 1982-1999 годов: $\text{численность работников} = 12\,138 + 6,0539 * \text{суммарный объем ввезенных ПИИ}$.

^h Данные за 2000 год.

ⁱ Оценки ВТО.

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 удельного веса этих стран в общемировом суммарном объеме вывезенных ПИИ.

Эту картину во многом определяют крупнейшие ТНК мира. Например, в 2000 году на 100 крупнейших нефинансовых ТНК (среди которых лидерами были группа "Водафон", корпорация "Дженерал электрик" и корпорация "Эксон-Мобил") приходилось более половины суммарных продаж и числа занятых во всех зарубежных филиалах ТНК (данные по 25 крупнейшим из этих фирм см. в таблице 2). Главным образом в результате произведенных в 2000 году крупных слияний и приобретений (СиП), объемы зарубежных активов 100 крупнейших ТНК в этом же году увеличились на 20%, число занятых в их зарубежных филиалах - на 19%, а объем их продаж - на 15%. СиП повлияли также на отраслевую структуру этого списка, приведя к увеличению в нем числа телекоммуникационных и медийных компаний. Разумеется, все это представляет собой лишь срез ситуации, сложившейся накануне того, как наступил глобальный экономический спад, эйфория по поводу новых технологических фирм и фондового рынка в целом испарилась, и всплыла проблема нарушений, допущенных при аудите в ряде ТНК.

Впервые с того момента, когда ЮНКТАД начала собирать данные по крупнейшим ТНК, в первую сотню таких фирм по результатам 2000 года попало рекордное число (пять) фирм со штаб-квартирами в развивающихся странах: "Хатчинсон Вампоа" (Гонконг, Китай); "Петронас" (Малайзия); "Семекс" (Мексика); "Петролеос де Венесуэла" (Венесуэла); и "ЛГ электроникс" (Республика Корея). И именно эти компании выступали главной движущей силой продолжающейся транснационализации 50 крупнейших компаний из развивающихся стран (данные по 25 крупнейшим из них см. в таблице 3). Эти 50 компаний были в меньшей степени затронуты бумами на фондовых рынках и волной трансграничных СиП. В этой связи их общие зарубежные активы, объемы продаж и занятость расширились более скромными темпами, что становится очевидным, если из этого списка исключить первые пять компаний.

**Таблица 2. 25 крупнейших нефинансовых ТНК мира: классификация по объему
зарубежных активов, 2000 год**
(млн. долларов и численность работников)

Место в 2000 году:		Место в 1999 году:		Корпорация	Принимающая страна	Отрасль ^о	Активы		Продажи		Численность работников		ИТ ^а
Зарубежные активы	ИТ ^а	Зарубежные активы	ИТ ^а				Зарубежные	Всего	Зарубежные ^с	Всего	За рубежом	Всего	
1	15	-	-	"Водафон"	Соединенное Королевство	Телекоммуникации	221 238	222 326	7 419	11 747	24 000	29 465	81
2	73	1	74	"Дженерал электрик"	Соединенные Штаты	Производство электрооборудования и электронная промышленность	159 188	437 006	49 528	129 853	145 000	313 000	40
3	30	2	22	"Экоон-Мобил"	Соединенные Штаты	Нефтяная промышленность: добыча/переработка/распределение	101 728	149 000	143 044	206 083	64 000	97 900	68
4	42	47	79	"Вивенди юниверсал"	Франция	Диверсифицированная компания	93 260	141 935	19 420	39 357	210 084	327 380	60
5	84	4	82	"Дженерал моторс"	Соединенные Штаты	Автомобильная промышленность	75 150	303 100	48 233	184 632	165 300	386 000	31
6	46	3	43	"Ройял датч/Шелл груп"	Соединенное Королевство	Нефтяная промышленность: добыча/переработка/распределение	74 807	122 498	81 086	149 146	54 337	95 365	57
7	24	10	18	БП	Соединенное Королевство	Нефтяная промышленность: добыча/переработка/распределение	57 451	75 173	105 626	148 062	88 300	107 200	77
8	80	6	81	"Тойота мотор"	Япония	Автомобильная промышленность	55 974	154 091	62 245	125 575	..	210 709	35
9	55	30	73	"Телефоника"	Испания	Телекоммуникации	55 968	87 084	12 929	26 278	71 292	148 707	54
10	47	50	80	"Фиат"	Италия	Автомобильная промышленность	52 803	95 755	35 854	53 554	112 224	223 953	57

Место в 2000 году:		Место в 1999 году:		Корпорация	Принимающая страна	Отрасль ^о	Активы		Продажи		Численность работников		ИТ ^а
Зарубежные активы	ИТ ^а	Зарубежные активы	ИТ ^а				Зарубежные	Всего	Зарубежные ^с	Всего	За рубежом	Всего	
11	57	9	49	ИБМ	Соединенные Штаты	Производство электрооборудования и электронная промышленность	43 139	88 349	51 180	88 396	170 000	316 303	53
12	44	12	45	"Фольксваген"	Германия	Автомобильная промышленность	42 725	75 922	57 787	79 609	160 274	324 402	59
13	64	-	-	"Шеврон тексако"	Соединенные Штаты	Нефтяная промышленность: добыча/переработка/распределение	42 576	77 621	65 016	117 095	21 693	69 265	47
14	52	-	-	"Хатчисон Вампоа"	Гонконг, Китай	Диверсифицированная компания	41 881	56 610	2 840	7 311	27 165	49 570	56
15	23	19	57	"Сюзез"	Франция	Электроэнергия, газ и вода	38 521	43 460	24 145	32 211	117 280	173 200	77
16	93	7	50	"ДаймлерКрайслер"	Германия	Автомобильная промышленность	..	187 087	48 717	152 446	83 464	416 501	24
17	11	31	14	"Ньюз корпорэйшн"	Соединенные Штаты	Средства массовой информации	36 108	39 279	12 777	14 151	24 500	33 800	85
18	4	11	2	"Нестле"	Швейцария	Производство пищевых продуктов и напитков	35 289	39 954	48 928	49 648	218 112	224 541	95
19	62	-	-	"ТоталФинаЭльф"	Франция	Нефтяная промышленность: добыча/переработка/распределение	33 119	81 700	82 534	105 828	30 020	123 303	48
20	87	16	54	"Репсоль-ИПФ"	Испания	Нефтяная промышленность: добыча/переработка/распределение	31 944	487 763	15 891	42 563	16 455	37 387	29
21	51	20	32	БМВ	Германия	Автомобильная промышленность	31 184	45 910	26 147	34 639	23 759	93 624	56
22	48	22	42	"Сони"	Япония	Производство электрооборудования и электронная промышленность	30 214	68 129	42 768	63 664	109 080	181 800	57

Место в 2000 году:		Место в 1999 году:		Корпорация	Принимающая страна	Отрасль ^o	Активы		Продажи		Численность работников		ИТ ^a
Зарубежные активы	ИТ ^a	Зарубежные активы	ИТ ^a				Зарубежные	Всего	Зарубежные ^c	Всего	За рубежом	Всего	
23	77	-	-	"Э. Он"	Германия	Электроэнергия, газ и вода	..	114 951	41 843	86 882	83 338	186 788	39
24	3	21	3	АББ	Швейцария	Машиностроение и производство оборудования	28 619	30 962	22 528	22 967	151 340	160 818	95
25	10	33	35	"Филипс электронике"	Нидерланды	Производство электрооборудования и электронная промышленность	27 885	35 885	33 308	34 870	184 200	219 429	86

Источник: UNCTAD, *World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness*, table IV.1.

^a Индекс транснациональности (ИТ) рассчитывается как среднее значение следующих 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.

^c В ряде случаев компании представили данные лишь об общем объеме зарубежных продаж, не проводя различия между объемом экспорта головной компании и объемом продаж их зарубежных филиалов. По этой причине некоторые показатели объема зарубежных продаж включают также данные об экспорте головных компаний.

.. Данные о зарубежных активах, зарубежных продажах и численности работников в зарубежных филиалах отсутствовали. В этом случае указываются оценочные данные с использованием вторичных источников информации или на основе отношения зарубежных активов к общему объему активов, зарубежных продаж к общему объему продаж и численности работников за рубежом к общему числу занятых.

Примечание: В некоторых компаниях иностранным инвесторам может принадлежать более 10% акций, не составляющих контрольного пакета.

Таблица 3. 25 крупнейших нефинансовых ТНК из развивающихся стран: классификация по объему зарубежных активов, 2000 год
(млн. долл. и численность работников)

Место		Корпорация	Принимающая страна	Отрасль ^о	Активы		Продажи		Численность работников		ИТ ^а (в %)
Зарубежные активы	ИТ ^а				Зарубежные	Всего	Зарубежные ^с	Всего	За рубежом	Всего	
1	11	"Хатчисон вампоа"	Гонконг, Китай	Диверсифицированная компания	41 881	56 610	2 840	7 311	27 165	49 570	50,3
2	8	"Семекс"	Мексика	Переработка неметаллического минерального сырья	10 887	15 759	3 028	5 621	15 448	25 884	54,8
3	15	"ЛГ Электроникс"	Республика Корея	Электронная промышленность и производство электрооборудования	8 750	17 709	9 331	18 558	20 072	46 912	42,7
4	20	"Петролеос де Венесуэла"	Венесуэла	Нефтяная промышленность: добыча/переработка/распределение	8 017	57 089	49 780	53 234	5 458	46 920	35,8
5	27	"Петронас"	Малайзия	Нефтяная промышленность: добыча/переработка/распределение	7 690	36 594	11 790	19 305	3 808	23 450	29,5
6	43	"Нью уорлд девелопмент"	Гонконг, Китай	Диверсифицированная компания	4 578	16 412	565	2 633	800	23 530	15,8
7	39	"Самсунг корпорейшн"	Республика Корея	Диверсифицированная компания/торговля	3 900	10 400	8 300	40 700	175	4 740	18,5
8	21	"Самсунг электроникс"	Республика Корея	Электронная промышленность и производство электрооборудования	3 898	25 085	23 055	31 562	16 981	60 977	34,9
9	4	"Нептун ориент лайнз"	Сингапур	Перевозка и хранение грузов	3 812	4 360	4 498	4 673	6 840	8 734	78,6
10	29	"Компания Вале До Рио Досе"	Бразилия	Горнодобывающая промышленность	3 660	10 269	758	4 904	6 285	17 634	0,0
11	7	"Саппи"	Южная Африка	Бумажная промышленность	3 239	4 768	3 601	4 718	9 399	19 276	57,9
12	26	КОФКО	Китай	Производство пищевых продуктов и напитков	2 867	4 543	4 767	12 517	350	26 000	30,8
13	1	"Гуандон инвестмент"	Гонконг, Китай	Диверсифицированная компания	2 852	4 605	921	634	6 837	7 875	88,2
14	19	"Чайна нэшнл кемиклз, импорт энд экспорт"	Китай	Химическая промышленность	2 603	4 701	10 755	18 036	600	8 600	36,6
15	47	"Хюндай моторз"	Республика Корея	Автомобильная промышленность	2 488	25 393	4 412	25 814	6 532	84 925	10,4

Место		Корпорация	Принимающая страна	Отрасль ^b	Активы		Продажи		Численность работников		ИТ ^a (в %)
Зарубежные активы	ИТ ^a				Зарубежные	Всего	Зарубежные ^c	Всего	За рубежом	Всего	
16	42	"Кеппел"	Сингапур	Диверсифицированная компания	2 293	22 180	338	3 657	5 910	16 389	16,7
17	2	"Ферст пасифик"	Гонконг, Китай	Электронная промышленность и производство электрооборудования	2 116	2 322	652	809	8 511	8 560	81,4
18	13	"Ситик Пасифик"	Гонконг, Китай	Строительство	2 076	4 022	981	2 058	7 118	11 354	48,6
19	34	"Групо Карсо"	Мексика	Диверсифицированная компания	2 043	8 827	4 000	9 315	19 542	89 954	26,3
20	24	"Саут Эфрикен брюирис"	Южная Африка	Производство пищевых продуктов и напитков	1 966	4 384	1 454	5 424	15 763	48 079	31,3
21	3	"Ориент овьерсиз интернэшнл"	Гонконг, Китай	Перевозка и хранение грузов	1 819	2 155	2 382	2 395	3 792	4 414	80,9
22	46	"Сингтел"	Сингапур	Телекоммуникации	1 790	8 143	..	2 845	2 500	12 640	12,6
23	45	"Поско"	Республика Корея	Металлообработка и производство металлоизделий	1 777	15 901	2 311	10 873	2 741	26 261	12,9
24	30	"Сан-Мигель"	Филиппины	Производство пищевых продуктов и напитков	1 738	3 061	300	1 861	3 091	14 864	28,1
25	17	"Жардин Матесон"	Гонконг, Китай	Диверсифицированная компания	1 641	10 339	7 148	10 354	50 000	130 000	37,0

Источник: UNCTAD, *World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness*, table IV.10.

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

^b Отраслевая классификация компании приведена в соответствии с Стандартной промышленной классификацией Соединенных Штатов.

^c В ряде случаев компании представили данные лишь об общем объеме зарубежных продаж, не проводя различия между объемом экспорта головной компании и объемом продаж их зарубежных филиалов. По этой причине некоторые показатели объема зарубежных продаж могут также включать данные об экспорте головных компаний.

.. Данные о зарубежных активах, зарубежных продажах и численности работников в зарубежных филиалах отсутствовали. В этом случае указываются оценочные данные с использованием вторичных источников информации или на основе отношения зарубежных активов к общему объему активов зарубежных продаж к общему объему продаж и численности работников за рубежом к общему числу занятых.

Примечание: В некоторых компаниях иностранным инвесторам может принадлежать более 10% акций, не составляющих контрольного пакета.

Данные по 25 крупнейшим ТНК в Центральной и Восточной Европе (ЦВЕ) подтверждают, что российские ТНК являются более крупными и более глобализованными по сравнению с другими ТНК из этого региона (данные по 15 крупнейшим из этих фирм см. в таблице 4). Компания "Лукойл", например, обладая зарубежными активами на сумму более 4 млрд. долл., вполне может тягаться с некоторыми крупнейшими ТНК из развивающихся стран. В 2000 году большинство из этих 25 ТНК продолжали наращивать свою деятельность, причем расширение их операций за рубежом опережало рост их операций в странах базирования. Однако не все крупнейшие ТНК этого региона двигаются по траектории роста. Некоторые чешские, словацкие и польские фирмы переживают крупную структурную реорганизацию, которая нередко сопряжена со свертыванием зарубежных операций.

Это расширение систем международного производства приводится в движение определенным сочетанием факторов, которые по-разному действуют в различных отраслях и в разных странах. Основными локомотивами выступают три силы. Первая сила - это либерализация политики: открытие национальных рынков и введение свободного режима для всех видов ПИИ и форм организации бизнеса без участия в капитале. В 2001 году в 71 стране было внесено 208 изменений в законы о ПИИ (таблица 5). Более 90% из них были нацелены на обеспечение более благоприятного инвестиционного климата для ввоза ПИИ. Кроме того, в прошлом году как минимум 97 стран заключили 158 двусторонних инвестиционных договоров, в результате чего общее число таких договоров к концу 2001 года составило 2 099. Помимо этого, было заключено 67 новых договоров, касающихся двойного налогообложения. В дополнение к этому вопрос об инвестициях занимал видное место в повестке дня четвертой Конференции министров ВТО в Дохе (Катар) в ноябре 2001 года. Часть последующей работы связана с реализацией серьезных усилий, направленных на то, чтобы помочь развивающимся странам лучше оценить последствия налаживания более тесного многостороннего сотрудничества в инвестиционной области для процесса их развития.

