

**ЭМБАРГО**

Материалы, содержащиеся в настоящем докладе, не могут цитироваться или кратко излагаться в прессе, по радио или телевидению до **17 час.**

**00 мин.** по Гринвичу

**16 октября 200 года**

**Доклад  
о мировых  
инвестициях 2006**

**ПИИ из развивающихся стран и  
стран с переходной экономикой:  
последствия для развития**

**Обзор**



**Организация Объединенных Наций**

**ЭМБАРГО**

Материалы, содержащиеся в настоящем докладе, не могут цитироваться или кратко излагаться в прессе, по радио или телевидению до **17 час.**

**00 мин. по Гринвичу  
16 октября 2006 года**

**Доклад  
о мировых  
инвестициях  
2006**

**ПИИ из развивающихся стран и  
стран с переходной экономикой:  
последствия для развития**

*Обзор*



**Организация Объединенных Наций  
Нью-Йорк и Женева, 2006 год**

## Примечание

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

Понятие "страна", используемое в настоящем 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. При выделении в настоящем Докладе основных групп стран соблюдена классификация Отдела статистики Организации Объединенных Наций. Это:

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

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

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

Упоминание какой-либо компании или ее деятельности не следует рассматривать как одобрение этой компании или ее деятельности со стороны ЮНКТАД.

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

В таблицах использованы следующие условные обозначения:

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

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

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

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

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

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

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

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

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

UNCTAD/WIR/2006 (Overview)

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

GE.06-51314 (R) 300806 010906

## **Выражение признательности**

*Доклад о мировых инвестициях 2005 года (ДМИ06)* был подготовлен группой специалистов, которую возглавляла Анн Миру и в состав которой входили Куми Эндо, Торбьёрн Фредрикссон, Масатака Фудзита, Масайо Исикава, Кальман Калотаи, Йоахим Карл, Дон Дже Ли, Гуоён Лян, Майкл Лим, Падма Маллампали, Хафиз Мизра, Николь Мусса, Абрахам Негаш, Хилари Нвокеаби, Шин Охината, Жан-Франсуа Утревиль, Томас Поллан и Джеймс Чжань.

Основную помощь в исследовательской работе оказали Мохамед Шираз Бали, Бредли Бойкерт, Йован Личина, Лизанн Мартинез и Тадель Тайе. На различных этапах в подготовке доклада принимали участие стажеры Анн-Кристин Шарон, Майкл Каршния, Элоди Лоран и Артур ван де Камп. *ДМИ06* подготовили к выпуску Северин Экскоффье, Шанталь Ракотондраниб и Катья Вьё. Компьютерный набор *ДМИ06* подготовила Тересита Вентура. Технический редактор - Правин Бхалла.

Старший экономический советник - Джон Х. Даннинг.

При подготовке *ДМИ06* были использованы материалы, представленные участниками проходившего в Женеве в мае 2006 года глобального семинара, а также трех региональных семинаров по ПИИ из развивающихся стран, которые были организованы в апреле 2006 года: первый - в Мехико, Мексика (в сотрудничестве с Экономической комиссией для Латинской Америки и Карибского бассейна и правительством Мексики), второй - в Чиангмае, Таиланд (в сотрудничестве с секретариатом АСЕАН и правительством Таиланда), и третий - в Йоханнесбурге, Южная Африка (в сотрудничестве с Реджинальдом Рамни и Институтом Эдж).

Вклад в подготовку доклада внесли также Эмин Акчаоглу, Бекеле Амаре, Франк Бартелс, Янис Бертузоз, Питер Бакли, Намед Эль-Кади, Джефри Гачино, Селсо Гарридо, Стивен Гелб, Андреа Голдстайн, Катрин Гордон, Вишвас Говитрикар, Кэрри Халл, Сюзан Хейтер, Дайсуки Харицука, Вина Джха, Томас Джост,

Георг Кел, Ким Ке Бом, Ари Кокко, Джулия Льюис, Мина Машаеки, Джон Метьюз, Энтони Миллер, Рекха Мисра, Хен То Мун, Рамон Падиля, Павида Пананонд, Нейл Паттерсон, Дженни Райдеман, Франс Пауль ван дер Путтен, Ки Хви Ви, Сан Венджи, Бин Сян и Там Сью Йин.

Замечания на различных этапах подготовки доклада представили Карлос Арруда, Дилек Айкут, Рашми Банга, Диана Барроуклаф, Джозеф Баттат, Давид Бенавидес, Питер Бримбл, Дуглас Брукс, Грегорио Каналес Рамирес, Джон Кассиди, Рефик Кулпан, Джон Дэниэлс, Мария де лос Анхелес Посас, Пин Ден, Диана Фаррел, Аксель Жиру, Ульрих Грош, Вупин Гуо, Гунер Гурсой, Сирина Хикмат, Габор Хунья, Яо-Су Ху, Мозес Икиара, Бхарат Джоши, Анна Жубен Брет, Метин Килси, Аннамария Кокень Иванич, Джозефат Квека, Сеонг-Бонг Ли, Роберт Липси, Кари Лиухто, Эмабль Увизейе Мапендано, Хуан Карлос Морено-Брид, Майкл Мортимор, Питер Муклински, Сануша Найду, Кишоре Наир, Раджниш Нарула, Абдулае Нианг, Питер Нунненкамп, Джералд Пачуд, Шейла Пейдж, Фернандо Порта, Мари-Эстель Рей, Реджиналд Рамни, Таджи Сагафи-Неджд, Мона Салим Бсейсо, Чай Сриратана, Марьян Светличич, Мазен М. Тинех, Лен Тревиньо, Юдит Вадас, Йорг Вебер, Хенри Юнг и Збигнев Зимни.

Вклад в подготовку *ДМИ06*, особенно в форме данных и иной информации, внесли многие должностные лица центральных банков, статистических управлений, агентств по поощрению инвестиций и других государственных ведомств, сотрудники международных и неправительственных организаций, а также руководители ряда компаний. В сборе и анализе данных по крупнейшим ТНК составителям *Доклада* помогло сотрудничество с Университетом Эразма Роттердамского, Роттердам.

Секретариат выражает искреннюю признательность правительствам Норвегии и Швеции за оказанную финансовую поддержку.

## Содержание

	Стр.
Обзор .....	1
<b>ЕЩЕ ОДИН ГОД РОСТА ПИИ</b>	
<i>Объем прямых иностранных инвестиций в 2005 году рос на протяжении второго года подряд, и эта тенденция наблюдалась в мировых масштабах .....</i>	1
<i>Рост подстегнули трансграничные СИП, к тому же все больше сделок совершалось коллективными инвестиционными фондами.....</i>	4
<i>Основная часть ПИИ размещалась в секторе услуг, но наиболее резким их рост был в секторе природных ресурсов.....</i>	6
<i>Среди транснациональных корпораций стало гораздо больше компаний из развивающихся стран .....</i>	7
<i>Либерализация продолжается, но появляются и протекционистские тенденции .....</i>	14
<i>Значительно увеличился приток ПИИ в Африку.....</i>	15
<i>Страны Южной, Восточной и Юго-Восточной Азии по-прежнему остаются главным магнитом для потоков ПИИ в развивающиеся страны... ..</i>	17
<i>... а приток ПИИ в Западную Азию достиг беспрецедентного уровня .....</i>	19
<i>По-прежнему значительны потоки ПИИ в страны Латинской Америки и Карибского бассейна .....</i>	21
<i>Приток ПИИ в Юго-Восточную Европу и Содружество независимых государств оставался на довольно высоком уровне.....</i>	23
<i>... в то время как приток ПИИ в развитые страны возрос .....</i>	24
<i>В целом, в краткосрочном плане, по всей вероятности, сохранится рост ПИИ.....</i>	26

## ПИИ ИЗ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН И СТРАН С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ

<i>Развивающиеся страны и страны с переходной экономикой превращаются в крупных зарубежных инвесторов.....</i>	27
<i>...генерируя значительные инвестиционные потоки по линии Юг-Юг.....</i>	31
<i>Появляются новые глобальные и региональные игроки, особенно из Азии.....</i>	33
<i>...поскольку ТНК из развивающихся стран реагируют на угрозы и возможности глобализации с использованием собственных особых конкурентных преимуществ.....</i>	36
<i>Расширение их деятельности с выходом на внешние рынки обусловлено воздействием различных факторов.....</i>	38
<i>... вместе с мотивами и конкурентными преимуществами ТНК приводит к размещению большей части их ППИ в развивающихся странах.....</i>	41
<i>Одним из главных полезных результатов, получаемых ДНК развивающихся стран благодаря вывозу ППИ, является повышение конкурентоспособности.....</i>	43
<i>...но выиграть при этом могут и страны базирования.....</i>	45
<i>Развивающиеся принимающие страны могут также выиграть от увеличения ППИ по линии Юг-Юг.....</i>	48
<i>Параллельно с расширением вывоза ППИ из развивающихся стран меняется политика в странах базирования.....</i>	52
<i>...принимающие страны реагируют на это с использованием различных инструментов политики.....</i>	54
<i>...и это влечет последствия и в плане урегулирования вопросов СОК.....</i>	56
<i>...и для международной нормотворческой деятельности.....</i>	57

## Приложение

<i>Содержание доклада о мировых инвестициях, 2006 год: ПИИ из развивающихся стран и стран с переходной экономикой: последствия для развития .....</i>	<b>59</b>
<i>Перечень докладов о мировых инвестициях.....</i>	<b>62</b>
<i>Анкета .....</i>	<b>66</b>

### Диаграммы

1. Общемировые потоки ПИИ; 20 стран, являющихся крупнейшими получателями и источниками ПИИ, 2004-2005 годы.....	5
2. Трансграничные СиП в разбивке по секторам, 2004-2005 годы .....	7
3. Вывоз ПИИ из развивающихся стран и стран с переходной экономикой, 1980-2005 годы .....	28
4. Внутрорегиональные и межрегиональные потоки ПИИ в развивающихся странах, исключая офшорные финансовые центры, средние показатели за 2002-2004 годы.....	33

### Таблицы

1. Потоки ПИИ в разбивке по регионам и отдельным странам, 1994-2005 годы .....	2
2. Трансграничные СиП коллективных инвестиционных фондов, 1987-2005 годы .....	6
3. Отдельные показатели ПИИ и международного производства, 1982-2005 годы .....	9
4. 25 крупнейших нефинансовых ТНК мира, по объему зарубежных активов, 2004 год .....	11
5. 25 крупнейших нефинансовых ТНК из развивающихся стран, по объему зарубежных активов, 2004 год .....	12
6. Изменения национальных режимов регулирования, 1992-2005 годы .....	14
7. 15 ведущих развивающихся стран и стран с переходной экономикой по суммарному объему вывезенных ПИИ, 2005 год .....	30



*Доклад о мировых инвестициях, 2005 год:  
ПИИ из развивающихся стран и стран с переходной  
экономикой: последствия для развития*

**ОБЗОР**

---

**ЕЩЕ ОДИН ГОД РОСТА ПИИ**

*Объем прямых иностранных инвестиций в 2005 году рос на протяжении второго года подряд, и эта тенденция наблюдалась в мировых масштабах.*

Приток прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в 2005 году достиг весьма значительных размеров. Прирост составил 29% - до уровня 916 млрд. долл. - после увеличения на 27%, уже отмеченного в 2004 году. Рост объема ввезенных ПИИ был зарегистрирован во всех главных субрегионах, причем в ряде случаев до беспрецедентно высоких уровней, и в 126 из 200 стран, охваченных ЮНКТАД. Тем не менее общемировой приток был весьма далек от пика 2000 года, когда он составил 1,4 трлн. долл. Аналогично тенденциям, наблюдавшимся в конце 1990-х годов, недавний всплеск в динамике ПИИ отражает расширение трансграничных слияний и приобретений (СиП), особенно между развитыми странами. Определенную роль сыграли и возросшие темпы роста в некоторых развитых странах, а также высокие показатели экономического роста во многих развивающихся странах и странах с переходной экономикой<sup>1</sup>.

Приток ПИИ в развитые страны в 2005 году составил 542 млрд. долл., увеличившись по сравнению с 2004 годом на 37% (таблица 1), а объем потоков в развивающиеся страны вырос до рекордно высокого уровня 334 млрд. долл. В процентных показателях доля развитых стран несколько увеличилась, достигнув 59% от общемирового объема ввезенных ПИИ. Доля развивающихся стран составила 36%, а стран Юго-Восточной Европы и Содружества Независимых Государств (СНГ) - около 4%.

---

<sup>1</sup> Под странами с переходной экономикой понимаются все страны Юго-Восточной Европы и Содружества Независимых Государств.

Таблица 1. Поток ПИИ в развитие по регионам и отдельным странам, 1994-2005 годы  
(в млрд. долл. и процентах)

Регион/страна	Приток ПИИ					Отток ПИИ								
	1994-1999 (Среднегодовой показатель)	2000	2001	2002	2003	2004	2005	1994-1999 (Среднегодовой показатель)	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Развитые страны	373,9	1 133,7	599,3	441,2	358,5	396,1	542,3	486,6	1 097,5	684,8	485,1	514,8	686,3	646,2
Европа	220,4	721,6	393,1	314,2	274,1	217,7	433,6	326,5	871,4	474,0	281,7	317,0	368,0	618,8
Европейский союз	210,3	696,1	382,0	307,1	253,7	213,7	421,9	304,2	813,1	435,4	265,8	286,1	334,9	554,8
Япония	3,4	8,3	6,2	9,2	6,3	7,8	2,8	22,8	31,6	38,3	32,3	28,8	31,0	45,8
Соединенные Штаты	124,9	314,0	159,5	74,5	53,1	122,4	99,4	114,3	142,6	124,9	134,9	129,4	222,4	12,7
Прочие развитые страны	25,1	89,7	40,4	43,4	25,0	48,3	6,5	22,9	51,9	47,6	36,2	39,7	64,9	-5,7
Развивающиеся страны	166,4	266,8	221,4	163,6	175,1	275,0	334,3	64,9	143,8	76,7	49,7	35,6	112,8	117,5
Африка	8,4	9,6	19,9	13,0	18,5	17,2	30,7	2,5	1,5	-2,7	0,3	1,2	1,9	1,1
Латиноская Америка и Карибский бассейн	65,2	109,0	89,4	54,3	46,1	100,5	103,7	18,9	60,0	32,2	14,7	15,4	27,5	32,8
Азия и Океания	92,9	148,3	112,2	96,2	110,5	157,3	200,0	43,5	82,2	47,2	34,7	19,0	83,4	83,6
Азия	92,4	148,0	112,0	96,1	110,1	156,6	199,6	43,5	82,2	47,1	34,7	19,0	83,4	83,6
Западная Азия	3,1	3,5	7,2	6,0	12,3	18,6	34,5	0,4	1,5	1,2	0,9	-2,2	7,4	15,9
Восточная Азия	58,5	116,3	78,8	67,4	72,2	105,1	118,2	32,3	72,0	26,1	27,6	14,4	59,2	54,2
Китай	40,7	40,7	46,9	52,7	53,5	60,6	72,4	2,2	0,9	6,9	2,5	-0,2	1,8	11,3
Южная Азия	3,4	4,7	6,4	7,0	5,7	7,3	9,8	0,1	0,5	1,4	1,7	1,4	2,1	1,5
Юго-Восточная Азия	27,4	23,5	19,6	15,8	19,9	25,7	37,1	10,7	8,2	20,8	4,6	5,4	14,7	12,0
Океания	0,5	0,3	0,1	0,1	0,4	0,7	0,4	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Юго-Восточная Европа и СНГ	7,8	9,1	11,5	12,9	24,2	39,6	39,7	1,6	3,2	2,7	4,7	10,7	14,0	15,1
Юго-Восточная Европа	2,2	3,6	4,2	3,9	8,5	13,3	12,4	0,1	-	0,1	0,6	0,2	0,2	0,5
СНГ	5,6	5,4	7,3	9,0	15,7	26,3	27,2	1,5	3,2	2,5	4,1	10,6	13,8	14,6
Все страны мира	548,1	1 409,6	822,2	617,7	557,9	710,8	916,3	553,1	1 244,5	764,2	539,5	561,1	813,1	778,7
Для справки: доля в процентах от общемирового объема ПИИ														
Развитые страны	8,2	80,4	72,0	71,4	64,3	55,7	59,2	88,0	88,2	89,6	89,9	91,7	84,4	83,0
Развивающиеся страны	30,4	18,9	26,6	26,5	31,4	38,7	36,5	11,7	11,6	10,0	9,2	6,3	13,9	15,1
Юго-Восточная Европа и СНГ	1,4	0,6	1,4	2,1	4,3	5,6	4,3	0,3	0,3	0,4	0,9	1,9	1,7	1,9

Источник: UNCTAD, World Investment Report 2006: FDI from Developing and Transition Economies, таблица В.1 приложения и база данных по ПИИ/ТНК ([www.unctad.org/fdistatistics](http://www.unctad.org/fdistatistics)).



