



КОНФЕРЕНЦИЯ ОРГАНИЗАЦИИ
ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ
ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ

Distr.
GENERAL

TD/B/55/5
7 August 2008

RUSSIAN
Original: ENGLISH

Совет по торговле и развитию

Пятьдесят пятая сессия

Женева, 15-26 сентября 2008 года

Пункт 8 предварительной повестки дня

**ИНВЕСТИЦИИ В ЦЕЛЯХ РАЗВИТИЯ: ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ
КОРПОРАЦИИ, ИНФРАСТРУКТУРА И РАЗВИТИЕ**

Справочная записка подготовленная секретариатом ЮНКТАД*

Резюме

В настоящей записке излагаются некоторые из выводов, сделанных в документе *World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge* (Доклад о мировых инвестициях, 2008 год: Транснациональные корпорации и инфраструктурный вызов).

Для удовлетворения колоссальных инвестиционных потребностей развивающихся стран, в том числе наименее развитых стран (НРС), в инфраструктурной сфере требуется расширение участия частного сектора, который во многих случаях представлен транснациональными корпорациями (ТНК). Участие ТНК может дополнять, но не подменять внутренние государственные и частные инвестиции в инфраструктуру. Поскольку инвестиции в инфраструктуру в силу самого своего характера ориентируются главным образом на освоение рынка, странам с малыми размерами экономики и слабыми системами управления зачастую бывает трудно привлекать их. ТНК будут инвестировать свои средства только в проекты, которые обеспечивают надлежащие прибыли. Рост спроса во многих развитых странах и крупных странах с формирующейся рыночной экономикой также ориентирует потенциальных инвесторов на ожидаемое получение более высоких прибылей при данном конкретном уровне риска. Ожидания должны быть реалистичными, но здесь свою роль могут сыграть стратегии и политика правительств.

* Вышеуказанная дата представления настоящего документа объясняется задержками при его обработке.

Хотя в конечном счете воздействие ТНК определяется поведением каждой фирмы, самым важным фактором является качество институциональной и нормативно-правовой базы принимающей страны. В идеале шагам, направленным на открытие экономики страны для иностранных инвестиций, должны предшествовать конкурентная реструктуризация, введение системы регулирования и создание независимого регулирующего учреждения. Среди различных инфраструктурных отраслей самая высокая степень открытости отмечается в сфере мобильных телекоммуникаций, а самая низкая - в сфере водоснабжения. В целом страны более открыты для привлечения ТНК в тех отраслевых сегментах, которые относительно легко поддаются демополизации и введению режима конкуренции, а также в тех случаях, когда они обладают более значительным институциональным и нормативно-правовым потенциалом.

Для понимания пригодности различных форм обслуживания инфраструктуры – от государственного обслуживания до различных форм партнерства между государственным и частным секторами (ПГЧС) и до полной приватизации - правительствам необходимо также обеспечить возможности для оценки различных вариантов, а также для разработки и контроля за реализацией различных проектов. Асимметрия между ТНК, обладающими более полной информацией и более значительным опытом, и правительствами может ставить служащих государственного сектора в невыгодное положение на переговорах с компаниями. Необходимо прилагать более значительные усилия для формирования потенциала в этой области.

Главная задача политики заключается в создании соответствующих структур стимулов для осуществления таких инвестиций ТНК, которые помогают достичь различных целей в области развития. Для этого может потребоваться сочетание таких мер, как улучшение системы управления в принимающих странах, более значительная поддержка со стороны международного сообщества и ответственное поведение со стороны инвесторов. Для получения наиболее значительных потенциальных выгод от привлечения ТНК и устранения потенциальных проблем необходимы согласованные усилия всех соответствующих сторон.

Введение

1. В ходе ЮНКТАД XII государства-члены приняли решение о том, что Совет по торговле и развитию должен, в частности, уделять особое внимание "обзору полноформатных публикаций и выполнению функций форума по распространению информации об основных сделанных выводах" (Аккрское соглашение, пункт 192 b)). Настоящая справочная записка служит основой для обсуждения Советом документа *World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge* (Доклад о мировых инвестициях, 2008 год: Транснациональные корпорации и инфраструктурный вызов), который будет выпущен 24 сентября 2008 года. Настоящая записка в значительной мере основывается на Докладе о мировых инвестициях, 2008 год, и в ней содержится обзор некоторых из главных тенденций и принципиальных уроков, выделенных в этом документе.

2. Инфраструктурные отрасли имеют важное значение для экономического и социального развития всех стран¹. Они оказывают услуги, которые имеют решающее значение для эффективности, конкурентоспособности и роста объемов производственной деятельности. Доступ к недорогостоящему электричеству и питьевой воде является важным фактором, определяющим уровень жизни всего населения той или иной страны. Роль инфраструктуры в подкреплении производственной деятельности и в поддержании минимального качества жизни является решающей в деле искоренения нищеты и достижения целей в области развития, сформулированных в Декларации тысячелетия. Во многих странах с низкими уровнями доходов инвестиционные потребности в сфере инфраструктуры являются колоссальными, а потенциал отечественной экономики в деле мобилизации необходимых ресурсов ограничен.

3. Для удовлетворения значительных инвестиционных потребностей развивающихся стран, в том числе НРС, в сфере инфраструктуры требуется расширение участия частного сектора, который во многих случаях представлен ТНК. Однако как привлечение ТНК к осуществлению инфраструктурных проектов, так и извлечение максимальных выгод из их участия - это отнюдь не простая задача. Так, правительствам необходимо оценивать, когда сто́ит и можно вовлекать ТНК в развитие их инфраструктуры и управление ею и каким образом можно обеспечить, чтобы проекты с участием ТНК способствовали достижению их целей в области развития. В развивающихся, а также в развитых странах

¹ В настоящей записке главное внимание уделяется физической инфраструктуре, которая состоит из сетей энергоснабжения, телекоммуникаций, водоснабжения и канализационных систем, аэропортов, автомобильных дорог, железных дорог и морских портов (последние четыре отрасли относятся к сфере транспортной инфраструктуры).

те, кто занимается выработкой политики, продолжают вести поиск путей обеспечения надлежащего, эффективного и справедливого обслуживания инфраструктуры.

4. Настоящая записка построена следующим образом. В первой главе высвечиваются огромные инвестиционные потребности развивающихся стран в сфере инфраструктуры. В главе II анализируются некоторые из новых тенденций, связанных с масштабами и характером участия ТНК в различных инфраструктурных отраслях и регионах, и отмечается растущая роль ТНК из развивающихся стран и стран с переходной экономикой. В главе III описываются основные аспекты потенциального воздействия привлечения ТНК на принимающую страну и рассматривается вопрос о том, что требуется для гарантированного получения выгод. В главе IV анализируется роль национальной и международной политики в получении отдачи от деятельности ТНК в контексте ответа на этот инфраструктурный вызов. Последняя глава представляет собой заключение.

I. Колоссальные инвестиционные потребности в сфере инфраструктуры

5. Инфраструктурные услуги представляют собой один из ключевых факторов, определяющих конкурентоспособность экономики каждой страны. Многие правительства рассматривают инфраструктуру, особенно транспортную и телекоммуникационную инфраструктуру, в качестве основы экономического развития и интеграции в мировую экономику. Качественная транспортная и телекоммуникационная инфраструктура может способствовать обеспечению конкурентоспособности на национальном и субнациональном уровнях, а также смягчению проблемы нищеты. Кроме того, качественное обслуживание инфраструктуры является одним из главных факторов, определяющих приток прямых иностранных инвестиций (ПИИ).