**Таблица 4. 15 крупнейших нефинансовых ТНК, базирующихся в Центральной и Восточной Европе^а:
классификация по объему зарубежных активов, 2000 год
(млн. долларов и численность работников)**

Место Зарубежные активы	ИТ ^б	Корпорация	Страна	Отрасль	Активы		Продажи		Численность работников		ИТ ^б (%)
					Зарубеж- ные	Всего	Зарубеж- ные	Всего	Зарубеж- ные	Всего	
1	11	"Лукойл"	Российская Федерация	Нефтяная и газовая промышленность	4 189,0	12 008,0	7 778,0	14 436,0	20 000	130 000	35
2	6	"Новошип"	Российская Федерация	Транспорт	963,8	1 107,0	271,5	372,0	88	7 406	54
3	1	Латвийская судоходная компания ^с	Латвия	Транспорт	459,0	470,0	191,0	191,0	1 124	1 748	87
4	5	Приморское морское пароходство	Российская Федерация	Транспорт	256,4	444,1	85,3	116,5	1 308	2 777	59
5	24	"Хорватска электропривреда"	Хорватия	Энергетика	296,0	2 524,0	10,0	780,0	..	15 877	4
6	7	Группа "Горенье"	Словения	Бытовые приборы	236,3	420,8	465,5	615,5	590	6 691	47
7	10	Дальневосточное морское пароходство	Российская Федерация	Транспорт	236,0	585,0	134,0	183,0	263	8 873	39
8	13	Группа "Подравка"	Хорватия	Производство пищевых продуктов и напитков/ фармацевтическая промышленность	.. ^е	440,1	139,8	316,5	516	6 827	32
9	9	Группа "Плива"	Хорватия	Фармацевтическая промышленность	181,9	915,9	384,7	587,6	2 645	7 857	40
10	3	"Атлантска провидба" ^с	Хорватия	Транспорт	138,0	154,0	46,0 ^д	46,0	..	509	63
11	8	"Крка"	Словения	Фармацевтическая промышленность	129,2	462,4	212,0	273,0	483	3 322	40
12	20	"МОЛ Хангэриэн ойл энд гэз"	Венгрия	Нефтяная и газовая промышленность	102,7	3 281,6	758,8	3 632,2	870	18 016	10
13	14	"Тишайведь комбинат Рт."	Венгрия	Химическая промышленность	101,2	481,8	272,9	537,8	208	4 548	25

Место		Зарубежные активы	ИТ ^b	Корпорация	Страна	Отрасль	Активы		Продажи		Численность работников		
Зарубежные активы	ИТ ^b						Зарубежные	Всего	Зарубежные	Всего	Зарубежные	Всего	(%)
14	2	"Адриа эрвейз" ^c		Словения	Транспорт	116,3	129,2	103,4	104,6	19	597	64	
15	19	Группа "Петроль"		Словения	Нефтяная и газовая промышленность	98,8	536,1	129,0 ^d	1 187,9	49	1 943	11	

Источник: UNCTAD, *World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness*, table IV.17.

^a По результатам опросов.

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

^c Данные за 1999 год.

^d Включая экспортные продажи головной компании.

^e Данные не были представлены компанией; приводятся оценочные данные, полученные с использованием вторичных источников информации.

... Данные о зарубежных активах, в зарубежных продажах и численности работников в зарубежных филиалах отсутствовали. В этом случае указываются оценочные данные с использованием вторичных источников информации или на основе отношения зарубежных активов к общему объему активов, зарубежных продаж к общему объему продаж и численности работников за рубежом к общему числу занятых.

Примечание: В некоторых компаниях иностранным инвесторам может принадлежать более 10% акций, не составляющих контрольного пакета.

Таблица 5. Изменения в национальных режимах регулирования, 1991-2001 годы

	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Число стран, внесших изменения в свои инвестиционные режимы	35	43	57	49	64	65	76	60	63	69	71
Число изменений, в том числе:	82	79	102	110	112	114	151	145	140	150	208
- создание более благоприятных условий для ПИИ ^a	80	79	101	108	106	98	135	136	131	147	194
- создание менее благоприятных условий для ПИИ ^b	2	-	1	2	6	16	16	9	9	3	14

Источник: UNCTAD, *World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness*, box table 1.2.1.

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

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

В роли второй силы выступает быстрый технологический прогресс с его растущими издержками и рисками, который вынуждает фирмы активизировать свою деятельность на мировых рынках и распределять эти издержки и риски. С другой стороны, сокращение транспортных и коммуникационных издержек ("отмирание" расстояний) делает экономически выгодными интеграцию разбросанных по миру операций и осуществление поставок товаров и компонентов по всему мировому пространству в поисках способов повышения эффективности. Это способствует, в частности, расширению ПИИ, ориентированных на факторы эффективности, со всеми вытекающими из этого важными последствиями для экспортной конкурентоспособности стран.

Третья сила, являющаяся следствием действия двух предыдущих, - это усиливающаяся конкуренция. Обострение конкуренции вынуждает фирмы изыскивать новые пути повышения эффективности, в том числе путем расширения географии своих операций с выходом на новые рынки на ранних этапах и путем переориентации некоторых видов производственной деятельности в целях сокращения издержек. Это приводит также к становлению новых форм организации международного производства, основанных на новых отношениях собственности и новых договорных отношениях, и к размещению новых операций в новых точках за рубежом.

...хотя в результате экономического спада потоки ПИИ в 2001 году резко сократились...

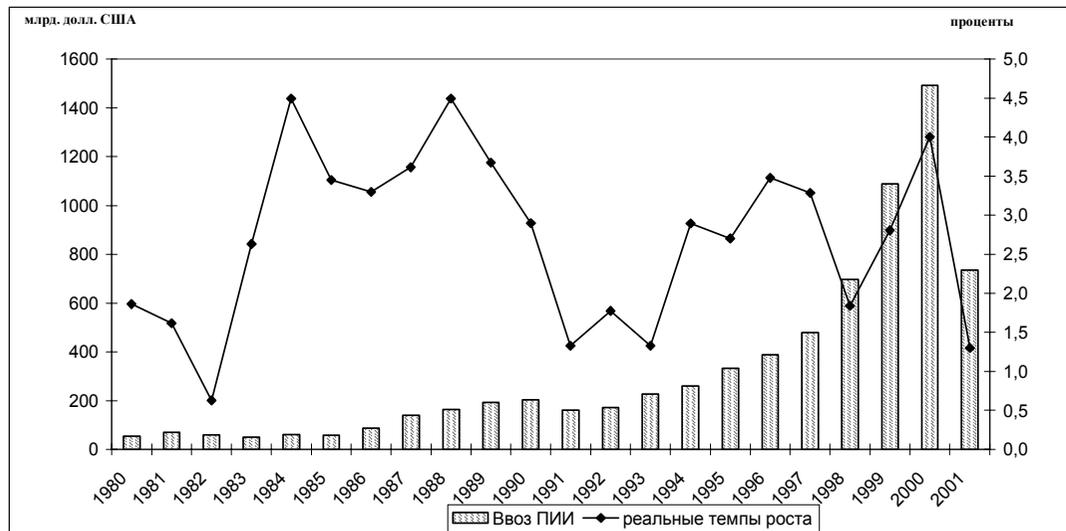
Эти движущие силы являются по своей природе долгосрочными. Инвестиционное поведение фирм находится также под сильным влиянием краткосрочных изменений в циклах деловой активности, о чем свидетельствуют последние тенденции в области ПИИ. После рекордно высоких уровней 2000 года глобальные потоки в 2001 году - впервые за десятилетие - резко сократились (диаграмма 1). Это было обусловлено главным образом ухудшением состояния глобальной экономики,

прежде всего в трех крупнейших экономиках мира, которые вступили в полосу рецессии, и вызванным этим падением стоимостных объемов трансграничных СиП. Суммарный стоимостной объем трансграничных СиП, осуществленных в 2001 году (594 млрд. долл.), составил лишь половину от показателя 2000 года. Число трансграничных СиП также уменьшилось: с более чем 7 800 в 2000 году до порядка 6 000 в 2001 году. Число трансграничных сделок на сумму более 1 млрд. долл. уменьшилось со 175 до 113, а их совокупная стоимость снизилась с 866 млрд. до 378 млрд. долларов.

В результате падением объемов ПИИ оказались затронуты главным образом развитые страны: сокращение притока ПИИ в них составило 59% против 14% в развивающихся странах. Приток инвестиций в Центральную и Восточную Европу в целом остался стабильным. Приток ПИИ во всем мире составил 735 млрд. долл., из которых 503 млрд. долл. пришлось на развитые страны, 205 млрд. долл. - на развивающиеся, а остальные 27 млрд. долл. - на страны ЦВЕ с переходной экономикой. Доли развивающихся стран и стран ЦВЕ в глобальном притоке ПИИ в 2001 году достигли соответственно 28% и 4% против в среднем 18% и 2% в два предыдущих года. 49 НРС остаются в этом плане маргиналами: на них приходится лишь 2% всех ПИИ, поступающих в развивающиеся страны, или 0,5% глобальной суммы ввозимых ПИИ.

Экономический спад усилил конкурентное давление, заставив фирмы активнее вести поиск мест размещения инвестиций с более низкими издержками. Это может привести к увеличению ПИИ в тех отраслях деятельности, которые оказываются в выигрыше от перебазирования в страны с низкими уровнями заработной платы или расширения операций в этих странах. Отток инвестиций может также увеличиться из стран, в которых внутренние рынки растут медленнее зарубежных рынков. Есть признаки того, что оба этих фактора сыграли свою роль в недавнем

диаграмма 1. Ввоз ПИИ и реальные темпы роста ВВП в мире, 1980-2001 годы
(В млрд. долл. США)



Источник: UNCTAD, *World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness*, figure 1.1.

увеличении японских ПИИ в Китае и в росте притока инвестиций в ЦВЕ.

В то же время потоки инвестиций в развивающиеся страны и ЦВЕ по-прежнему распределяются неравномерно. В 2001 году на пять крупнейших получателей приходилось 62% совокупного притока инвестиций в развивающиеся страны, а соответствующий показатель по ЦВЕ составлял 74%. В десятке стран, оказавшихся в наибольшем выигрыше с точки зрения абсолютного прироста инвестиций, восемь являются развивающимися странами (и среди них это прежде всего Мексика, Китай и Южная Африка). Напротив, из десяти стран, переживших наиболее резкое сокращение притока ПИИ, восемь стран были развитыми; самое глубокое сокращение притока инвестиций было зарегистрировано в Бельгии и Люксембурге, Соединенных Штатах и Германии.

Можно утверждать, что в 2001 году произошло возвращение ПИИ к "нормальным" уровням лихорадочной активности в области СиП предшествующих двух лет. В развивающихся странах и странах с переходной экономикой ПИИ оказались достаточно стойкими, невзирая на глобальный экономический спад и трагические события 11 сентября. Эта их стойкость выражена более рельефно по сравнению с притоком портфельных инвестиций и банковских кредитов. В чистом выражении (приток минус отток) ПИИ были единственным положительным компонентом во всей совокупности потоков частных капиталов в развивающиеся страны и страны с переходной экономикой в 2000-2001 годах. Согласно прогнозам, общая сумма чистых потоков частных капиталов в 2001 году должна составить лишь 31 млрд. долларов.

Несмотря на приглушающее воздействие вялого спроса в крупнейших странах, более долгосрочные перспективы для потоков ПИИ остаются многообещающими. Целый ряд обследований инвестиционных планов позволяет сделать вывод о том, что ведущие ТНК скорее всего продолжат расширение своих международных операций. В частности, из них явствует, что наиболее предпочтительными районами размещения инвестиций будут рынки крупных развитых стран (таких, как Соединенные Штаты, Германия, Соединенное Королевство и Франция), а также

ряд ключевых рынков развивающихся стран (особенно Китай, Бразилия, Мексика и Южная Африка) и в ЦВЕ (например, Польша, Венгрия и Чешская Республика). Весьма интересно, что многие из этих развивающихся стран и стран с переходной экономикой добились особенно весомых успехов в привлечении ПИИ, ориентированных на экспорт.

...при значительных межрегиональных различиях...

Последние тенденции в потоках ПИИ значительно варьируются между регионами. Как уже упоминалось, снижение активности в области ПИИ в 2001 году коснулось главным образом развитых стран. После пика, достигнутого в 2001 году, показатели как вывоза, так и ввоза ПИИ в этих странах резко упали - более чем наполовину, соответственно до 581 млрд. долл. и 503 млрд. долл. Соединенные Штаты, несмотря на экономический спад и события 11 сентября, сохранили свои позиции крупнейшего получателя ПИИ, однако приток их сократился более чем в два раза - до 124 млрд. долл. (диаграмма 2). Страна восстановила свои позиции крупнейшего инвестора в мире, хотя вывоз инвестиций, составивший 114 млрд. долл., уменьшился на 30% (диаграмма 3). Основными партнерами как по ввозу, так и по вывозу ПИИ остались страны Европейского союза (ЕС); вместе с тем возросло значение партнеров по Североамериканскому соглашению о свободной торговле (НАФТА) в качестве стран размещения американских ПИИ, отчасти в связи с приобретением банка "Банамекс" (Мексика) корпорацией "Ситигруп".

Что касается ввоза ПИИ, то главным способом инвестиционного проникновения на рынок оставались трансграничные СиП, крупнейшим из которых в мире в 2001 году стало приобретение компании "ВойсСтрим вайрелесс корп." фирмой "Дойче телеком" за 29,4 млрд. долларов.

Ввоз и вывоз инвестиций в Европейском союзе в 2001 году сократился примерно на 60% - соответственно до 323 млрд. и 365 млрд. долларов. Это было обусловлено главным образом сокращением потоков ПИИ, связанных с СиП. В наибольшей мере сократился приток инвестиций в Соединенное Королевство (основной получатель инвестиций в Западной Европе) и в

Германию (диаграмма 2), тогда как их приток во Францию, Грецию и Италию увеличился. Сокращение вывоза ПИИ было еще более глубоким, и единственными исключениями здесь были Ирландия, Италия и Португалия. Как и в предыдущие годы, вывоз инвестиций был связан главным образом с трансграничными СиП. Крупнейшим международным инвестором региона стала Франция, за которой следовали Бельгия и Люксембург (диаграмма 3). Доля внутрирегиональных потоков в общих объемах ПИИ в ЕС увеличилась.

В остальных странах Западной Европы прослеживались аналогичные тенденции; при этом на Швейцарию приходилось 75% ПИИ в эти страны. Если вести речь об остальных развитых странах, то в 2001 году было отмечено увеличение вывоза ПИИ из Японии, тогда как внутренние инвестиции, а также ввоз ПИИ уменьшились, главным образом в связи с затянувшейся экономической рецессией в этой стране. Ввоз и вывоз ПИИ в Австралию и Новую Зеландию - странах, которые имеют более тесные экономические связи с Азиатско-Тихоокеанским регионом, - оказались в меньшей степени затронуты событиями в Соединенных Штатах, чем ПИИ в Канаде, где приток инвестиций сократился на 60%.

Приток ПИИ в развивающиеся страны также уменьшился: с 238 млрд. в 2000 году до 205 млрд. долл. в 2001 году. Однако это сокращение в основном произошло по относительно небольшой группе принимающих стран. В частности, в трех странах (Аргентина, Бразилия и Гонконг, Китай) сокращение притока ПИИ составило целых 57 млрд. долларов. Африка остается лишь маргинальным получателем ПИИ, хотя приток таких инвестиций здесь вырос с 9 млрд. долл. в 2000 году до более чем 17 млрд. долл. в 2001 году. На первый взгляд это увеличение выглядит впечатляющим, но на самом деле в большинстве африканских стран потоки ПИИ остались примерно на том же уровне, что и в 2000 году. Прирост на 8 млрд. долл. был обусловлен главным образом несколькими крупными проектами в области ПИИ, прежде всего в Южной Африке и Марокко, а также их отражением в статистике ПИИ. Вместе с тем, хотя этот континент получает лишь 2% от глобального притока ПИИ, в соотношении с размерами его экономики объем ввоза ПИИ в Африку не очень отличается от

размеров их притока в другие развивающиеся регионы. Кроме того, в этой общей картине при ближайшем рассмотрении становятся видны такие нюансы, как определенные динамические сдвиги на уровне отдельных стран, включая наименее развитые страны (НРС), такие, как Уганда. Помимо этого, имеются определенные свидетельства того, что некоторые стратегические инициативы, и прежде всего Закон о содействии росту и расширению возможностей в Африке, принятый в Соединенных Штатах, внесли вклад в увеличение ПИИ в некоторых странах, которые получили выигрыш за счет расширения доступа на рынки.