В Соединенном Королевстве наблюдался резкий рост объема ввезенных ПИИ на 108 млрд. долл. до в общей сложности 165 млрд. долл., в результате чего Соединенное Королевство стало крупнейшим получателем ПИИ в 2005 году. Несмотря на снижение объемов ввезенных ПИИ, на втором месте оказались Соединенные Штаты. В группе развивающихся стран перечень крупнейших получателей в сравнении с предыдущими годами оставался стабильным, и первые места заняли Китай и Гонконг (Китай) и затем соответственно Сингапур, Мексика и Бразилия. В региональном разрезе инвесторы предпочитали Европейский союз в составе 25 членов (ЕС), приток ПИИ в который составил 422 млрд. долл., или почти половину суммарного мирового объема. Страны Южной, Восточной и Юго-Восточной Азии получили 165 млрд. долл., или около пятой части этого совокупного объема, причем на субрегион Восточной Азии приходилось примерно три четверти регионального показателя. За ними следовали Северная Америка (133 млрд. долл.) и Южная и Центральная Америка (65 млрд. долл.). Самый высокий темп роста ввезенных ПИИ - 85% - был зарегистрирован в Западной Азии, где было размещено инвестиций на сумму в 34 млрд. долл. Приток ПИИ в Африку достиг 31 млрд. долл., что является самым высоким показателем притока ПИИ в этот регион.

Общемировой отток ПИИ составил 779 млрд. долл. (эта величина отличается от оценочного объема притока ПИИ вследствие различий в применяемых странами методах представления и сбора данных). Главным источником таких потоков ПИИ остаются развитые страны. В 2005 году, по данным Нидерландов, отток из этой страны ПИИ составил 119 млрд. долл., следующие места заняли Франция и Соединенное Королевство. Вместе с тем существенно возрос и вывоз инвестиций развивающимися странами, среди которых ведущее место принадлежало Гонконгу (Китай) при показателе в размере 33 млрд. долл. (диаграмма 1). В самом деле, роль развивающихся стран и стран с переходной экономикой как источников ПИИ растет. При ничтожно малых или небольших уровнях до середины 80-х годов отток ПИИ из этих стран составил в прошлом году 133 млрд. долл.,

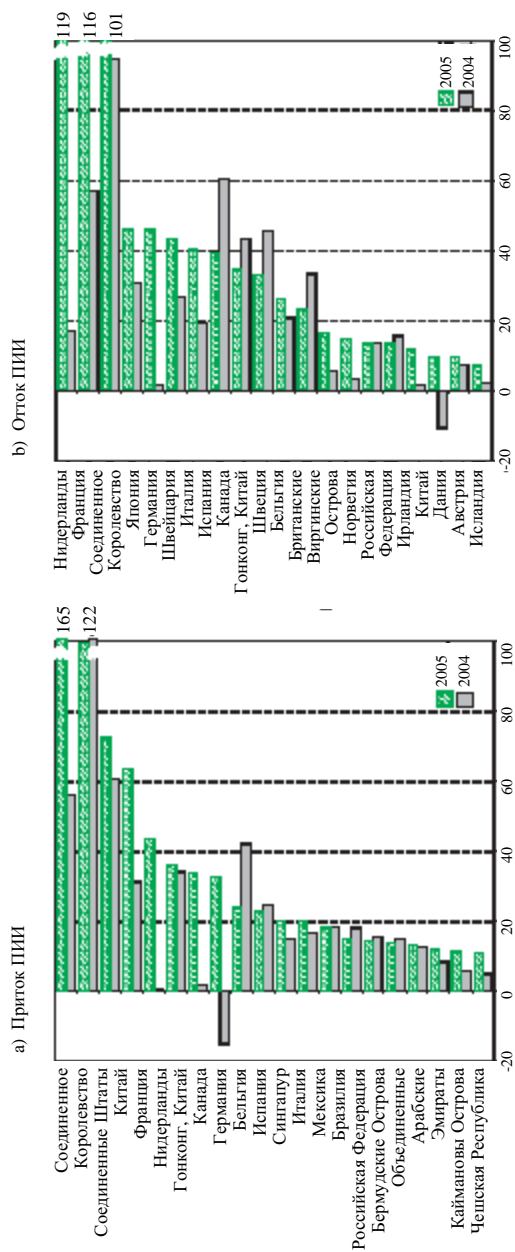
что соответствует примерно 17% от общемирового показателя. Последствия данной тенденции подробно анализируются во второй части настоящего доклада.

***Рост подстегнули трансграничные СиП, к тому же все больше сделок совершалось коллективными инвестиционными фондами.***

Трансграничные СиП, особенно с участием компаний в развитых странах, подстегнули увеличение объемов ПИИ в последнее время. Стоимостной объем трансграничных СиП возрос против 2004 года на 88%, достигнув 716 млрд. долл., при этом число сделок увеличилось на 20% и составило 6 134. Эти уровни близки к зарегистрированным в течение первого года бума трансграничных СиП 1999-2001 годов. Недавний всплеск в динамике СиП отражает, в частности, ряд крупных операций, которые отчасти подпитывались оживлением на фондовых рынках в 2005 году. Было заключено 141 мегасоглашений на сумму свыше 1 млрд. долл., что близко к пику 2000 года, когда было зарегистрировано 175 таких сделок. Суммарная стоимость мегасделок составила в 2005 году 454 млрд. долл., более чем вдвое превысив уровень 2004 года и составив 63% от совокупной стоимости общемирового объема трансграничных СиП.

Новой особенностью недавнего бума СиП является увеличение инвестиций, размещаемых коллективными инвестиционными фондами, главным образом фондами прямых инвестиций и аналогичными фондами. В силу целого ряда факторов, включая исторически низкие процентные ставки и усиление финансовой интеграции, компании, занимающиеся частными прямыми инвестициями, стали размещать прямые инвестиции за границей, которые в 2005 году достигли 135 млрд. долл. и составили 19% от общего объема трансграничных СиП (таблица 2). В отличие от ПИИ других видов, компании, занимающиеся частными прямыми инвестициями, как правило, не осуществляют долгосрочных вложений и выводят свои капиталы в пределах 5-10 лет (или в среднем 5-6 лет), однако этот период все же достаточно продолжителен, чтобы не считать их обычными портфельными инвесторами.

Диаграмма 1. Общеприятные потоки ПИИ; 20 стран, являющихся крупнейшими получателями и источниками ПИИ, 2004-2005 годы<sup>а</sup>  
(в млрд. долл. США)



Источник: UNCTAD, *World Investment Report 2006: FDI from Developing and Transition Economies*, таблица В.1 приложения и база данных по ПИИ/ТНК ([www.unctad.org/fdistatistics](http://www.unctad.org/fdistatistics)).

<sup>а</sup> В порядке очередности по размерам потоков ПИИ в 2005 году.

Таблица 2. Трансграничные СИП коллективных инвестиционных фондов, 1987-2005 годы (число и стоимость сделок)

Год	Число сделок		Стоимость	
	Число	Доля (%)	Млрд. долл.	Доля (%)
1987	43	5,0	4,6	6,1
1988	59	4,0	5,2	4,5
1989	105	4,8	8,2	5,9
1990	149	6,0	22,1	14,7
1991	225	7,9	10,7	13,2
1992	240	8,8	16,8	21,3
1993	253	8,9	11,7	14,1
1994	330	9,4	12,2	9,6
1995	362	8,5	13,9	7,5
1996	390	8,5	32,4	14,3
1997	415	8,3	37,0	12,1
1998	393	7,0	46,9	8,8
1999	567	8,1	52,7	6,9
2000	636	8,1	58,1	5,1
2001	545	9,0	71,4	12,0
2002	478	10,6	43,8	11,8
2003	649	14,2	52,5	17,7
2004	771	15,1	77,4	20,3
2005	889	14,5	134,6	18,8

Источник: UNCTAD, *World Investment Report 2006: FDI from Developing and Transition Economies*, таблица 1.6.

экстраполяцию данных о трансграничных СИП, на которые приходится значительная доля притока ПИИ.) Преобладание сектора услуг в трансграничных инвестициях не является новым явлением. Новым являются дальнейшее резкое снижение удельного веса обрабатывающей промышленности (доля которой в трансграничных СИП понизилась в сравнении с предыдущим годом на 4 процентных пункта) и резкое увеличение притока ПИИ в добывающую промышленность (при шестикратном увеличении продаж по линии трансграничных СИП), главным образом в нефтяной отрасли (диаграмма 2).

Таким образом, принимающие страны, и в частности развивающиеся страны, должны отдавать себе отчет о наличии этой разницы в сроках. В то же время благодаря иностранным собственникам можно получить доступ к рынкам и новым технологиям, а частные прямые инвестиции могут помочь предприятиям принимающей страны в критический момент выйти на новый этап развития.

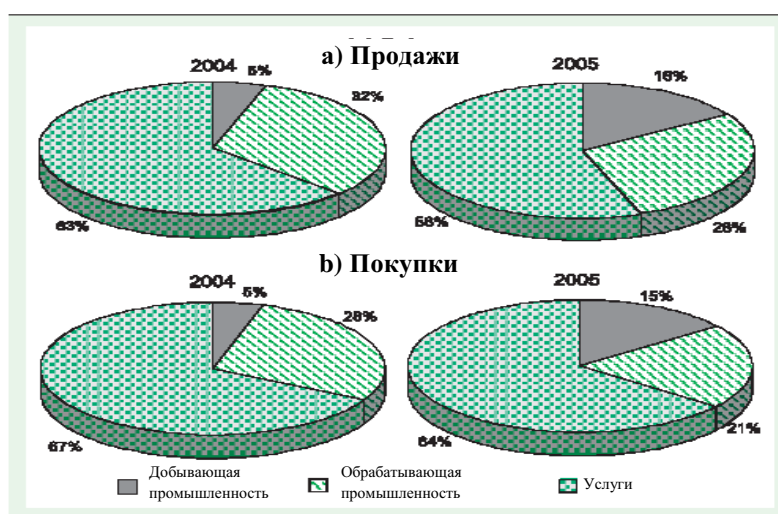
**Основная часть ПИИ размещалась в секторе услуг, но наиболее резким их рост был в секторе природных ресурсов.**

Основную часть прироста ПИИ поглотил сектор услуг, в частности сегменты финансов, связи и недвижимости. (В силу ограниченности данных о распределении ПИИ по секторам приводимые замечания представляют собой

*Среди транснациональных корпораций стало гораздо больше компаний из развивающихся стран.*

Транснациональные корпорации (ТНК), большая часть которых находится в частных руках, осуществляют ПИИ. Однако в ряде стран базирования (в первую очередь в развивающихся странах) и в некоторых отраслях (особенно в связанных с разработкой природных ресурсов) ряд крупных государственных предприятий также все больше расширяют операции за рубежом. По оценкам ЮНКТАД, в мире ТНК насчитывается около 77 000 материнских компаний, которые имеют более 770 000 иностранных филиалов. В 2005 году добавочная стоимость, созданная на этих иностранных филиалах, оценивалась в 4,5 трлн. долл., на них работало около 62 млн. человек, а стоимостной объем их экспорта товаров и услуг превышал 4 трлн. долларов (таблица 3).

**Диаграмма 2. Трансграничные СиП в разбивке по секторам, 2004-2005 годы**



*Источник: UNCTAD, World Investment Report 2006: FDI from Developing and Transition Economies, диаграмма I.4.*



Доминирующее положение в мире ТНК по-прежнему занимают компании "триады" - ЕС, Японии и Соединенных Штатов, - где базируется 85 ТНК, входивших в 2004 году в число 100 крупнейших ТНК мира (перечень 25 крупнейших ТНК приводится в таблице 4). На пять стран (Германию, Соединенное Королевство, Соединенные Штаты, Францию и Японию) приходилось 73 из 100 крупнейших компаний, при этом 53 из них были из ЕС. Возглавляют список 100 крупнейших нефинансовых ТНК мира "Дженерал электрик", "Водафон" и "Форд", которым принадлежат почти 19% от суммарного объема активов этих 100 компаний. На первом месте при этом стоит автомобильная промышленность, за которой следуют фармацевтика и связь.

**Таблица 3. Отдельные показатели ПИИ и международного производства, 1982-2005 годы**  
(в млрд. долл. и в процентах)

Показатель	Стоимость в текущих ценах (в млрд. долл.)					Годовые темпы прироста (в процентах)					
	1982	1990	2004	2005	1986-1990	1991-1995	1996-2000	2002	2003	2004	2005
Приток ПИИ	59	202	711	916	21,7	21,8	40,0	-25,8	-9,7	27,4	28,9
Отток ПИИ	28	230	813	779	24,6	17,1	36,5	-29,4	4,0	44,9	-4,2
Суммарный объем ввезенных ПИИ	647	1 789	9 545	10 130	16,8	9,3	17,3	9,7	20,6	16,1	6,1
Суммарный объем вывезенных ПИИ	600	1 791	10 325	10 672	18,0	10,7	18,9	9,6	17,7	14,1	3,4
Доход от ввезенных прямых инвестиций	47	76	562	558	10,4	30,9	17,4	10,8	37,0	32,3	-0,7
Доход от вывезенных прямых инвестиций	47	120	607	644	18,7	18,1	12,7	6,3	37,0	26,6	6,1
Трансграничные СИП <sup>a</sup>	..	151	381	716	25,9 <sup>b</sup>	24,0	51,5	-37,7	-19,7	28,2	88,2
Объем продаж иностранных филиалов	2 620	6 045	20 986	22 171	19,7	8,9	10,1	11,2	30,4	11,4	5,6
Валовая продукция иностранных филиалов	646	1 481	4 283	4 517	17,4	6,9	8,8	1,9	20,3	22,8	5,4
Совокупные активы иностранных филиалов	2 108	5 956	42 807	45 564	18,1	13,8	21,0	36,7	27,9	3,5	6,4
Экспорт иностранных филиалов	647	1 366	3 733	4 214	14,3	8,4	4,8	4,9	16,5	21,0	12,9
Численность работников иностранных филиалов (тыс. чел.)	19 537	24 551	59 458	62 095	5,4	3,2	11,0	10,0	-0,5	20,1	4,4
ВВП (в текущих ценах)	10 899	21 898	40 960	44 674	11,1	5,9	1,3	3,9	12,1	12,1	9,1
Валовые вложения в основной капитал	2 397	4 925	8 700	9 420	12,7	5,6	1,1	0,4	12,4	15,5	8,3
Поступления в виде роялти и лицензионных платежей	9	30	111	91	21,2	14,3	7,8	7,9	14,1	17,0	-17,9
Экспорт товаров и нефакторных услуг	2 247	4 261	11 196	12 641	12,7	8,7	3,6	4,9	16,5	21,0	12,9

Источник: UNCTAD, *World Investment Report 2006: FDI from Developing and Transition Economies*, таблица I.2.

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

<sup>b</sup> Только 1987-1990 годы.

Однако фирмы из других стран укрепляют свои международные позиции. Общий объем продаж ТНК из развивающихся стран в 2005 году достиг, по оценкам, 1,9 трлн. долл., и в этих компаниях работало около 6 млн. человек. В 2004 году в число 100 крупнейших ТНК входили пять компаний из развивающихся стран, штаб-квартиры которых находятся в Азии и три из которых принадлежат государству. Эти пять компаний - "Хатчисон вампоа" (Гонконг, Китай), "Петронас" (Малайзия), "Сингтел" (Сингапур), "Самсунг электроникс" (Республика Корея) и "СИТИК групп" (Китай) - возглавляли список 100 крупнейших ТНК из развивающихся стран (25 ведущих из них приведены в таблице 5). (С 1995 года в Докладе о мировых инвестициях публиковался перечень 50 крупнейших ТНК, однако в настоящем Докладе перечень был расширен и в него включено 100 ТНК.) В 2004 году 40 компаний были из Гонконга (Китай) и Китайской провинции Тайвань, 14 - из Сингапура и 10 - из Китая. В общей сложности в Азии размещаются штаб-квартиры 77 из 100 крупнейших ТНК; остальные поровну распределяются между Африкой и Латинской Америкой.