6. Ориентировочные инвестиционные потребности в сфере инфраструктуры в развивающихся странах намного превышают объемы инвестиций, планируемые в настоящее время правительствами, частным сектором и другими заинтересованными сторонами. Это создает значительный дефицит финансирования в сфере инфраструктурных услуг. Например:

- а) в странах Африки к югу от Сахары разрыв между требуемым и имеющимся финансированием может превышать 50%. В порядке решения задач этого региона в области сокращения масштабов нищеты в рамках целей в области развития, сформулированных в Декларации тысячелетия, согласно оценкам, для осуществления инвестиций в новые объекты и поддержание инфраструктуры до 2015 года ежегодно требуется 40 млрд. долл., причем в

самых крупных инвестициях нуждаются автодорожные сети и системы энергоснабжения. Из уже определенных внутренних, внешних источников, а также за счет официальной помощи в целях развития (ОПР) скорее всего можно будет мобилизовывать порядка 16,5 млрд. долл., т.е. ежегодный дефицит финансирования, согласно оценкам, составляет 23,5 млрд. долл. (Estache, 2005; Taylor, 2007);

- b) значительными являются также потребности в финансировании и нехватка финансовых средств в Азии и Океании, особенно с учетом больших инвестиционных потребностей Китая и Индии (Asian Development Bank, Japan Bank for International Cooperation and World Bank, 2005)². В течение периода 2006-2010 годов этому региону необходимо ежегодно инвестировать в развитие инфраструктуры порядка 608 млрд. долл., тогда как фактические ежегодные инвестиции в последние годы составляли в среднем лишь 388 млрд. долл. (United Nations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific, 2006; Heyzer, 2007);
- c) в Латинской Америке и Карибском бассейне нехватка финансирования также является огромной. Этот регион в настоящее время расходует на инфраструктуру в среднем менее 2% годового валового внутреннего продукта (ВВП), тогда как на эти цели требуется примерно 3-6% ВВП (Omura, 2006; Fay and Morrison, 2007).

II. Участие ТНК в инфраструктурных отраслях: последние тенденции

7. Мобилизация ПИИ и использование других форм участия ТНК являются одним из способов преодоления дефицита инфраструктурных услуг в развивающихся странах. Такого рода участие может дополнять, но не может подменить внутренние государственные и частные инвестиции в инфраструктуру.

8. Имеющиеся данные об объеме введенных ПИИ свидетельствуют о том, что доля инфраструктурных отраслей в общем объеме ПИИ на глобальном уровне в настоящее время близка к 10%, но она быстро выросла по сравнению с 1990 годом, когда она

² Например, для поддержания темпов прироста ВВП на уровне 9% в течение периода 2007-2012 годов Индия нуждается в среднегодовых инвестициях в размере около 99 млрд. долл. в десяти основных инфраструктурных сегментах. Ожидается, что 70% этих инвестиционных потребностей будут покрыты государственным сектором, а остальная часть - частным сектором (Government of India, Planning Commission, 2007).

составляла приблизительно 2%. Кроме того, в дополнение к ПИИ многие страны поощряют другие формы участия ТНК, такие как концессионные соглашения категорий "строительство-владение-эксплуатация" (СВЭ), "строительство-владение-передача" (СВП) или "восстановление-владение-передача" (ВВП), и полное воздействие на объем инвестиций определяется не только ПИИ, но и этими формами соглашений³.

9. Приток ПИИ в инфраструктурные отрасли во всем мире резко увеличился в конце 1990-х годов, сократился в период с 2001 по 2003 год и частично восстановился в период с 2004 по 2006 год. Резкий рост инвестиций в конце 1990-х годов частично был обусловлен потоками ПИИ, связанными с образованием "пузыря" в телекоммуникационной сфере и в области информационно-коммуникационных технологий (ИКТ). В результате этого объем ПИИ в сфере инфраструктуры, согласно оценкам, значительно вырос в период с 1990 по 2006 год на глобальном уровне (в 30 раз - до 786 млрд. долл.), а также в развивающихся странах (в 29 раз - до 199 млрд. долл.).

10. Обязательства по иностранным инвестициям (которые включают в себя ПИИ, концессии и другие типы участия ТНК) в рамках проектов с частным участием в инфраструктуре (ЧУИ)⁴ указывают на то, что с конца 1990-х годов, когда бóльшая часть инвестиций ТНК в инфраструктуру направлялась в Латинскую Америку, выросла доля Азии и Африки. Если в период 1996-2000 годов на Латинскую Америку и Карибский бассейн приходилось 67% совокупных внешних обязательств ТНК в инфраструктурных отраслях в развивающихся странах, то в 2001-2006 годах их доля составляла лишь 32%. В то же время доля Азии и Океании выросла с 21 до 38%, а Африки - с 12 до 30%⁵.

³ В силу характера такого рода концессионных соглашений, направленных на восстановление или строительство объектов инфраструктуры и обеспечение соответствующих услуг, ТНК, участвующие в таких соглашениях, инвестируют значительные суммы. Например, схемы СВЭ и СВП, как правило, используются в новых инфраструктурных проектах в Латинской Америке (Strong et al., 2004).

⁴ Данные по инвестиционным обязательствам в базе данных Всемирного банка по ЧУИ включают в себя обязательства ТНК и отечественного частного сектора в развивающихся странах и странах с переходной экономикой. Если государство или государственные предприятия имеют долю в этих проектах частного сектора, данные по ним также включаются в итоговый показатель. Вместе с тем инвестиции, осуществляемые в инфраструктуру только государством, в эти данные не включаются.

⁵ Расчеты ЮНКТАД на основе информации из базы данных Всемирного банка по ЧУИ.

11. Иностранные компании играют значительную роль в инфраструктурных проектах в развивающихся странах и странах с переходной экономикой. Данные по инвестиционным обязательствам в рамках инфраструктурных проектов с участием частного сектора указывают на то, что в период 1996-2006 годов на иностранных инвесторов приходилось около 29% таких обязательств (диаграмма 1). В разбивке по субрегионам эта доля была ниже в Азии (20%) и выше в Африке (36%) и в Латинской Америке и Карибском бассейне (33%). В Юго-Восточной Европе и Содружестве Независимых Государств (СНГ) соответствующая доля равнялась 41%. В разбивке по отраслям доля иностранных инвесторов в совокупных инвестиционных обязательствах в развивающихся странах наиболее высока в телекоммуникационной сфере (35%), за которой следуют энергетика (30%), водоснабжение и канализационные системы (25%) и транспортная инфраструктура (19%).

12. На НРС приходится менее 1% совокупного объема ввезенных мировых ПИИ в инфраструктурной сфере. Их маргинальный статус подтверждается данными об обязательствах по иностранным инвестициям. Например, в период 1996-2006 годов НРС привлекли немногим более 5% от совокупных обязательств по иностранным инвестициям (246 млрд. долл.) в сфере инфраструктуры в развивающихся странах. Большая часть инфраструктурных обязательств в НРС связана с телекоммуникационной сферой, на которую приходится почти половина их совокупного объема. В то же время среди инфраструктурных отраслей в значительной мере недопредставлены объекты инфраструктуры водоснабжения и канализации. Таким образом, несмотря на рост инвестиций в НРС, они по-прежнему имеют небольшие размеры и далеко не удовлетворяют имеющиеся потребности.

13. Большинство из 100 крупнейших инфраструктурных ТНК мира (ранжированных по размерам иностранных активов) принадлежат к трем отраслям: сфере энергоснабжения, телекоммуникационной сфере и транспорту. Хотя большинство из 100 крупнейших инфраструктурных ТНК в 2006 году базировались в развитых странах, 22 корпорации имели штаб-квартиры за их пределами. Более того, в некоторых отраслях, таких как порты, фирмы развивающихся стран, включая "ДП уорлд" (Объединенные Арабские Эмираты) и "Хатчисон Вампоа" (Гонконг, Китай), стали отраслевыми лидерами.

14. Инвесторы из развивающихся стран играют в НРС особенно видную роль. В период 1996-2006 годов на них приходилось почти 40% обязательств в инфраструктурной сфере в этих странах по сравнению с 32% по всем развивающимся странам и странам с переходной экономикой. Особенно высокой доля инвестиций Юг-Юг в НРС является в транспортной инфраструктуре, прежде всего благодаря инвестициям из Западной Азии и Южной Африки.