Последние данные свидетельствуют также об изменении секторальной структуры притока ПИИ на Африканский континент. Хотя более половины потоков ПИИ направлялись в сырьевой сектор, главным образом в нефтедобычу и смежные отрасли, приток ПИИ в отрасли сферы услуг (такие, как банковское и финансовое дело, а также транспорт) за последние два года достиг почти такого же уровня. Это свидетельствует о том, что инвестиционные возможности с течением времени постепенно расширяются, хотя и медленными темпами.

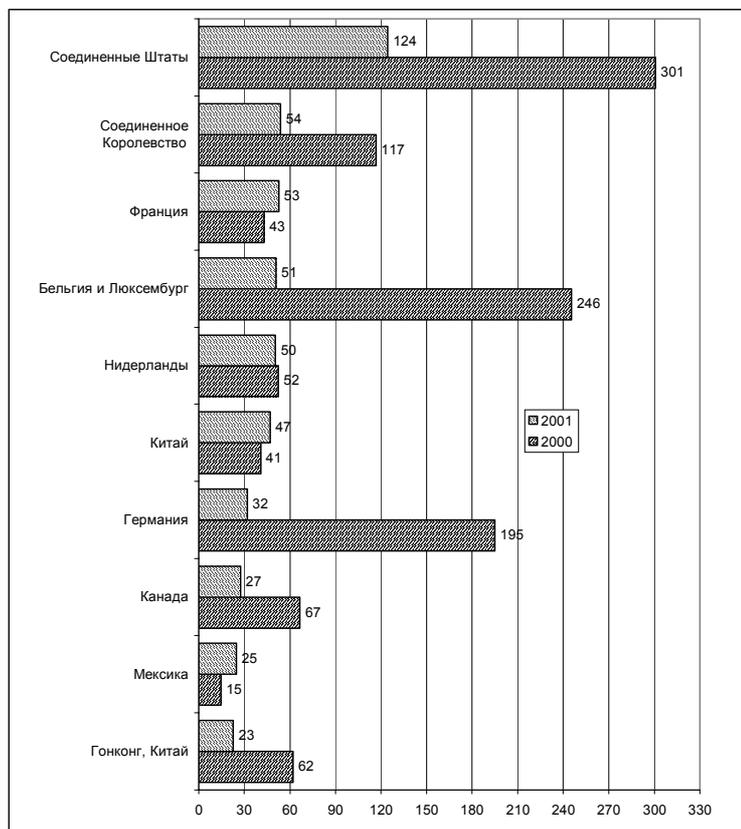
Приток ПИИ в развивающиеся страны Азиатско-Тихоокеанского региона сократился с 134 млрд. долл. в 2000 году до 102 млрд. в 2001 году. В основном это сокращение было обусловлено более чем 60-процентным уменьшением притока инвестиций в Гонконг, Китай, с рекордного уровня 2000 года, когда он составил 62 млрд. долл. (диаграмма 2). Таким образом, если исключить Гонконг, Китай, то приток инвестиций в 2001 году достиг того же уровня, что и пиковые годы 90-х годов. Если в притоке ПИИ в Северо-Восточную и Юго-Восточную Азию наблюдалась стагнация, то их приток в Южную и Центральную Азию значительно увеличился (соответственно на 32 и 88%). Доля Азиатско-Тихоокеанского региона в мировом притоке ПИИ выросла с 9% в 2000 году до почти 14% в 2001 году. В пределах этих общих тенденций ситуация в отдельных странах в 2001 году развивалась неодинаково. Китай, уступивший в 2000 году Гонконгу, Китай, свои позиции крупнейшего получателя ПИИ в регионе, а также в развивающемся мире в целом, восстановил их. Крупными получателями инвестиций в своих регионах являлись Индия, Казахстан, Сингапур и Турция. В Ассоциации государств

Юго-Восточной Азии (АСЕАН) в последние годы было зарегистрировано падение уровней ПИИ, что вызывает обеспокоенность среди ее государств-членов: приток ПИИ в этот регион в 2000-2001 годах ежегодно составлял всего 12 млрд. долл., что равно лишь примерно одной трети от пиковых уровней 1996-1997 годов. Вывоз ПИИ из развивающихся стран Азии, составивший в 2001 году порядка 32 млрд. долл., скатился до самого низкого уровня с середины 90-х годов, прежде всего из-за сокращения вывоза инвестиций крупнейшим традиционным инвестором - Гонконгом, Китай. Китайские же ТНК начинают играть на мировых рынках более заметную роль.

Приток ПИИ в страны Латинской Америки и Карибского бассейна сокращался второй год подряд, главным образом вследствие глубокого падения объемов ввоза ПИИ в Бразилию, где проходивший на протяжении нескольких предшествующих лет приватизационный процесс практически прекратился, и в Аргентину, где экономический и финансовый кризис отпугивал любых новых инвесторов. Тем временем в результате приобретения банка "Банамекс" группой "Ситикорп" (Соединенные Штаты) за 12,5 млн. долл. Мексика превратилась в крупнейшего регионального получателя инвестиций. Вывоз инвестиций из латиноамериканских стран оставался скромным, и они направлялись главным образом в другие страны региона.

ПИИ в 49 НРС в абсолютном выражении были невелики, но они по-прежнему вносили вклад в процесс капиталобразования в этих странах, о чем свидетельствует высокая доля ПИИ в валовом внутреннем накоплении капитала в ряде из этих стран. В доле в отношении к совокупным инвестициям ПИИ в группе НРС в 1998-2000 годах составляли в среднем 7% против 13% по группе всех других развивающихся стран. Вместе с тем географическая структура притока ПИИ в НРС имеет высокую степень концентрации, хотя доля пяти крупнейших получателей из этой группы сегодня ниже, чем в конце 80-х годов.

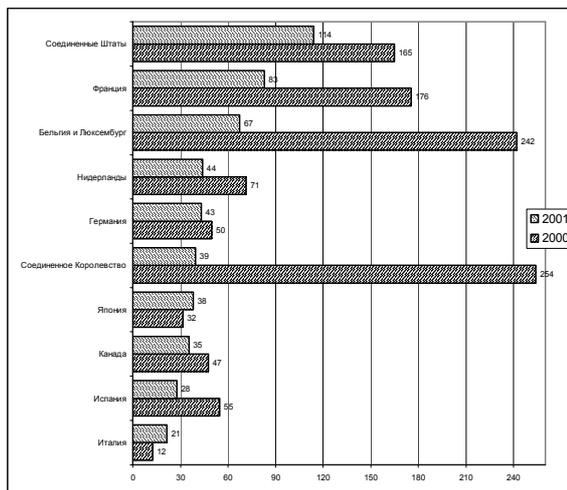
Диаграмма 2. Ввоз ППИ: 10 ведущих стран мира, 2000 и 2001 годы а
(в млрд. долларов)



Источник: UNCTAD, FDI/TNC database.

^a Место определено на основе масштабов ввоза ППИ в 2001 году.

Диаграмма 3: Вывоз ПИИ: 10 ведущих стран мира, 2000 и 2001 годы^а
(в млрд. долларов)



Источник: UNCTAD, FDI/TNC database.

а Место определено на основе масштабов вывоза ПИИ в 2001 году.

Более 90% этих потоков приходилось не на трансграничные СиП, а на новые инвестиционные проекты. В 2001 году, невзирая на общий экономический спад, приток ПИИ в НРС вырос до 3,8 млрд. долл., главным образом в результате увеличения инвестиционных потоков в Анголу. Официальная помощь в целях развития (ОПР) остается крупнейшим компонентом притока внешних финансовых ресурсов в НРС, хотя в период с 1995 по 2000 год ее размеры сократились и в абсолютном, и в относительном выражении. В 2000 году приток двусторонней и многосторонней ОПР в НРС в целом в чистом выражении составил 12,5 млрд. долл. против 16,8 млрд. долл. в 1990 году. Объемы двусторонней ОПР в этот же период уменьшились с 9,9 млрд. до 7,7 млрд. долл. С другой стороны, повысилась значимость ПИИ: в 28 НРС в 90-х годах было зарегистрировано одновременное увеличение ПИИ и сокращение двусторонней ОПР. Но лишь в семи НРС (Ангола, Гамбия, Лесото, Мьянма, Судан, Того и Экваториальная Гвинея) приток ПИИ в 2000 году превысил объемы двусторонней ОПР, причем три из них являются крупными экспортерами нефти. Поскольку большинство НРС опираются на ОПР в качестве

главного источника финансовых ресурсов, а ОПР и ПИИ не подменяют друг друга, это сокращение ОПР вызывает тревогу.

Сами НРС начали вести более активную работу по привлечению иностранных инвесторов. В 38 НРС были созданы агентства по поощрению инвестиций, и 28 из них присоединились к Всемирной ассоциации агентств по поощрению инвестиций. Кроме того, по состоянию на конец 2001 года 41 НРС заключила в общей сложности 292 двусторонних инвестиционных договора и 138 договоров об избежании двойного налогообложения. И наконец, все больше НРС в настоящее время присоединяется к соответствующим многосторонним соглашениям. Например, по состоянию на июнь 2002 года 20 НРС присоединились к Конвенции о признании и приведении в исполнение иностранных арбитражных решений; 37 НРС ратифицировали или подписали Конвенцию об урегулировании инвестиционных споров между государствами и физическими или юридическими лицами других государств; 34 НРС являлись членами Многостороннего агентства по гарантированию инвестиций (и еще шесть находятся в процессе оформления своего членства); и 30 НРС являлись членами Всемирной торговой организации.

Приток ПИИ в ЦВЕ (27 млрд. долл.) и отток инвестиций из этого региона (4 млрд. долл.) оставались на уровнях, сопоставимых с уровнями 2000 года. Приток ПИИ увеличился в 14 из 19 стран региона, а доля региона в мировых объемах ввоза ПИИ выросла с 2% в 2000 году до 3,7% в 2001 году. На пять стран (Польша, Чешская Республика, Российская Федерация, Венгрия и Словакия) в 2001 году приходилось более трех четвертей совокупного притока инвестиций в регион. Вывоз ПИИ из ЦВЕ в 2001 году несколько уменьшился ввиду замедления темпов в динамике потоков из Российской Федерации, на которую приходится три четверти вывоза ПИИ из региона.

..., а также при различиях между странами, о чем свидетельствуют два индекса ЮНКТАД, разработанных для оценки фактического положения и потенциала в области ввоза ПИИ.

Хотя роль деятельности ТНК возрастает в большинстве регионов мира, между странами имеются заметные различия. Оценка результативности действий и потенциала отдельных стран в области привлечения ПИИ, которые измеряются с помощью таких индексов ЮНКТАД, как индекс фактического положения в области ввоза ПИИ и индекс потенциала в области ввоза ПИИ, может вооружить людей, вырабатывающих политику, и аналитиков полезными данными об относительной результативности действий стран.

В случае индекса фактического положения в области ввоза ПИИ, в котором доля страны в глобальных потоках ПИИ сопоставляется с ее долей в глобальном ВВП, значение индекса, равное единице, означает, что доля страны в глобальных ПИИ равна ее доле в мировом ВВП. Страны, у которых значение индекса больше единицы, привлекают больше ПИИ, чем можно было бы ожидать, исходя из относительных размеров их ВВП. На основе этого показателя в период 1998-2000 годов развитый мир в целом имел более или менее сбалансированные позиции по получаемым ПИИ, хотя по ЕС был зарегистрирован самый высокий показатель (1,7), а по Японии - самый низкий (0,1). Если вести речь о динамике за последнее десятилетие, то у Африки показатель снизился (с 0,8 в 1988-1990 годах до 0,5 в 1998-2000 годах), тогда как у Латинской Америки он значительно вырос (с 0,9 до 1,4). Восточная и Юго-Восточная Азия имеет показатели, превышающие единицу (1,7 в 1988-1990 годах и 1,2 в 1998-2000 годах), а Западная и Южная Азия, напротив, имела за последнее десятилетие низкие показатели (0,1-0,2). Регион ЦВЕ имел показатель, близкий к единице.

Ранжирование стран по показателям реального положения в области ввоза ПИИ позволяет сделать ряд интересных выводов. В первую двадцатку входят 5 малых развитых стран, 12 развивающихся стран и 3 страны из региона ЦВЕ. В двадцатку

стран с наиболее низкими показателями входят главным образом развивающиеся страны, в том числе ряд НРС, но в то же время и некоторые развитые страны, такие, как Япония и Греция. Наибольшего повышения этого индекса за последнее десятилетие добились Ангола, Панама, Никарагуа и Армения, а крупнейшие сокращения были зарегистрированы по Оману, Греции, Ботсване и Сьерра-Леоне.

Разработанный ЮНКТАД индекс потенциала в области ввоза ПИИ позволяет ранжировать страны, исходя из их потенциала в области привлечения ПИИ. Этот индекс основан на структурных факторах, которые, как правило, изменяются медленно. Вследствие этого значения этого индекса остаются довольно стабильными с течением времени. В первую двадцатку стран по этому показателю в 1998-2000 годах входили развитые страны или развивающиеся страны с высокими уровнями доходов, а все позиции в последней двадцатке достались развивающимся странам.

Ранжирование стран в соответствии с обоими индексами, т.е. и реального положения, и потенциала, дает следующую матрицу (таблица 6):

- страны с высокими реальными показателями по ввозу ПИИ (т.е. находящиеся выше средней точки на шкале ранжирования всех стран по фактическим показателям) и с высоким потенциалом (т.е. находящиеся выше средней точки на шкале ранжирования всех стран по потенциалу): "лидеры";
- страны с высокими реальными показателями по ввозу ПИИ (т.е. находящиеся выше средней точки на шкале ранжирования всех стран по фактическим показателям) и с низким потенциалом (т.е. находящиеся ниже средней точки на шкале ранжирования по потенциалу): "страны, превысившие свой потенциал";
-

Таблица 6. Классификация стран по показателям ввоза ПИИ и потенциалу в области привлечения ПИИ, 1998-2000 годы

	Высокий показатель ввоза ПИИ	Низкий показатель ввоза ПИИ
Высокий потенциал в области ввоза ПИИ	Лидеры Аргентина, Багамские Острова, Бахрейн, Бельгия и Люксембург, Болгария, Венгрия, Гайана, Германия, Гонконг, Китай, Дания, Доминиканская Республика, Израиль, Ирландия, Испания, Канада, Коста-Рика, Латвия, Литва, Малайзия, Мальта, Намибия, Нидерланды, Новая Зеландия, Норвегия, Панама, Перу, Польша, Португалия, Сальвадор, Сингапур, Словакия, Соединенное Королевство, Таиланд, Тринидад и Тобаго, Финляндия, Франция, Хорватия, Чешская Республика, Чили, Швейцария, Швеция и Эстония	Страны, не реализовавшие свой потенциал Австралия, Австрия, Беларусь, Ботсвана, Бруней-Даруссалам, Греция, Египет, Иордания, Исламская Республика Иран, Исландия, Италия, Катар, Кипр, Китайская провинция Тайвань, Кувейт, Ливан, Мексика, Объединенные Арабские Эмираты, Оман, Республика Корея, Российская Федерация, Саудовская Аравия, Сирийская Арабская Республика, Словения, Соединенные Штаты, Суринам, Уругвай и Япония.
Низкий потенциал в области ввоза ПИИ	Страны, превысившие свой потенциал Ангола, Азербайджан, Армения, Боливия, Бразилия, Бывшая югославская Республика Македония, Венесуэла, Вьетнам, Гамбия, Гондурас, Грузия, Замбия, Казахстан, Китай, Кот-д'Ивуар, Кыргызстан, Малави, Мозамбик, Никарагуа, Папуа–Новая Гвинея, Республика Молдова, Румыния, Судан, Того, Тунис, Уганда, Эквадор и Ямайка.	Аутсайдеры Албания, Алжир, Бангладеш, Бенин, Буркина-Фасо, Габон, Гаити, Гана, Гватемала, Гвинея, Демократическая Республика Конго, Зимбабве, Индия, Индонезия, Йемен, Камерун, Кения, Колумбия, Конго, Ливийская Арабская Джамахирия, Мадагаскар, Мали, Марокко, Монголия, Мьянма, Непал, Нигер, Нигерия, Объединенная Республика Танзания, Пакистан, Парагвай, Руанда, Сенегал, Сьерра-Леоне, Таджикистан, Турция, Узбекистан, Украина, Филиппины, Шри-Ланка, Эфиопия и Южная Африка.