Таблица 4. 25 крупнейших нефинансовых ТНК мира, по объему зарубежных активов, 2004 год  
(млн. долл. и число работников)

Место по: объему заруб. активов	ИТН <sup>а</sup>	ИИ <sup>б</sup>	Корпорация	Страна базирования	Отрасль	Активы			Объем продаж			Число работников			Число филиалов		
						Заруб. богатые	Всего	Заруб. богатые	Всего	Заруб. богатые	Всего	ИТН <sup>а</sup> (в %)	Всего	Заруб. богатые	Всего	ИИ <sup>б</sup>	Всего
1	68	55	"Дженерал электрик"	Соединенные Штаты	Производство электрического и электронного оборудования	448 901	750 507	56 896	152 866	142 000	307 000	47,8	787	1157	68,02		
2	4	93	"Водафон групп плк"	Соединенное Королевство	Телекоммуникации	247 850	258 626	53 307	62 494	45 981	57 378	87,1	70	198	35,35		
3	67	65	"Форд мотор"	Соединенные Штаты	Автомобильная промышленность	179 856	305 341	71 444	171 652	102 749	225 626	48,7	130	216	60,19		
4	90	71	"Дженерал моторс"	Соединенные Штаты	Автомобильная промышленность	173 690	479 603	59 137	193 517	114 612	324 000	34,0	166	290	57,24		
5	10	44	"Бритиш петролиум компани шк"	Соединенное Королевство	Нефтяная промышленность; разведка/переработка/распределение	154 513	193 213	232 388	285 059	85 500	102 900	81,5	445	611	72,83		
6	38	37	"Экссонмобил"	Соединенные Штаты	Нефтяная промышленность; разведка/переработка/распределение	134 923	195 256	202 870	291 252	52 968	105 200	63,0	237	314	75,48		
7	25	88	"Роял датч/Шелл групп"	Соединенное Королевство	Нефтяная промышленность; разведка/переработка/распределение	129 939	192 811	170 286	265 190	96 000	114 000	71,9	328	814	40,29		
8	62	91	"Тойота мотор корпорейшн"	Япония	Автомобильная промышленность	122 967	233 721	102 995	171 467	94 666	265 753	49,4	129	341	37,83		
9	20	48	"Тоталь"	Франция	Нефтяная промышленность; разведка/переработка/распределение	98 719	114 636	123 265	152 353	62 227	111 401	74,3	410	576	71,18		
10	66	47	"Франс телеком"	Франция	Телекоммуникации	85 669	131 204	24 252	58 554	81 651	206 524	48,7	162	227	71,37		
11	49	60	"Фольксваген"	Германия	Автомобильная промышленность	84 042	172 949	80 037	110 463	165 152	342 502	56,4	147	228	64,47		
12	16	22	"Садофи-Авентис"	Франция	Фармацевтическая промышленность	82 612	104 548	15 418	18 678	68 776	96 439	77,6	207	253	81,82		
13	61	54	"Дойче телеком аг"	Германия	Телекоммуникации	79 654	146 834	47 118	71 868	73 808	244 645	50,0	266	390	68,21		
14	60	52	"РВБ групп"	Франция	Электро-, газо- и водоснабжение	78 728	184 789	53 638	37 589	42 365	160 717	70,1	545	352	62,30		
15	81	79	"Сол"	Франция	Электро-, газо- и водоснабжение	77 971	152 364	31 898	60 970	32 819	172 484	47,2	303	596	50,84		
17	13	6	"Хуаньхонг ванпоа"	Тайвань, Китай	Различные отрасли	67 638	84 162	17 039	23 333	150 687	180 000	79,3	94	103	91,26		
18	39	49	"Сямсунг аг"	Германия	Электронное и электронное оборудование	65 830	108 312	59 224	93 333	266 000	430 000	62,0	605	852	71,01		
19	3	4	"Нестле С.А."	Швейцария	Продовольственные товары и напитки	65 396	76 965	68 586	69 778	240 406	247 000	93,5	460	487	94,46		
20	92	28	"Электрисите де Франс"	Франция	Электро-, газо- и водоснабжение	65 036	200 093	17 886	55 775	50 543	156 152	32,4	240	299	80,27		
21	29	87	"Хонда мотор Ко. лтд."	Япония	Автомобильная промышленность	61 621	89 483	61 621	79 951	76 763	137 827	68,5	76	188	40,43		
22	52	73	"Вивенди юниверсал"	Франция	Различные отрасли	57 589	94 439	11 613	26 607	23 377	37 906	55,4	245	435	56,32		
23	48	83	"Шверин Тексакс"	Соединенные Штаты	Нефтяная промышленность; разведка/переработка/распределение	57 186	93 208	80 034	150 865	31 000	56 000	56,6	121	250	48,40		
24	34	23	"БМВ АГ"	Германия	Автомобильная промышленность	55 726	91 826	40 198	55 080	70 846	105 972	66,9	134	153	81,05		
25	93	80	"Даймлер крайслер"	Соединенные Штаты, Германия	Автомобильная промышленность	54 869	248 850	68 928	170 391	101 450	384 723	29,2	324	641	50,55		

Источник: ЮНКТАДУ университет Эрама Роттердамского в UNCTAD, World Investment Report 2006; FDJ from Developing and Transition Economies, таблица А.1.11 приложении.

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

<sup>б</sup> Индекс интернационализации (ИИ) рассчитывается путем деления числа зарубежных филиалов на число всех филиалов. (Примечание: В данной таблице учитываются лишь филиалы с контролирующим участием материнских компаний.) Место среди 100 крупнейших ТНК мира.

Примечание: В перечень включены только нефинансовые ТНК. В некоторых компаниях иностранным инвесторам может принадлежать миноритарная доля участия в размере более 10%.

Таблица 5. 25 крупнейших нефинансовых ТНК из развивающихся стран, по объему зарубежных активов, 2004 год  
(млн. долл. и число работников)

Место по объему зарубежных активов	Место по ИТН <sup>а</sup>	Место по ИТН <sup>а</sup> по ИИ <sup>б</sup>	Корпорация	Страна базирования	Отрасль	Активы			Объем продаж			Число работников			ИТН <sup>а</sup> (в%)	Число филиалов		
						Зарубежные	Всего	Зарубежные	Всего	Зарубежные	Всего	Зарубежные	Всего	Зарубежные		Всего	Зарубежные	Всего
1	28	4	"Хатчисон ваймоа лимитед"	Гонконг, Китай	Различные отрасли	67 638	84 162	11 426	23 080	150 687	182 000	70,9	84	93	90,3			
2	80	30	"Петронас - петролиам национал бхд."	Малайзия	Нефтяная промышленность: разведка/переработка/распределение	22 647	62 915	10 567	36 065	4 016	33 944	25,7	167	234	71,4			
3	32	24	"Сингтел лтд."	Сингапур	Телекоммуникации	18 641	21 626	5 396	7 722	8 676	19 155	67,1	23	30	76,7			
4	54	14	"Смаксинг электроникс ко. лтд."	Республика Корея	Электронное оборудование	14 609	66 665	61 524	79 184	21 259	61 899	44,7	75	87	86,2			
5	86	71	"СИПНК групп"	Китай	Различные отрасли	14 452	84 744	1 746	6 413	15 915	93 323	20,4	14	59	23,7			
6	30	27	"Севекс С.А."	Мексика	Строительство	13 323	17 188	5 412	8 059	16 822	26 679	69,2	42	56	75,0			
7	11	13	"ДГ" электроникс инк."	Республика Корея	Электронное оборудование	10 420	28 903	36 082	41 782	41 923	32 000	84,5	32	37	86,5			
8	62	66	"Чайна оуин шиппинг (групп) компани"	Китай	Морские перевозки	9 024	14 994	4 825	11 293	4 230	70 474	36,3	40	134	29,9			
9	75	55	"Петролеос де Венесуэла"	Венесуэла	Нефтяная промышленность: разведка/переработка/распределение	8 868	55 355	25 551	46 589	5 157	33 998	28,7	30	65	46,2			
10	37	1	"Жарлин Мегасон холдингс лтд."	Гонконг, Китай	Различные отрасли	7 141	10 555	5 830	8 988	57 895	110 000	61,7	83	88	94,3			
11	66	23	"Формоза пластик групп"	Китайская провинция Тайвань	Промышленные химикаты	6 968	58 023	6 995	37 738	61 626	82 380	35,1	14	18	77,8			
12	96	72	"Петролеус бразилеру С.А. - Петробраз"	Бразилия	Нефтяная промышленность: разведка/переработка/распределение	6 221	63 270	11 082	52 109	6 196	52 037	14,3	23	103	22,3			
13	94	33	"Хёндэ мотор компани"	Республика Корея	Автомобильная промышленность	5 899	56 387	15 245	51 300	4 954	53 218	16,5	13	20	65,0			
14	33	12	"Флекстроникс интернешнл лтд."	Сингапур	Электронное оборудование	5 862	11 130	8 181	16 085	89 858	92 000	67,1	100	114	87,7			
15	45	82	"Капиталенд лимитед"	Сингапур	Недвижимость	5 231	10 545	1 556	2 328	5 277	10 668	55,0	4	23	17,4			

Место по объему зару- бежных активов	Место по ИТН <sup>а</sup>	Место по ИИ <sup>б</sup>	Корпорация	Страна базирования	Отрасль	Активы			Объем продаж			Число работников			Число филиалов		
						Зарубежные	Всего	Зарубежные	Всего	Зарубежные	Всего	Зарубежные	Всего	Зарубежные	Всего	Зару- бежные	Всего
16	63	46	"Сасол лимитед"	Южная Африка	Промышленные химикаты	4 902	12 998	5 541	10 684	5 841	31 100	36,1	1	2	50,0		
17	90	75	"Телмекс"	Мексика	Телекоммуникации	4 734	22 710	1 415	12 444	15 616	76 386	17,6	6	28	21,4		
18	55	47	"Америка мовил"	Мексика	Телекоммуникации	4 448	17 277	5 684	11 962	13 949	23 303	44,4	17	34	50,0		
19	79	69	"Чайна стейт констракшн инджиниринг корпорейшн"	Китай	Строительство	4 357	11 130	2 513	11 216	21 456	130 813	26,0	4	16	25,0		
20	43	22	"Хон хай присинг индустриз (Фоксони)"	Китайская провинция Тайвань	Электрическое и электронное оборудование	4 355	9 505	7 730	16 969	140 518	166 509	58,6	32	41	78,0		
21	19	2	"Пангри-ла Эйша лимитед"	Гонконг, Китай	Отели и отели	4 209	5 208	571	726	14 013	18 100	79,0	29	31	93,5		
22	77	89	"Нью уорлд девелопмент ко., лтд."	Гонконг, Китай	Различные отрасли	4 202	15 567	891	2 865	12 687	47 000	28,4	7	57	12,3		
23	27	7	"Саппи лимитед"	Южная Африка	Целлюлозно-бумажная промышленность	4 187	6 150	4 351	4 762	8 936	16 010	71,8	33	37	89,2		
24	100	95	Китайская национальная нефтяная корпорация	Китай	Нефтяная промышленность; разведка/переработка/ распределение	4 060	110 393	5 218	68 952	22 000	1167 129	4,4	4	242	1,7		
25	60	87	"Компания Вале ду Рио Донсе"	Бразилия	Горнодобывающая промышленность	4 025	16 382	9 395	10 380	2 736	36 176	40,9	6	48	12,5		

Источник: UNCTAD, *World Investment Report 2006: FDI from Developing and Transition Economies*, таблица A.I.12 приложения.

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

<sup>б</sup> Индекс интернационализации (ИИ) рассчитывается путем деления числа зарубежных филиалов на число всех филиалов (примечание: в данной таблице учитываются лишь филиалы с контролирующим участием материнских компаний). Место среди 100 крупнейших ТНК мира.

**Либерализация продолжается, но появляются и протекционистские тенденции.**

С точки зрения тенденций в области регулирования инвестиционной деятельности сохраняется ситуация, наблюдавшаяся в предыдущие годы: изменения режимов регулирования в своей массе благоприятствуют осуществлению ПИИ. Они охватывают упрощение процедур, расширение стимулов, снижение налогов и повышение степени открытости для зарубежных инвесторов. При этом, однако, имели место и весьма примечательные шаги в противоположном направлении (таблица 6). И в ЕС, и в Соединенных Штатах растущую обеспокоенность вызывали предлагавшиеся зарубежные приобретения. В начале 2006 года приобретение компанией "ДП Уорлд" (Объединенные Арабские Эмираты) фирмы "P&O" (Соединенное Королевство), занимающейся морскими перевозками и управлением портами, а также управление этой фирмой рядом портов в Соединенных Штатах последние вызвали протесты в этой стране по соображениям безопасности. Аналогичным образом в Европе высказывалась озабоченность по поводу заявки "Миттал стил" на приобретение концерна "Арселор", и в более общем плане ощущалось неприятие директивы самого ЕС относительно либерализации сектора услуг. Кроме того, был принят ряд серьезных нормативных мер для защиты экономики от иностранной конкуренции или усиления влияния государств в отдельных отраслях. Ограничительные меры касались главным образом ПИИ в таких стратегических областях как нефтяная отрасль и инфраструктура. Например, в центре внимания оказалась латиноамериканская нефтегазовая промышленность, особенно после решения правительства Боливии национализировать эту отрасль в мае 2006 года.

**Таблица 6. Изменения национальных режимов регулирования, 1992-2005 годы**

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Число стран, внесших изменения в свои инвестиционные режимы регулирования	43	57	49	64	65	76	60	63	69	71	70	82	102	93
Число изменений режимов регулирования	77	100	110	112	114	150	145	139	150	207	246	242	270	205
Более благоприятные для ПИИ	77	99	108	106	98	134	136	130	147	193	234	218	234	164
Менее благоприятные для ПИИ	-	1	2	6	16	16	9	9	3	14	12	24	36	41

*Источник: UNCTAD, World Investment Report 2006: FDI from Developing and Transition Economies, таблица I.11.*

Продолжает расширяться сеть международных соглашений, касающихся ПИИ. К концу 2005 года число двусторонних инвестиционных договоров (ДИД) достигло 2 495, а договоров об избежании двойного налогообложения (ДИДН) - 2 758, к тому же заключено 232 других международных соглашения, в которых содержатся положения по поводу инвестиций. Ряд развивающихся стран активно участвует в такой нормотворческой деятельности, в том числе по линии расширения сотрудничества Юг-Юг. Заметна тенденция к заключению новых соглашений о свободной торговле и использованию различных механизмов экономического сотрудничества по вопросам инвестиционной деятельности. Все сложнее конфигурация международных инвестиционных соглашений (МИС). Последние МИС, как правило, регулируются более широким диапазоном вопросов, включая, например, озабоченность населения по вопросам здравоохранения, безопасности или окружающей среды. Такие количественные и качественные изменения, содействуют, с одной стороны созданию более благоприятных международных рамок для иностранных инвестиций, но в то же время означают, что правительствам и компаниям приходится иметь дело с быстро меняющейся системой сложного, многоуровневого и многогранного комплекса норм. Важнейшей задачей остается сохранение взаимосогласованности этих рамок с их использованием в качестве одного из эффективных инструментов для содействия достижению целей развития стран.

***Значительно увеличился приток ПИИ в Африку.***

Приток ПИИ в Африку взлетел с 17 млрд. долл. в 2004 году до беспрецедентно высокого уровня 31 млрд. долл. в 2005 году. Тем не менее удельный вес региона в общемировом объеме ПИИ оставался низким, чуть превышая 3%. Ведущим получателем была Южная Африка при доле около 21% (6,4 млрд. долл.) от общего притока ПИИ в регион, главным образом в результате приобретения банка "АБСА" (Южная Африка) "Барклейс банком" (Соединенное Королевство). На втором месте был Египет, затем Нигерия. Как и в прошлом, за рядом исключений, таких, как Судан, большинство из 34 наименее развитых стран (НРС) региона



привлекали очень мало ПИИ. Главными источниками оставались Соединенные Штаты и Соединенное Королевство и затем с большим отставанием Франция и Германия. В большинстве своем ПИИ размещались в форме инвестиций в новые проекты.

ПИИ, поступавшие в Африку в 2005 году, направлялись главным образом в сектор природных ресурсов, особенно в нефтяную отрасль, хотя при этом видное место занимали и услуги (например, банковский сектор). Благодаря высоким ценам на сырьевые товары и устойчивому спросу на нефть расширялись изыскательские работы в ряде африканских стран, в том числе в Алжире, Египте, Ливийской Арабской Джамахирии, Мавритании, Нигерии, Судане и Экваториальной Гвинее. Доминирующие позиции в данной отрасли сохраняют ТНК из Соединенных Штатов и ЕС, однако ряд ТНК из развивающихся стран, например КНОНК из Китая, "Петронас" из Малайзии и "ОНГК-Видеш" из Индии, все активнее расширяют свои операции в Африке. Общий объем ПИИ в шести нефтедобывающих странах Африки - Алжире, Египте, Нигерии, Судане, Чаде и Экваториальной Гвинее - составил 15 млрд. долл., или около 48%, от притока ПИИ в регион в 2005 году.

Несмотря на сокращение вывоза ПИИ из Африки в 2005 году ряд африканских ТНК продолжали интернационализировать свою деятельность, в том числе по линии трансграничных СиП. Так, например, компания "Ораском" приобрела итальянскую "Винд телекоммуникационе" через египетскую фирму "Уезер инвестментс". Большая часть ПИИ из Южной Африки, являющейся ведущим инвестором на Африканском континенте, направлялась в 2005 году в развивающиеся страны.

Обрабатывающая промышленность меньше привлекала инвесторов, чем природные ресурсы и услуги. Однако уместно отметить ряд специфических моментов по отраслям. ТНК автомобильной промышленности создают экспортные производства в Южной Африке, создавая возможности для обеспечения занятости и получения доходов от экспорта. Напротив, раздробленные рынки, неудовлетворительная

инфраструктура и нехватка квалифицированных работников в сочетании с истечением в 2005 году срока действия квот в рамках Соглашения по изделиям из различных видов волокон (МФА) сыграли свою роль как фактор определенной тенденции к изъятию капиталовложений из швейной промышленности в таких странах, как Лесото. Эти факты свидетельствуют о том, что в условиях глобализации одного преференциального доступа на рынок (предусмотренного, например, в законе Соединенных Штатов о содействии росту и расширению возможностей в Африке и инициативе ЕС "Все, кроме оружия") недостаточно для привлечения ПИИ в обрабатывающую промышленность и удержания их в этом секторе. Для достижения африканскими странами конкурентоспособности на международном уровне весьма важно, чтобы они укрепляли необходимую смычку своих экспортных секторов с остальной частью экономики, создавая и развивая внутренний потенциал в таких областях, как физическая инфраструктура, производственные мощности и благоприятная для частных инвестиций институциональная структура.