Диаграмма 1. Доля иностранных, отечественных частных и отечественных государственных инвесторов в инвестиционных обязательствах в инфраструктурных отраслях развивающихся стран, а также Юго-Восточной Европы и Содружества Независимых Государств в разбивке по отраслям и регионам, 1996-2006 годы (%)

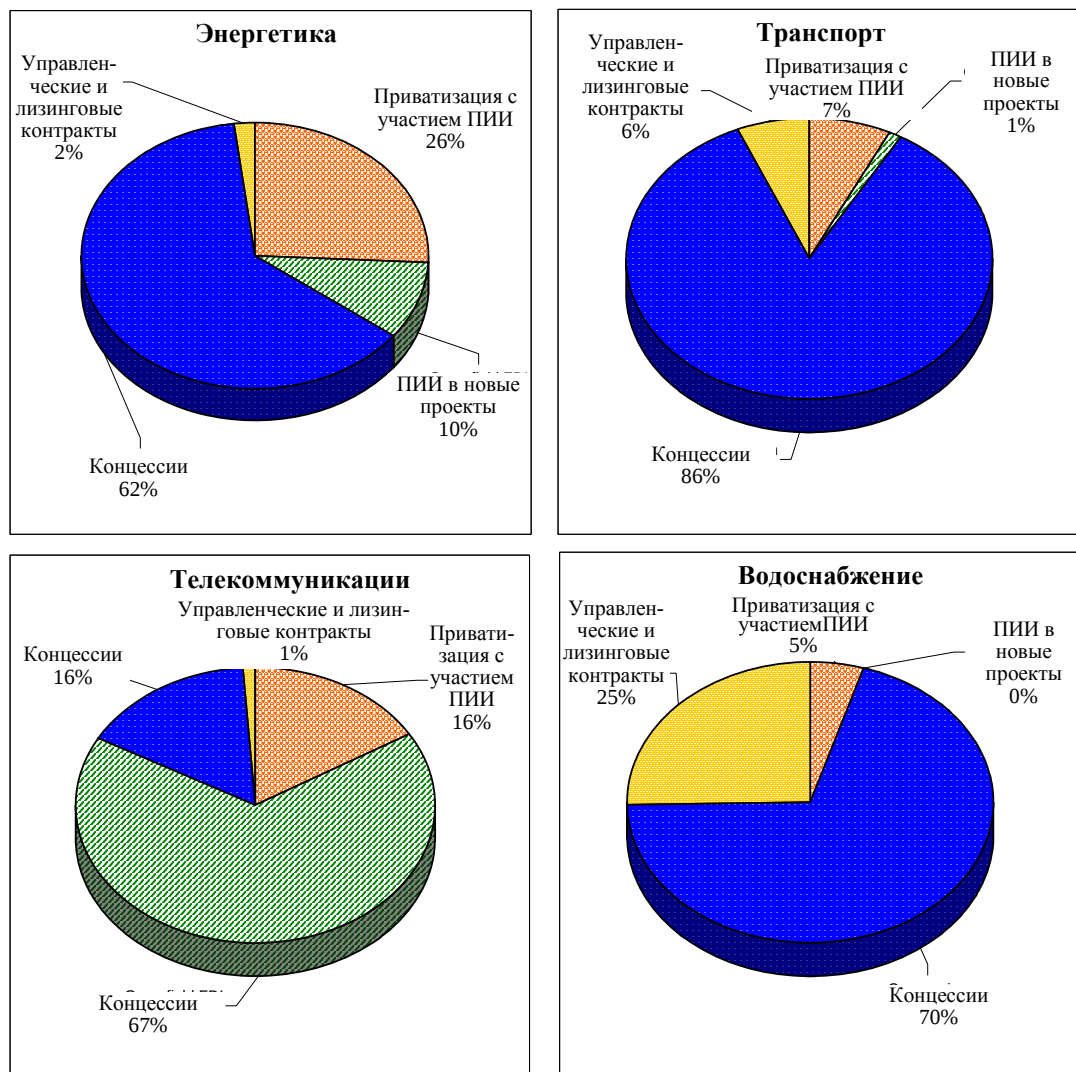


Источник: Расчеты ЮНКТАД на основе информации из базы данных Всемирного банка по ЧУИ.

15. ТНК участвуют в инфраструктурных проектах, используя различные правовые формы, связанные с долевым или недолевым финансированием. С учетом высоких рисков, длительных периодов окупаемости и высокой капиталоемкости многих инфраструктурных проектов они нередко используют для проникновения в принимающие страны "специальные целевые инструменты" или консорциумы в сотрудничестве с другими инвесторами. Данные по инвестиционным обязательствам в развивающихся странах и странах с переходной экономикой за период 1996-2006 годов, имеющиеся в базе данных Всемирного банка по ЧУИ, свидетельствуют о том, что формы участия ТНК значительно варьируются в зависимости от отрасли (диаграмма 2).

16. В энергетической сфере (главным образом в электроэнергетике) партнерства между государственным и частным секторами (ПГЧС), основанные на долевым финансировании, представляли собой наиболее часто встречающуюся форму участия ТНК в развивающихся странах: на них приходилось 62%. На приватизационные программы и новые проекты в совокупности приходилось 36%. В сфере транспортной инфраструктуры доминирующей формой иностранного участия являлись концессии (более 80%). Телекоммуникации представляют собой единственную инфраструктурную отрасль, в которой доминирующей формой участия ТНК являются ПИИ. Как отражение важного значения мобильной связи, в частности, более двух третей всех проектов представляют собой новые проекты в области ПИИ, а на приватизацию (главным образом линий стационарной связи) приходилось 16%. В сфере водоснабжения ТНК использовали главным образом концессии (70% проектов). Кроме того, в этой отрасли часто используются управленческие и лизинговые контракты (25%).

Диаграмма 2. Юридические формы иностранных обязательств в сфере инфраструктуры в разбивке по отраслям, 1996-2006 годы



(на основе числа проектов, в процентах)

Источник: Расчеты ЮНКТАД на основе информации из базы данных Всемирного банка по ЧУИ.

17. Большая часть инвестиций в инфраструктуру в силу самого своего характера ориентируется на освоение рынков. Странам с малыми размерами экономики и со слабой покупательной способностью это затрудняет привлечение иностранных инвестиций. Это обстоятельство имеет особенно важное значение в тех случаях, когда системы управления развиты слабо, поскольку это повышает уровень усматриваемого риска. Такого рода проблемы необходимо учитывать при анализе возможностей расширения участия ТНК в инфраструктурной сфере в развивающихся странах. Особенно высоки риски в тех

случаях, когда необходимы единовременные крупномасштабные капиталовложения, когда возникают трудности с окупаемостью затрат и когда остро стоят социальные проблемы.

III. Воздействие участия тнк на принимающие развивающиеся страны

18. Участие ТНК в инфраструктурных проектах в развивающихся странах привело к притоку значительных финансовых ресурсов. Общий объем ПИИ в сфере инфраструктуры в развивающихся странах (как уже указывалось, 199 млрд. долл.) является показателем той степени, в какой такое участие помогло мобилизовать финансовые ресурсы. Еще один показатель - доля инвестиционных обязательств ТНК в проектах частного сектора в сфере инфраструктуры (которые включают в себя в качестве основных способов участия ТНК ПИИ, концессионные соглашения и управленческие контракты) - также свидетельствует о том, что ТНК мобилизовали значительные ресурсы для инвестиций в развивающихся странах. В период 1996-2006 годов объем таких обязательств составил около 246 млрд. долл.⁶.

19. С точки зрения принимающих стран не все потоки финансовых ресурсов, прежде всего в виде ПИИ и концессий, представляют собой новые инвестиции в инфраструктуру (например, участие ТНК в виде приобретения существующих активов не всегда увеличивает фонд капитала). Однако, поскольку доля концессий была примерно равна по стоимости доле ПИИ в рамках всех инвестиционных обязательств в период 1996-2006 годов, вклад ТНК в инвестирование средств в инфраструктурную сферу в развивающихся странах скорее всего является более весомым, чем это явствует из данных об общем объеме ПИИ.