Источник: UNCTAD, World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness, table II.3.

- страны с низкими реальными показателями по ввозу ПИИ (т.е. находящиеся ниже средней точки на шкале ранжирования по фактическим показателям) и с высоким потенциалом (т.е. находящиеся выше средней точки на шкале ранжирования по потенциалу): "страны, не реализовавшие свой потенциал"; и
- страны с низкими реальными показателями по ввозу ПИИ (т.е. находящиеся ниже средней точки на шкале ранжирования по фактическим показателям) и с низким потенциалом (ниже средней точки на шкале ранжирования по потенциалу): "аутсайдеры".

В 1998-2000 годах насчитывалось 42 "лидера" (т.е. 42 страны, сочетавшие высокий потенциал и высокие реальные показатели). В эту группу входили такие промышленно развитые страны, как Германия, Соединенное Королевство, Франция, Швейцария и Швеция; азиатские "тигры", в том числе нового поколения, такие, как Гонконг, Китай, Малайзия, Сингапур и Таиланд; а также ряд латиноамериканских стран, таких, как Аргентина и Чили. Сюда же входили такие "сильные новички" в сфере ПИИ, как Венгрия, Ирландия, Коста-Рика и Польша.

В группу стран, превысивших свой потенциал, входили главным образом те не имеющие крепкой структурной базы страны, которым удалось добиться успехов в привлечении ПИИ; большинство из них являются относительно бедными и не имеют мощной промышленной базы. Заметными исключениями здесь являются Бразилия и Китай, которые, тем не менее, тоже вошли в эту группу. К группе стран, не реализовавших свой потенциал, относились многие богатые и относительно развитые в индустриальном отношении страны, которые имеют низкие показатели ввоза ПИИ в силу экономико-политических предпочтений и традиций незначительной опоры на ПИИ (Италия, Япония, Республика Корея и Китайская провинция Тайвань, особенно в первый из рассматриваемых периодов), неблагоприятных политических и социальных факторов или низкой конкурентоспособности (которые не улавливаются с помощью используемых здесь переменных). В этой категории

оказались Соединенные Штаты наряду с некоторыми развивающимися странами, которые имеют относительный избыток капитала (например, Саудовская Аравия) и в которых показатели притока ПИИ могут и не отражать должным образом масштабов участия ТНК в силу использования форм организации бизнеса, не связанных со взаимоотношениями на уровне капитала, или опоры на местные каналы финансирования. 42 "аутсайдера" - это, как правило, бедные страны, которые по экономическим или иным причинам не привлекали ожидаемой доли глобальных ПИИ.

Какие выводы для политики вытекают из этого анализа? Для лидеров, желающих удержать свои позиции крупных получателей ПИИ, вопрос сводится к сохранению своих конкурентных преимуществ с точки зрения привлечения ПИИ. Аутсайдерам, возможно, понадобится улучшить различные аспекты собственного инвестиционного климата, чтобы поднять свои позиции по индексу потенциала. Странам, перемещающимся из группы аутсайдеров в группу превысивших свой потенциал, придется приложить все силы для быстрого укрепления своей конкурентоспособности, чтобы удержать свои позиции в деле привлечения инвесторов. Аналогичным образом странам, сохраняющим высокий потенциал, но теряющим свои позиции в деле привлечения ПИИ, возможно, потребуется обратить более пристальное внимание на настроения инвесторов и принять более адресные меры для разъяснения собственных экономико-географических преимуществ.

ТНК И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ЭКСПОРТА

Повышение конкурентоспособности экспорта помогает странам развиваться...

Одна из важных задач, стоящих перед теми, кто вырабатывает политику, при поощрении развития, заключается в повышении "конкурентоспособности экспорта". Хотя ее отправной точкой является увеличение долей на международных рынках, экспортная конкурентоспособность далеко не ограничивается этим фактором. Она подразумевает диверсификацию "экспортной корзины", обеспечение более высоких темпов роста экспорта с

течением времени, модернизацию таких составляющих экспортной деятельности, как технология и квалификация кадров, и расширение базы отечественных фирм, способных вести конкурентную борьбу на международном уровне, с тем чтобы конкурентоспособность стала устойчивой и сопровождалась ростом доходов. Конкурентоспособный экспорт позволяет странам получать больше иностранной валюты и, тем самым, импортировать товары, услуги и технологии, в которых они нуждаются для повышения производительности труда и уровня жизни. Более высокая конкурентоспособность позволяет также странам осуществлять диверсификацию, преодолевая зависимость от небольшой группы экспортных сырьевых товаров, и продвигаться вверх по лестнице науко- и техноемкости, что имеет исключительно важное значение для наращивания местной добавленной стоимости и безболезненного увеличения заработной платы. Она обеспечивает возможности для более полной реализации "эффекта масштаба и охвата" благодаря доступу на более крупные и более разнообразные рынки. В свою очередь экспорт подпитывает потенциал, лежащий в основе конкурентоспособности: он заставляет предприятия ориентироваться на более высокие стандарты, обеспечивает им возможности для более простого доступа к информации и подвергает их более сильному конкурентному давлению, побуждая отечественные предприятия прилагать более энергичные усилия для освоения новых навыков и возможностей. В идеале для обеспечения максимальной отдачи с точки зрения процесса развития увеличение рыночных долей должно сопровождаться реализацией всех этих дополнительных выгод.

Однако это воздействие повышения конкурентоспособности экспорта на процесс развития нельзя воспринимать как нечто само собой разумеющееся. Например, если все страны одновременно бросят силы на организацию экспорта одних и тех же товаров, большинство из них вполне могут оказаться в проигрыше. Аналогичным образом в отсутствие адекватной национальной политики, направленной на укрепление национального потенциала и наращивание местной добавленной стоимости, расширение рыночных долей может и не принести ожидаемых выгод.

ТНК способны помочь развивающимся странам и странам с переходной экономикой в повышении конкурентоспособности, но задействовать их потенциал не так просто. Привлечение операций ТНК, ориентирующихся на экспорт, уже само по себе сопряжено с острой конкуренцией - и даже страны, добившиеся успеха, могут столкнуться с трудностями в удержании уровня своей конкурентоспособности в условиях роста заработной платы и изменений рыночной конъюнктуры. Устойчивая и последовательная поддержка на уровне политики имеет колоссальное значение для обеспечения того, чтобы деятельность по привлечению ориентированных на экспорт операций ТНК находила четкое отражение в более широкой национальной стратегии в области развития. Конкурентоспособность экспорта имеет важное значение и требует огромных усилий, но ее необходимо рассматривать как средство достижения конкретной цели, а именно цели развития.

...и изменение систем международного производства ТНК может сыграть ключевую роль...

Через связи, основанные на участии в капитале, и иные формы связей ТНК обеспечивают значительную долю экспорта в ряде развивающихся стран, и эта их роль распространяется на все сектора. В сырьевом секторе, помимо минерального сырья и нефти, ТНК могут внести вклад в развитие ресурсоемкого экспорта в таких отраслях, как пищевая промышленность и садоводство. В обрабатывающей промышленности ТНК, как правило, являются лидерами в ориентированном на экспорт производстве и маркетинге, особенно наиболее динамичных товаров, для сбыта которых подключение к сетям маркетинга и распределения имеет решающее значение. Их системы международного производства могут принимать различные формы: от определяемых производственными нуждами, построенных на ПИИ систем, предусматривающих, в частности, внутрифирменную торговлю между филиалами, до более аморфных, определяемых интересами покупателей и не связанных с участием в капитале сетей независимых поставщиков (по типу международных субподрядов или подрядного промышленного производства). Новые возможности для развития экспорта открываются благодаря расширению масштабов реализации услуг на международном рынке, и наиболее широко известным примером здесь к настоящему времени является производство программного

обеспечения, налаженное в Индии. Возможности открываются и в связи с такими услугами, как выполнение роли региональных штаб-квартир, закупочных центров, центров совместного обслуживания и деятельность в области НИОКР.

С распространением глобальных цепочек создания стоимости на многие низко- и среднетехнологичные виды деятельности ТНК теперь задействованы во всем спектре экспорта продукции обрабатывающей промышленности. В некоторых низкотехнологичных сегментах активность проявляют также другие участники рынка, и ТНК, в дополнение к созданию своих собственных филиалов, нередко принимают на себя роль координаторов действий местных производителей. Во многих технологически сложных видах деятельности ТНК играют особенно важную роль, поскольку значительная часть торговли по сути носит внутренней характер для их собственных систем международного производства. Торговля узлами и компонентами, особенно в динамичных отраслях, обрела большую значимость, что свидетельствует об усилении тенденции к торговой специализации в связи с системами международного производства. Наиболее динамичные товары в мировой торговле относятся главным образом к нересурсоемким видам продукции обрабатывающей промышленности: это прежде всего электронные товары, продукция автомобилестроения и предметы одежды (таблица 7). ТНК играют важную роль в расширении экспорта этих товаров, хотя и по-разному. Используя аналогичные стратегии, они способны сыграть такую же роль в других товарных группах и отраслях.

Разрастание систем международного производства служит отражением реакции ТНК на глубокие изменения в глобальных экономических условиях: технологический прогресс, либерализацию политики и обострение конкуренции. Снижение барьеров на пути международных операций позволяет ТНК размещать различные звенья своих производственных процессов, включая различные функции обслуживания, по всему миру для использования тончайших различий в издержках, ресурсах, логистике и рынках. Они заняты бесконечным поиском все новых и новых конкурентных преимуществ за счет оптимизации географической конфигурации своей деятельности. Отличают же

Таблица 7. Динамичные товары в мировом экспорте: классификация по изменению рыночной доли, 1985-2000 годы
(В млн. долларов и в процентах)

Место	Код МСТК	Товар	Рыночная доля			Объем		Ежегодные темпы роста
			1985	2000	Прирост	1985	2000	
1	7764	Электронные микросхемы	0,82	3,38	2,56	13 976	186 887	18,9
2	7599	Детали и принадлежности для электронных вычислительных машин	1,02	2,33	1,30	17 446	128 882	14,3
3	7524	Центральные цифровые устройства хранения информации, не являющиеся частью системы	0,02	1,01	0,99	295	55 942	41,9
4	7643	Телевизионные, радиовещательные и связанные с ними передатчики и приемники	0,11	0,91	0,81	1 811	50 614	24,9
5	5417	Медикаменты	0,53	1,24	0,71	8 985	68 452	14,5
6	7649	Детали и принадлежности для аппаратуры электросвязи, звукозаписи и звуковоспроизведения	0,67	1,28	0,61	11 346	70 633	13,0
7	7641	Телефонные и телеграфные аппараты	0,28	0,83	0,55	4 704	45 962	16,4
8	7523	Комплектные центральные цифровые вычислительные устройства	0,30	0,74	0,44	5 160	40 845	14,8
9	7721	Электрические приборы для замыкания/размыкания электрических цепей	0,64	1,05	0,41	10 919	58 297	11,8
10	7788	Прочие электрические машины и оборудование ^a	0,48	0,86	0,39	8 132	47 829	12,5
11	8942	Детские игрушки, настольные игры	0,40	0,79	0,39	6 804	43 509	13,2
12	8939	Различные продукты химической промышленности	0,40	0,77	0,37	6 815	42 483	13,0
13	7924	Механические летательные аппараты (кроме вертолетов)	0,44	0,78	0,34	7 496	43 222	12,4
14	7525	Периферийные устройства оборудования для обработки данных	0,66	0,98	0,32	11 248	54 390	11,1
15	7712	Прочие электроэнергетические машины и детали	0,17	0,49	0,32	2 829	26 929	16,2

Место	Код МСТК	Товар	Рыночная доля			Объем		
			1985	2000	Прирост	1985	2000	Ежегодные темпы роста
16	7731	Изолированные электрические провода, кабель, арматура и т.п.	0,29	0,60	0,30	5 012	33 062	13,4
17	5148	Прочие соединения с азотной функцией	0,15	0,45	0,30	2 578	25 009	16,4
18	8462	Прочие предметы одежды, изготовленные из хлопка, трикотажные или вязаные	0,16	0,44	0,28	2 714	24 145	15,7
19	7768	Пьезоэлектрические кристаллы, компоненты транзисторов и катодные лампы	0,31	0,58	0,27	5 285	32 259	12,8
20	7522	Комплектные цифровые машины для автоматической обработки данных	0,20	0,47	0,27	3 400	26 035	14,5
21	7810	Пассажирские автомобили	4,90	5,15	0,25	83 547	285 222	8,5
22	5839	Прочие полимеры и сополимеры	0,16	0,40	0,24	2 736	22 087	14,9
23	8219	Прочая мебель и ее детали	0,32	0,55	0,22	5 495	30 281	12,1
24	7763	Диоды, транзисторы и аналогичные полупроводниковые устройства	0,22	0,42	0,20	3 735	23 025	12,9
25	7149	Детали неэлектрических двигателей и моторов	0,28	0,46	0,19	4 712	25 648	12,0
26	8211	Стулья и прочие сиденья	0,26	0,43	0,18	4 366	24 006	12,0
27	8983	Граммфонные пластинки и другие аналогичные средства для звукозаписи	0,33	0,50	0,17	5 609	27 880	11,3
28	8720	Медицинские инструменты и приборы ^а	0,24	0,41	0,17	4 122	22 722	12,1
29	8451	Кофты, пуловеры, кардиганы, джемперы и аналогичные изделия	0,39	0,54	0,15	6 594	29 987	10,6
30	8439	Прочие предметы верхней одежды для женщин и девочек и для детей из текстильных тканей	0,30	0,45	0,15	5 161	25 015	11,1
31	7284	Машины и оборудование, специально сконструированные для конкретных отраслей, и их детали	0,68	0,82	0,14	11 618	45 617	9,6
32	7132	Поршневые двигатели внутреннего сгорания для транспортных средств	0,45	0,58	0,14	7 599	32 368	10,1
33	5989	Химические продукты и препараты ^а	0,45	0,58	0,13	7 603	31 865	10,0

Место	Код МСТК	Товар	Рыночная доля			Объем		
			1985	2000	Прирост	1985	2000	Ежегодные темпы роста
34	7611	Телевизионные приемники, цветные	0,27	0,40	0,13	4 589	21 955	11,0
35	5156	Гетероциклические соединения; нуклеиновые кислоты	0,32	0,44	0,12	5 445	24 599	10,6
36	7849	Прочие детали и принадлежности автомобилей ^a	2,23	2,33	0,10	37 954	129 051	8,5
37	6672	Алмазы (кроме сортированных промышленных алмазов), необработанные, распиленные	0,83	0,92	0,09	14 166	50 741	8,9
38	7139	Детали поршневых двигателей внутреннего сгорания ^a	0,34	0,40	0,06	5 814	22 249	9,4
39	7492	Краны, клапаны, вентили и аналогичная арматура для трубопроводов, корпусов котлов, резервуаров, баков	0,34	0,40	0,06	5 854	22 168	9,3
40	7929	Детали летательных аппаратов ^a (кроме шин, двигателей, электрических деталей)	0,49	0,53	0,04	8 334	29 475	8,8
		Итого вышеперечисленных товаров	21,84	36,71	14,87	372 006	2 031 347	12,0

Источник: World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness, box table VI.1.1.