В режимах регулирования происходят позитивные изменения, и многими африканскими странами подписаны новые двусторонние соглашения по вопросам инвестиций и налогообложения. Однако привлечение качественных ПИИ, т.е. инвестиций, которые позволят значительно повысить занятость, квалификацию кадров и конкурентоспособность местных предприятий - остается одной из важных задач. Помимо более широкого доступа к рынкам для промышленного прогресса африканских стран нужны конкурентоспособные производственные мощности.

***Страны Южной, Восточной и Юго-Восточной Азии по-прежнему остаются главным магнитом для потоков ПИИ в развивающиеся страны...***

Приток ПИИ в Южную, Восточную и Юго-Восточную Азию достиг в 2005 году 165 млрд. долл., что соответствует 18% от общемирового притока ПИИ. Почти две трети этих инвестиций направлялись в две страны: Китай (72 млрд. долл.) и Гонконг,

Китай (36 млрд. долл.). Субрегион Юго-Восточной Азии получил 37 млрд. долл., при этом первое место среди получателей занимал Сингапур (20 млрд. долл.), за ним следовали Индонезия (5 млрд. долл.) и Малайзия и Таиланд (соответственно по 4 млрд. долл.). Приток ПИИ в Южную Азию был гораздо меньше (10 млрд. долл.), хотя в ряде стран объемы инвестиций существенно возросли, в том числе до рекордно высокого уровня в Индии (7 млрд. долл.).

Почти половина притока ПИИ в регион поступало из развивающихся стран базирования в основном из того же региона. Цифры суммарного объема ввезенных ПИИ свидетельствуют о значительном увеличении удельного веса этих источников на протяжении прошедшего десятилетия, с приблизительно 44% в 1995 году до примерно 65% в 2004 году с соответствующим снижением доли источников развитых стран.

ПИИ в предприятия обрабатывающей промышленности все шире привлекались в страны Южной, Восточной и Юго-Восточной Азии, хотя конкретные точки приложения инвестиций меняются в силу продвижения этих стран вверх по цепочке создания стоимости. Данный сектор по-прежнему привлекает крупные объемы инвестиций, особенно в автомобильную, электронную, стальную и нефтехимическую отрасли промышленности. Еще одной предпочтительной точкой назначения стал Вьетнам, привлекающий новые инвестиции таких компаний, как "Интел", которая вкладывает 300 млн. долл. в первый завод по сборке полупроводниковых устройств в этой стране. В Китае при осуществлении инвестиций в обрабатывающую промышленность происходит сдвиг в направлении более передовых технологий; например, компания "Аэробус" планирует создание сборочных мощностей для производства своего самолета А-320. Вместе с тем в регионе наблюдается смещение в сторону сектора услуг, в частности сегментов банковского дела, связи и недвижимости.

Страны Южной, Восточной и Юго-Восточной Азии продолжают процесс расширения доступа в их экономику для ввоза ПИИ. Значительные шаги в этом направлении были

предприняты в 2005 году, в частности в секторе услуг. Так, например, в Индии теперь разрешается осуществление ПИИ в предприятия розничной торговли сетевых операторов, а также инвестиции в строительство, а в Китае отменены географические ограничения на операции иностранных банков и туристических агентств. Принят также ряд мер, призванных снять озабоченность по поводу трансграничных СиП в таких странах, как Республика Корея.

Кроме того, страны Южной, Восточной и Юго-Восточной Азии превращаются в *источник* ПИИ (в развивающихся странах), при этом отток ПИИ составил в 2005 году 68 млрд. долл. Это, правда, означает снижение на 11% по сравнению с 2004 годом, однако вывоз ПИИ из Китая увеличился и, похоже, будет продолжать расти в предстоящие несколько лет. Многие страны региона аккумулировали крупные иностранные резервы, что, возможно, послужит толчком к расширению вывоза ПИИ. В числе самых последних сделок по размещению ПИИ с участием компаний данного региона можно назвать приобретение фирмой "Темасек" (Сингапур) 11,5% акций "Стандард чартерд" (Соединенное Королевство) в 2006 году и поглощение Китайской национальной нефтяной корпорацией (Китай) компании "Петроказахстан" в 2005 году. Китай и Индия энергично приобретают нефтяные активы и даже сотрудничают по некоторым заявкам.

***... а приток ПИИ в Западную Азию достиг беспрецедентного уровня.***

Приток ПИИ в 14 стран Западной Азии стремительно возрос на 85% (самый высокий показатель в развивающихся странах в 2005 году), при этом общий прирост составил около 34 млрд. долл. В числе главных факторов, обусловивших такое увеличение, можно назвать высокие цены на нефть и соответственно значительные темпы роста ВВП. Кроме того, происходила дальнейшая либерализация режима регулирования с акцентом на приватизацию с привлечением ПИИ, в первую очередь в секторе услуг, с охватом, например, таких сегментов, как электро- и

водоснабжение в Бахрейне, Иордании, Омане и Объединенных Арабских Эмиратах, транспорт в Иордании и связь в Иордании и Турции.

Приток ПИИ в Объединенные Арабские Эмираты составил в общей сложности 12 млрд. долл., в результате чего они в 2005 году стали крупнейшим получателем ПИИ в Западной Азии. Второе место заняла Турция, в первую очередь благодаря нескольким мегапродажам по линии трансграничных СиП в секторе услуг. Поступавшие в Западную Азию ПИИ направлялись главным образом в сектор услуг, в том числе в такие его сегменты, как недвижимость, туризм и финансовые услуги. Значительная часть ПИИ в недвижимость осуществлялась инвесторами этого же региона. Наблюдается также расширение ПИИ в обрабатывающую промышленность, особенно в перерабатывающие и нефтехимические предприятия, причем в этом сегменте только в Саудовскую Аравию в 2005 году поступило около 2 млрд. долл. В добывающем секторе объемы ПИИ невелики, поскольку в большинстве стран Западной Азии ПИИ в разведку и добычу в энергетическом секторе не допускаются.

Западная Азия становится серьезным участником деятельности по вывозу прямых инвестиций. Традиционно основная часть нефтедолларов региона оседала в виде банковских депозитов или портфельных инвестиций за границей, в частности в Соединенных Штатах. В настоящее время изменения происходят и по форме, и в географии размещения. В отличие от предыдущих периодов крупных нефтяных доходов на нынешнем этапе наблюдаются значительные объемы вывоза ПИИ с размещением в секторе услуг как в развивающихся, так и в развитых странах. Одним из мотивов при этом является стремление наладить более прочные экономические связи с нарождающимися азиатскими гигантами, Китаем и Индией, однако, инвестиции направляются и в Европу и в Африку. Иллюстрацией этой тенденции служат такие сделки, как, например, уже упоминавшееся приобретение фирмы "P& O" компанией "ДП Уорлд" и покупка фирмы "Селтел интернешнл" (Нидерланды) кувейтской компанией "Мобайл телекоммуникейшнз". Заметное место в ПИИ по линии Юг-Юг

занимают покупка саудовской компанией "Арамко" 25% акций нефтеперерабатывающего завода в китайской провинции Фуцзянь и возможный проект совместного участия саудовской компании и индийской корпорации ОНГК в капитале нефтеперерабатывающего завода в индийском штате Андхра-Прадеш.

***По-прежнему значительны потоки ПИИ в страны Латинской Америки и Карибского бассейна.***

Приток ПИИ в страны Латинской Америки и Карибского бассейна составил 104 млрд. долл., что позволяет говорить о небольшом увеличении в сравнении с 2004 годом. С исключением офшорных финансовых центров объем ввезенных ПИИ возрос на 12% и достиг в 2005 году 67 млрд. долл. Этому способствовали динамика экономического роста и высокие цены на сырье. В 2004-2005 годах в регионе была отмечена исключительная динамика темпов роста ВВП, которые впервые за 25 лет превысили средний мировой уровень. Высокий спрос на сырьевые товары способствовал заметному улучшению торгового баланса региона. Значительную долю поступающих ПИИ составляли реинвестированные доходы как следствие заметного увеличения прибылей корпорации. По странам тенденции не совпадали: при сокращении притока ПИИ в Бразилию (-17%), Чили (-7%) и Мексику (-3%) имело место их значительное увеличение в Уругвае (на 81%), рост более чем втрое в Колумбии, почти вдвое в Венесуэле и соответственно на 65% и 61% в Эквадоре и Перу.

В секторальной разбивке доля сектора услуг в общем объеме поступающих ПИИ продолжала снижаться, с 40% в 2004 году до 35% в 2005 году, т.е. до очень низкого уровня в сравнении с другими регионами. Некоторые ТНК продолжали сворачивать свою деятельность в регионе, отчасти из-за разногласий с правительствами принимающих стран в таких секторах, как сектор коммунальных предприятий (например, уход из Аргентины французских компаний "Сюз" и "ЭДФ"). На обрабатывающую промышленность приходилось чуть более 40% от общего притока ПИИ, включая довольно большое число СиП, например

поглощение компанией "САБМиллер" пивоваренных предприятий в Колумбии и Перу, покупка компанией "Групо Течинт" (Аргентина) сталеплавильной фирмы "Илсамекс" (Мексика) и приобретение фирмой "Камарго корреа" (Бразилия) цементной компании "Лома негра" (Аргентина).

Даже несмотря на более ограничительную политику некоторых стран региона значительно возросли объемы ПИИ в добывающем секторе, на который приходилось почти 25% притока ПИИ. Несмотря на введение положения, обязывающего ТНК в нефтяной промышленности работать по новым контрактам, приток ПИИ в Венесуэлу составил 1 млрд. долларов. В Колумбии ПИИ, связанные с нефтяной отраслью, стремительно возросли до 1,2 млрд. долл., что соответствует увеличению на 134%, а в Эквадоре в первом полугодии 2005 года было зарегистрировано увеличение на 72%. Расширились и инвестиции в горнодобывающую промышленность. Так например, в Колумбии они выросли почти на 60% до 2 млрд. долл., в Чили до 1,3 млрд. долл., в Перу до 1 млрд. долл., а в Аргентине до 850 млн. долларов.

Несмотря на значительные различия по странам, в регионе, как представляется, наблюдается тенденция к расширению государственного вмешательства, прежде всего в нефтяной промышленности, а также в других отраслях, работающих на базе природных ресурсов. Как следствие крупных непредвиденных доходов от эксплуатации природных ресурсов и высоких цен на сырье правительства ряда стран ужесточают режимы ПИИ в сравнении с действовавшими в 90-е годы, когда цены на сырье были рекордно низки. Например, в Бразилии национализированы нефтегазовые ресурсы; правительство Венесуэлы теперь контролирует 32 месторождения нефти, ранее находившиеся под контролем частных компаний, и создало новые государственные компании в таких секторах, как переработка сахара, розничная торговля и связь. Помимо этого, в ряде стран происходит общий сдвиг в политике с целью устранения неравенства доходов, возникновение которого связывается с прежней политикой.

В 2005 году возникли определенные трудности в региональном сотрудничестве в области инвестиционной деятельности. Переговоры по заключению соглашения о свободной торговле 34 стран Американского континента пробуксовывали из-за оппозиции пяти стран (в том числе Аргентины и Бразилии); переговоры о свободной торговле между Эквадором и Соединенными Штатами были приостановлены после отчуждения правительством Эквадора производственной инфраструктуры компании "Оксидент петролеум".

Отток ПИИ из стран Латинской Америки и Карибского бассейна возрос в 2005 году на 19% и достиг 33 млрд. долл., при этом ТНК региона приобретали активы главным образом в секторе телекоммуникаций и тяжелой промышленности. Поскольку значительная доля этих инвестиций размещалась в странах Латинской Америки и Карибского бассейна, соответственно увеличивался и приток ПИИ в регион.

***Приток ПИИ в Юго-Восточную Европу и Содружество Независимых Государств оставался на довольно высоком уровне...***

Приток ПИИ в Юго-Восточную Европу и СНГ в 2005 году оставался на довольно высоком уровне (40 млрд. долл.), лишь незначительно увеличившись в сравнении с предыдущим годом. При этом весьма высока была степень концентрации потоков: на три страны - Российскую Федерацию, Украину и Румынию (в указанном порядке очередности) - приходилось около трех четвертей инвестиций. Четвертый год подряд увеличивался отток ПИИ из региона, достигший 15 млрд. долл., из которых только на Российскую Федерацию приходится 87%. Приоритеты политики стран региона в отношении ввоза и вывоза ПИИ различаются как следствие неодинаковости экономических структур и институциональных условий. В странах, экономика которых базируется на природных ресурсах, например в Российской Федерации, Азербайджане и Казахстане, большая часть вопросов политики касается управления непредвиденными доходами в



условиях высоких международных цен на нефть и определения - или определения по-новому - роли государства.

*... в то время как приток ПИИ в развитые страны возрос.*

Приток ПИИ в развитые страны увеличился на 37% и достиг 542 млрд. долл., что составляет 59% от мирового объема. Из этой суммы 422 млрд. долл. поступили в 25 стран - членов ЕС. Доля Соединенного Королевства - крупнейшего отдельного получателя общемировых ПИИ - составила 165 млрд. долл. Основную роль при этом сыграло слияние компании "Шелл транспорт энд трейдинг" (Соединенное Королевство) и "Роял датч петролеум" (Нидерланды) (сумма сделки составила 74 млрд. долл.). В числе других крупных получателей ПИИ, в случае которых было отмечено значительное увеличение поступлений ПИИ, можно назвать Францию (64 млрд. долл.), Нидерланды (44 млрд. долл.) и Канаду (34 млрд. долл.). Десять новых членов ЕС вместе взятые привлекли 37 млрд. долл. - рост на 19% в сравнении с 2004 годом и очередной новый рекордный уровень. Приток ПИИ в Соединенные Штаты составил 99 млрд. долл., что является существенным снижением по сравнению с 2004 годом. Хотя значительно более 90% всех потоков инвестиций в развитые страны исходили из других развитых стран, было отмечено и несколько случаев крупных инвестиций ТНК из развивающихся стран, в том числе поглощение компанией "Леново" (Китай) подразделения по производству персональных компьютеров ИБМ и уже упоминавшаяся выше покупка итальянской фирмы "Винд телекоммуникационе" египетской компанией "Ораском" через "Уезер инвестментс".

В результате упоминавшегося выше слияния компании "Шелл" Нидерланды стали в 2005 году самым крупным источником ПИИ, за ними следовали Франция (116 млрд. долл.) и Соединенное Королевство (101 млрд. долл.). В целом, однако, отток ПИИ из развитых стран несколько снизился с 686 млрд. долл. до 646 млрд. долл., главным образом из-за сокращения оттока инвестиций из Соединенных Штатов. Этому способствовал принятый в Соединенных Штатах в 2004 году Закон о создании

рабочих мест, поскольку он допускал налогообложение репатриированных доходов иностранных филиалов компаний Соединенных Штатов по пониженной ставке, что привело к разовому снижению реинвестированных доходов.

Приток ПИИ в развитые страны увеличился во всех трех секторах: в секторе добывающей промышленности и сельского хозяйства, обрабатывающей промышленности и секторе услуг. В соответствии с общемировой тенденцией существенно возросли вложения в сегменте природных ресурсов. В обрабатывающей промышленности ряд новых членов ЕС (особенно Венгрия, Польша, Словакия и Чешская Республика) укрепили свои позиции в качестве предпочтительных площадок для размещения автомобильного производства. Так, например, компания "Хёнде моторз" объявила о планах создания новых предприятий в Словакии и Чешской Республике. Новые члены ЕС, по всей вероятности, сохраняют свои сравнительные преимущества (например, заработная плата в этих странах в среднем на 30% ниже, чем в странах, раньше ставших членами ЕС) в течение некоторого времени и, как ожидается, производство автомобилей в этих странах за предстоящие пять лет удвоится и составит 3,2 млн. штук.

В 2005 году шли жаркие политические дебаты по различным аспектам ПИИ, и особенно трансграничных СиП, в развитых странах. С одной стороны, некоторые страны, в частности десять новых членов ЕС, продолжают приватизацию, снижают налоги на доходы корпораций и предлагают новые стимулы для привлечения дополнительных ПИИ. С другой стороны, как следствие активизации деятельности по линии СиП в нескольких странах высказывалась озабоченность по целому ряду вопросов. Например, по соображениям национальной безопасности была заблокирована покупка фирмы "Юнокал" (Соединенные Штаты) Китайской национальной офшорной корпорацией (КНОНК); правительства Испании и Франции пытались предотвратить поглощение соответственно компаний "Эндеса" и "Сюзз" фирмами других стран ЕС и были предприняты шаги в направлении защиты "национальных лидеров". Япония отложила утверждение

трансграничных СиП в форме обмена пакетами акций и, например, ввела ряд ограничений в розничной торговле.