20. Несмотря на значительные объемы инвестиций ТНК в инфраструктуру развивающихся стран, требуется больший объем ресурсов для восполнения значительного дефицита финансирования: необходимы значительные суммы дополнительных инвестиций вне зависимости от источника. Мобилизация ПИИ и использование других форм участия ТНК являются одним из способов восполнения нехватки инвестиций в инфраструктуру, но здесь большое значение имеет конкретный контекст. Например, в Африке совокупные инвестиционные обязательства ТНК в сфере инфраструктуры в период 1996-2006 годов составили 45 млрд. долл. - сумму, которая фактически эквивалентна нынешним ежегодным инвестиционным потребностям этого региона в сфере инфраструктуры, составляющим 40 млрд. долл.

⁶ Данные по инвестиционным обязательствам рассчитаны ЮНКТАД на основе базы данных Всемирного банка по ЧУИ.

21. Аналогичным образом, инфраструктурные инвестиции иностранных компаний в 1990-х годах были связаны с сокращением государственных инвестиций в этом секторе в большинстве стран Латинской Америки и в отдельных частях Африки. В ожидании значительного наращивания инвестиций частного сектора многие страны сократили государственные расходы на инфраструктуру, но увеличение инвестиций ТНК (и отечественного частного сектора) не смогло в полной мере компенсировать это сокращение (Caldéron et. al., 2003; Servén 2007). Один из важных уроков, вытекающих из этого опыта, сводится к тому, что участие ТНК следует рассматривать не как достаточное условие для удовлетворения инвестиционных потребностей той или иной страны в инфраструктурных отраслях, а как важное дополнение и подкрепление отечественных инвестиций.

22. Как отражение специфических преимуществ форм собственности ТНК основные потенциальные выгоды включают в себя - помимо вливания капитала - передачу технологий и управленческих ноу-хау. Вследствие этого ТНК могут помочь принимающим развивающимся странам в повышении эффективности в деле предоставления инфраструктурных услуг, в увеличении предложения и повышении качества. Тем не менее с этим связаны различные издержки и риски. Как правило, ТНК готовы инвестировать свои средства только в те проекты, которые являются потенциально прибыльными. Поэтому они вряд ли будут брать на себя издержки и риски, связанные с проектами, ориентированными на беднейшие слои населения, если только им не будут предлагаться субсидии или гарантии, помогающие обеспечить окупаемость затрат. Существует риск, что страны в целях привлечения инвестиций ТНК будут предлагать чересчур щедрые гарантии со всеми вытекающими из этого значительными последствиями с точки зрения условных обязательств.

23. Участие ТНК в инфраструктурных отраслях развивающихся стран оказывает воздействие на результаты их деятельности и на оказание инфраструктурных услуг через целый ряд каналов, прежде всего через передачу технологии и влияние на конкуренцию и эффективность. В инфраструктурной сфере ТНК обеспечивают свои операции в принимающих странах как техникой (например, специализированное оборудование для водоочистки), так и нематериальной технологией (например, организационная и управленческая практика). Что касается технического обеспечения телекоммуникационной сферы, например, то выход на рынок международных операторов как из развивающихся, так и из развитых стран способствовал снижению порогового уровня доступа к ИКТ и использования этих технологий развивающимися странами (Rouvinen, 2006). Аналогичным образом, международные операторы терминалов помогли повысить эффективность обработки грузов посредством внедрения нового оборудования и процессов в контейнерных портах (ЮНКТАД, 2007 год).

24. Кроме того, ТНК передают своим предприятиям в принимающих странах нематериальную технологию, например посредством перестройки операционных процессов, совершенствования практики закупок и субподрядов, а также путем повышения репутации клиентов и совершенствования инкассовых операций. В целом исследования показывают, что внедрение техники и технологии иностранными филиалами в ряде случаев помогает повысить производительность при оказании услуг, а также надежность и качество предоставляемых услуг (Platz and Schroeder, 2007). Вместе с тем важное значение имеет контекст, и повышение эффективности вследствие вовлечения ТНК (и - в более общем плане - частного сектора) в очень значительной мере зависит от четко определенной нормативно-правовой среды.

25. Воздействие передачи технологии ТНК на отрасль в целом зависит также от распространения технологии среди других фирм данной отрасли через целый ряд каналов, включая совместные предприятия, мобильность персонала и демонстрационный эффект. Важно отметить, что для эффективного распространения технологии инфраструктурными ТНК в конкретной отрасли исключительно большое значение имеет наличие работоспособных отечественных предприятий. Распространение технологий происходит и в тех случаях, когда инфраструктурные ТНК развивающихся стран заручаются поддержкой, например, международных инжиниринговых и проектировочных компаний для подкрепления собственной технологии и экспертного опыта, но даже в этих случаях важное значение имеет минимальный пороговый уровень потенциала.

26. Чем выше степень состязательности в той или иной инфраструктурной отрасли, тем выше вероятность того, что участие ТНК будет способствовать повышению эффективности за счет усиления конкуренции. Например, в результате технических преобразований и отраслевых реформ во многих странах была создана конкурентная рыночная структура в телекоммуникационной сфере (Ure, 2008; Li and Xu, 2002). Аналогичным образом, в других странах участие ТНК было ориентировано на осуществление инвестиций в производство электроэнергии (наиболее состязательный сегмент в отрасли), и строительство электростанций за счет иностранных инвестиций усилило конкуренцию и помогло повысить эффективность в деле быстрого удовлетворения растущего спроса на электроэнергию (Gómez-Ibáñez, 2007). Вместе с тем в сфере водоснабжения, которая еще по сути является естественной монополией, проникновение ТНК чревато превращением государственных монополий в частные монополии или монополии, находящиеся в иностранной собственности (Kirkpatrick et al., 2006), и возможности повышения уровня распределительной эффективности за счет конкуренции ограничены. На степень повышения эффективности влияют системы регулирования и механизмы выхода ТНК на рынок, причем сравнительные страновые исследования показывают наличие взаимодополняемости между приватизацией и

конкуренцией в том смысле, что конкуренция повышает выигрыш от приватизации и наоборот.

27. Вместе с тем, хотя выход ТНК на рынок может усилить конкуренцию и тем самым повысить эффективность инфраструктурных отраслей, он может заблокировать выход на рынок отечественных предприятий или привести к вытеснению уже действующих на нем предприятий. Опыт в сфере электроэнергетики и телекоммуникаций, которые являются относительно состязательными отраслями, в некоторых развивающихся странах указывает на то, что инфраструктурные ТНК могут задавить мелких местных производителей или обеспечить себе значительное рыночное влияние. Иностранное участие сопряжено и с другими рисками, включая высокую частотность случаев пересмотра условий концессий или даже выхода ТНК из концессионных соглашений, что может сказываться на результатах деятельности (United Nations Economic Commission for Africa and the United Nations Environment Programme, 2007).

28. В некоторых развивающихся странах, где уже создан внутренний потенциал, местные частные субъекты могут повысить свою конкурентоспособность и эффективность, взаимодействуя с ТНК самыми разными способами. Например, такие развивающиеся страны, как Марокко, осуществили в телекоммуникационной сфере частичную приватизацию с участием ТНК, что благотворно сказалось на конкуренции. В качестве альтернативы привлечению ТНК некоторые развивающиеся страны смогли также улучшить работу коммунальных предприятий посредством проведения корпоративных реформ при прямом участии ТНК. Однако такого рода успехи были достигнуты главным образом в развивающихся странах с относительно высокими уровнями доходов или в крупных развивающихся странах.