^a Не включенные в другие категории.

Примечание: Те товары, на которые приходилось не менее 0,33% от общего объема мировой торговли в 2000 году, были помещены в таблице в соответствии с увеличением их рыночной доли в период с 1985 по 2000 год.

наращивание систем международного производства от прежних операций ТНК, во-первых, интенсивность интеграции как на региональном, так и на глобальном уровне, а во-вторых, акцент на обеспечении эффективности системы в целом. Таким образом, на глобальных рынках все активнее идет конкурентная борьба не между отдельными заводами или фирмами, а между целыми производственными системами, которыми управляют ТНК.

В этой связи решающее значение имеют три ключевых элемента систем международного производства: корпоративное управление, глобальные цепочки создания стоимости и географическая конфигурация. Корпоративное управление подразумевает структуру контроля, которая определяет географическое и функциональное распределение деловых операций и обеспечивает их координацию. Управление в системах международного производства осуществляется в разных формах. Они варьируются от связей на уровне собственности (или капитала), которые обеспечивают непосредственный управленческий надзор, до различных не опирающихся на капитал связей, в рамках которых формально независимые посредники - поставщики, производители и сбытовые предприятия - взаимодействуют друг с другом на основе различных форм взаимоотношений, таких, как франшизные соглашения, лицензирование, субподряды, контракты на маркетинг, общие технические стандарты или стабильные доверительные деловые взаимоотношения. Системы управления, строящиеся на участии в капитале, замыкают на себя механизмы контроля и позволяют более энергично защищать специфические для данной фирмы преимущества. В тех случаях, когда эти преимущества связаны с фирменными наименованиями и системами маркетинга, могут быть достаточными менее замкнутые формы контроля.

Второй элемент системы международного производства - это организация и распределение производственных операций и иных функций в структуре, которую обычно именуют глобальной цепочкой создания стоимости. Она охватывает различные звенья: от разработки технологий, собственно производства до распределения и маркетинга. Цепочки создания стоимости

распадаются на отдельные звенья по мере того, как деловые функции разделяются на еще более специализированные виды деятельности. Во многих отраслях ТНК в последнее время предпочитали в большей мере фокусировать свое внимание на интеллектоемких, менее осязаемых функциях цепочки создания стоимости, таких, как определение продукции, НИОКР, управленческие услуги, маркетинг и управление использованием фирменных знаков. Вследствие этого быстро разрастается производство на подрядной основе.

Третьим элементом систем международного производства, который представляет особый интерес для развивающихся стран, является их географическая конфигурация. За последние 15 лет произошли колоссальные изменения в факторах, определяющих оптимальное размещение операций и процессов ТНК, и, следовательно, в географическом распределении технологической, производственной и маркетинговой деятельности в системах международного производства. Производство было расплывлено по всему миру уже на протяжении нескольких десятилетий, однако тенденция к интеграции в еще более значительных географических масштабах является относительно новой. Звенья снабженческих цепочек протягиваются к новым районам земного шара и объединяют прежде отдельные региональные виды производственной деятельности. Однако, если для многих операций расстояния, возможно, и стали значить меньше (благодаря более совершенным информационным и коммуникационным технологиям), то для определенных видов продукции близость к рынкам по-прежнему важна.

Если факт роста систем международного производства признается достаточно широко, то гораздо меньше известно об усилении склонности фирм, даже крупных ТНК, к более узкой специализации и к передаче на подрядной основе все более широкого круга функций независимым фирмам при их международной диверсификации в целях использования различий в издержках и логистике. Некоторые из них вообще отказываются от производственных функций и оставляют их производителям-подрядчикам, фокусируя внимание на инновационной

деятельности и маркетинге. Основные поставщики и производители-подрядчики нередко сами являются крупными ТНК, а их глобальные "контуры" совпадают со структурами их принципалов и в свою очередь они имеют собственных субподрядчиков и поставщиков. Вместе с тем ТНК все активнее используют также национальных поставщиков и подрядчиков в принимающих странах. Но на этом специализация не заканчивается: ведущие ТНК создают также совместные инновационные механизмы с другими фирмами (конкурентами, поставщиками или покупателями) и с такими учреждениями, как научно-исследовательские лаборатории и университеты. Таким образом, формирующаяся глобальная производственная система с точки зрения собственности становится все более открытой, но все жестче координируется ведущими игроками в каждой отдельно взятой системе международного производства.

... создавая возможности, а также проблемы для развивающихся стран и стран с переходной экономикой...

Меняющиеся корпоративные стратегии и системы производства открывают перед развивающимися странами и странами с переходной экономикой новые возможности для налаживания технoемкой и ориентированной на экспорт деятельности, которая в противном случае была бы для них недоступна, и для проникновения в системы международного производства. В то же время растущие требования к ключевым поставщикам увеличивают барьеры на пути выхода на рынки для более мелких и новых поставщиков из развивающихся стран и стран с переходной экономикой, которые не имеют потенциала и конкурентных преимуществ, востребованных современными системами производства.

Повышение экспортной конкурентоспособности может иметь значительные последствия. С точки зрения рыночных долей на всего лишь 20 стран, вместе взятых, приходится свыше трех четвертей стоимостного объема мировой торговли (диаграмма 4). Основными торговыми державами являются развитые страны, особенно Германия, Соединенные Штаты и Япония. Однако крупнейшего прироста рыночных долей на протяжении 1985-2000 годов добились в основном развивающиеся страны, такие как

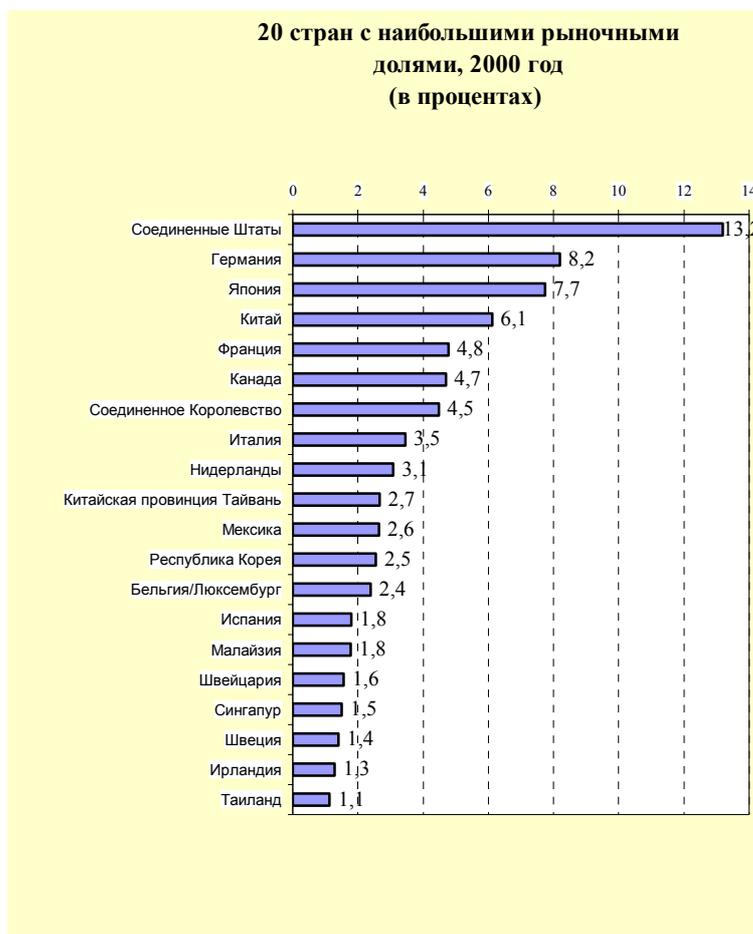
Китай, Китайская провинция Тайвань, Мексика, Республика Корея, Сингапур и Таиланд, и страны с переходной экономикой, такие, как Венгрия, Польша и Чешская Республика (диаграмма 5). Более того, благодаря обеспеченному в последнее время приросту рыночных долей, семь из этих стран в настоящее время вошли в двадцатку крупнейших экспортеров мира. Иными словами, в структуре мировой торговли происходят серьезные изменения, и в число тех, кто оказался от этого в наибольшем выигрыше, входят ряд развивающихся стран и стран с переходной экономикой.

Рост экспорта многих из этих "стран-победителей" напрямую связан с расширением систем международного производства, особенно в электронной и автомобильной промышленности. Например, в некоторых из этих стран на филиалы иностранных компаний в настоящее время приходится около половины или даже более экспорта продукции обрабатывающей промышленности (таблица 8). Однако такие системы, как правило, концентрируют свои операции на уровне отдельных стран, регионов и профилей деятельности. Не исключено, что тенденция динамичного развития экспорта, которая просматривается в группе "стран-победителей", охватит другие развивающиеся страны и страны с переходной экономикой по мере нарастания темпов развития и увеличения масштабов международного производства, но на данном этапе основная часть такой экспортной деятельности, связанной с ТНК (особенно в наиболее динамичных сегментах мировой торговли), сконцентрирована в горстке стран, главным образом в Восточной и Юго-Восточной Азии, а также в регионах, прилегающих к Северной Америке и Европейскому союзу. Но в то же время ТНК играют весомую роль и во многих странах, которые не являются ведущими глобальными экспортерами.

В каждой из шести стран, выбранных для более углубленного анализа в ДМИ02 (Венгрия, Ирландия, Китай, Коста-Рика, Мексика, Республика Корея), произошло не только резкое увеличение рыночных долей, но и переориентация номенклатуры экспорта: с нединамичных на динамичные виды продукции и с низкотехнологичных на средне- и высокотехнологичные виды деятельности. Азиатские "страны-победители" добились увеличения своих долей на всех основных рынках (европейском, североамериканском и японском), а страны, представляющие

другие регионы, добились успехов главным образом на региональном уровне. Западно- и восточноевропейские страны расширили свое участие главным образом на европейских рынках, а страны Латинской Америки и Карибского бассейна - в основном на североамериканских рынках.

Диаграмма 4. Рыночные доли в мировом экспорте, 2000 год



Источник: UNCTAD, World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness, figure VI.1.

Диаграмма 5. Изменение рыночных долей в мировом экспорте, 1985-2000 годы



Источник: UNCTAD, World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness, figure VI.1.

Таблица 8. Доли зарубежных филиалов в экспорте отдельных принимающих стран по всем отраслям и обрабатывающей промышленности^а в отдельные годы (в процентах)

Страна	Год	Все отрасли	Обрабатывающая промышленность ^а
<i>Развитые страны:</i>			
Австрия	1993	23	14
	1999	26	15
Канада ^b	1994	46	41
	1995	44	39
Финляндия	1995	8	10
	1999	26	31
Франция ^b	1996	22	27
	1998	21	26
Ирландия ^b	1991	..	74
	1999	..	90
Япония	1988	4	3
	1998	4	4
Нидерланды ^b	1996	44	22
Португалия ^b	1996	23	21
	1999	17	21
Швеция ^{b, c}	1990	21	21
	1999	39	36
Соединенные Штаты	1985	19	6
	1999	15	14
<i>Развивающиеся страны:</i>			
Аргентина ^d	1995	14	..
	2000	29	..
Боливия ^d	1995	11	..
	1999	9	..
Бразилия ^d	1995	18	..
	2000	21	..
Чили ^d	1995	16	..
	2000	28	..
Китай	1991	17	16

Страна	Год	Все отрасли	Обрабатывающая промышленность ^а
	2001	50	44 ^е
Колумбия ^д	1995	6	..
	2000	14	..
Коста-Рика	2000	50	..
Гонконг, Китай	1985	..	10
	1997	..	5
Индия	1985	3	3
	1991	3	3
Малайзия	1985	26	18
	1995	45	49
Мексика ^д	1995	15	..
	2000	31	..
Перу ^д	1995	25	..
	2000	24	..
Республика Корея	1999	..	15 ^и
Сингапур	1994	..	35
	1999	..	38
Китайская провинция Тайвань	1985	17	18
	1994	16	17
<i>Центральная и Восточная Европа:</i>			
Чешская Республика	1993	..	15
	1998	..	47
Эстония ^б	1995	..	26
	2000	60	35 ^ф
Венгрия	1995	58	52 ^г
	1999	80	86 ^ф
Польша ^б	1998	48	35 ^г
	2000	56	52 ^ф
Румыния	2000	21	..
Словения	1994	..	21
	1999	26	33 ^ф

Источник: UNCTAD, World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness, table VI.3.

^a Доля экспорта зарубежных филиалов в обрабатывающем секторе в экспорте товаров принимающих стран.

^b Данные по экспорту зарубежных филиалов относятся к экспорту только зарубежных филиалов с контрольным пакетом акций.

^c Обрабатывающий сектор включает горнодобывающую промышленность.

^d Данные по экспорту зарубежных филиалов основываются на средних показателях 1998-2000 годов и были предоставлены Отделом международной торговли и интеграции ЭКЛАК на основе выборки по 385 зарубежным компаниям: 82 - в Аргентине, 160 - в Бразилии, 20 - в Чили, 21 - в Колумбии, 93 - в Мексике и 9 в Перу.

^e 2000 год.

^f 1998 год.

^g 1993 год.

Примечание: Полный текст сносок к настоящей таблице см. в *World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Competitiveness*, table VI.3.

Во всех этих странах ТНК сыграли важную роль в расширении экспорта за счет налаживания взаимоотношений, как связанных, так и не связанных с участием в капитале. Но при значительных размерах доли ТНК в экспорте этих стран, она все же значительно варьируется. Из ведущих экспортеров Республика Корея являет собой пример добившейся успеха страны с относительно ограниченным присутствием ТНК в виде ввезенных ПИИ, хотя связи, не основанные на участии в капитале, сыграли свою роль в повышении конкурентоспособности крупных отечественных компаний, которые составляют сердцевину корейской экономики. Другие выигравшие страны, особенно в сфере экспорта нересурсоемких товаров обрабатывающей промышленности, которые являются наиболее динамичными в мировой торговле, опирались на ТНК при наращивании своего экспорта. Венгрия, Ирландия, Китай, Коста-Рика и Мексика вырвались в ряды ведущих экспортеров главным образом за счет

опоры на ПИИ при создании базы для своего наиболее динамичного экспорта. Помимо этого, каждая страна имела собственные специфические преимущества, позволившие ей подключиться к системам международного производства. Преимущество Китая заключается в размерах его экономики, которые позволяют обеспечивать "эффект масштаба" и помогают расширять экспорт. У Венгрии, Ирландии и Мексики - это преференциальный доступ на основной экспортный рынок. В Ирландии и Коста-Рике роль важного фактора сыграла национальная политика, в основе которой лежал дальновидный подход к привлечению высокотехнологичных ПИИ и к отысканию ниши в международных сетях поставщиков.

... однако выигрыш от расширения экспорта для процесса развития нельзя воспринимать как нечто само собой разумеющееся.

Повышение конкурентоспособности экспорта имеет важное значение и требует колоссальных усилий, но не является самоцелью. Это - средство достижения цели: стимулирования развития. Отсюда возникает вопрос о выгодах, обусловленных торговлей, связанной с каналами ТНК: от улучшения состояния торгового баланса до модернизации экспортных операций и сохранения завоеванных позиций с течением времени. Хотя ориентированные на экспорт ПИИ и помогают увеличить экспорт, следует иметь в виду, что филиалы иностранных фирм осуществляют еще и импорт. В некоторых случаях чистая валютная выручка может быть небольшой, а высокие стоимостные объемы экспорта могут сосуществовать с низкими уровнями добавленной стоимости. В каждом случае главный вопрос сводится к тому, каким образом принимающие развивающиеся страны могут получить наибольшие выгоды от активов, находящихся в распоряжении ТНК. Многое зависит от стратегий, реализуемых ТНК, с одной стороны, и от соответствующего потенциала и политики принимающей страны, с другой.