***В целом, в краткосрочном плане, по всей вероятности, сохранится рост ПИИ.***

Ожидается, что в 2006 году общемировой приток ПИИ будет продолжать увеличиваться. Основу для таких перспектив создают продолжающийся экономический рост, увеличение прибылей корпораций - соответственно с повышением курсов акций, которое будет стимулировать рост стоимости трансграничных СиП - и либерализация политики. В первом полугодии 2006 года объем трансграничных СиП возрос на 39% по сравнению с тем же периодом 2005 года. Однако существуют и факторы, которые могут тормозить дальнейший рост ПИИ. К их числу относятся сохранение высоких цен на нефть, повышение процентных ставок и усиление инфляционного давления, что может сдерживать экономический рост в большинстве регионов. Кроме того, дополнительную неопределенность вносят многочисленные проявления экономической несбалансированности в глобальной экономике, а также геополитическая напряженность в отдельных районах мира.

---

---

## ПИИ ИЗ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН И СТРАН С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ

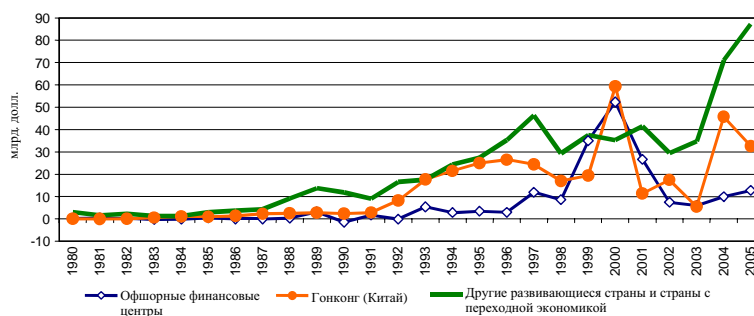
### *Развивающиеся страны и страны с переходной экономикой превращаются в крупных зарубежных инвесторов...*

Хотя на ТНК развитых стран приходится львиная доля общемировых ПИИ, анализ различных источников данных показывает растущее и все более значительное международное присутствие компаний - как частных, так и государственных - из развивающихся стран и стран с переходной экономикой. Расширение ими зарубежных операций через осуществление ПИИ создает возможности развития для соответствующих стран базирования. Однако реакция стран-реципиентов в различных странах мира неоднозначна. Некоторые страны приветствуют расширение таких потоков ПИИ, рассматривая их в качестве нового источника капитала и знаний, для других же они являются и новым вектором конкуренции.

На небольшое число стран-источников приходится значительная доля такого оттока ПИИ, однако компании все большего числа стран сознают необходимость изучения инвестиционных возможностей за рубежом для защиты или завоевания конкурентных позиций. Объем ПИИ из развивающихся стран и стран с переходной экономикой достиг в 2005 году 133 млрд. долл., что составляет примерно 17% от общемирового объема вывоза таких инвестиций. Если исключить ПИИ из офшорных финансовых центров, общий отток составит 120 млрд. долл., что является самым высоким зарегистрированным показателем (диаграмма 3). Суммарный стоимостной объем ПИИ из развивающихся стран и стран с переходной экономикой оценивался в 2005 году в 1,4 трлн. долл., что составляет 13% от общемирового показателя. Не далее как в 1990 году лишь шесть развивающихся стран и стран с переходной экономикой опубликовали данные о суммарном объеме вывоза ПИИ в размере более 5 млрд. долл., к 2005 году этот пороговый уровень был

пройден 25 развивающимися странами и странами с переходной экономикой.

Диаграмма 3. Вывоз ПИИ из развивающихся стран и стран с переходной экономикой, 1980-2005 годы



Источник: UNCTAD, *World Investment Report 2006: FDI from Developing and Transition Economies*, диаграмма III.2.

Данные о трансграничных СиП, стартовых инвестициях и проектах расширения предприятий, а также статистическая информация о числе материнских компаний, базирующихся не в развитых странах, подтверждают растущее значение ТНК из развивающихся стран и стран с переходной экономикой. За период 1987-2005 годов их доля в общемировом объеме трансграничных СиП в стоимостном выражении возросла с 4% до 13%, а по числу заключенных сделок - с 5% до 17%. Их доля во всех зарегистрированных проектах создания новых и расширения действующих мероприятий превысила в 2005 году 15%, а общее число материнских компаний в Бразилии, Гонконге (Китай), Индии, Китае и Республике Корея увеличилось за прошедшее десятилетие в несколько раз с менее 3 000 до более 13 000.

В секторальном разрезе основная часть ПИИ из развивающихся стран и стран с переходной экономикой размещается в секторе услуг, в частности в сегменте деловых, финансовых и связанных с торговлей услуг. Однако, по имеющимся данным, значителен объем ПИИ в обрабатывающей промышленности (например, в электронной отрасли) и в последнее время в добывающем секторе (разведка нефти и горнодобывающая

промышленность). Данные о трансграничных СиП подтверждают преобладание сектора услуг, на который в 2005 году по стоимости приходилось 63% СиП компаний, базирующихся в развивающихся странах и странах с переходной экономикой. По отраслям в указанном году наиболее высок был удельный вес транспорта, услуг хранения и связи, горнодобывающей отрасли, финансовых услуг и производства пищевых продуктов и напитков.

Географическая структура ПИИ из развивающихся стран и стран с переходной экономикой со временем меняется, и наиболее примечательным долгосрочным моментом является неуклонный рост роли развивающихся стран Азии как источника ПИИ. Их доля в суммарном объеме ПИИ из развивающихся стран и стран с переходной экономикой составляла 23% в 1980 году и затем повысилась до 46% к 1990 году и до 62% в 2005 году. Напротив, доля стран Латинской Америки и Карибского бассейна в вывозе ПИИ упала с 67% в 1980 году до 25% в 2005 году. На пять ведущих стран базирования приходилось две трети суммарного объема ПИИ из развивающихся стран и стран с переходной экономикой, а на 10 ведущих стран - 83%. В 2005 году первые места по суммарному объему вывезенных ПИИ среди развивающихся стран и стран с переходной экономикой занимали Гонконг (Китай), Британские Виргинские Острова, Российская Федерация, Сингапур и Китайская провинция Тайвань (таблица 7).

**Таблица 7. 15 ведущих развивающихся стран и стран с переходной экономикой по суммарному объему вывезенных ПИИ, 2005 год**  
(млрд. долл.)

Место	Страна	2005 год
1	Гонконг, Китай	470
2	Британские Виргинские Острова	123
3	Российская Федерация	120
4	Сингапур	111
5	Китайская провинция Тайвань	97
6	Бразилия	72
7	Китай	46
8	Малайзия	44
9	Южная Африка	39
10	Республика Корея	36
11	Каймановы Острова	34
12	Мексика	28
13	Аргентина	23
14	Чили	21
15	Индонезия	14
Все развивающиеся страны и страны с переходной экономикой		1 400

Источник: UNCTAD, *World Investment Report 2006: FDI from Developing and Transition Economies*, таблица III.4.

особенно велики. Однако начиная с 2000 года вывоз ПИИ из этих центров существенно сократился и в настоящее время составляет порядка десятой части общего объема ПИИ из развивающихся стран и стран с переходной экономикой.

Рассчитываемый ЮНКТАД индекс динамики вывоза ПИИ, позволяющий сравнить долю той или иной страны в общемировом объеме вывоза ПИИ с ее долей в мировом ВВП, показывает, что ПИИ из Гонконга (Китай) в 10 раз превышали уровень, которого следовало ожидать с учетом его удельного веса в мировом ВВП. К числу развивающихся стран со сравнительно высокими показателями оттока ВВП относились также Бахрейн, Малайзия, Панама, Сингапур и Китайская провинция Тайвань. В то же время многие страны, например Бразилия, Индия, Китай и Мексика, при относительно крупных абсолютных размерах вывоза ПИИ находятся в противоположном конце спектра, что свидетельствует о значительном потенциале для дальнейшего расширения ПИИ.

Источником происхождения значительной доли ПИИ являются офшорные финансовые центры. Крупнейшим из них, несомненно, являются Британские Виргинские Острова, суммарный объем вывезенных ПИИ которых оценивался в 2005 году в размере почти 123 млрд. долларов. Со статистической точки зрения перекачивание ПИИ через офшорные финансовые центры затрудняет оценку реальных размеров вывоза ПИИ из отдельных стран и отдельными компаниями.

В некоторые годы потоки из этих центров были

---

---

*...генерируя значительные инвестиционные потоки по линии Юг-Юг.*

Появление этих новых источников ПИИ может иметь особое значение для принимающих стран с низким уровнем доходов. ТНК из развивающихся стран и стран с переходной экономикой стали крупными инвесторами во многих НРС. К числу развивающихся стран, в наибольшей степени зависящих от ПИИ из развивающихся стран и стран с переходной экономикой, относятся Китай, Кыргызстан, Парагвай и Таиланд и такие НРС, как Бангладеш, Лаосская Народно-Демократическая Республика, Мьянма, Объединенная Республика Танзания и Эфиопия. В самом деле в ряде НРС ПИИ из развивающихся стран составляют гораздо более 40% от суммарного объема ввезенных ПИИ. Так, например, в Африке особенно крупным источником ПИИ является Южная Африка. На нее приходится более 50% всех потоков ПИИ в Ботсвану, Демократическую Республику Конго, Лесото, Малави и Свазиленд. Кроме того, потоки ПИИ из развивающихся стран и стран с переходной экономикой во многие НРС вполне возможно занижаются в официальных данных о ПИИ, поскольку значительная доля таких инвестиций поступает в неформальный сектор, который не включается в государственную статистику.

Оценки ЮНКТАД показывают, что ПИИ по линии Юг-Юг расширяются особенно быстро на протяжении последних пятнадцати лет. Совокупный отток ПИИ из развивающихся стран и стран с переходной экономикой (исключая офшорные финансовые центры) возрос с приблизительно 4 млрд. долл. в 1985 году до 61 млрд. долл. в 2004 году; большая часть этих средств предназначалась для других развивающихся стран или стран с переходной экономикой. Так, объем взаимных ПИИ этих стран увеличился с 2 млрд. долл. в 1985 году до 60 млрд. долл. в 2004 году. Поскольку ПИИ стран с переходной экономикой составляют лишь небольшую долю таких сделок, эту оценку можно использовать и в качестве примерного показателя размеров ПИИ по линии Юг-Юг.

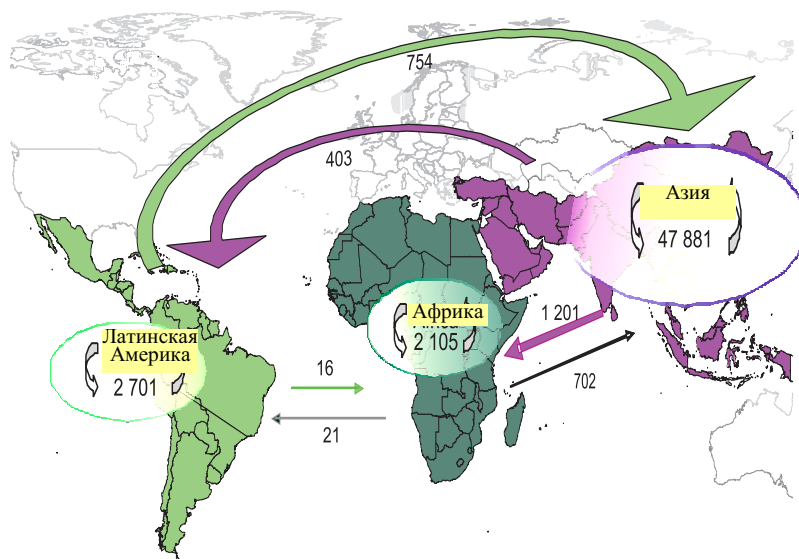


Основной объем по линии Юг-Юг (исключая офшорные финансовые центры) носит внутрирегиональный характер (диаграмма 4). В самом деле в период 2002-2004 годов среднегодовой объем внутриазиатских потоков инвестиций оценивался в 48 млрд. долл. Следующим по величине сегментом ПИИ в рамках группы развивающихся стран были потоки инвестиций в Латинской Америке, где ведущую роль играли инвесторы в Аргентине, Бразилии и Мексике. Внутрирегиональные потоки инвестиций в Африке оценивались в размере 2 млрд. долл., отражая, в частности, ПИИ Южной Африки в остальных странах континента. Межрегиональные потоки ПИИ по линии Юг-Юг были ориентированы главным образом из Азии в Африку, а второй по величине поток направлялся из Латинской Америки в Азию. Довольно удивительно, вероятно, то, что общие размеры потоков ПИИ из Азии в Латиноамериканский регион в период 2002-2004 годов были весьма невелики<sup>2</sup>, а между Латинской Америкой и Африкой - ничтожно малы.

---

<sup>2</sup> По существу большая часть потоков ПИИ между Азией и странами Латинской Америки и Карибского бассейна включают приток и отток инвестиций из офшорных финансовых центров, которые не отражены на диаграмме Ш.8.

**Диаграмма 4. Внутрорегиональные и межрегиональные потоки ПИИ в развивающихся странах, исключая офшорные финансовые центры, средние показатели за 2002-2004 годы (в млн. долл.)**



Источник: UNCTAD, World Investment Report 2006: FDI from Developing and Transition Economies, диаграмма III.8.

**Появляются новые глобальные и региональные игроки, особенно из Азии...**

Многообразие стран базирования, превращающихся в настоящее время в крупные источники ПИИ, не позволяет пойти по пути сколько-нибудь серьезных обобщений характеристик ТНК из развивающихся стран и стран с переходной экономикой, однако все же можно выделить некоторые существенные особенности. Хотя по своим размерам большинство ТНК этих стран довольно невелики, на сцену выходит и ряд крупных компаний с глобальными устремлениями. Они, как правило, работают в отдельных отраслях, при этом по странам базирования и регионам отмечаются заметные различия. В сравнении с аналогами из

развитых стран в группе крупнейших ТНК из развивающихся стран и стран с переходной экономикой можно отметить относительно высокую степень государственной собственности. Однако эти общие замечания требуют осторожности в силу существенных различий между регионами и странами, а также между отдельными компаниями.

Хотя число стран, становящихся источниками ПИИ, растет, по-прежнему сохраняется довольно *высокая концентрация* стран происхождения крупных ТНК: Южной Африки в Африке, Мексики и Бразилии в Латинской Америке и Российской Федерации в СНГ. Степень концентрации ниже в Азии, где странами базирования все большего числа компаний, расширяющих объемы деятельности с выходом за рубеж, являются четыре новые индустриальные страны, а также Индия, Китай, Малайзия и Таиланд. В то же время ряд менее крупных ТНК из широкого круга развивающихся стран также расширяют свою деятельность за границей, главным образом на региональном уровне. Растет и число крупных ТНК из развивающихся стран и стран с переходной экономикой, фигурирующих в числе крупнейших компаний мира. Так, например, на рубеже 1990 года в рейтинге "Форчун-500" было только 19 компаний из развивающихся стран и стран с переходной экономикой; к 2005 году их число возросло до 47.

В плане *отраслевого распределения* более представлены несколько отраслей, однако при этом наблюдаются значительные различия по регионам. Ряд ТНК из развивающихся стран и стран с переходной экономикой добились ведущих позиций на общемировом уровне в таких отраслях, как автомобильная, химическая, электронная промышленность, переработка нефти и сталеплавильная промышленность, а также в таких сегментах сектора услуг, как банковское дело, морские перевозки, услуги информационной технологии (ИТ) и строительство. Особенно значительно присутствие ТНК из развивающихся стран в ряде специфических отраслей, таких, как контейнерные морские перевозки и переработка нефти.

Во всех регионах развивающихся стран и в Российской Федерации крупные ТНК возникли в добывающем секторе (нефть, газ, горнодобывающая промышленность) и в ресурсных отраслях обрабатывающей промышленности (металлы, сталь). Некоторые из них в настоящее время напрямую конкурируют со своими соперниками из развитых стран. В качестве примера можно назвать "Сасол" (Южная Африка) в Африке; КВРД (Бразилия), ЕНАП (Чили), "Петробрас" (Бразилия) и "Петролеос де Венесуэла" (Венесуэла) в Латинской Америке; "Баостил", КННК и КНОНК (Китай), "Петронас" (Малайзия), "Поско" (Республика Корея) и ПТТЕП (Таиланд) в Азии; и "Газпром" и "Лукойл" (Российская Федерация).

Еще один конгломерат видов деятельности, в которой участвуют многие ТНК из развивающихся стран, образуют финансовые услуги, инфраструктурные услуги (электроэнергетика, связь и транспорт) и производство товаров, которые довольно трудно экспортировать (цемент, продовольствие и напитки). В силу своего "неэкспортного" характера такие виды экономической деятельности, как правило, требуют осуществления ПИИ в тех случаях, когда та или иная компания решает выйти на иностранный рынок. Однако, за несколькими исключениями (такими, как "Семекс" и бывшие южноафриканские компании "Олд мячуал" и "САБМиллер"), большинство ТНК из развивающихся стран в этих областях являются главным образом региональными участниками, осуществляя операции в других частях мира в ограниченных масштабах (если таковые вообще существуют).