29. Участие ТНК, как правило, увеличивает предложение инфраструктурных услуг в принимающих странах и повышает качество услуг, но их воздействие на цены варьируется, в связи с чем высказывается обеспокоенность относительно того, что цены на услуги делают их недоступными для бедных слоев населения. В частности, доступность услуг определяется одновременно ценами на услуги, которые могут устанавливаться правительствами, особенно в сфере водо- и электроснабжения, и располагаемым доходом потребителей в той или иной стране. Таким образом, воздействие участия ТНК на доступ к услугам может различаться между слоями общества, и улучшение работы той или иной отрасли не всегда приводит к улучшению физической и материальной доступности услуг для всех членов общества, особенно для бедных людей и людей, проживающих в сельских, удаленных и экономически неблагополучных районах. Результат зависит не только от изменений в производственно-сбытовом потенциале и эффективности в результате участия ТНК, но и от характеристик отрасли, систем

регулирования в принимающих странах и от поведения филиалов иностранных корпораций. В частности, это в значительной степени зависит от отрасли.

30. Улучшение предложения, сферы охвата услуг, цен и доступа в результате участия ТНК в развивающихся странах более рельефно выражено в телекоммуникационной сфере, чем в какой-либо другой инфраструктурной отрасли, особенно в сфере мобильной телефонии (UNCTAD, 2006). Многие развивающиеся страны пережили "революцию в сфере мобильной связи", и новые модели организации бизнеса, внедренные ТНК, позволили охватить услугами мобильной связи слои населения с низкими доходами. Например, в Африке выход на рынок ТНК помог также создать возможности доступа к телекоммуникационным услугам в отдаленных районах, которые прежде, по мнению национальных поставщиков услуг, не могли обслуживаться и приносить прибыль. Степень проникновения ТНК в транспортную отрасль развивающихся стран варьируется в гораздо большей степени, чем в других отраслях. Например, международные операторы терминалов значительно повысили качество услуг, предоставляемых в ведущих портах, и тем самым улучшили вовлеченность развивающихся стран в глобальную экономику (ЮНКТАД, 2007 год).

31. Свидетельства воздействия участия ТНК на цены и тем самым на доступ к электроэнергии и воде являются неоднозначными, отчасти в силу того, что цены отражают не только экономические, но и политические и социальные соображения. В этих важнейших инфраструктурных отраслях в отсутствие государственного субсидирования пользователей наращивание производственно-сбытового потенциала и производительности наряду с повышением эффективности может быть недостаточным для поддержания низкого уровня цен в целях возмещения затрат. Как упоминается ниже, порой это происходит в сфере электроэнергетики и еще чаще в сфере водоснабжения. В подобных случаях участие ТНК не способствует расширению доступа к услугам для бедных слоев населения (Gómez-Ibáñez, 2007; Gassner et al., 2008).

32. Участие ТНК в электроэнергетике во многих случаях привело к повышению производственно-сбытового потенциала и расширению сетевых связей и тем самым к устойчивому улучшению надежности и качества услуг в этой отрасли. Ввиду множества задействованных факторов цены на электроэнергию после выхода на рынок ТНК иногда снижались, но в целом определенная тенденция в изменении цен в сторону повышения или снижения не прослеживалась. Воздействие участия ТНК на доступ пользователей к воде можно назвать разочаровывающим, хотя, судя по некоторым данным, хорошо продуманные схемы участия ТНК приводили к значительному расширению услуг. Например, в Марокко водоснабжение и охват этими услугами населения улучшились после 1997 года, когда частные операторы (все ТНК) получили некоторые концессии в

стране. С другой стороны, участие частного сектора/ТНК во многих случаях приводило к повышению цен. Отчасти в силу того, что участие ТНК порой не оправдывало ожиданий, связанных с улучшением доступа, в таких странах, как Аргентина, Боливия и Филиппины, были аннулированы концессии на водоснабжение.

33. Хотя в конечном счете воздействие ТНК определяется поведением каждой фирмы, одним из наиболее важных факторов является качество институциональной и нормативно-правовой базы принимающей страны. Качественный государственный потенциал имеет такое же важное значение для разработки и применения правил, регулирующих деятельность частных объектов инфраструктуры, как и для выполнения трудной задачи обеспечения деятельности государственных предприятий (Parker et al., 2005).

IV. Последствия для политики

A. Различия в степени открытости для участия ТНК

34. После Второй мировой войны инфраструктурные отрасли открывались для иностранных инвесторов гораздо медленнее, чем другие отрасли. Лишь в начале 1990-х годов развивающиеся страны и страны с переходной экономикой начали действительно демонтировать правовые барьеры на пути частных (и зачастую иностранных) инвестиций в инфраструктуру. Более широкое распространение тенденция к открытию рынков для участия ТНК получила среди развитых, относительно передовых развивающихся стран и стран с переходной экономикой. Хотя характер либерализации в значительной степени варьируется, все группы стран в настоящее время являются более открытыми для деятельности ТНК в сфере инфраструктуры, чем два десятилетия тому назад.

35. Вместе с тем очень многое зависит от отрасли. Наиболее высокой степенью открытости является в сфере мобильных телекоммуникаций, а самой низкой - в сфере водоснабжения. Как общее правило, она является более высокой в тех отраслевых сегментах, которые относительно легко поддаются демонополизации и введению режима конкуренции, а также в странах с более значительным институциональным и нормативно-правовым потенциалом. В то же время в последние годы усилилась обеспокоенность правительств в связи с предоставлением иностранным компаниям возможности контролировать определенные инфраструктурные сегменты, включая производство и распределение энергии, работу портов и телекоммуникационную сферу.

36. Невзирая на соображения национальной безопасности, многие страны пошли дальше устранения барьеров на пути участия ТНК и активно поощряют его в отдельных инфраструктурных отраслях. В ходе обследования агентств по поощрению инвестиций

(АПИ), проведенного ЮНКТАД и Всемирной ассоциацией агентств по поощрению инвестиций (ВААПИ), почти три четверти респондентов заявили, что инфраструктура имеет более высокоприоритетное значение, чем пять лет тому назад⁷. В качестве подтверждения общих тенденций в деле обеспечения открытости для участия ТНК АПИ чаще всего ведут целевую работу в таких инфраструктурных отраслях, как производство электроэнергии, Интернет-услуги и аэропорты. В то же время к отраслям, которые привлекают внимание наименьшего числа АПИ, относятся распределение электроэнергии и ее передача (см. таблицу ниже).

Таблица 1. Доля АПИ, поощряющих ПИИ, в разбивке по инфраструктурным отраслям и регионам

(доля респондентов из числа АПИ, в процентах)

Инфраструктурная отрасль	Все страны	Развитые страны	Развивающиеся страны	Африка	Азия	Латинская Америка и Карибский бассейн	ЮВЕ и СНГ
Транспорт							
Автомобильные дороги	31	5	42	43	46	38	48
Морские порты	37	30	42	50	31	44	29
Аэропорты	41	35	40	57	23	38	71
Железные дороги	24	15	28	50	23	13	29
Электроэнергетика							
Производство энергии	49	30	56	79	46	44	57
Передача энергии	19	0	26	36	23	19	29
Распределение энергии	17	5	23	36	23	13	14
Телекоммуникации							
Стационарная связь	29	20	30	50	23	19	43
Мобильная связь	40	40	40	57	38	25	43
Интернет-услуги	44	45	42	71	31	25	57
Водоснабжение и санитария							
Водоснабжение	33	26	33	43	23	31	57
Санитария	26	15	28	29	23	31	43
<i>Число ответов</i>	<i>70</i>	<i>20</i>	<i>43</i>	<i>14</i>	<i>13</i>	<i>16</i>	<i>7</i>

Источник: Обследование АПИ, проведенное ЮНКТАД и ВААПИ в 2008 году.

⁷ Еще более высокая доля (80%) респондентов заявила о том, что они ожидают еще большего повышения значения инфраструктуры в их работе в следующие пять лет. Усиление внимания к инфраструктуре представляется оправданным с учетом проведенного ЮНКТАД в 2008 году *Обзора перспектив мировых инвестиций* с охватом крупных ТНК, в ходе которого инфраструктура (особенно телекоммуникационная сфера) была выделена в качестве одной из наиболее перспективных отраслей для будущего расширения международной деятельности.