Чрезмерная зависимость от ТНК в вопросах конкурентоспособности экспорта имеет свои недостатки. ТНК могут фокусировать свое внимание исключительно на статических сравнительных преимуществах принимающей страны. Хотя это и

может решить некоторые из краткосрочных проблем ТНК, связанных с обеспечением эффективности, это означает, что ряд более долгосрочных выгод, сопряженных с деятельностью ориентирующихся на экспорт филиалов иностранных компаний, могут так и не материализоваться в принимающей стране. В частности, динамические сравнительные преимущества могут не развиваться, и филиалы иностранных фирм могут не влиться в местную экономику путем налаживания связей с отечественными предпринимательскими кругами, дальнейшего развития квалификации рабочей силы или путем внедрения более сложных технологий.

Модернизация экспорта подразумевает как повышение эффективности производства, так и трансформацию статических сравнительных преимуществ в динамические. За отправную точку здесь можно взять тезис о том, что специализация на различных сегментах систем международного производства может приносить различные выгоды и открывать различные перспективы в области повышения конкурентоспособности. Поэтому есть основание говорить о том, что специализация на трудоемких сегментах, даже в случае высокотехнологичного экспорта, в некоторых случаях может быть нежелательной; она может приносить лишь ограниченные выгоды с точки зрения подготовки кадров или технологий, практически не затрагивая местную экономику. Кроме того, по мере роста заработной платы такое конкурентное преимущество, как дешевизна рабочей силы, может сходить на нет. С другой стороны, экспорт трудоемкой продукции является экономически выгодным, когда создаваемая на месте добавленная стоимость по мировым ценам является положительной, даже если она не возрастает такими же темпами, как и экспорт. Кстати говоря, в тех случаях, когда избыточная рабочая сила вряд ли будет использована в более прибыльных или экономически желательных отраслях деятельности, в интересах соответствующих стран задействовать ее в производстве, ориентированном на экспорт. Любая теория сравнительных преимуществ подсказывает, что эти страны должны специализироваться на трудоемких процессах в начале кампании по развитию своего экспорта; вопрос же заключается в том, смогут ли они впоследствии модернизировать свой экспорт и удержать завоеванные позиции.

ТНК могут способствовать повышению конкурентоспособности страны либо путем вложения средств в операции, обеспечивающие более высокую добавленную стоимость в тех отраслях, где они прежде не занимались инвестиционной деятельностью, либо путем переключения на внутриотраслевом уровне с низкопроизводительных, низкотехнологичных, трудоемких процессов на высокопроизводительные, высокотехнологичные, интеллектоемкие виды деятельности. Это подчеркивает важное значение обеспечения устойчивости ориентированных на экспорт филиалов иностранных компаний. Для того чтобы эти иностранные филиалы закрепились в экономике принимающих стран, они должны модернизировать свою деятельность, а также постепенно устанавливать связи с отечественными предприятиями. Там, где такие связи устанавливаются, налаженный экспорт скорее всего не только будет более устойчивым и в целом выгодным для принимающих стран, но и будет обеспечивать более высокую отечественную добавленную стоимость, а также способствовать повышению конкурентоспособности отечественного предпринимательского сектора - основы основ экономического развития. Моделью здесь служит успех национальных стратегий индустриализации ряда (главным образом азиатских) стран, которые сочетали усилия по привлечению ориентированных на экспорт операций ТНК с развитием внутреннего потенциала.

Таким образом, преимущества экспортной деятельности ТНК, как представляется, можно использовать активнее. Технологии меняются. Процессы и функции становятся все более делимыми, а границы того, что является для фирм внутренним или внешним, смещаются. Снижение транспортных издержек расширяет географические горизонты. Волна глобализации скорее всего будет охватывать новые области хозяйственной деятельности, в том числе многие производства из развивающихся стран и стран с переходной экономикой. Задача для стран, которые хотели бы повысить свою экспортную конкурентоспособность во взаимодействии с ТНК, заключается в том, чтобы сначала подключиться к системам международного производства этих фирм, а затем наращивать для себя выгоды от их использования. Именно здесь встает вопрос о стратегиях и о необходимости создания поля для маневра в национальной политике.

СОДЕЙСТВИЕ РАЗВИТИЮ ОРИЕНТИРОВАННЫХ НА ЭКСПОРТ ПИИ

Политика в области развития ориентированных на экспорт ПИИ меняется...

Одной из важнейших задач для стран, будь то богатых или бедных, является модернизация и сохранение на должном уровне экспорта в целях увеличения его вклада в развитие. Подобно тому, как компании вынуждены повышать конкурентоспособность своих производственных систем, страны должны изыскивать пути перемещения в рамках любой отрасли в сегменты продукции с более высоким уровнем добавленной стоимости. ТНК могут способствовать укреплению конкурентоспособности экспорта принимающих стран самыми различными способами. Задача заключается в том, чтобы задействовать в этих целях имеющийся у них потенциал. В целях привлечения ориентированных на экспорт ПИИ и обеспечения того, чтобы такие инвестиции принесли конкретные выгоды с точки зрения развития, странам необходимо изыскать наиболее эффективные пути повышения ориентированности своих районов размещения инвестиций на те виды экспортной деятельности, которые они намерены стимулировать. Даже страны, традиционно привлекающие значительные объемы ориентированных на экспорт ПИИ, должны осуществлять модернизацию, с тем чтобы не утратить свою конкурентоспособность в качестве экспортной базы в условиях роста заработной платы.

Параллельно с динамичным процессом изменений в корпоративных стратегиях, затрагивающих ключевые экспортные отрасли, ростом конкурентной борьбы между странами и субнациональными образованиями за ориентированные на экспорт ПИИ, меняющимися условиями регулирования и меняющимися задачами самих стран в области развития происходят изменения и в разработке и осуществлении политики. Хотя основную роль в определении конкурентоспособности того или иного места размещения производства играет макроэкономическая стабильность, а также такие структурные факторы, как технологический потенциал и людские ресурсы, основное

внимание в данном случае уделяется политике, связанной с ориентированными на экспорт ПИИ, а именно: каким образом привлекать такие ПИИ, повышать их качественный уровень и извлекать из них выгоду. Вопрос о том, какие меры необходимо принять для модернизации людских ресурсов и технологии как таковой, выходит за рамки ДМИ02. В настоящей работе внимание сосредоточено скорее на других важных уроках, которые можно извлечь из опыта развивающихся стран и стран с переходной экономикой, успешно использующих ввоз ПИИ для повышения конкурентоспособности своего экспорта. Однако при извлечении практических выводов из этих уроков необходимо проявлять осторожность: эффективность той или иной политики зависит от конкретных экономических, исторических, географических, культурных и политических условий.

Доступ к основным рынкам является необходимым условием привлечения ориентированной на экспорт деятельности, однако этого недостаточно. Хотя либерализация многосторонней торговли стала важным фактором, который способствовал формированию международных производственных систем и развертыванию транснациональными корпорациями ориентированных на экспорт производств за рубежом, необходимо дальнейшее расширение доступа на рынки развитых стран, особенно для товаров, в экспорте которых заинтересованы развивающиеся страны. В частности, необходимо решить проблемы, связанные с пиковыми тарифами, эскалацией тарифов и нетарифными барьерами в сельском хозяйстве и секторе текстиля и одежды. В то же время рост протекционизма может серьезным образом поставить под угрозу перспективы использования бедными странами своих сравнительных преимуществ в полной мере. Основанием для озабоченности в этой связи является все более широкое применение торговых мер, таких, как антидемпинговые и защитные меры, а также целевых субсидий в развитых странах.

Несмотря на сокращение преференциальных льгот, важную роль при решении вопросов размещения экспортного производства по-прежнему играют многие региональные соглашения и режимы преференциальной торговли (например, в контексте Европейского союза и его соглашений об ассоциации, НАФТА, инициативы

Соединенных Штатов для стран Карибского бассейна и закона о содействии росту и возможностям в Африке), равно как и различные системы офшорного производства. Директивным органам в принимающих странах необходимо не только иметь представление о возможностях, которые можно извлечь из таких соглашений, но и понимать при этом их ограничения. Например, системы офшорного производства в целом не способствуют применению местного компонента и тем самым могут ограничивать повышение уровня местной деятельности. Торговые преференции сами по себе не являются ни достаточной, ни устойчивой основой для развития конкурентоспособных экспортных отраслей (с ПИИ или без них). То же самое относится к странам, которые привлекают ориентированные на экспорт ПИИ за счет неиспользованных квот на экспорт в страны, ограничившие доступ для текстильных изделий и одежды в соответствии с Соглашением по изделиям из различных видов волокон. С постепенной отменой квот к 2005 году возникает риск перелива имеющихся инвестиций в те страны, которые предлагают более конкурентоспособные условия. Торговые преференции необходимо рассматривать как временную отдушину, которая позволяет странам выиграть время для укрепления преимуществ, связанных с их местоположением.

Со своей стороны правительства принимающих стран могут рассмотреть ряд мер по повышению долгосрочной привлекательности стран в качестве базы для ориентированного на экспорт производства. Хотя основное внимание уделяется здесь мерам политики, непосредственно связанным с ПИИ, необходимо вновь подчеркнуть, что их следует рассматривать в рамках более широких усилий по стимулированию развития.

Одной из ключевых областей политики является расширение доступа к импортным ресурсам за счет мер по упрощению процедурной стороны торговых операций. Такие усилия имеют важное значение, поскольку конкурентоспособность ориентированной на экспорт деятельности (особенно в отраслях, не привязанных к источникам сырья) зачастую во многом зависит от импортируемых материальных факторов производства. Многие страны принимают меры по расширению экспорта иностранными филиалами за счет требований, касающихся показателей экспорта.

Однако, с тем чтобы не создавать помех для ввоза ПИИ, такие требования обычно увязываются с теми или иными преимуществами, предоставляемыми инвестору. В условиях обострения конкуренции и с учетом правил ВТО применять обязательные требования в отношении показателей экспорта становится все труднее.

В целях снижения производственных издержек и рисков многие страны предлагают стимулы, направленные на поощрение новых или в большей степени ориентированных на экспорт ПИИ. Использование стимулов также постепенно меняется. Развитые страны нередко применяют финансовые стимулы (такие, как прямые субсидии), в то время как в развивающихся странах (которые не могут позволить себе широко использовать средства непосредственно из государственного бюджета) чаще применяются меры фискального характера. Стимулы стали важным элементом в стратегиях развития многих стран, особенно тех, которые успешно привлекают ориентированные на экспорт ПИИ. Некоторые из этих стран осуществляют все более адресный подход к привлечению ПИИ.

Для развивающихся стран, которые стремятся использовать стимулы в своих усилиях по содействию развитию ориентированных на экспорт ПИИ, задача заключается в том, чтобы сопоставить связанные с этим затраты и выгоды. Там, где стимулы применяются эффективно, они, как правило, дополняются рядом других мер, направленных на укрепление таких аспектов, как уровень профессионально-технической подготовки, технологии и инфраструктура. Попытки компенсировать имеющиеся заметные пробелы за счет предлагаемых стимулов не всегда являются разумной стратегией, так как при этом повышается опасность того, что государственные средства будут израсходованы на проекты, которые не дают того внешнего эффекта, на который в первую очередь и были рассчитаны эти стимулы. В отсутствие усилий по улучшению делового климата, созданию условий, благоприятствующих привлечению инвестиций, модернизации производства и интеграции ПИИ в местную экономику существует значительно более высокий риск того, что инвесторы уйдут вскоре после того, как окончится срок действия стимулов. Таким образом,

субсидии следует использовать не в качестве отдельной меры, а скорее в рамках более общей стратегии.

Создание зон экспортной переработки (ЗЭП) в целях обеспечения эффективной инфраструктуры и устранения бюрократических препон в рамках какого-то ограниченного района также является широко используемым средством в контексте содействия развитию ориентированных на экспорт ПИИ. Так, большинство лидеров, указанных на диаграмме 4, создали ЗЭП (или другие системы, обладающие рядом их характерных черт), и на некоторые из них приходится значительная доля экспорта изделий обрабатывающей промышленности, не привязанного к источникам сырья. Однако показатели деятельности ЗЭП в весьма значительной мере зависят от других мер политики, в частности мер, направленных на укрепление людских ресурсов и создание инфраструктуры, необходимой для привлечения и повышения качественного уровня ориентированных на экспорт ПИИ. Эти зоны успешно функционируют в таких странах, как Китай, Коста-Рика, Доминиканская Республика, Филиппины и Сингапур. С другой стороны, имеется немало примеров того, как ЗЭП не сумели привлечь достаточный объем инвестиций, а вложенные в них средства существенно превышали выгоды для населения данной страны.

Как и в отношении других областей политики, меняются также характер и применение ЗЭП. Как уже отмечалось, в последние годы во многих странах были ослаблены требования в отношении экспорта, что позволило значительно повысить объем продаж на внутренний рынок. Сейчас в этих зонах действует больше отечественных компаний, и правительства предпринимают усилия, направленные на укрепление связей между иностранными филиалами и отечественными компаниями, а также на поощрение подготовки местных сотрудников и развитие технической и технологической инфраструктуры. Меняется и отраслевая структура производства в ЗЭП и других зонах. Если раньше в них доминировали трудоемкие отрасли обрабатывающей промышленности с низким уровнем технологии, привлекаемые действующими стимулами, то теперь в некоторых из них наблюдается переход к новым областям, таким, как сборка

электрооборудования, проектирование, испытания и НИОКР в электронной промышленности, не говоря уже о региональных штаб-квартирах и глобальных логистических центрах. В развивающихся странах такие тенденции могут ускориться под воздействием норм ВТО в области экспортных субсидий.

...с учетом правил ВТО в области экспортных субсидий...

При рассмотрении вопроса о применении стимулов, особенно в контексте ЗЭП, развивающимся странам необходимо не только выявить наиболее эффективные из них, но и обеспечить их соответствие международной нормативной базе, а именно правилам ВТО. В этом контексте особого внимания заслуживает роль экспортных субсидий. В отличие от членов ВТО, перечисленных в приложении VII к Соглашению по субсидиям и компенсационным мерам (а именно НРС и членов, перечисленных в приложении VII, до достижения ими уровня душевого ВНП в 1 000 долл. США), прочим развивающимся странам-членам придется ликвидировать экспортные субсидии с 1 января 2003 года, за исключением тех из них, для кого переходный период будет продлен. Но и последним придется задуматься над тем, что делать по его истечении. Возможность предложения других специфических стимулов, которые не подпадают под определение запрещенных субсидий, сохраняется, однако любые "специфические" субсидии, которые отрицательным образом сказываются на интересах другого члена ВТО, подпадают под компенсационные меры и потенциально могут дать основание для принятия корректирующих мер. Кроме того, субсидируемый импорт в другую страну - член ВТО может стать объектом компенсационных мер со стороны последнего, если этот импорт причиняет или угрожает причинить существенный ущерб отечественной промышленности, производящей аналогичный продукт в импортирующей стране-члене. Таким образом, применение "специфических" субсидий становится рискованным делом.