Третью группу видов деятельности составляют отрасли, в наибольшей степени подверженные воздействию глобальной конкуренции, например автомобильная промышленность, электроника (включая производство полупроводников и телекоммуникационного оборудования), швейная промышленность и услуги ИТ. Почти все крупные ТНК из развивающихся стран или стран с переходной экономикой в этих отраслях базируются в Азии. Компании по производству электроники, например "Асер" (Китайская провинция Тайвань), "Хуавей" (Китай) и "Самсунг электроникс" (Республика Корея), автомобилестроительные

компании "Хёнде Мотор" и "Киа Мотор" (Республика Корея), или менее крупные ТНК в отрасли услуг ИТ, например "Инфосис" или "Уипро технолоджис" (Индия), уже фигурируют в числе лидеров в соответствующих отраслях.

Во всех рассмотренных регионах внутрирегиональные ПИИ играют ключевую роль в контролируемых ТНК международных сетях. Особенно дело обстоит так в Латинской Америке и СНГ, но в значительной степени и в Африке и Азии. В субрегионе Восточной и Юго-Восточной Азии насчитывается самое большое число ТНК с глобальными устремлениями. В 2004 году из 100 крупнейших ТНК развивающихся стран 77 базировались в этом регионе. Пять из них входят и в число 100 крупнейших ТНК мира: "Хатчисон вампоа" (Гонконг, Китай), "Петронас" (Малайзия), "Сингтел" (Сингапур), "Самсунг электроникс" (Республика Корея) и "СИТИК групп" (Китай).

*...поскольку ТНК из развивающихся стран реагируют на угрозы и возможности глобализации с использованием собственных особых конкурентных преимуществ.*

Увеличение числа и диверсификация ТНК из развивающихся стран на протяжении прошедшего десятилетия в значительной степени обусловлены тем воздействием, которое глобализация продолжает оказывать на развивающиеся страны и их экономику. Динамика этого процесса весьма сложна, но особое значение при этом имеет сочетание конкуренции и возможностей, в свою очередь переплетающихся с политикой либерализации в развивающихся и развитых странах. По мере того, как экономика развивающихся стран становится более открытой для международной конкуренции, компании этих стран все больше вынуждены конкурировать с ТНК из других стран как на внутренних, так и на внешних рынках, и ПИИ могут являться одной из важных составляющих их стратегий. В свою очередь такая конкуренция может побуждать их повышать качественный уровень деятельности и способствует формированию фирменных конкурентных преимуществ с расширением в результате возможностей для конкуренции на зарубежных рынках.

Компании могут реагировать непосредственно на международную конкуренцию и возникновение возможностей, используя существующие у них конкурентные преимущества для учреждения филиалов за границей. Стратегию ТНК такого рода называют *"эксплуатацией активов"*. Фирмы также могут избирать вариант стратегии *"увеличения активов"* в целях повышения своей конкурентоспособности посредством использования своих ограниченных конкурентных преимуществ для приобретения созданных активов, включая технологии, торговые марки, сети распределения, опыт и инфраструктуру, НИОКР и управленческий опыт, которые могут отсутствовать в стране базирования. Возможно даже сочетание обеих стратегий.

Если для ТНК из развитых стран вероятнее всего использование фирменных преимуществ на основе владения активами, такими, как технологии, торговые марки и другие виды интеллектуальной собственности, практика показывает, что ТНК из развивающихся стран шире полагаются на другие фирменные преимущества, получаемые благодаря производственным технологическим возможностям, использованию сетей и связей и организационной структуры. Вместе с тем наблюдаются значительные различия по странам, секторам и отраслям. Так, например, ТНК в секторе обрабатывающей промышленности в целом, вероятнее всего, имеют и используют преимущества как производственно-технологического потенциала, так и владения активами (в указанном порядке), в меньшей степени полагаясь на преимущества, базирующиеся на использовании сетей, связей и организационных возможностей. Напротив, для ТНК в добывающей промышленности превалируют технологические преимущества, в то время как в секторе услуг главным преимуществом является наличие сетей и связей. Наблюдается некоторая тенденция к сближению с ТНК из развитых стран, главным образом по мере развития соответствующих стран (например, преимущества ТНК из Республики Кореи во все большей степени обуславливаются их правами собственности на ключевые технологии), однако в настоящее время широкий круг преимуществ создает основу для интернационализации ТНК

развивающихся стран. Многие из этих ТНК также имеют неспецифические для отдельных фирм конкурентные преимущества: например, преимущества, получаемые благодаря доступу к природным ресурсам или источникам знаний и опыта в странах базирования. Эти преимущества местоположения могут использоваться всеми компаниями, базирующимися в той или иной стране, однако ряду ТНК из развивающихся стран удается искусно сочетать различные источники преимуществ (включая фирменные), превращая их в мощное орудие конкурентоспособности.

Многие развивающиеся страны и страны с переходной экономикой, в которых базируются крупные ТНК и которые размещают значительные объемы ПИИ за границей - например, Бразилия, Индия, Китай, Российская Федерация, Турция и Южная Африка, - стали осуществлять эту деятельность гораздо раньше (и шире), чем можно было бы ожидать, исходя из теоретических концепций или опыта прошлого. Можно проследить, что истоки такого процесса интенсификации деятельности по осуществлению ПИИ этими странами восходят к началу 90-х годов. Вероятная причина такого сдвига кроется во влиянии глобализации на страны и компании, особенно через механизм обострения международной конкуренции и расширения возможностей на международном уровне.

***Расширение их деятельности с выходом на внешние рынки обусловлено воздействием различных факторов...***

Стремление к интернационализации деятельности ТНК развивающихся стран помогает объяснить анализ четырех важнейших видов "выталкивающих" и "притягивающих" факторов и двух связанных с этим моментов. Во-первых, как представляется, рыночные факторы выступают мощной силой, выталкивающей ТНК развивающихся стран за пределы их стран базирования и притягивающей их в принимающие страны. В случае индийских ТНК главными движущими силами интернационализации выступают погоня за потребителями нишевых продуктов - в сфере ИТ-услуг - и отсутствие

---

международных связей. Китайских ТНК, равно как и их латиноамериканских коллег, особенно заботит необходимость обхода торговых барьеров. Проблемой для ТНК является и чрезмерная зависимость от рынка страны базирования, и имеется немало примеров, когда компании развивающихся стран расширяют свои операции с выходом на рынки других стран, чтобы понизить степень риска этого рода.

Во-вторых, рост издержек производства в стране базирования - особенно затрат на рабочую силу - является предметом особого беспокойства ТНК из стран Восточной и Юго-Восточной Азии, таких, как Малайзия, Республика Корея и Сингапур, а также Маврикия (где имеются трудоемкие, ориентированные на экспорт отрасли, например швейная промышленность). Кризисы или сдерживающие факторы в стране базирования, в частности приводящие к росту инфляционного давления, выступали важными движущими силами в таких странах, как Чили и Турция, в 90-е годы. Вместе с тем, что интересно, издержки в меньшей степени беспокоят Китай и Индию - два увеличивающихся источника ПИИ из развивающихся стран. Несомненно, это объясняется тем, что обе страны очень велики и имеют крупные резервы рабочей силы, как квалифицированной, так и неквалифицированной.

В-третьих, конкурентное давление, испытываемое компаниями развивающихся стран, толкает их на путь расширения с выходом на зарубежные рынки. К числу таких выталкивающих факторов относится конкуренция со стороны производителей с низкими издержками, в частности эффективных производителей из стран Восточной и Юго-Восточной Азии. В настоящее время индийские ТНК относительно невосприимчивы к этому воздействию, вероятно в силу более высокой степени специализации в секторе услуг и имеющей в изобилии дешевой рабочей силы. Более важным стимулом к интернационализации для них выступает конкуренция со стороны иностранных и отечественных компаний у себя дома. Аналогичным образом конкуренция со стороны иностранных ТНК в отечественной экономике Китая широко рассматривается в качестве одного из



основных выталкивающих факторов быстрого расширения ПИИ китайских ТНК. Порой такая конкуренция может приводить к упреждающей интернационализации, как, например, это произошло в 90-е годы, когда компании "Эмбраер" (Бразилия) и "Течинт" (Аргентина) стали осуществлять инвестиции за рубежом до либерализации соответствующих отраслей у себя дома. Конкуренция на внутреннем рынке и на глобальном уровне является серьезным вопросом для ТНК развивающихся стран, особенно в тех случаях, когда они все шире интегрированы в глобальные производственные сети в таких отраслях, как автомобилестроение, электроника и швейная промышленность.

Кроме того, решения в отношении вывоза ПИИ зависят и от политики, проводимой правительствами стран базирования и принимающих стран. Китайские ТНК рассматривают политику правительства своей страны в качестве серьезного "выталкивающего фактора", побуждающего их к интернационализации. Индийские же фирмы прельщает поддержка в форме вводимых правительствами принимающих стран регулирующих положений и стимулов, а также благоприятная политика по вопросам конкуренции и ввоза ПИИ. Южноафриканские ТНК в числе важных притягивающих факторов называют, в частности, прозрачное государственное управление, инвестиции в инфраструктуру, твердую валюту, сложившуюся систему имущественных прав и минимум валютного регулирования. Важнее всего то, что политика либерализации в принимающих странах создает множество инвестиционных возможностей, например в результате приватизации государственных активов и предприятий.

Помимо упомянутых выше факторов, существует два других важных момента, побуждающих ТНК развивающихся стран выходить на внешние рынки. Во-первых, высокие темпы роста многих крупных развивающихся стран - прежде всего Индии и Китая - заставляют их задумываться о грядущем дефиците важнейших ресурсов и вводимых факторов производства, необходимых для расширения их экономической деятельности. Это находит отражение в стратегической и политической

мотивации ПИИ, осуществляемых рядом ТНК этих стран, особенно в секторе природных ресурсов. Во-вторых, среди ТНК, обсуждаемых в настоящей главе, произошел установочный или поведенческий сдвиг. Они все больше сознают, что работают в масштабах глобальной, а не отечественной экономики, и это подталкивает их к международному видению. Эти два момента, а также выталкивающие и притягивающие факторы - особенно угроза глобальной конкуренции на внутреннем рынке и как следствие либерализации расширение возможностей за рубежом - придают эмпирическое обоснование идее структурного сдвига к осуществлению ТНК развивающихся стран ПИИ на более ранних этапах и в более широких масштабах.

***... вместе с мотивами и конкурентными преимуществами ТНК приводит к размещению большей части их ПИИ в развивающихся странах.***

В принципе в мотивации инвестиционных решений, принимаемых ТНК, можно выделить четыре главных соображения: стремление к *освоению рынков, повышению эффективности, получению доступа к ресурсам* (во всех этих случаях речь идет о стратегиях использования активов) и *приобретению созданных активов* (стратегия увеличения активов).

Проведенные ЮНКТАД и организациями-партнерами обследования фирм, занимающихся вывозом инвестиций из развивающихся стран, подтверждают, что наиболее важную роль при этом для ТНК развивающихся стран играют ПИИ, ориентированные на освоение рынков, которые осуществляются главным образом в форме внутрирегиональных ПИИ и ПИИ, размещаемых в отдельных развивающихся странах. Уже в рамках этого сегмента имеются различия в динамике ПИИ в зависимости от профиля ТНК: например, ПИИ в потребительские товары и услуги, как правило, имеют региональную ориентацию или осуществляются по линии Юг-Юг; ПИИ в электронные комплекующие обычно концентрируются на региональном уровне (в силу местоположения снабжаемых компаний); в сегменте ИТ-услуг они зачастую имеют региональную направленность и

ориентированы на развитые страны (где расположены главные клиенты); и ПИИ нефтегазовых ТНК ориентированы на региональные рынки, а также на некоторые развитые страны (по-прежнему остающиеся крупнейшими рынками энергоносителей).

Вторым по значимости мотивом выступают ПИИ, ориентированные на повышение эффективности; они осуществляются главным образом ТНК из относительно более передовых развивающихся стран (соответственно с более высокими затратами на рабочую силу); как правило, они концентрируются в нескольких отраслях (таких, как производство электротехнической и электронной продукции, одежды и текстильных изделий). Большая часть ПИИ, размещаемых на основе этих соображений, ориентирована на развивающиеся страны; ПИИ в электротехническую/электронную промышленность высоко сконцентрированы на региональном уровне, а ПИИ в швейную промышленность географически более разбросаны. В целом мотивы осуществления ПИИ по соображениям получения доступа к ресурсам и приобретения созданных активов относительно менее важны для ТНК развивающихся стран. Неудивительно, что большая часть ПИИ, ориентированных на получение доступа к ресурсам, размещается в развивающихся странах, а значительная часть ПИИ, ориентированных на приобретение созданных активов, - в развитых странах.

Помимо перечисленных выше, обычным мотивом для ТНК для ряда стран является постановка стратегических целей перед государственными ТНК правительствами стран их базирования. Правительства некоторых стран поощряют ТНК к обеспечению надежного снабжения страны базирования жизненно важными вводимыми ресурсами, например сырьевыми.

Так, например, и китайские, и индийские ТНК осуществляют инвестиции в страны, имеющие крупные месторождения ресурсов, особенно в нефтегазовом секторе (в целях расширения поставок, в отличие от проведения адресной политики в отношении

покупателей, как это делается в данной отрасли при осуществлении ПИИ, ориентированных на освоение рынков). В случае китайских ТНК стратегия обеспечения надежных поставок широкого ассортимента сырьевых материалов параллельно дополняется упорными дипломатическими усилиями Китая в Африке, Центральной Азии, Латинской Америке и Карибском бассейне и Западной Азии.

С точки зрения размещения ПИИ конечный результат совокупного воздействия соответствующих движущих сил, преимуществ и мотивов заключается в том, что большая часть инвестиций осуществляется в других развивающихся странах (например, в силу сходства потребительских рынков, технологического уровня или институциональных структур) или в пределах их региона (например, в соседних странах, где условия работы им знакомы).

ТНК из развивающихся стран и стран с переходной экономикой прочно укрепляются на этом рынке. Расширяя операции за рубежом, они приобретают знания, которые в принципе будут полезны для них двояким образом. Во-первых, они учатся на опыте и расширяют возможности для работы на международном уровне. Во-вторых, они приобретают экспертный опыт и технологии для увеличения своих специфических внутрифирменных преимуществ, тем самым повышая конкурентоспособность и показатели деятельности. Возросшая конкурентоспособность влечет последствия для стран базирования. К тому же ТНК развивающихся стран могут оказывать воздействие на экономику принимающих развивающихся стран по целому ряду направлений, от потоков финансовых ресурсов и инвестиций до аспектов технологии и квалификации кадров.

***Одним из главных полезных результатов, получаемых ДНК развивающихся стран благодаря вывозу ПИИ, является повышение конкурентоспособности...***

Главным потенциальным полезным эффектом вывоза ПИИ для компаний является повышение конкурентоспособности,

т.е. способности выжить и расширять свою деятельность в условиях открытой экономики и добиваться достижения конечной цели максимального увеличения прибыли и сохранения или увеличения доли рынка. Вывоз ПИИ может стать прямой дорогой к расширению рынка. В некоторых обстоятельствах это - единственный путь, например в тех случаях, когда экспорту препятствуют торговые барьеры или когда по своему профилю ТНК занимается оказанием услуг, которые по своей сути могут быть реализованы только на внутреннем рынке. Действительно, многие ТНК развивающихся стран увеличивают размеры своих рынков с помощью вывоза ПИИ либо в форме СиП, либо в форме инвестиций в новые проекты. Вывоз ПИИ может также способствовать повышению конкурентоспособности компании в результате повышения ее эффективности. Рост отечественных издержек, особенно стоимости рабочей силы, вынуждает ряд ТНК Восточной и Юго-Восточной Азии осуществлять инвестиции там, где уровень издержек ниже, что позволяет добиться значительного прироста эффективности.

В упоминавшихся выше обследованиях компаний из развивающихся стран, осуществляющих вывоз инвестиций, которые проводились ЮНКТАД и организациями-партнерами, в качестве полезного результата чаще всего называлось расширение рынка в широком смысле (включая диверсификацию рынка), а затем уже шел прирост эффективности. Тематические исследования подтверждают, что вывоз ПИИ действительно позволяет компаниям развивающихся стран выходить на новые рынки и расширять масштабы своей деятельности. В целом ряде отраслей, таких, как производство бытовой техники и персональных компьютеров, ряд азиатских ТНК, например "Асер" (Китайская провинция Тайвань), "Арчелик" (Турция), "Хайер" (Китай) и "Леново" (Китай), с успехом добились расширения своих рынков на основе ПИИ, что помогло им вырасти в глобальных игроках. Некоторые компании из других развивающихся стран также рискнули выйти за пределы своих стран и с успехом осуществляют деятельность на региональных и даже глобальных рынках. Например, в 2005 году компания "Семекс" (Мексика)

вышла по производству цемента на третье место в мире, осуществляя более двух третей своих продаж в развитых странах.

Повышение конкурентоспособности предприятия с помощью вывоза ПИИ является непростым делом. Помимо непосредственного эффекта от расширения рынка и/или снижения затрат, нужно повышать технический уровень, создавать новые марки, учиться новым методам управления, выходить на глобальные системы создания стоимости и, включившись в них, переходить к выпуску более сложной продукции. Решение некоторых из этих задач может быть весьма длительным процессом, в строго финансовом смысле мало что давая или вообще ничего не давая в краткосрочном плане. Это особенно вероятно в тех случаях, когда вывозимые ПИИ ориентированы на увеличение, а не эксплуатацию активов, поскольку в первом случае приобретенные активы нужно сначала освоить.