В. Как обеспечить выгоды от привлечения ТНК

37. Как отмечалось выше, качество общей институциональной и нормативно-правовой базы имеет фундаментальное значение для способности страны как привлекать иностранные инвестиции в инфраструктурную сферу, так и извлекать выгоды из их притока. Решающее значение имеет формирование основанных на широком участии, транспарентных и подотчетных систем управления, поощряющих и обеспечивающих верховенство права. Без надлежащей институциональной и нормативно-правовой базы возрастает риск того, что в результате открытия своей экономики страны окажутся в проигрыше. Кроме того, обратить вспять либерализацию зачастую бывает трудно.

38. Это определяет важное значение последовательности реформ. Перед разработкой и фактическим осуществлением реформ страны должны сначала создать институциональный потенциал (UNCTAD, 2004). В идеале шагам, направленным на открытие страны для иностранных инвестиций, должны предшествовать конкурентная реструктуризация, введение системы регулирования и создание независимого регулирующего учреждения. Такая последовательность помогает уточнить правила игры для потенциальных инвесторов и обеспечивает большую подготовленность правительств перед началом осуществления того или иного конкретного проекта. На деле открытие экономики для иностранных инвестиций нередко предшествует проведению всеобъемлющей реформы, и результаты в этом случае оказываются менее позитивными (например, Fay and Morrison, 2007; Wells and Ahmed, 2007; Kessides, 2005). Если нет возможности создать авторитетные регулирующие органы, развивающимся странам лучше сохранять свои инфраструктурные отрасли в государственной собственности (Bull et al., 2006).

39. Инвестиции в инфраструктуру обычно требуют также проведения переговоров по контрактам между принимающей страной и иностранным инвестором (инвесторами). Контракты представляют собой целевое соглашение, отвечающее конкретным требованиям каждого проекта и намерениям договаривающихся сторон⁸. В силу этого странам важно накопить экспертный опыт, необходимый для определения желательных форм участия ТНК, для проведения переговоров и отслеживания осуществления проектов. Правительствам, принимающим решение привлечь ТНК в инфраструктурные отрасли, необходимо потратить время и энергию на то, чтобы наработать навыки и создать потенциал, необходимый для управления зачастую крайне сложными проектами. Это

⁸ Инфраструктурные проекты часто регулируются генеральным концессионным соглашением. Тем не менее в случае крупных проектов может заключаться целый блок из более чем 40 контрактов, которые формально закрепляют договоренности между многочисленными участвующими сторонами (Esty, 2004).

имеет важное значение на региональном и муниципальном уровнях, на которых соответствующие органы несут ответственность за все большее число инфраструктурных проектов, но на которых ресурсы и институциональный потенциал нередко являются более ограниченными, чем на уровне национальных правительств.

40. Из-за асимметрии между ТНК, обладающими более полной информацией и более значительным опытом, и правительством служащие государственного сектора могут сталкиваться с трудностями в деле мобилизации соответствующих ресурсов частного сектора при проведении переговоров по контрактам. Если крупные ТНК обычно пользуются услугами международных юридических фирм и других экспертов, специализирующихся на операциях по финансированию проектов, то развивающимся странам часто бывает трудно заручиться соответствующей поддержкой. Хотя международные учреждения, включая Группу Всемирного банка, региональные банки развития, агентства по кредитованию экспорта и др., и предлагают некоторые услуги по укреплению потенциала в сфере инфраструктуры (см. следующий раздел), содействие в проведении переговоров практически не предоставляется.

41. В конечном итоге единственным способом приобретения новых знаний и накопления необходимого опыта является "освоение знаний в рамках практической работы", т.е. участие в реальном проекте. В связи с этим, возможно, было бы желательно начать с маломасштабных проектов и сконцентрировать внимание на менее состоятельных сегментах той или иной отрасли. Кроме того, если страны желают привлечь ТНК к деятельности в инфраструктурной сфере, которую сложно регулировать и администрировать, как, например, водоснабжение, целесообразно начинать работу с "контрактов низкого уровня". Например, деятельность по оказанию технической помощи или управленческих услуг, операции и контракты на обслуживание не привлекают притоков капитала, но в то же время они не порождают потенциальных противоречий или соответствующих издержек и контрактных рисков. Вне зависимости от характера вовлечения ТНК страны с низкими уровнями доходов скорее всего будут оказываться в выигрыше от партнерских связей с различными партнерами по процессу развития, которые могут вносить свой вклад в форме финансовых ресурсов и технических экспертных знаний.

42. Для обеспечения большей ценности для общества в целом необходимо уделять внимание ключевым социальным целям, таким, как обеспечение всеобщей физической и материальной доступности услуг для бедных слоев населения. Это имеет особенно важное значение в сфере водоснабжения, а также в других инфраструктурных отраслях. Ключевое значение имеет решение двуединой задачи: а) обеспечение окупаемости затрат ради финансовой устойчивости инвестиций; и б) расширение доступа к услугам ради

социальной устойчивости инвестиций. Эта задача стоит особенно остро в странах с низкими уровнями доходов. Слабая покупательная способность домашних хозяйств затрудняет окупаемость затрат на определенные инфраструктурные услуги за счет пользовательской платы. Для решения обеих задач обычно приходится в той или иной форме субсидировать тарифную плату.

С. Потребность в более значительной поддержке со стороны международного сообщества

43. В свете больших потребностей в более значительных инвестициях в инфраструктуру важно учитывать потенциальную роль стран базирования и международного сообщества в стимулировании притока больших объемов иностранных инвестиций в страны, которые стремятся их привлечь. Это имеет особенно актуальное значение для стран с низкими уровнями доходов, которые, как правило, не могут обеспечить значительное участие ТНК в этих отраслях. Можно выделить три типа мер вмешательства. Первая группа мер связана с выделением средств ОПР на инфраструктурные проекты, прежде всего в странах с низкими уровнями доходов. Второй комплекс мер направлен на снижение прежде всего некоммерческих рисков, присущих инфраструктурным проектам, в особенности в странах со слабым институциональным потенциалом. Третий тип мер конкретно ориентирован на укрепление институционального потенциала в развивающихся странах.

1. Повышение эффективности использования ОПР

44. Без той или иной формы субсидирования трудно привлекать инвестиции ТНК в страны, общины и отраслевые сегменты, для которых характерны слабая покупательная способность и низкая платежная дисциплина. В этих случаях катализирующими финансистами могут быть учреждения, занимающиеся вопросами финансирования развития на многостороннем и двустороннем уровнях. Особенно значительный потенциал для обеспечения эффекта синергизма между иностранными инвестициями и ОПР имеется в таких отраслях, как энергетика, водоснабжение и транспорт. С точки зрения "вовлечения" иностранных инвестиций в инфраструктурные проекты в НРС и других странах с низкими уровнями доходов партнерам по процессу развития и странам базирования фирм-инвесторов необходимо выделять больше средств.

45. В последнее время обозначились некоторые обнадеживающие тенденции. По сообщениям Организации экономического сотрудничества и развития, в период с 2002 по 2006 год обязательства двусторонних и многосторонних доноров по вложению средств в

инфраструктуру почти удвоились - с 9 млрд. долл. до 17 млрд. долл.⁹. Кроме того, в 2007 году объем обязательств по линии ОПР и нельготного кредитования различных инфраструктурных проектов в Африке со стороны двусторонних и многосторонних учреждений, входящих в Инфраструктурный консорциум для Африки, составил 12,4 млрд. долл. - на 61% больше по сравнению с объемом обязательств в предыдущем году.

46. Однако, несмотря на эти позитивные тенденции, нынешний уровень поддержки не компенсирует падение объемов кредитования многосторонних банков в предыдущий период и не достигает тех уровней, которые были обещаны на различных международных форумах¹⁰. Кроме того, хотя партнерам по процессу развития еще предстоит выделить все средства, обещанные в последние годы для наращивания инвестиций в инфраструктуру стран с низкими уровнями доходов, имеющиеся средства все еще используются не в полном объеме. По состоянию на конец 2004 года неиспользуемый потенциал Всемирного банка и региональных банков развития составлял более 200 млрд. долл. (World Economic Forum (WEF), 2006: 8). Более последние оценки также указывают на то, что уровень ликвидности учреждений, занимающихся вопросами финансирования развития, чрезвычайно высок (Te Velde and Warner, 2007)¹¹. В числе возможных причин этого "инфраструктурного парадокса", т.е. неполного использования имеющихся средств, несмотря на колоссальные потребности, можно отметить нехватку навыков, ограниченные возможности правительств в деле подготовки пригодных для банков проектов, а также несоответствие между требованиями партнеров по процессу развития и приоритетами стран - получателей средств.