ЗЭП скорее всего будут и далее играть важную роль в общей стратегии стран по содействию развитию ориентированных на экспорт ПИИ. Они могут по-прежнему освобождать экспортную продукцию компаний в этих зонах от косвенных налогов (таких,

как налоги на продажу), пограничных налогов (например, консульских сборов) и импортных пошлин. Тем самым допускается применение систем возврата пошлины и освобождения от ее уплаты. Хотя в системы возврата пошлины необязательно включаются капитальные товары, используемые для производства экспортных товаров, многие небольшие члены ВТО могут практически или вообще не производить такие капитальные товары и ввиду этого могли бы рассмотреть вопрос о том, чтобы попросту снизить или даже отменить импортные пошлины на них. Более того, основные структурные преимущества в виде эффективно функционирующей инфраструктуры и отлаженных административных процедур, по всей вероятности, остаются незатронутыми. Отчасти по этой причине ряд стран, в том числе некоторые развитые страны, начинают превращать свои ЗЭП в промышленные или научно-технические парки, которые могут выступать в качестве факторов, стимулирующих развитие территориально-производственных комплексов.

Существует опасность того, что острая конкурентная борьба за ориентированные на экспорт ПИИ выльется в "гонку на выживание" с максимальным снижением социальных и природоохранных стандартов и максимальным расширением стимулов. Такая озабоченность высказывается прежде всего в связи с ЗЭП. Об успешном функционировании ЗЭП не следует судить исключительно по их способности привлекать ПИИ или расширять экспорт и увеличивать поступления в иностранной валюте. Их следует оценивать также по тому, в какой мере они способствуют достижению более широких социально-экономических целей. Страны, которые следуют более комплексному подходу в своей политике привлечения ориентированных на экспорт ПИИ, например путем обеспечения трехстороннего представительства в комитетах ЗЭП, гарантирования прав трудящихся (включая свободу объединений и право заключать коллективный договор) и повышения профессионально-технического уровня и улучшения условий труда, как правило, привлекают ПИИ более высокого качества. В порядке примера двух стран, которые проводят более комплексную политику в этой области, можно упомянуть Сингапур и Ирландию. В обеих этих странах предпринимались усилия по содействию подготовке кадров, налаживанию диалога между профсоюзами и

администрацией и формированию первоклассной инфраструктуры для инвесторов. Нормальные трудовые отношения и профессионально-технический рост способствуют повышению производительности и конкурентоспособности.

В связи с вопросом об угрозе гонки стимулов можно отметить, что, хотя Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам запрещает применение экспортных субсидий, другие стимулы, особенно связанные с местоположением, все еще широко используются как в развитых, так и в развивающихся странах в целях содействия привлечению ориентированных на экспорт ПИИ. По мере обострения конкурентной борьбы за ориентированные на экспорт ПИИ риск раскручивания спирали стимулов, предлагаемых конкурирующими потенциальными получателями, требует дальнейшего международного сотрудничества в этой области. Различный уровень имеющихся ресурсов для обеспечения государственной поддержки частных инвестиций также дает основание сделать вывод о том, что развивающиеся страны находятся в менее выгодном положении в этой борьбе стимулов. Сокращение использования связанных с местоположением стимулов развитыми и развивающимися странами должно помочь правительствам выделять больше ресурсов на профессионально-техническую подготовку, инфраструктуру и другие области, имеющие отношение к привлечению ориентированных на экспорт видов деятельности. В то же время можно было бы поставить вопрос о выводе некоторых ориентированных на развитие субсидий иностранным филиалам из сферы действия соответствующих правил ВТО, например если они способствуют предоставлению технологий, оказанию технической помощи и подготовке местных поставщиков и их сотрудников. Однако, для того чтобы избежать злоупотреблений в этой области, пользующимся стимулами компаниям должно быть в официальном порядке предписано выделять достаточный объем ресурсов на долгосрочной основе.

... в то время, как содействие развитию инвестиций приобретает более адресный характер...

Выбор инструментов политики в отношении ориентированных на экспорт ПИИ должен быть увязан с общей

стратегией развития данной страны. Все шире признается тот факт, что различные инструменты политики являются наиболее эффективными, если их применять адресным и согласованным образом. Поскольку ТНК обычно рассматривают ряд потенциальных вариантов размещения ориентированных на экспорт ПИИ, необходимость выработки целевого подхода к содействию привлечению инвестиций является особенно очевидной. Адресный подход будет, по всей вероятности, сопряжен с меньшими издержками по сравнению с достигнутыми результатами, чем подход, при котором та или иная страна пытается привлекать ориентированные на экспорт инвестиции, скорее исходя в каждом случае из конкретной ситуации. Однако в первую очередь основная цель адресного подхода состоит в повышении шансов на привлечение инвестиций, что содействует реализации специфических задач страны в области развития. Для этого, среди прочего, требуется, чтобы правительства определили, какой вид ПИИ скорее всего создаст наибольшие возможности для установления связей с внутренними инвестициями.

Важным отправным пунктом для успешного осуществления адресного подхода является глубокое понимание относительной конкурентоспособности принимающей страны (или расположенного в ней района) применительно к конкретным видам деятельности. Хотя оценка преимуществ и недостатков того или иного местоположения может быть проведена на различных уровнях сложности и детальной проработки, полезную информацию можно почерпнуть с помощью относительно недорогого практического подхода на основе анализа существующих моделей торговли и промышленности, консультаций с имеющимися инвесторами (внутренними и зарубежными), анализа того, какие из конкурирующих районов занимаются экспортом и каковы их результаты в плане привлечения ориентированных на экспорт ПИИ, а также на основе определения других факторов, которые могли бы способствовать привлечению ориентированных на экспорт ПИИ, включая участие в зонах свободной торговли, системах преференциальной торговли, территориально-производственных комплексах экономической деятельности и промышленных парках. Такая оценка может составить основу для более узкой сегментации рынка, например,

основанной на экономических, географических, демографических и иных критериях.

Другим важным элементом адресного подхода является тщательный анализ корпоративных стратегий, определяющих выбор местоположения. С учетом возросшей географической и функциональной специализации во многих отраслях для стран может оказаться полезным выявление производственных ниш, с помощью которых они могут устанавливать связи с международными производственными системами. Чем более сфокусированным является такой подход, тем легче оптимизировать деятельность агентств по поощрению инвестиций в целях удовлетворения потребностей инвесторов. Важными ориентирами в процессе поиска потенциальных инвесторов могут стать филиалы зарубежных компаний, уже обосновавшихся в стране. Они представляют собой "живое свидетельство" наличия инвестиционных возможностей, и их присутствие может подсказать, где искать дополнительные инвестиции. Потенциально важным объектом могут стать и их конкуренты, особенно если действующие филиалы иностранных компаний связаны с ведущими ТНК. К числу потенциальных объектов относятся также компании, которые входят в цепочки отечественных, а также зарубежных филиалов в принимающей стране (например, в качестве покупателей или поставщиков). Налаживание тесных контактов с действующими компаниями может позволить получить полезную информацию об их инвестиционных стратегиях и о том, каким образом эти "связанные" компании принимают свои инвестиционные решения.

Адресный подход должен быть не разовой инициативой, а постоянным процессом накопления знаний, в ходе которого важнейшую роль играет формирование взаимосвязей. Правительствам необходимо признать важность динамичного выявления нишевых рынков и понимать необходимость пересмотра своих стратегий по мере изменения условий конкуренции и корпоративных стратегий. Например, преимущества, определяемые преференциальным доступом к рынкам, имеют важное значение, однако они должны быть увязаны с четким планом, с тем чтобы обеспечить долговременное сохранение такого преимущества. Агентства по поощрению

инвестиций могут вносить свой вклад в такие планы, однако к их разработке и осуществлению следует привлекать и другие государственные ведомства и партнеров из государственного и частного секторов.

Однако разработка более адресной и целенаправленной стратегии связана с определенным риском. Ресурсы могут быть израсходованы на привлечение инвестиций, которые не пойдут в страну, или же значительные усилия и ресурсы могут быть направлены на поиски неподходящих компаний или компаний, которые и без того готовы вложить инвестиции. Избирательный подход к привлечению новых компаний не должен наносить ущерба процессу общего улучшения условий для привлечения инвестиций, как отечественных, так и зарубежных. Более прочной основой для адресного подхода является реальное понимание преимуществ и недостатков той или иной точки в качестве базы для ориентированного на экспорт производства. Было бы явным самообманом пытаться привлечь имеющие высокий статус ТНК в страну, которая не располагает базовыми условиями для привлечения такого рода инвесторов (такими, как образованная и высококвалифицированная рабочая сила и высококачественная, недорогостоящая инфраструктура). Конкурентная борьба за крупные инвестиционные проекты может носить острый характер, и на каждого победителя часто приходится несколько проигравших, которые в конечном счете могут израсходовать значительные ресурсы в тщетной попытке привлечь тот или иной проект. Таким образом, большинству развивающихся стран целесообразнее ориентироваться не на инвесторов, входящих в число 100 ведущих ТНК, а на менее крупные компании в рамках соответствующей отрасли или сферы деятельности.

Хотя очевидно, что стратегия адресной работы с инвесторами может быть эффективной в плане привлечения ПИИ, она также ставит серьезные задачи перед правительствами. Эффективная адресная деятельность требует наличия ориентированных на деловые круги агентств по поощрению инвестиций с хорошо налаженными связями с частным сектором, а также с другими ветвями государственной власти. Целенаправленная работа по привлечению инвесторов должна вписываться в общую стратегию развития данной страны, а

агентство по поощрению инвестиций должны тесно взаимодействовать с другими государственными ведомствами в целях выявления и даже создания сравнительных преимуществ, которые носят вполне конкретный и устойчивый характер.

...и в большей мере увязывается с комплексным подходом к решению задач повышения конкурентоспособности и обеспечения развития.

Таким образом, расширение экспорта представляет собой средство достижения цели, которая заключается в содействии развитию. Для того чтобы в максимальной степени использовать выгоды, связанные с вмешательством государства, поощрение ориентированных на экспорт ПИИ должно стать неотъемлемой частью общей стратегии развития данной страны. В конечном счете степень успеха принимающей страны в деле привлечения и повышения качественного уровня ориентированных на экспорт ПИИ, а также извлечения из таких инвестиций выгод для процесса развития в решающей мере зависит от ее способности к развитию внутреннего потенциала. Так, некоторые страны, добившиеся наибольших успехов в повышении конкурентоспособности экспорта и расширении притока ориентированных на экспорт ПИИ, следовали двуединому подходу на основе развития внутренних возможностей наряду с целенаправленным привлечением зарубежных ресурсов и средств. Важные элементы такого подхода могут включать:

- обеспечение того, чтобы задачи, решаемые путем привлечения инвестиций, соответствовали более широким стратегиям страны в области развития и промышленности;
- предоставление комплекса стимулов на целевой основе, с тем чтобы побудить ТНК к инвестированию в стратегические виды деятельности (с учетом правил ВТО в области экспортных субсидий);
- привлечение зарубежных филиалов к развитию и повышению квалификации людских ресурсов;

- формирование высококачественной инфраструктуры, например ЗЭП и научных парков; и
- оказание целенаправленной поддержки отечественным предприятиям и поставщикам и создание территориально-производственных комплексов.

Последний тезис затрагивает особенно важный вопрос. Для того чтобы извлечь максимальные выгоды из ориентированных на экспорт ПИИ, содействовать повышению качественного уровня ориентированных на экспорт видов деятельности и обеспечить их устойчивость, принимающим странам необходимо развивать связи между иностранными филиалами и местными поставщиками. Ориентированные на экспорт иностранные филиалы, особенно если они функционируют в анклавах, зачастую обеспечивают за счет импорта все или большинство своих потребностей в компонентах и сырье, осуществляют сборку изделий в принимающей стране, а затем экспортируют полуфабрикаты или готовую продукцию. Отчасти именно в этих условиях меры по развитию связей становятся все более важной областью политики. Связи с иностранными филиалами являются важным каналом распространения профессионально-технических навыков, знаний и технологии среди отечественных компаний. Как подробно обсуждалось в *ДМИО1*, к числу основных инструментов политики относятся предоставление информации и услуг по поиску партнеров; поощрение иностранных филиалов к участию в программах, направленных на модернизацию технологического потенциала отечественных поставщиков; поощрение создания ассоциаций и клубов поставщиков; совместная деятельность по подготовке кадров; и различные схемы расширения доступа отечественных поставщиков к финансовым средствам. При этом, как и в других областях политики, стратегии содействия развитию связей также должны адаптироваться применительно к меняющемуся характеру корпоративных стратегий. Так, некоторые страны (например, Ирландия) отказываются от идеи развития связей лишь между местными компаниями и иностранными филиалами, и вместо этого поощряют участие отечественных компаний в производственно-сбытовых цепочках ТНК, расположенных в любых районах мира.

Связи между отечественными поставщиками и покупателями из иностранных филиалов могут также поддерживаться на более регулярной основе, если покупатели и поставщики действуют в одном и том же географическом и промышленном районе. Все более взаимозависимый характер политики в области инвестиций, торговли, технологии и развития предпринимательства требует выработки более комплексного подхода к содействию ориентированному на экспорт ПИИ и экономическому развитию. Поскольку для развития инфраструктуры, деловых услуг и специализированных навыков часто требуются значительные объемы инвестиций, многие страны поощряют создание локальных территориально-производственных комплексов. Такие усилия направлены на формирование условий, способствующих динамическому взаимодействию, усвоению знаний, модернизации технологии и конкуренции между всеми соответствующими участниками.

Ряд стран, в которых на протяжении последних двух десятилетий наблюдалось повышение уровня конкурентоспособности экспорта, разместили у себя агломерации производителей, принадлежащих главным образом иностранным компаниям. В качестве наиболее известных примеров можно упомянуть Ирландию, Малайзию (Пенанг), Мексику, Сингапур и некоторые страны ЕЭК. Однако не все ориентированные на экспорт проекты имеют реальные шансы стать центрами динамичных промышленных комплексов. Шансы производственных предприятий, расположенных в ограниченном числе точек, повышаются при наличии экономии масштаба на уровне предприятия, относительно низких издержек на единицу выпускаемой продукции, низких торговых барьеров и действия внешних и побочных эффектов.

Хотя территориально-производственные комплексы могут формироваться спонтанно в результате слияния компаний, занимающихся аналогичной или сходной деятельностью, стратегическое вмешательство правительств может все чаще способствовать их созданию. В рамках усилий, необходимых для развития комплексов на основе ввоза ПИИ, выделяются три элемента. Первым является имеющий адресный характер процесс *поощрения инвестиций и деловой активности*. Поскольку

работники директивных органов должны понимать потребности различных отраслей в области конкуренции, с тем чтобы избежать непродуманных инвестиций в неудачные комплексы, решающее значение имеет анализ деятельности территориально-производственных комплексов. Существует также особая потребность в формировании комплексов на основе ПИИ для обеспечения тесного взаимодействия между агентствами по поощрению инвестиции и соответствующими государственными учреждениями.

Вторым элементом является сложный процесс *институционального строительства*. Тенденции к территориальной концентрации можно поощрять за счет создания ЗЭП, промышленных парков и других специализированных объектов, часто действующих в одной или нескольких отраслях. Учреждения, занимающиеся вопросами метрологии, стандартов, испытаний и контроля качества, обеспечивают инфраструктуру современной промышленной деятельности. Их роль в укреплении конкурентоспособности возрастает вследствие принятия все более жестких требований в отношении качества, точности, допусков и других стандартов на международных рынках. К числу других соответствующих учреждений относятся учреждения, занимающиеся организацией исследований, обеспечением доступа к финансовым ресурсам и созданием деловых сетей и профессиональных ассоциаций.

Третий элемент сосредоточен на *подготовке кадров и повышении квалификации людских ресурсов*. Применительно к базирующимся на знаниях видам деятельности подготовка кадров и повышение квалификации людских ресурсов имеют решающее значение (ДМИ99). Такие усилия могут предусматривать создание специализированных центров подготовки, возможно, с участием иностранных филиалов. Другой подход заключается в привлечении международной мобильной рабочей силы в дополнение к местным людским ресурсам. В целом, чем выше наукоемкость данного вида деятельности, тем важнее для территориально-производственных комплексов привлекать квалифицированные кадры.