Конкурентоспособность компаний, осуществляющих инвестиции за границей, как правило, выше уровня их коллег, ориентированных на внутренний рынок. Вместе с тем эти компании работают и в условиях рисков, присущих реализации проектов за границей. При осуществлении таких проектов фирму может постигнуть неудача по самым разным причинам, что чревато негативными последствиями для материнской компании. Одной из причин является неблагоприятное положение чужака, во-вторых, могут существовать культурные, социальные и институциональные различия между страной базирования и принимающей страной, а в-третьих, при этом возрастает необходимость координации деятельности и сопряженная с этим сложность организационных структур и условий деятельности.

***...но выиграть при этом могут и страны базирования.***

Кроме того, вывоз ПИИ из развивающихся стран может прямо или косвенно способствовать развитию экономики страны базирования в целом. Есть основания полагать, что наиболее важным потенциальным полезным результатом вывоза ПИИ для стран базирования является повышение конкурентоспособности и

показателей деятельности компаний и соответствующих отраслей. Такие результаты могут превращаться в более широкие преимущества и повышение конкурентоспособности для экономики страны базирования в целом, способствуя преобразованиям в промышленности и повышению уровня производства с выходом на более сложную продукцию, улучшению показателей экспортной деятельности, увеличению национального дохода и расширению возможностей занятости. Повышение конкурентоспособности ТНК, осуществляющих вывоз инвестиций, может передаваться другим компаниям и экономическим агентам в странах базирования через самые разнообразные каналы, в том числе через связи с местными компаниями и механизм цепной реакции через воздействие конкуренции на местные предприятия и через связи и взаимодействие с такими учреждениями, как университеты и научно-исследовательские центры. Короче говоря, чем сильнее интегрированные осуществляющие вывоз инвестиций ТНК в экономику страны базирования, тем больше ожидаемые преимущества для последней.

Имеющиеся данные свидетельствуют о том, что при соответствующих условиях в стране базирования повышение конкурентоспособности компаний, осуществляющих вывоз инвестиций, может на деле способствовать повышению конкурентоспособности промышленности и реструктуризации экономики страны базирования в целом. Так, например, более широкие процессы повышения технического уровня происходят в целых отраслях, компании которых осуществляют вывоз ПИИ. В качестве примера можно назвать отрасль ИТ в Индии, производство потребительской электроники в Республике Корея и Китае и производство компьютеров и полупроводников в Китайской провинции Тайвань.

В то же время вывоз ПИИ может породить и целый ряд опасностей для страны базирования: он может приводить к уменьшению объемов внутренних вложений, истощению определенных секторов экономики и потере рабочих мест. Как всегда, полезную отдачу приходится взвешивать с учетом

возможных пагубных последствий. Отдачу обычно удается получить при соблюдении определенных предварительных условий. Таких, например, как наличие в разумной степени конкурентного рынка в стране базирования или поглощающей способности, позволяющей воспользоваться преимуществами передовой технологии. Конечный результат воздействия на экономику страны базирования различных экономических и неэкономических факторов зависит от базовых мотивов и стратегий компаний, принимающих решения размещать инвестиции за рубежом, и от параметров самой экономики страны базирования.

Хотя вывоз ПИИ влечет перелив капитала из страны базирования в принимающую страну, он может генерировать и потоки средств в виде репатрируемых прибылей, роялти и лицензионных платежей и оплаты принимающей страной возросшего импорта из страны базирования (нередко в форме внутрифирменной торговли). В целом сразу же после вывоза инвестиций сальдо финансовых потоков, как правило, является отрицательным, но затем постепенно сменяется положительным. Кроме того, представляется, что вывоз ПИИ оказывает отсроченное, но в целом положительное воздействие на динамику внутренних инвестиций.

Последствия вывоза ПИИ для торговли страны базирования в значительной степени - как и в случае ПИИ развитых стран - зависят от мотивации компании и видов осуществляемых инвестиций. Если ТНК нужны природные ресурсы, вывоз ПИИ может вести к увеличению импорта этих ресурсов и экспорта товаров, необходимых для их добычи. Можно ожидать, что ПИИ, ориентированные на освоение рынка, будут стимулировать экспорт промежуточной продукции и инвестиционных товаров из страны базирования в принимающую страну. Если же ставится цель повышения эффективности или снижения затрат, вывоз ПИИ может влечь за собой расширение экспорта и импорта, особенно по каналам внутрифирменной торговли, а также их масштабов и структуры, в зависимости от географического охвата интегрированной международной производственной деятельности



ТНК. Результаты ряда исследований экономики азиатских развивающихся стран базирования и данные о торговле филиалов ТНК развивающихся стран в Соединенных Штатах и Японии позволяют говорить о прямой зависимости между экспортом из страны базирования и вывозом ПИИ развивающимися странами.

В случае занятости последствия также зависят от мотивов ПИИ. С точки зрения страны базирования множество вопросов может возникать в случае ПИИ, ориентированных на повышение эффективности. Даже если они приводят к повышению спроса на более квалифицированную рабочую силу на родине, такие возможности могут мало что давать работникам с низкой квалификацией. ПИИ других видов, как представляется, оказывают на занятость позитивное воздействие в долгосрочном плане, в значительной степени в зависимости от мотивов фирм и характера их инвестиций за границей. Данные по ряду азиатских стран, таких, как Гонконг (Китай) и Сингапур, свидетельствуют о том, что при наличии соответствующих условий вывоз ПИИ может создавать дополнительные рабочие места для высококвалифицированных технических специалистов и управленческих кадров, сокращая занятость в сегменте неквалифицированной рабочей силы. В целом в этих странах эффект создания рабочих мест в результате вывоза ПИИ превышает эффект их сокращения. Вместе с тем многое зависит от способности людских ресурсов в стране базирования приспособляться к изменениям в структуре ее экономики.

***Развивающиеся принимающие страны могут также выиграть от увеличения ПИИ по линии Юг-Юг.***

Для развивающихся принимающих стран ПИИ из других развивающихся стран расширяют диапазон потенциальных источников капитала, технологии и управленческих навыков. Это может быть крайне важно для развивающихся стран с низким уровнем доходов. Как отмечалось выше, в ряде НРС такие инвестиции составляют значительную долю общего притока ПИИ. В той степени, в какой фирмы из развивающихся стран инвестируют значительные объемы средств в других

---

развивающихся странах, такие инвестиции являются важным дополнительным каналом для дальнейшего развития экономического сотрудничества Юг-Юг.

Поскольку мотивы и сильные конкурентные стороны ТНК развивающихся стран и искомые ими преимущества местоположения по ряду аспектов отличаются от соответствующих параметров ТНК из развитых стран, их воздействие на экономику принимающих развивающихся стран также может давать определенные преимущества в сравнении с ПИИ из развитых стран. Так, например, технические и деловые модели ТНК развивающихся стран в целом несколько ближе к используемым компаниями в принимающих развивающихся странах, что позволяет говорить о более высокой вероятности налаживания полезных связей и освоения технологии. Кроме того, для выхода на рынок ТНК развивающихся стран, как правило, чаще используют инвестиции в новые объекты, а не СиП. Особенно это касается инвестиций в развивающихся принимающих странах. В этом смысле выше вероятность того, что их инвестиции сразу же дадут отдачу в плане укрепления производственного потенциала в развивающихся странах.

Характер влияния ПИИ из развивающихся стран на динамику торговли также зависит от мотивов их осуществления. ПИИ, ориентированные на повышение эффективности, скорее всего будут стимулировать экспорт с возможным параллельным положительным эффектом в различных формах на местном рынке. Одним из наглядных примеров ПИИ, ориентированных на повышение эффективности, последнего времени являются инвестиции в швейной промышленности, которые оказали значительное стимулирующее воздействие на динамику экспорта, в частности из НРС. Однако масштабы использования местных источников и формирования обратных связей в данной отрасли были ограниченными, в результате чего с окончанием срока действий квот МФА, объемы таких ПИИ сократились, например в Лесото. В случае ПИИ, ориентированных на освоение рынка, особенно в обрабатывающем секторе, эффект проявляется главным образом в форме замещения импорта. ПИИ, ориентированные на

получение доступа к ресурсам, безусловно, имеют экспортную нацеленность практически по определению и могут позволять принимающей стране диверсифицировать свои рынки.

Одним из серьезных преимуществ для развивающихся стран, принимающих ПИИ ТНК развивающихся стран, в сравнении с инвестициями ТНК развитых стран, является более высокий потенциал первых из них в плане создания занятости. Главная причина этого кроется в том, что ТНК развивающихся стран могут быть в большей степени ориентированными на трудоемкие отрасли и более склонными применять менее сложные и более трудоемкие технологии, особенно в обрабатывающей промышленности. Эмпирические данные о средней численности занятости в расчете на один филиал в принимающей развивающейся стране свидетельствуют о том, что ТНК развивающихся стран нанимают больше работников, чем ТНК развитых стран. Так, например, в случае стран Африки к югу от Сахары оказалось, что в большинстве обследуемых отраслей показатели трудоинтенсивности у ТНК развивающихся стран были выше, чем у ТНК развитых стран. Зарубежные филиалы ТНК развивающихся стран в целом создавали в расчете на 1 млн. долл. активов больше рабочих мест, чем ТНК развитых стран. Влияние ПИИ на уровень заработной платы, как правило, является позитивным, поскольку ТНК в целом платят больше, чем местные наниматели. Несмотря на ограниченный объем данных конкретно по ТНК развивающихся стран, косвенные свидетельства говорят о том, что по крайней мере в случае квалифицированных работников уровень предлагаемой ими заработной платы выше в сравнении с отечественными фирмами принимающих стран.

Однако ПИИ по линии Юг-Юг - равно как и любые ПИИ - сопряжены с опасностями, которые могут породить определенную озабоченность. Одна из них заключается в том, что зарубежные ТНК могут занять доминирующее положение на местном рынке. Кроме того, некоторые принимающие страны могут ощущать угрозу в результате присутствия слишком большого числа компаний из какой-либо одной страны базирования. Например, доминирующие позиции ТНК Южной

Африки породили определенную тревогу в соседних принимающих странах. Кроме того, в том случае, когда осуществляющее инвестиции предприятие принадлежит государству, возникает проблема неподобающего политического влияния, как это имеет место в случае многих ТНК развивающихся стран в секторе природных ресурсов. Разногласия могут возникать и по поводу политических и социальных аспектов деятельности ТНК, отчасти вследствие самих масштабов их операций. В развивающихся принимающих странах такие проблемы порой усугубляются отсутствием адекватной нормативно-правовой базы и неравенством при распределении экономической отдачи от ввоза ПИИ. В странах, где отечественная промышленность развита недостаточно, правительства могут быть не в состоянии обеспечивать, например, соблюдение приемлемых трудовых и экологических стандартов в тех случаях, когда зарубежные фирмы внедряют новые производственные технологии или методы работы.

В целом, вывоз ПИИ из развивающихся стран потенциально прокладывает путь к преимуществам экономического сотрудничества между развивающимися странами. Поскольку инвестициям ТНК развивающихся стран присущи определенные особенности, в том числе более высокая степень ориентации на трудоемкие отрасли, они особенно актуальны для стран с низким уровнем доходов. В то же время вывоз ПИИ из развивающихся стран является относительно новым явлением. Представленный в настоящем докладе ограниченный массив данных свидетельствует о том, что как для развивающихся стран базирования, так и для принимающих развивающихся стран позитивный эффект ПИИ из развивающихся стран может перевешивать негативные последствия; однако необходимы дополнительные исследования для углубления понимания механизма воздействия таких ПИИ на экономику развивающихся стран.

***Параллельно с расширением вывоза ПИИ из развивающихся стран меняется политика в странах базирования...***

Параллельно с превращением ТНК из ряда развивающихся стран и стран с переходной экономикой в ведущих региональных или глобальных игроков важные сдвиги происходят в политике по вопросам ПИИ и смежной тематике как в развитых, так и в развивающихся странах. Активно проводимая политика влияет на способность стран - будь то источники или реципиенты таких инвестиций - получать отдачу от подобной инвестиционной деятельности. Обеспечивая надлежащую правовую и институциональную среду правительства стран базирования могут создавать условия, которые будут побуждать их компании использовать при осуществлении зарубежных инвестиций методы, позволяющие получить отдачу для страны базирования.

С точки зрения страны базирования все больше развивающихся стран и стран с переходной экономикой идут по пути демонтажа прежних барьеров для вывоза ПИИ. Хотя контроль за движением капиталов в той или иной форме сохраняется, чтобы снизить риск бегства капитала или финансовой нестабильности, действующие ограничения главным образом направлены на ограничение не ПИИ, а других международных потоков капитала. Прямой запрет на вывоз ПИИ сохраняется лишь в небольшом числе развивающихся стран. Страны все шире признают потенциальные преимущества вывоза ПИИ. В некоторых странах, особенно в развивающихся странах Азии, правительства даже применяют целый арсенал мер поддержки для того, чтобы поощрить фирмы своих стран к осуществлению инвестиций за границей. Такие меры включают информационное обеспечение, услуги по поиску партнеров, финансовые или налоговые стимулы, а также страхование зарубежных инвестиций.

Какой-либо универсальной политики, которую можно было бы рекомендовать для решения вопросов, связанных с вывозом ПИИ, не существует. Каждой стране базирования нужно разрабатывать и проводить политику, отвечающую ее конкретным обстоятельствам. Выиграет ли та или иная страна, перейдя от "пассивной

либерализации" к "активному поощрению" вывоза ПИИ, зависит от множества факторов, в том числе от возможностей сектора предприятий и связей компаний-инвесторов с остальной частью экономики. Для того чтобы с успехом реализовать возможности более широкого доступа к иностранным рынкам, ресурсам и стратегическим активам, который позволяет получить вывоз ПИИ, необходим определенный местный потенциал. Кроме того, для получения более общей отдачи от вывоза ПИИ может потребоваться известный уровень поглощающей способности отечественного сектора предприятий. Поэтому во многих странах с низким уровнем доходов, возможно, целесообразно будет сосредоточить усилия на создании более привлекательного делового климата и на расширении потенциала отечественных компаний.

Тем не менее странам, принимающим решение поощрять осуществление их компаниями инвестиций за рубежом, желательно вписывать конкретные меры по вопросам вывоза ПИИ в более широкие рамки политики содействия повышению конкурентоспособности. С учетом важности создания отечественного потенциала, который позволял бы получать выгоду от вывоза ПИИ, следует увязывать политику по вопросам вывоза ПИИ с мерами, принимаемыми в таких областях, как развитие малых и средних предприятий, технология и инновационная деятельность. Кроме того, вывоз ПИИ является лишь одним из нескольких возможных путей подключения той или иной страны или ее компаний к глобальным производственным системам. Ввиду этого усилия правительств по поощрению вывоза ПИИ могут дать больший эффект при их тесной координации с мероприятиями по привлечению ввоза ПИИ, поощрению импорта или экспорта, миграции и потоков технологии. Система мер по поощрению вывоза ПИИ получила наибольшее развитие в странах Южной, Восточной и Юго-Восточной Азии. В ряде стран этого региона правительственная политика стимулирования проводится через организации по содействию развитию торговли, агентства по поощрению инвестиций (АПИ), агентства по кредитованию экспорта и экспортно-импортные банки. Целый ряд инструментов политики применяется творчески, зачастую с прицелом на

конкретные виды вывозимых ПИИ. Некоторые правительства стран Африки и Латинской Америки публично подчеркивают важность вывоза ПИИ, однако эти заявления редко подкрепляются конкретными мерами стимулирования.

Особого внимания заслуживает роль вывоза ПИИ в контексте сотрудничества по линии Юг-Юг. Правительства стран Азии и Африки примерно очертили круг конкретных программ в интересах содействия осуществлению таких инвестиций. Некоторые программы нацелены на укрепление процесса внутрирегионального развития (например, в случае инфраструктурных ПИИ южноафриканских государственных предприятий), другие же являются межрегиональными по своему охвату. Эта область требует дальнейшего изучения и поддержки на основе более тесного сотрудничества учреждений развивающихся стран. Одной из интересных недавних инициатив ЮНКТАД в этом направлении является создание глобальной сети экспортно-импортных банков и учреждений, занимающихся финансированием развития, которая позволит организовать обмен опытом между экспортно-импортными банками развивающихся стран.

***...принимающие страны реагируют на это с использованием различных инструментов политики...***

Возникают и последствия в плане политики принимающих стран. Один из центральных вопросов заключается в том, что развивающиеся принимающие страны могут делать для эффективного использования всех возможностей расширения ПИИ из стран Юга. С точки зрения усиления позитивной отдачи таких ПИИ им необходимо рассматривать весь спектр политики, позволяющей влиять на поведение иностранных филиалов и их взаимодействие с местными предприятиями. Для этого в процессе разработки стратегии привлечения нужных видов ПИИ требуется учет конкретных особенностей различных отраслей и видов деятельности. Кроме того, важно содействовать увеличению масштабов и повышению качества связей между иностранными филиалами и отечественными фирмами. Правительства

---

принимающих стран могут использовать целый ряд мер для поощрения налаживания связей между отечественными поставщиками и иностранными филиалами повышения вероятности возникновения цепной реакции в областях информации, технологии и подготовки кадров. В плане устранения потенциальных проблем и негативных последствий в связи с ввозом ПИИ принципиальной разницы между политикой, проводимой в случае ПИИ из развитых стран, и той, которая требуется при ввозе ПИИ из развивающихся стран и стран с переходной экономикой, нет.

С учетом возможностей ПИИ по линии Юг-Юг многие развивающиеся принимающие страны взяли на вооружение специальные стратегии привлечения таких инвестиций. В ходе обследования АПИ, проводившегося ЮНКТАД в 2006 году, более 90% всех африканских респондентов указали, что в настоящее время они проводят адресную политику в отношении ПИИ из других развивающихся стран, в первую очередь стран их региона. В самом деле, в случае африканских АПИ список представляющих наибольший интерес развивающихся стран базирования возглавляет Южная Африка, а в регионе Латинской Америки и Карибского бассейна такой страной является Бразилия. Между тем АПИ развитых стран также уделяют повышенное внимание инвесторам из развивающихся стран и стран с переходной экономикой. Значительное число таких агентств уже создали с этой целью местные бюро, например в Бразилии, Индии, Китае, Республике Корея, Сингапуре и Южной Африке. Наблюдающееся расширение спектра потенциальных источников ПИИ, возможно, означает усиление переговорных позиций стран-реципиентов, в результате чего они могут привлекать больше инвесторов для конкурентной борьбы за существующие инвестиционные возможности.

Несмотря на заинтересованность в ПИИ из развивающихся стран и стран с переходной экономикой, определенные круги с меньшим энтузиазмом относятся к некоторым новым инвесторам. Ряд трансграничных СиП транснациональных корпораций, имеющих связи с правительствами своих стран, породили опасения



по поводу национальной безопасности. Другие же заставили опасаться сокращения рабочих мест. Странам, в которых государственные ТНК встают на путь интернационализации посредством ПИИ, нужно отдавать себе отчет о связанных с этим потенциальных острых моментах. В некоторых принимающих странах государственная собственность рассматривается как фактор повышенного риска сделки, совершаемой не по чисто экономическим мотивам. Особенно так обстоит дело в тех случаях, когда приобретения затрагивают энергетику, инфраструктурные услуги или другие отрасли, сопряженные с "аспектом безопасности". Будь то частные или государственные, инвесторы из развивающихся стран или стран с переходной экономикой, добиваясь доступа к рынкам и ресурсам развитых стран, могут также сталкиваться с усиливающимся нажимом, заставляющим полнее учитывать вопросы, связанные с корпоративным управлением и прозрачностью.

Что касается стран-реципиентов, ведущим предпринимателям, профсоюзам и тем, кто отвечает за разработку политики, возможно, придется привыкать к тому, что все чаще будут заключаться сделки, в которых приобретать отечественные фирмы будут компании из развивающихся стран и стран с переходной экономикой. Увеличение числа компаний, вступающих в конкурентную борьбу за приобретение местных активов, может оказаться весьма полезным для принимающей страны. Странам нужно проявлять осторожность при применении своего законодательства в целях защиты интересов национальной безопасности, не забывая о риске вызвать возможную ответную и в том числе протекционистскую реакцию.

***...и это влечет последствия и в плане урегулирования вопросов СОК...***

По мере расширения деятельности компаний развивающихся стран за границей в свою очередь может повышаться и важность вопросов социальной ответственности корпораций (СОК). В ходе дискуссий по СОК в центре внимания традиционно находились ТНК развитых стран и вопросы их поведения за границей; позднее

с подобными проблемами столкнулось также руководство ТНК из развивающихся стран и стран с переходной экономикой. Соблюдение целого ряда принятых на международной основе стандартов СОК может оборачиваться издержками для соответствующих фирм, но благодаря этому могут также генерироваться существенные преимущества - не только для принимающей страны, но и для компаний-инвесторов и стран их базирования. Ряд ТНК развивающихся стран уже включили политику по вопросам СОК в арсенал своих деловых стратегий, причем некоторые из них даже становятся лидерами в этой области. Например, более половины компаний, участвующих в "Глобальном договоре" Организации Объединенных Наций базируются в развивающихся странах. Кроме того, некоторые развивающиеся страны формируют нормативную и культурную среду, служащую фундаментом стандартов СОК. Эти инициативы выдвигаются как правительствами, так и ассоциациями предпринимателей, неправительственными организациями или же международными организациями.

*...и для международной нормотворческой деятельности.*

За рамками деятельности по разработке политики на национальном уровне параллельно с ростом ПИИ из стран Юга наблюдается заметное расширение инвестиционного сотрудничества Юг-Юг по линии МИС. К тому же увеличение ПИИ из ряда этих стран, по всей вероятности, будет усиливать потребность их предпринимательских кругов в расширении защиты осуществляемых зарубежных инвестиций. В результате, помимо использования МИС в качестве инструмента поощрения ввоза ПИИ, правительства некоторых развивающихся стран будут все шире рассматривать возможность применения МИС в интересах защиты и упрощения процедур вывоза инвестиций. Это может сказаться на содержании будущих договоров и в результате поставить перед правительствами этих развивающихся стран еще одну задачу взвешенной оценки необходимости проявления гибкости в области регулирования с учетом интересов собственных ТНК, осуществляющих инвестиционную деятельность за границей.

\* \* \*

Директивные органы в странах на всех уровнях развития должны уделять больше внимания появлению новых источников ПИИ, чтобы максимально увеличить полезный эффект этого возникшего в последнее время явления для процесса развития. Имеются возможности для обмена опытом в этой области между директивными органами развивающихся стран и стран с переходной экономикой. Сотрудничество принимающих стран и стран базирования по линии Юг-Юг может создать дополнительные возможности для трансграничных инвестиций и способствовать развитию и тех, и других стран. В перспективе развития сотрудничества Юг-Север просматривается аналогичная потребность в диалоге, повышении информированности и углублении понимания факторов, выступающих движущей силой ПИИ из стран Юга, и их потенциального воздействия. ЮНКТАД и другие международные организации способны сыграть важную роль в этой связи, проводя аналитическую работу, оказывая техническую помощь и, не в последнюю очередь, обеспечивая форумы для обмена мнениями и опытом, с тем чтобы помочь странам в полной мере реализовать преимущества увеличения ПИИ из развивающихся стран и стран с переходной экономикой.

Женева, август 2006 года

Супачай Паничпакди  
Генеральный секретарь  
ЮНКТАД

## ПРИЛОЖЕНИЕ

*Доклад о мировых инвестициях, 2006 год: ПИИ из развивающихся стран и стран с переходной экономикой: последствия для развития*

### Содержание

**PREFACE**  
**ACKNOWLEDGEMENTS**  
**OVERVIEW**

### **PART ONE** **A YEAR OF SUSTAINED FDI GROWTH**

#### **CHAPTER I. GLOBAL TRENDS: RISING FDI INFLOWS**

- A. Overall trends and developments in FDI
  - 1. Trends, patterns and characteristics
  - 2. Some issues concerning FDI statistics: what is behind the numbers?
  - 3. A new wave of cross-border M&As
  - 4. FDI performance and potential
- B. Policy developments
  - 1. National policy changes
  - 2. Recent developments in international investment arrangements
- C. The largest TNCs
  - 1. The world's 100 largest TNCs
  - 2. The top 100 TNCs from developing economies
  - 3. Transnationality of top TNCs
  - 4. TNCs' most-favoured locations
  - 5. The world's 50 largest financial TNCs
- D. Prospects

#### **CHAPTER II. REGIONAL TRENDS: FDI GROWS IN MOST REGIONS**

Introduction

- A. Developing countries
  - 1. Africa
  - 2. South, East and South-East Asia, and Oceania
  - 3. West Asia
  - 4. Latin America and the Caribbean
- B. South-East Europe and the Commonwealth of Independent States

1. Geographical trends
  2. Sectoral trends: manufacturing dominates inflows, natural resources lead outflows
  3. Policy developments
  4. Prospects
- C. Developed countries
1. Geographical trends
  2. Sectoral trends: inflows up in all sectors
  3. Policy developments
  4. Prospects

**PART TWO**  
**FDI FROM DEVELOPING AND TRANSITION ECONOMIES:**  
**IMPLICATIONS FOR DEVELOPMENT**

**INTRODUCTION**

**CHAPTER III. EMERGING SOURCES OF FDI**

- A. Developing and transition economies gain ground as home countries
1. FDI from developing and transition economies increases
  2. Growing importance of Asia as a source of FDI
  3. Services dominate
  4. South-South FDI becomes significant
- B. Global and regional players emerging from developing and transition economies
1. The rise of TNCs from developing and transition economies
  2. TNCs from Africa
  3. TNCs from Asia
  4. TNCs from Latin America and the Caribbean
  5. TNCs from South-East Europe and the CIS
- C. Salient features of the emerging sources of FDI

**CHAPTER IV. DRIVERS AND DETERMINANTS**

- A. Conceptual framework
1. The theory of transnational corporations and foreign direct investment
  2. The investment development path and the emergence of TNCs from developing and transition economies
  3. Application of the theory to TNCs from developing and transition economies
- B. Competitive advantages, drivers and motives
1. Sources of competitive advantages

2. Drivers to internationalization
3. Motivations and strategies

C. Conclusions

**CHAPTER V. IMPACT ON HOME AND HOST DEVELOPING ECONOMIES**

A. Impact on home economies

1. Outward FDI and the competitiveness of developing-country TNCs
2. Outward FDI and the competitiveness and restructuring of home-country industries
3. Macroeconomic, trade and employment effects in the home economy
4. Concluding remarks

B. Impact on host economies

1. Assessing host-country impact
2. Impact on host developing economies
3. Concluding remarks

C. Conclusions

**CHAPTER VI. NATIONAL AND INTERNATIONAL POLICIES**

A. The role of home-country policies

1. Competitiveness policies and outward FDI
2. Policies specific to outward FDI
3. Mitigating potential risks associated with outward FDI

B. Implications for host-country policies

1. Host-country policies for maximizing the benefits from South-South FDI
2. More FDI sources for IPAs to target
3. Reactions to takeovers by TNCs from developing countries

C. International agreements and fdi from developing and transition economies

1. The growing role of IIAs
2. Regional economic integration agreements and South-South FDI

D. Corporate social responsibility and TNCs from developing and transition economies

1. Multilaterally agreed CSR principles
2. Benefits for TNCs from the South from addressing CSR issues
3. Encouraging good practices

E. Concluding remarks

**CONCLUSIONS**

**REFERENCES**

**SELECTED UNCTAD PUBLICATIONS ON TNCs AND FDI**

**QUESTIONNAIRE**

### Перечень докладов о мировых инвестициях

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

UNCTAD, *World Investment Report 2005. Transnational Corporations and the Internationalization of R&D. Overview*. 50 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/WIR/2004 (Overview). Available free to charge.

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

UNCTAD, *World Investment Report 2004. The Shift Towards Services. Overview*. 54 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/WIR/2004 (Overview). Available free to charge.

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

UNCTAD, *World Investment Report 2003. FDI Policies for Development: National and International Perspectives. Overview*. 42 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/WIR/2003 (Overview). Available free to charge.

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

UNCTAD, *World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness. Overview*. 66 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/WIR/2002 (Overview). Available free of charge.

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

UNCTAD, *World Investment Report 2001: Promoting Linkages. Overview*. 63 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/WIR/2001 (Overview). Available free of charge.

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

UNCTAD, *World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development. Overview*. 65 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/WIR/2000 (Overview). Available free of charge.

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

UNCTAD, *World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development. Overview*. 75 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/WIR/1999 (Overview). Available free of charge.

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

UNCTAD, *World Investment Report 1998: Trends and Determinants. Overview*. 72 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/WIR/1998 (Overview). Available free of charge.

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

UNCTAD, *World Investment Report 1997: Transnational Corporations, Market Structure and Competition Policy. Overview*. 76 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/ITE/IIT/5 (Overview). Available free of charge.

UNCTAD, *World Investment Report 1996: Investment, Trade and International Policy Arrangements* (New York and Geneva, 1996). 364 pages. Sales No. E.96.11.A. 14.

UNCTAD, *World Investment Report 1996: Investment, Trade and International Policy Arrangements. Overview*. 22 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/DTCI/32 (Overview). Available free of charge.



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

UNCTAD, *World Investment Report 1995: Transnational Corporations and Competitiveness. Overview*. 68 pages (A, C, E, F, R, S). Document symbol: UNCTAD/DTCI/26 (Overview). Available free of charge.

UNCTAD, *World Investment Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace* (New York and Geneva, 1994). 482 pages. Sales No.E.94.11.A.14.

UNCTAD, *World Investment Report 1994: Transnational Corporations, Employment and the Workplace. An Executive Summary*. 34 pages (C, E, also available in Japanese). Document symbol: UNCTAD/DTCI/10 (Overview). Available free of charge.

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

UNCTAD, *World Investment Report 1993: Transnational Corporations and Integrated International Production. An Executive Summary*. 31 pages (C, E). Document symbol: ST/CTC/159 (Executive Summary). Available free of charge.

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

DESD/TCMD, *World Investment Report 1992: Transnational Corporations as Engines of Growth: An Executive Summary*. 26 pages. Document symbol: ST/CTC/143 (Executive Summary). Available free of charge.

UNCTC, *World Investment Report 1991: The Triad in Foreign Direct Investment* (New York, 1991). 108 pages. Sales No. E.9 1.II.A. 12. \$25.

## КАК ПОЛУЧИТЬ ИЗДАНИЯ ОРГАНИЗАЦИИ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ

Издания Организации Объединенных Наций можно приобрести у распространителей по всему миру. Их можно также получить, направив письмо по адресу:

United Nations Publications  
Sales and Marketing Section,  
DC2-853  
United Nations Secretariat  
New York, N.Y. 100 17  
U.S.A.  
Тел.: ++1 212 963 8302 или 1 800 253 9646  
Факс: ++1 212 963 3489  
Адрес эл. почты: [publications@un.org](mailto:publications@un.org)

или

United Nations Publications  
Sales and Marketing Section,  
Rm. C. 113-1  
United Nations Office at Geneva  
Palais des Nations  
CH-1211 Geneva 10  
Switzerland  
Тел.: ++41 22 917 2612  
Факс: ++41 22 917 0027  
Адрес эл. почты: [unpubli@unog.ch](mailto:unpubli@unog.ch)

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

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

Khalil Hamdani  
Officer-in-Charge  
Division on Investment, Technology and Enterprise  
Development  
United Nations Conference on Trade and Development  
Palais des Nations, Room E-10052  
CH-1211 Geneva 10 Switzerland  
Тел.: ++41 22 907 4533  
Факс: ++41 22 907 0498  
Адрес эл. почты: [khalil.hamdani@unctad.org](mailto:khalil.hamdani@unctad.org)

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

### Анкета

*Доклад о мировых инвестициях, 2006 год:  
ПИИ из развивающихся стран и стран с переходной  
экономикой: последствия для развития*

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

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

Анкета имеется также в интерактивном режиме на вебсайте по адресу: [www.unctad.org/wir](http://www.unctad.org/wir).

1. **Фамилия и служебный** адрес респондента (по желанию):

---

---

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

- |                                      |                          |  |                          |
|--------------------------------------|--------------------------|--|--------------------------|
| Государственный орган                | <input type="checkbox"/> | Государственное предприятие                    | <input type="checkbox"/> |
| Частно-предпринимательская структура | <input type="checkbox"/> | Академическое или исследовательское учреждение | <input type="checkbox"/> |
| Международная организация            | <input type="checkbox"/> | СМИ  | <input type="checkbox"/> |

- 
- Некоммерческие организации  Другие области (просьба указать)
3. В какой стране Вы работаете? \_\_\_\_\_
4. Как Вы оцениваете содержание настоящей публикации?
- Отлично  Удовлетворительно   
Хорошо  Неудовлетворительно
5. Насколько полезна настоящая публикация для Вашей работы?
- Очень полезна  Полезна в определенной степени  Бесполезна
6. Укажите три момента, которые Вам больше всего понравились в настоящей публикации, и насколько они полезны для Вашей работы:
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
7. Укажите три момента, которые Вам меньше всего понравились в настоящей публикации:
- \_\_\_\_\_
- \_\_\_\_\_
8. Насколько полезны в целом эти издания для Вашей работы?
- Очень полезны  Полезны в определенной мере  Бесполезны
9. Получаете ли Вы регулярно реферативный журнал Отдела *Transnational Corporations* (в прошлом - *The CTC Reporter*), выходящий три раза в год?
- Да  Нет

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

---

---

10. Как или где к Вам попала эта публикация:

- |                                    |                          |                            |                          |
|------------------------------------|--------------------------|----------------------------|--------------------------|
| Купил(а)                           | <input type="checkbox"/> | На семинаре/<br>симпозиуме | <input type="checkbox"/> |
| Заказал(а) бесплатный<br>экземпляр | <input type="checkbox"/> | По почте                   | <input type="checkbox"/> |
| Иным способом                      | <input type="checkbox"/> |                            |                          |

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

---