47. Для более эффективного использования имеющихся средств по линии ОПР в целях стимулирования частных инвестиций (включая ТНК), возможно, необходимо уделять

⁹ В относительном выражении рост объема обязательств был наибольшим в сфере водоснабжения и санитарии (198%) и наименьшим - в энергетике (30%).

¹⁰ Например, объемы кредитов Всемирного банка, выделяемых на энергетику и горнодобывающие отрасли, в период 1990-1998 годов составляли более 3 млрд. долл. В 2002-2004 годах этот показатель снизился до чуть более 1 млрд. долл. Хотя эти объемы несколько увеличились, в период 2005-2007 годов они незначительно превышали 2 млрд. долл. (Besant-Jones, 2007).

¹¹ По данным этого исследования, "совокупный капитал... МФК в настоящее время почти равен общему объему обязательств по займам, долевого финансированию и долговым ценным бумагам... и коэффициент достаточности капитала этого учреждения возрос с 45% в 2002/03 году до 57% в 2006/07 году. Коэффициент достаточности [нидерландской компании по финансированию развития] ФМО возрос с 38,4% в 2000 году до 50,5% в 2005 году" (*ibid.*: 2).

более значительное внимание определенным инструментам политики смягчения рисков. Утверждалось также, что учреждениям, занимающимся вопросами финансирования развития, необходимо проявлять бóльшую готовность брать на себя риски, с тем чтобы сделать их инвестиции и кредиты в большей мере дополняющими деятельность коммерческих участников рынка, а также увеличить долю их финансирования, выделяемую НРС (Te Velde and Warner, 2007; WEF, 2006: 11-12).

48. Кроме того, партнерам по процессу развития необходимо не упускать из виду ни одной возможности. Хотя нередко можно привести убедительные доводы в пользу содействия более широкому вовлечению частного сектора, включая ТНК, нельзя игнорировать и другие решения. В некоторых случаях, прежде всего в сфере водоснабжения и в некоторых сегментах энергетики, эксплуатацию служб можно оставить в руках государства. В таких ситуациях требуются международные усилия по поддержке, направленные на оздоровление существующих производителей из государственного сектора (Estache and Fay, 2007). Таким образом, партнерам по процессу развития важно также уделять достаточно пристальное внимание тем инфраструктурным проектам, для поддержки которых мобилизация ресурсов ТНК не представляется возможной.

2. Меры по смягчению рисков

49. Хотя принимающие страны могут снизить уровень риска посредством укрепления своих учреждений и систем управления, для таких усилий требуется время. Меры по смягчению рисков со стороны стран базирования и международных организаций могут играть роль дополнительного опорного элемента в краткосрочной перспективе для мобилизации частного финансирования инфраструктурных проектов в развивающихся странах и странах с переходной экономикой. Они могут подкреплять меры частных страховщиков, которые также являются важными поставщиками услуг по страхованию инвестиций. Возможно особое внимание следует уделять мерам, направленным на смягчение трех основных типов риска: политического риска (включая субсуверенные, а также контрактные и регулятивные риски), кредитного риска и валютных рисков.

50. Несмотря на множество существующих инструментов смягчения рисков, нынешние программы в недостаточной степени ориентированы на страны с низкими уровнями доходов (Mistry and Olesen, 2003). Например, для финансирования проектов учреждениями, занимающимися вопросами финансирования развития, в местной валюте обычно требуется отлаженно функционирующий рынок валютных свопов. Однако там, где такие рынки уже существуют, необходимость вмешательства со стороны учреждений, занимающихся вопросами финансирования развития, представляется менее вероятной (Fay and Morrison, 2007). Можно было бы дополнительно изучить различные

предложения, выдвинутые в целях решения специфических проблем НРС (Mistry and Olesen, 2003; Hughes and Brewster, 2002).

51. В то же время инструменты смягчения рисков не являются панацеей. Одно из ключевых соображений, вызывающих беспокойство, заключается в том, что слишком массированное смягчение рисков может приводить к проблемам безответственного поведения и стимулировать чрезмерно рискованные действия со стороны инвесторов и кредиторов (WEF, 2006: 15). Хотя средства смягчения рисков могут способствовать мобилизации частного долгового и долевого финансирования, они не делают плохо структурированные проекты более жизнеспособными (Matsukawa and Habeck, 2007: 6). Это подчеркивает важное значение усилий по укреплению потенциала.

3. Меры по укреплению потенциала

52. Для преодоления "инфраструктурного парадокса" и обеспечения того, чтобы инвестиции ТНК в развивающихся странах приносили выгоды для развития, крайне важное значение имеет наращивание международной поддержки деятельности по укреплению потенциала, особенно в НРС. С учетом специфических условий в каждой стране помощь может оказываться в деле формирования нормативно-правовой базы и основ регулирования, в оценке различных вариантов политики и контрактов, в подготовке проектных предложений и - для целей контроля и применения законов - мер регулирования и контрактов. Учитывая характер инфраструктурных проектов, правительства на всех уровнях - национальном, провинциальном и муниципальном - остро нуждаются в содействии. Хотя для удовлетворения этих потребностей и были предприняты позитивные шаги, нынешние усилия остаются во многом недостаточными. Вызывает тревогу и то, что средства, уже имеющиеся для целей укрепления потенциала, не всегда используются в полном объеме.

53. С точки зрения технической помощи все шире признается необходимость решения проблем, связанных с региональными инфраструктурными проектами. Для осуществления региональных проектов требуется координация, гармонизация правовых основ, согласованные административные решения, значительная политическая воля и - что важнее всего - эффективные меры управления со стороны всех участников. Как отражение приоритетных задач Краткосрочного плана действий Нового партнерства в интересах развития Африки (НЕПАД) и Плана действий в интересах Африки Группа Всемирного банка увеличивает число региональных интеграционных проектов в Африке. В плане действий Токийской международной конференции по развитию Африки на период 2008-2012 годов особое внимание также уделяется региональной транспортной и

энергетической инфраструктуре и более активному участию региональных учреждений (Токийская международная конференция по развитию Африки, 2008 год).

54. В основном поддержка в деле укрепления потенциала в настоящее время оказывается различными финансовыми учреждениями, которые зачастую напрямую участвуют в различных проектах. Возможно, в связи с этим стоит рассмотреть вопрос об активизации роли Организации Объединенных Наций. В качестве нейтральной стороны эта Организация могла бы дополнять усилия уже существующих участников, например помогая правительствам развивающихся стран в оценке контрактов в инфраструктурной сфере и в выработке переговорных навыков.

V. Заключение

55. Развитие физической инфраструктуры является одной из наиболее насущных задач для тех, кто занимается выработкой политики в развивающихся странах. Потребности здесь колоссальные, и для их удовлетворения потребуются оптимальное использование возможностей частного сектора, включая ТНК. Особенно актуальное значение это имеет для НРС, где модернизация инфраструктуры по-прежнему имеет решающее значение для достижения целей в области развития, сформулированных в Декларации тысячелетия. В то же время страны с низкими уровнями доходов зачастую плохо подготовлены как к вовлечению ТНК в инфраструктурную сферу, так и к извлечению выгод из такого участия ТНК. Вне зависимости от выбора комбинации участия государственного и частного секторов крайне важное значение для обеспечения эффективного и справедливого предоставления инфраструктурных услуг имеют надлежащие институты и правоприменительные механизмы. Для многих стран это является колоссальной по сложности задачей.

56. Для понимания пригодности различных форм обслуживания инфраструктуры - от государственного обслуживания до различных форм ПГЧС и до полной приватизации - правительствам необходимо также обеспечить возможности для оценки различных вариантов, а также для разработки и контроля за реализацией различных проектов. В странах, обладающих ограниченным опытом осуществления проектов с участием ТНК, целесообразно начинать работу с маломасштабных проектов и сосредоточивать внимание на проектах, носящих менее состязательный характер. Кроме того, возможно, легче начинать с контрактов, предусматривающих относительно низкие уровни участия ТНК, таких как управленческие и эксплуатационные контракты.

57. Ожидания должны быть реалистичными. ТНК будут готовы инвестировать свои средства только в те проекты, от которых они могут ожидать получения надлежащих

прибылей. Кроме того, чем выше усматриваемые риски, связанные с тем или иным проектом, тем значительнее должна быть ожидаемая прибыль. Еще одна сложность связана с тем, что спрос на инвестиции в инфраструктуру в развитых странах и в крупных странах с формирующейся рыночной экономикой может дополнительно ограничивать возможности стран с низкими уровнями доходов в деле привлечения инвестиций ТНК.

58. Готовых и быстрых решений не существует. По существу главная задача заключается в создании соответствующих структур стимулов для осуществления таких инвестиций ТНК, которые содействуют достижению целей в области развития. Для этого часто требуется соответствующее сочетание таких мер, как улучшение систем управления в принимающих странах, более значительная поддержка со стороны международного сообщества и ответственное поведение со стороны инвесторов. Действительно, для получения наиболее значительных потенциальных выгод от привлечения ТНК и устранения потенциальных проблем необходимы согласованные усилия всех соответствующих сторон.

Справочная литература

- Asian Development Bank, Japan Bank for International Cooperation and World Bank (2005). *Connecting East Asia: A New Framework for Infrastructure*. Asian Development Bank: Manila; World Bank: Washington, DC; Japan Bank for International Cooperation: Tokyo.
- Besant-Jones J (2007). Electric power reform: lessons and implications for the World Bank's Energy Strategy. PowerPoint presentation on 20 November. Washington, DC. The World Bank.
- Bull B, Jerve M and Sigvaldsen E (2006). The World Bank's and the IMF's use of conditionality to encourage privatization and liberalization: current issues and practices. Report prepared for the Norwegian Ministry of Foreign Affairs. Oslo.
- Calderón C, Easterly W and Servén L (2003). Latin America's infrastructure in the era of macroeconomic crisis. In *The Limits of Stabilization, Infrastructure, Public Deficits and Growth in Latin America*. Easterly W and Servén L (eds.) Stanford University and the World Bank. Palo Alto, California and Washington, DC.
- Estache A (2005). What do we know about sub-Saharan Africa's infrastructure and the impact of its 1990s reforms? Draft, 15 June. World Bank, Infrastructure Vice Presidency. Washington, DC.
- Estache A and Fay M (2007). Current debates on infrastructure policy. Policy Research Working Paper 4410. The World Bank Poverty Reduction and Economic Management Vice-Presidency. Washington, DC. World Bank.
- Esty B (2004). *Modern Project Finance: A Casebook*. New Jersey. John Wiley and Sons.
- Fay M and Morrison M (2007). *Infrastructure in Latin America and the Caribbean: Recent Developments and Key Challenges*. Washington, DC. The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank.
- Gassner K, Popov A and Pushak N (2008). Does private sector participation improve performance in electricity and water distribution? An empirical assessment in developing and transition economies. Mimeo.
- Gomez-Ibanez J (2007). Private infrastructure in developing countries: lessons from experience. Paper presented at the Commission on Growth and Development. Yale Center for the Study of Globalization. New Haven, Connecticut.
- Government of India, Planning Commission (2007). Projects of investment in infrastructure during the Eleventh Plan. October.

- Heyzer N (2007). Opening statement on public–private partnership and financing for infrastructure development. Presented at the Ministerial Conference on Public–Private Partnership for Infrastructure Development. Seoul. 5 October.
- Hughes A and Havelock B (2002). *Lowering the Threshold: Reducing the Cost and Risk of Private Direct Investment in Least Developed, Small and Vulnerable Economies*. London. Commonwealth Secretariat, Economic Affairs Division.
- Kessides I (2005). *The Challenge of Infrastructure Privatization*. CESifo DICE Report. January. Kessler and Alexander.
- Kirkpatrick C, Parker D and Yin-Fang Zhang (2006). Foreign direct investment in infrastructure in developing countries: does regulation make a difference? *Transnational Corporations*, 15(1): 143–171.
- Li W and Xu L (2002). The impact of privatization and competition in the telecommunications sector around the world. Darden Business School Working Paper, No. 02-13.
- Matsukawa T and Habeck O (2007). Review of risk mitigation instruments for infrastructure financing and recent trends and developments. PPIAF.
- Mistry P and Olesen N (2003). Mitigating risks for foreign investments in least developed countries. Stockholm. Swedish Ministry for Foreign Affairs.
- Omura Y (2006). Keynote speech: scaling up support for infrastructure. Presented at the Fourth Latin American Leadership Forum. New Orleans. 28–29 March.
- Parker D, Kirkpatrick C and Figueira-Theodorakopoulos C (2005). Infrastructure regulations and poverty reduction in developing countries: a review of the evidence and a research agenda. University of Manchester. Mimeo.
- Platz D and Schröder F (2007). Moving beyond the privatization debate: different approaches to financing water and electricity in developing countries. Occasional Paper, No. 34. New York. Friedrich Ebert Stiftung.
- Rouvinen P (2006). Diffusion of digital mobile telephony: are developing countries different? *Telecommunications Policy*: 30: 46–63.
- Servén L (2007). Fiscal rules, public investment and growth. Policy Research Working Paper No. 4382. The World Bank. Washington, DC.
- Strong J, Guasch J and Benavides J (2004). Managing infrastructure risks in Latin America: lessons, issues and recommendations. In Benavides J (ed.). *Recouping Infrastructure Investment in Latin America and the Caribbean: Selected Papers from the 2004 IDB Infrastructure Conference Series*. Washington, DC. Inter-American Development Bank.
- Taylor M (2007). Beating Africa's poverty by investing in Africa's infrastructure. The Partnership to Cut Hunger and Poverty in Africa. October.

Te Velde D and Warner M (2007). Use of subsidies by development finance institutions in the infrastructure sector. *ODI Project Briefing* No 2. December. London. Overseas Development Institute.

Токийская международная конференция по развитию Африки (2008 год). *Йокогамский план действий*. Четвертая сессия, Йокогама, 30 мая.

UNCTAD (2004). *World Investment Report 2004: the Shift towards Services*. New York and Geneva. United Nations.

UNCTAD (2006). *The Digital Divide Report: ICT Diffusion Index 2005*. New York and Geneva. United Nations.

ЮНКТАД (2007 год), *Обзор морского транспорта, 2007 год*. Нью-Йорк и Женева. Организация Объединенных Наций.

United Nations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific (2006). *Enhancing Regional Cooperation in Infrastructure Development Including that Related to Disaster Management*. Bangkok. ESCAP.

United Nations Economic Commission for Africa and the United Nations Environment Programme (2007). *Making Africa's Power Sector Sustainable*. Addis Ababa. United Nations.

Ure J (ed.) (2008). *Telecommunications development in Asia*. Hong Kong, China. Hong Kong (China) University Press.

WEF (2006). *Building on the Monterrey Consensus: the Untapped Potential of Development Finance Institutions to Catalyse Private Investment*. Geneva. WEF.

Wells L and Ahmed R (2007). *Making Foreign Investment Safe: Property Rights and National Sovereignty*. Oxford. Oxford University Press.

Всемирный банк (2005 год). Роль государственного и частного сектора в транспортной инфраструктуре: варианты ГЧП. Презентация Отдела экономики и финансирования инфраструктуры Группы Всемирного банка на семинаре "ГЧП в транспортном секторе России". Москва, 3-4 марта.

- - - - -