Наконец, постоянно сохраняющаяся для стран необходимость идти по пути наращивания добавленной стоимости и повышения привлекательности обусловленных их местоположением преимуществ ставит сложную задачу перед директивными органами развивающихся стран. Она требует выработки более сложных и всеобъемлющих подходов к политике, при которых учитываются изменения в корпоративных стратегиях и международных нормах и правилах. Кроме того, на передний план должны выйти вопросы развития отечественного потенциала, так как это способствует не только привлечению высококачественных ПИИ, но и необходимо для содействия модернизации существующих видов деятельности. С учетом потенциальных возможностей повышения конкурентоспособности экспорта в плане содействия развитию следует также признать, что развивающиеся страны нуждаются в сохранении достаточной свободы маневра при осуществлении политики, направленной на достижение их целей в области развития. Наконец, то, в какой степени развивающиеся страны сумеют выиграть от использования новых возможностей, создаваемых формирующимися международными производственными системами, зависит в значительной мере от их собственных действий. В этом им могут помочь и развитые страны, в том числе путем оказания помощи в развитии институциональных возможностей, распространения информации о возможностях в плане привлечения ориентированных на экспорт инвестиций и устранения препятствий для экспорта из развивающихся стран.

Женева, июль 2002 года

Рубенс Рикуперо
Генеральный секретарь ЮНКТАД

**ДОКЛАД О МИРОВЫХ ИНВЕСТИЦИЯХ, 2002 ГОД:
ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОРПОРАЦИИ И
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ЭКСПОРТА**

СОДЕРЖАНИЕ

**PREFACE
OVERVIEW**

**PART ONE
TRENDS IN INTERNATIONAL PRODUCTION**

CHAPTER I. GLOBAL TRENDS

- A. Trends in FDI flows**
- B. Developments in international production**
 - 1. The significance of foreign affiliates in their host economies
 - 2. The Transnationality Index of host countries

**CHAPTER II. BENCHMARKING FDI PERFORMANCE
AND POTENTIAL**

- A. Introduction and methodology**
- B. The UNCTAD Inward FDI Performance Index**
- C. The UNCTAD Inward FDI Potential Index**
- D. Comparing rankings on the two Indices**

Annex to Chapter II. Note on Methodology and data used for calculating UNCTAD's Inward FDI Performance Index and Inward FDI Potential Index

CHAPTER III. REGIONAL TRENDS

A. Developed countries

1. United States
2. Western Europe
 - a. European Union
 - b. Other Western Europe
3. Japan
4. Other developed countries

B. Developing countries

1. Africa
2. Asia and the Pacific
3. Latin America and the Caribbean

C. Central and Eastern Europe

D. The least developed countries

CHAPTER IV. THE LARGEST TRANSNATIONAL CORPORATIONS

A. The 100 largest TNCs worldwide

1. Highlights
2. Transnationality
3. Developments in 2001

B. The 50 largest TNCs from developing countries

1. Highlights
2. The Network Spread index

C. The 25 largest TNCs from Central and Eastern Europe

PART TWO
TNCs AND EXPORT COMPETITIVENESS

INTRODUCTION

CHAPTER V. INTERNATIONAL PRODUCTION SYSTEMS

A. Drivers and features

B. Case studies

1. Control through equity relations in a technology-driven international production system: Intel
2. Control through non-equity relations in a marketing-driven international production system: Limited Brands
3. Control through equity and non-equity relations in a production-driven international production system: Toyota
4. Control in transition in a technology-driven international production system: Ericsson
5. Outsourcing becomes more generalized: the rise of contract manufacturers

C. Conclusions

CHAPTER VI. PATTERNS OF EXPORT COMPETITIVENESS

A. Global competitiveness patterns

B. TNCs and exports

1. The overall picture
2. Primary products
3. Services
4. Manufacturing

C. Some winner countries

1. China
2. Costa Rica
3. Hungary
4. Ireland
5. Mexico
6. Republic of Korea

Annex to chapter VI. Winners in world trade, 1985-2000

CONCLUSIONS: Benefiting from export competitiveness

PART THREE
PROMOTING EXPORT-ORIENTED FDI

INTRODUCTION

CHAPTER VII. POLICY MEASURES

- A. Policy related to market access**
- B. Improving access to imported inputs**
- C. Trade facilitation**
- D. Export performance requirements**
- E. Incentives**
 1. The evolution of incentives
 2. WTO rules on export subsidies
 - a. Prohibited and actionable subsidies
 - b. Special and differential treatment
 - c. Doha results
 3. Implications for the future use of incentives
- F. Export processing zones**

CHAPTER VIII. TARGETED PROMOTION

A. Targeting export-oriented FDI

1. Why target?
2. What to target?
 - a. Identifying comparative advantages
 - b. Segmenting the market for export-oriented FDI
3. How to target?
4. What are pitfalls and risks?

B. Investment facilitation

C. Aftercare services

Annex to chapter VIII: Assessing a location's capabilities in more detail

CONCLUDING OBSERVATIONS: Benefiting from export-oriented FDI

REFERENCES

ANNEX A. Additional text tables and figures

ANNEX B. Statistical annex

SELECTED UNCTAD PUBLICATIONS ON
TRANSNATIONAL CORPORATIONS AND FOREIGN
DIRECT INVESTMENT

QUESTIONNAIRE

НЕКОТОРЫЕ ПУБЛИКАЦИИ ЮНКТАД ПО ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫМ КОРПОРАЦИЯМ И ПРЯМЫМ ИНОСТРАННЫМ ИНВЕСТИЦИЯМ

(с более подробной информацией можно ознакомиться на вебсайте
по адресу: www.unctad.org/en/pub)

А. Серийные публикации

Доклады о мировых инвестициях

World Investment Report 2001: Promoting Linkages. 356 p. Sales
No. E.01.II.D.12. \$49.

<http://www.unctad.org/wir/contents/wir01content.en.htm>.

World Investment Report 2001: Promoting Linkage. An Overview.
67 p. Free of charge.

<http://www.unctad.org/wir/contents/wir01content.en.htm>.

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.

<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. \$49.

<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.

<http://www.unctad.org/wir/contents/wir00content.en.htm>.

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

543 p. Sales No. E.99.II.D.3. \$49.
<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.
<http://www.unctad.org/wir/contents/wir99content.en.htm>.

World Investment Report 1998: Trends and Determinants. 432 p.
Sales No. E.98.II.D.5. \$45.
<http://www.unctad.org/wir/contents/wir98content.en.htm>.

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

World Investment Report 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy. 384 p. Sales No. E.97.II.D.10. \$45.
<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.
<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.
<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.
<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.
<http://www.unctad.org/wir/contents/wir95content.en.htm>.

World Investment Report 1995: Transnational Corporations and Competitiveness. An Overview.

51 p. Free of charge.

<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.

<http://www.unctad.org/wir/contents/wir94content.en.htm>.

World Investment Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace. An Executive Summary. 34 p.

<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. <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.

<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.

<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.

<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.

<http://www.unctad.org/wir/contents/wir91content.en.htm>.

Доклады о мировых инвестициях

World Investment Directory 1999: Asia and the Pacific. Vol. VII (Parts I and II). 332+638 p. Sales No. E.00.II.D.21. \$80.

World Investment Directory 1996: West Asia. Vol. VI. 138 p. Sales No. E.97.II.A.2. \$35.

World Investment Directory 1996: Africa. Vol. V. 461 p. Sales No. E.97.II.A.1. \$75.

World Investment Directory 1994: Latin America and the Caribbean. Vol. IV. 478 p. Sales No. E.94.II.A.10. \$65.

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

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

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

Обзоры инвестиционной политики

Investment Policy Review of the United Republic of Tanzania. 98 p. Sales No. 02.E.II.D.6 \$ 20.
<http://www.unctad.org/en/docs/poiteipcm9.en.pdf>.

Investment Policy Review of Ecuador. 117 p. Sales No. E.01.II.D.31. \$ 25. 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. Free of charge.
<http://www.unctad.org/en/docs/poiteipcm4.en.pdf>.

Investment Policy Review of Mauritius. 84 p. Sales No. E.01.II.D.11. \$22. Summary available from
<http://www.unctad.org/en/pub/investpolicy.en.htm>

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.
<http://www.unctad.org/en/docs/poiteiipm13.en.pdf>.

Международные документы по вопросам ИНВЕСТИЦИЙ

International Investment Instruments: A Compendium. Vol. IX.
353 p. Sales No. E.02.II.D.16. \$60.
<http://www.unctad.org/en/docs/psdited3v9.en.pdf>.

International Investment Instruments: A Compendium. Vol. VIII.
335 p. Sales No. E.02.II.D.15. \$60.
<http://www.unctad.org/en/docs/psdited3v8.en.pdf>.

International Investment Instruments: A Compendium. Vol. VII.
339 p. Sales No. E.02.II.D.14. \$60.
<http://www.unctad.org/en/docs/psdited3v7.en.pdf>.

International Investment Instruments: A Compendium. Vol. VI.
568 p. Sales No. E.01.II.D.34. \$60.
http://www.unctad.org/en/docs/ps1dited2v6_p1.en.pdf (part
one).

International Investment Instruments: A Compendium. Vol. V. 505 p.
Sales No. E.00.II.D.14. \$55.

International Investment Instruments: A Compendium. Vol. IV. 319 p.
Sales No. E.00.II.D.13. \$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/poiteiad2.en.htm>.

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

Руководства по инвестициям для НРС

An Investment Guide to Mozambique: Opportunities and Conditions.
72 p. [UNCTAD/ITE/IIA/4](http://www.unctad.org/ite/IIA/4).
<http://www.unctad.org/en/pub/investguide.en.htm>

An Investment Guide to Uganda: Opportunities and Conditions. 76 p.
UNCTAD/ITE/IIT/Misc.30.
<http://www.unctad.org/en/docs/poiteiitm30.en.pdf>.

An Investment Guide to Bangladesh: Opportunities and Conditions.
66 p. UNCTAD/ITE/IIT/Misc.29.
<http://www.unctad.org/en/docs/poiteiitm29.en.pdf>.

Guide d'investissement au Mali. 108 p. UNCTAD/ITE/IIT/Misc.24.
<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.
<http://www.unctad.org/en/docs/poiteiitm19.en.pdf>. (Joint publication
with the International Chamber of Commerce, in association with
PricewaterhouseCoopers.)

*Серия публикаций по вопросам международных
инвестиционных соглашений*
(с резюме можно ознакомиться на вебсайте по адресу:
<http://www.unctad.org/iaa>.)

Transfer of Technology. 138p. Sales No. E.01.II.D.33. \$18.

Illicit Payments. 108 p. Sales No. E.01.II.D.20. \$13.

Home Country Measures. 96 p. Sales No.E.01.II.D.19. \$12.

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. 68 p. Sales No. E.00.II.D.27. \$12.

Employment. 69 p. Sales No. E.00.II.D.15. \$12.

Taxation. 111 p. Sales No. E.00.II.D.5. \$12.

International Investment Agreements: Flexibility for Development.
185 p. Sales No. E.00.II.D.6. \$12.

Taking of Property. 83 p. Sales No. E.00.II.D.4. \$12.

Trends in International Investment Agreements: An Overview. 112 p.
Sales No. E.99.II.D.23. \$ 12.

Lessons from the MAI. 31 p. Sales No. E.99.II.D.26. \$ 12.

- National Treatment.* 104 p. Sales No. E.99.II.D.16. \$12.
- Fair and Equitable Treatment.* 64 p. Sales No. E.99.II.D.15. \$12.
- Investment-Related Trade Measures.* 64 p. Sales No. E.99.II.D.12. \$12.
- Most-Favoured-Nation Treatment.* 72 p. Sales No. E.99.II.D.11. \$12.
- Admission and Establishment.* 72 p. Sales No. E.99.II.D.10. \$12.
- Scope and Definition.* 96 p. Sales No. E.99.II.D.9. \$12.
- Transfer Pricing.* 72 p. Sales No. E.99.II.D.8. \$12.
- Foreign Direct Investment and Development.* 88 p. Sales No. E.98.II.D.15. \$12.

В. Текущие исследования

Серия А

- 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.

**Исследования в области консультативных услуг по вопросам
инвестиций и подготовки кадров**
(в прошлом Текущие исследования, серия В)

- No. 17. *The World of Investment Promotion at a Glance: A survey of investment promotion practices.* UNCTAD/ITE/IPC/3. Free of charge.

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/resumé.htm>.

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

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.

C. Отдельные исследования

The Tradability of Consulting Services. 189 p.
UNCTAD/ITE/IPC/Misc.8.
<http://www.unctad.org/en/docs/poiteipcm8.en.pdf>.

Compendium of International Arrangements on Transfer of Technology: Selected Instruments. 308 p. Sales No. E.01.II.D.28. \$45.

FDI in Least Developed Countries at a Glance. 150 p.
UNCTAD/ITE/IIA/3. Free of charge. Also available from
<http://www.unctad.org/en/pub/poiteiad3.en.htm>.

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

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. 283p. 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/psiteiitd14.en.htm>.

The Social Responsibility of Transnational Corporations. 75 p. UNCTAD/ITE/IIT/Misc. 21. Free-of- charge. [Out of stock.] Available 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.)

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.)

D. Журналы

Transnational Corporations Journal (formerly *The CTC Reporter*). Published three times a year. Annual subscription price: \$45; individual issues \$20. http://www.unctad.org/en/subsites/dite/1_itncs/1_tncs.htm

Издания Организации Объединенных Наций можно купить в книжных магазинах и агентствах во всех районах мира. Наводите справки об изданиях в вашем книжном магазине или пишете по адресу:

Для Африки, Азии и Европы:

Sales Section

United Nations Office at Geneva
Palais des Nations
CH-1211 Geneva 10
Switzerland
Телефон: (41-22) 917-1234
Факс: (41-22) 917-0123
Адрес электронной почты: unpubli@unog.ch

Для Азиатско-Тихоокеанского региона, Карибского бассейна,
Латинской Америки и Северной Америки:

Sales Section
Room DC2-0853
United Nations Secretariat
New York, NY 10017
United States
Телефон: (1-212) 963-8302 or (800) 253-9646
Факс: (1-212) 963-3489
Адрес электронной почты: publications@un.org

Все цены приведены в долларах США.

За дополнительной информацией о работе Отдела ЮНКТАД по инвестициям, технологии и развитию предприятий просьба направлять запросы по адресу:

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
Телефон: (41-22) 907-5651
Факс: (41-22) 907-0498
Адрес электронной почты: natalia.guerra@unctad.org
<http://www.unctad.org>

Анкета читателей

Доклад о мировых инвестициях, 2002 год: Транснациональные корпорации и конкурентоспособность экспорта

Для того, 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
Palais des Nations
Room E-10054
CH-1211 Geneva 10
Switzerland
Факс: (+ 41 22) 9070498

Анкета также имеется на
вебсайте по адресу:
www.unctad.org/wir.

1. Фамилия 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"/> |
| Частно-предпринимательская структура | <input type="checkbox"/> | Академическое или исследовательское учреждение | <input type="checkbox"/> |
| Международная организация | <input type="checkbox"/> | СМИ, 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 Обычно хорошие, но с

некоторыми оговорками

В целом Неудовлетворительные
посредственные

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

Очень полезны Полезны в определенной мере

Бесполезны

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

Да Нет

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

Другое издание, которые Вы хотели бы получать вместо этого (см. перечень публикаций):

11. Как или где к Вам попала эта публикация:

К у п и л	<input type="checkbox"/>	На семинаре / симпозиуме	<input type="checkbox"/>
Заказал бесплатный экземпляр	<input type="checkbox"/>		
Другое	<input type="checkbox"/>	По почте	<input type="checkbox"/>

12. Хотели ли бы Вы получать информацию о работе ЮНКТАД в области инвестиций, технологии и развития предприятий через электронную почту? Если да, то, пожалуйста, укажите ниже ваш адрес электронной почты: