



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

Distr.: General
25 November 2009
Russian
Original: English

Совет по торговле и развитию

**Комиссия по инвестициям, предпринимательству
и развитию**

**Рассчитанное на несколько лет совещание
экспертов по инвестициям в интересах развития**

Вторая сессия

Женева, 3–5 февраля 2010 года

Пункт 3 предварительной повестки дня

Прямые иностранные инвестиции, национальные
инвестиции и процесс развития: укрепление
производственного потенциала

**Достижение максимального эффекта синергизма
между прямыми иностранными инвестициями и
национальными инвестициями в интересах
развития: укрепление производственного потенциала**

Записка секретариата ЮНКТАД

Резюме

Долгосрочные связи между капиталовложениями, основными производственными фондами и экономическим ростом имеют важнейшее значение для процесса развития. В случае низких национальных инвестиций, в частности в наименее развитых странах, необходимо использовать прямые иностранные инвестиции (ПИИ) для содействия экономическому росту в странах. Вместе с тем, в зависимости от конкретных условий ПИИ могут замещать, дополнять или даже усиливать процесс осуществления капиталовложений отечественными компаниями, и поэтому те, кто занимается разработкой политики, должны следить за тем, чтобы ПИИ не приводили к вытеснению национальных инвестиций. В частности, они должны обеспечивать наличие финансовых и других ресурсов для отечественных и иностранных компаний при справедливом доступе к таким ресурсам.

При определенных условиях иностранные и местные компании могут работать совместно в целях использования своих соответствующих сравнительных преимуществ и достижения взаимовыгодных результатов благодаря их взаимодействию. В настоящей проблемной записке такое взаимодействие анализируется применительно к трем областям, имеющим важное значение для нынешней международной экономической повестки дня: инфраструктура, сельское хозяйство и усилия по предотвращению изменения климата.

а) В секторе инфраструктуры (транспорт, телекоммуникационный сектор, водоснабжение и энергетика) тесная связь между иностранными и национальными инвестициями – например, в рамках партнерства между государственным и частным секторами (ПГЧС) – может внести существенный вклад в удовлетворение потребностей в области развития на местном уровне, в частности путем передачи сложных технологий и экспертных знаний для развития местной экономики и предприятий;

б) в сельском хозяйстве транснациональные корпорации (ТНК) могут сыграть важную сопутствующую роль благодаря предоставлению столь необходимого капитала, технологии и других производственных ресурсов для увеличения производственного потенциала принимающей страны с помощью подрядных форм организации сельскохозяйственного производства. С точки зрения процесса капиталобразования отечественные и иностранные инвестиции могут взаимодействовать друг с другом, обеспечивая эффект "вовлечения" и способствуя развитию на основе ПГЧС в таких областях, как ирригация;

в) в области изменения климата тесное взаимодействие между иностранными и отечественными инвесторами может способствовать достижению целей, предусматривающих низкий уровень выбросов углерода, и, что имеет более важное значение, обеспечивать развивающимся странам поддержку в их усилиях по достижению долгосрочного устойчивого роста и развития.

Во всех этих случаях политика директивных органов должна приносить оптимальные результаты с точки зрения надлежащего соотношения иностранных и национальных инвестиций, чтобы не происходило вытеснение последних.

Содержание

	<i>Стр.</i>
Резюме	2
I. Общий обзор	4
А. Взаимосвязи между ПИИ, национальными инвестициями и добавленной стоимостью	5
В. Конкуренция между иностранными филиалами и национальными компаниями за финансовые ресурсы на местных рынках	11
II. Обзор отдельных секторов.....	13
А. Инфраструктура.....	13
В. Сельское хозяйство и пищевая промышленность.....	14
С. Предотвращение изменения климата	20
III. Осуществление мер политики по укреплению потенциала	25
Библиография.....	28

1. Вторая сессия рассчитанного на несколько лет совещания экспертов по инвестициям в интересах развития рассмотрит вопрос "Прямые иностранные инвестиции, национальные инвестиции и процесс развития: укрепление производственного потенциала". Она продолжит работу первой сессии, которая была проведена 10 и 11 февраля 2009 года и была посвящена теме "Аспекты развития в международных инвестиционных соглашениях". На своей пятьдесят пятой сессии Совет по торговле и развитию принял решение о том, что "совещание экспертов проанализирует влияние национальных инвестиций, и в частности прямых иностранных инвестиций (ПИИ), включая взаимодействие между этими двумя видами инвестиций, на процесс развития. Оно изучит также партнерство между государственным и частным секторами. Может также быть проанализировано влияние этой инвестиционной деятельности на производственный потенциал, в частности в продовольственном и сельскохозяйственном секторе" (TD/B/55/9, стр. 16 и 17, 1 октября 2008 года).

2. В настоящей записке освещаются вопросы, касающиеся влияния, оказываемого на процесс развития инвестициями как из иностранных, так и из национальных источников, включая разработку и подготовку эффективной и активной политики по наращиванию производственного потенциала и повышению международной конкурентоспособности развивающихся стран и стран с переходной экономикой. Совещание рассмотрит эти вопросы на примере главным образом двух различных областей, а именно сельскохозяйственного сектора (включая производство продовольствия) и усилий по борьбе с изменением климата, и "обсудит, каким образом можно обеспечить с помощью соответствующей политики, чтобы прямое и косвенное влияние, оказываемое иностранными и национальными инвестициями... обеспечивало выгоды для процесса развития" (TD/B/55/9, стр. 17), с уделением должного внимания совместным инициативам государственного и частного секторов. (В записке затрагиваются также вопросы инфраструктуры, хотя они уже были рассмотрены на первой сессии Комиссии по инвестициям, предпринимательству и развитию в 2009 году). В записке рассматривается эволюция этих двух видов инвестиций, т.е. национальных и иностранных, на протяжении последних двух-трех десятилетий и анализируется, каким образом можно повысить синергизм между ними при отсутствии эффекта вытеснения или незначительном таком эффекте.

I. Общий обзор

3. Долгосрочные связи между капиталовложениями, основными производственными фондами и экономическим ростом имеют важнейшее значение для процесса развития. Если ТНК с их международными инвестициями являются одним из субъектов этих связей, то такие макроэкономические взаимосвязи становятся более сложными. Вопрос об инвестициях в национальной экономике, в частности в экономике принимающих развивающихся стран, становится сложным при оценке взаимодействия между иностранными и отечественными компаниями, поскольку в зависимости от соответствующих факторов, существующих в принимающей стране, ПИИ (которые можно использовать в качестве опосредованного показателя иностранных капиталовложений) могут подменять, дополнять или стимулировать капиталовложения, осуществляемые национальными компаниями. Механизмы положительного, нейтрального или отрицательного воздействия иностранного капитала на национальные компании обычно определяются как эффект "вовлечения", нейтральный эффект и эффект вытеснения (UNCTAD, 1999).

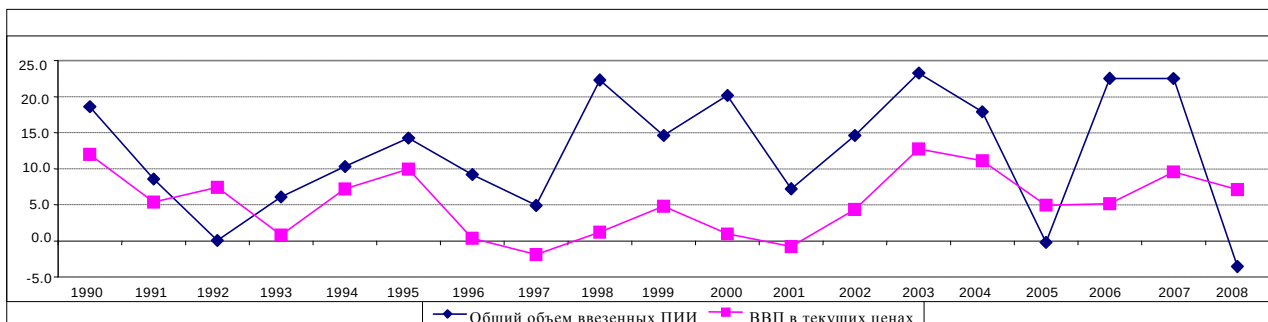
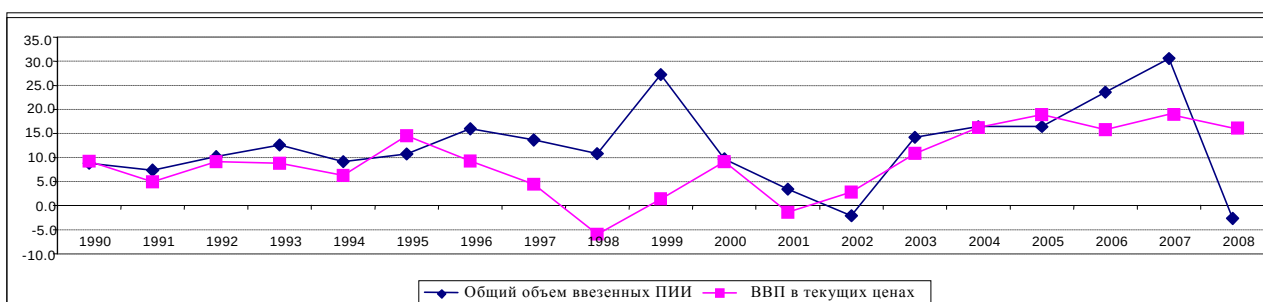
4. Хотя принципиальные выводы во многом зависят от сделанных предположений, главный вопрос заключается в том, возможна ли такая ситуация, при которой ПИИ не приводят к сокращению национальных инвестиций и даже способствуют увеличению таких инвестиций, и если да, то какие факторы необходимы для достижения "оптимального" уровня ПИИ и национальных инвестиций вместе взятых.

А. Взаимосвязи между ПИИ, национальными инвестициями и добавленной стоимостью

5. С точки зрения долгосрочного роста национального дохода может представляться неважным проведение разграничения между национальным и иностранным капиталом и их соответствующими механизмами, обеспечивающими этот рост. Вместе с тем разграничение между этими двумя видами инвестиций приобретает существенное значение, если развивающиеся страны стремятся содействовать развитию здорового национального сектора экономики.

6. Вопрос о взаимосвязи между экономическим ростом и ПИИ получил широкое освещение в экономической литературе¹. Интуитивно взаимосвязи между иностранными и национальными инвестициями представляются более актуальными и важными в развивающихся странах, чем в развитых (диаграмма 1). Однако тот факт, что на ПИИ приходится не более 15% мирового объема валовых капиталовложений, означает, что основная часть экономического роста должна быть связана с национальными инвестициями, даже если иностранные филиалы производят больше продукции в расчете на один доллар инвестиций, чем местные компании. Вместе с тем существование иностранных филиалов может сказываться на национальных компаниях и в некоторых случаях приводить к их вытеснению с рынков. В целом, если присутствие иностранных филиалов приводит к сокращению инвестиций местных компаний в результате их вытеснения с рынка (вставка 1), то это может подорвать возможности для долгосрочного экономического роста в принимающих странах, опирающегося на деятельность их собственных компаний. Необходимо обеспечить баланс между объемом инвестиций иностранных филиалов и отечественных компаний.

¹ В эмпирических исследованиях влияние ПИИ на экономический рост анализируется либо на макроэкономическом уровне, либо на уровне компаний. На уровне компаний в зависимости от факторов, существующих в конкретных странах и отраслях, результаты исследований не подтверждают вывода о том, что ПИИ ускоряют общий экономический рост, тогда как макроэкономические исследования, в которых анализируются совокупные потоки ПИИ для широкой выборки стран, в целом свидетельствуют о позитивной роли ПИИ в стимулировании экономического роста при определенных условиях.

Диаграмма 1**Темпы прироста ВВП и общего объема ввезенных ПИИ, 1990–2008 годы***(в процентах)***(а) Развитые страны:****(б) Развивающиеся страны:**

Источник: ЮНКТАД, база данных о ПИИ, ТНК.

Вставка 1. Эффект вытеснения и эффект "вовлечения"

Помимо непосредственного воздействия на инвестиции в принимающих странах, иностранные филиалы могут также оказывать косвенное воздействие на инвестиции местных компаний. Если их инвестиции приводят к вытеснению инвестиций национальных компаний, то прирост инвестиций иностранных филиалов на один доллар приводит к увеличению совокупных инвестиций в принимающей стране менее чем на один доллар. В крайних случаях один доллар иностранных инвестиций может вызывать сокращение национальных инвестиций более чем на один доллар, что будет означать уменьшение совокупного объема инвестиций. В случае эффекта "вовлечения" совокупные инвестиции увеличиваются в большей степени, чем увеличиваются инвестиции иностранных филиалов. В случае нейтрального воздействия любой прирост инвестиций иностранных филиалов соответствует такому же приросту совокупных инвестиций (UNCTAD, 1999).

Деятельность иностранных филиалов может приводить к вытеснению национальных инвестиций из-за усиления конкуренции за финансовые ресурсы, другие производственные факторы, такие как рабочая сила, отечественные и импортируемые товары и услуги (в качестве производственных ресурсов), и рынки сбыта (национальные и экспортные). Процесс вытеснения может осуществляться двумя способами: во-первых, собственные преимущества ТНК (например, передовая технология, управленческие ноу-хау, сведение к минимуму транзакционных издержек и другие нематериальные преимущества) позволяют им вытеснять местные компании, что приводит к усилению концентрации на рынке, но при повышении эффективности на национальном уровне. Вместе с

тем в более крайнем случае иностранные филиалы используют свои конкурентные преимущества для установления своей монополии. В этом случае усиление концентрации на рынке может не сопровождаться повышением производительности.

С другой стороны, иностранные филиалы могут способствовать росту национальных компаний и инвестиций (эффект "вовлечения") путем налаживания вертикальных межфирменных связей с такими компаниями или создания субнациональных или субрегиональных кластеров, объединяющих взаимосвязанные виды деятельности. Поставляя промежуточную продукцию и получая технологию и знания от иностранных филиалов, местные компании могут совершенствовать свою продукцию и производственные процессы. Отдельным случаем эффекта "вовлечения" является направление капитала в те области, где ощущается его нехватка, в особенности если это сопровождается созданием новых предприятий. Кроме того, ПИИ могут способствовать увеличению спроса на продукцию, экспортируемую принимающей страной, что способствует привлечению инвестиций в экспортные отрасли.

Эмпирические данные^a свидетельствуют о том, что в большинстве случаев влияние ПИИ является нейтральным, т.е. один доллар ПИИ приводит к увеличению общих инвестиций в принимающей стране примерно на один доллар, и не происходит ни вытеснения, ни "вовлечения" национальных инвестиций (таблица 1 вставки). Представленная здесь модель свидетельствует о том, что нейтральный эффект, по всей видимости, преобладает в Африке, Латинской Америке и Карибском бассейне и странах с переходной экономикой (Юго-Восточная Европа и Содружество Независимых Государств (СНГ)). Эффект вытеснения преобладает лишь в Западной Азии, а эффект "вовлечения" – лишь в Южной, Восточной и Юго-Восточной Азии. Этот вывод подтверждается использованием критерия, позволяющего оценить, является ли долгосрочный эффект вытеснения/"вовлечения", оказываемый ПИИ на совокупные инвестиции, статистически значимым (например, его значение, равное единице, означает отсутствие такого воздействия, тогда как значение больше единицы указывает на эффект "вовлечения").

Таблица 1 вставки

Регионы развивающихся стран и стран с переходной экономикой: влияние ПИИ на инвестиции, 1971–2008 годы

<i>Регионы</i>	<i>Коэффициент долгосрочной связи ПИИ с инвестициями</i>	<i>Долгосрочное воздействие</i>
Африка (23)	0,31	Нейтральное ^a
Азия (18)	0,67	Нейтральное ^a
Западная Азия (5)	0,26	Вытеснение
Южная, Восточная и Юго-Восточная Азия (12)	1,25	Вовлечение
Латинская Америка (16)	0,34	Нейтральное ^a
Страны с переходной экономикой (12) ^b	0,34	Нейтральное ^a

Источник: ЮНКТАД на основе UNCTAD (1999).

^a Значение существенно не отличается от единицы (критерий Вальда).

^b Данные о странах с переходной экономикой начиная с 1990 года.

Примечание: В скобках после названия региона указано число охваченных стран.

Хотя требуется проведение дальнейших исследований, следует осторожно подходить к толкованию этих результатов, поскольку потоки ПИИ – одна из переменных в данном анализе – не полностью соответствуют общей сумме инвестиций, осуществляемых иностранными филиалами, и различаются в зависимости от конкретного контекста. Тем не менее различия в воздействии ПИИ на национальные инвестиции между отдельными регионами и странами означают необходимость обеспечения координации между национальными стратегиями в области развития и инвестиционной политикой (например, политикой по укреплению связей между иностранными филиалами и национальными компаниями) для достижения максимального синергизма между ПИИ и национальными инвестициями.

Источник: ЮНКТАД.

^a Эконометрическая модель, используемая здесь для анализа эмпирических данных, была разработана в *Докладе о мировых инвестициях, 1999 год* (UNCTAD, 1999) и является следующей:

$$I_{i,t} = \alpha_i + \beta_1 F_{i,t} + \beta_2 F_{i,t-1} + \beta_3 F_{i,t-2} + \beta_4 I_{i,t-1} + \beta_5 I_{i,t-2} + \beta_6 G_{i,t-1} + \beta_7 G_{i,t-2} + \varepsilon_{i,t}$$

где I = отношение инвестиций к валовому внутреннему продукту (ВВП); F = отношение притока ПИИ к ВВП; G = рост ВВП. Коэффициент для оценки долгосрочного эффекта "вовлечения" или вытеснения или нейтрального воздействия рассчитывается следующим образом

$$\hat{\beta}_{lt} = \frac{\sum_{j=1}^3 \hat{\beta}_j}{1 - \sum_{j=4}^5 \hat{\beta}_j}.$$

7. Для любой экономики наиболее предпочтительным являются те инвестиции, которые в большей степени способствуют достижению целей развития, независимо от того, являются ли источниками этих инвестиций национальные или иностранные компании. Вместе с тем сложно определить, деятельность каких компаний в большей степени отвечает потребностям развития, поскольку получаемые результаты различаются в зависимости от соответствующего контекста и сделанных предположений. Однако если использовать данные о зарубежных филиалах ТНК Соединенных Штатов в качестве определенного показателя² результативности деятельности иностранных филиалов, то иностранные филиалы характеризуются более высоким показателем эффективности капитала, чем национальные компании (представленные группой "все компании") в некоторых регионах и странах (таблица 1), а также в некоторых отраслях (таблица 2).

² Это единственная страна, по которой имеются такие данные.

Таблица 1

Сравнение показателей эффективности капитала^a иностранных филиалов^b и национальных компаний в отдельных принимающих странах/регионах, 1989-1991 и 2005-2007 годы
(млрд. долл. США)

Принимающие страны/регионы	ТНК Соединенных Штатов						Все компании ^d					
			Добавленная стоимость, созданная зарубежными филиалами ^c		Эффективность капитала ^b		Валовые вложения в основной капитал		Добавленная стоимость ^e		Эффективность капитала ^b	
	Потоки ПИИ											
	1989-1991	2005-2007	1989-1991	2005-2006	1989-1991	2005-2007	1989-1991	2005-2007	1989-1991	2005-2007	1989-1991	2005-2007
Все страны мира	33,8	206,0	344,0	953,6	10,2	4,6	5 001	11044	21 993	49 792	4,4	4,5
Развитые страны	23,2	148,2	283,0	710,2	12,2	4,8	3 836	7 342	17 050	35 729	4,4	4,9
Развивающиеся страны	10,3	54,1	592	233,3	5,7	4,3	866	3396	3 794	12636	4,4	3,7
Африка	-0,3	4,0	5,9	36,0	-19,1	8,9	86	211	460	1 133	5,3	5,4
Латинская Америка и Карибский бассейн	7,6	18,0	30,0	91,9	4,0	5,1	221	639	1 118	3241	5,1	5,1
Бразилия	1,6	2,4	14,7	22,9	9,3	9,5	95	184	431	1 102	4,5	6,0
Мексика	2,0	10,1	6,1	26,9	3,1	2,7	48	209	267	986	5,6	4,7
Азия и Океания	3,0	32,0	23,3	105,4	7,7	3,3	483	2 244	1801	6 819	3,7	3,0
Китай	0,1	3,8	0,1	173	2,0	4,5	111	1 157	429	2 759	3,9	2,4
Гонконг, Китай	0,4	6,6	3,1	9,4	7,2	1,4	20	40	78	192	3,8	4,8
Индия	0,0	22	0,1	4,8	2,8	2,3	74	312	307	956	4,1	3,1
Сингапур	0,6	82	3,1	15,0	5,0	1,8	12	32	37	142	3,1	4,4
Юго-Восточная Европа и СНГ	0,1	3,4	0,0	10,1	0,3	3,0	298	306	1 149	1427	3,9	4,7

Источник: ЮНКТАД, база данных о ПИИ/ТНК.

^a Рассчитывается как величина созданной добавленной стоимости на доллар произведенных инвестиций. Чем больше значение показателя, тем производительнее являются инвестиции.

^b Зарубежные филиалы ТНК Соединенных Штатов, поскольку по другим странам нет данных о добавленной стоимости, созданной зарубежными филиалами.

^c Данные по зарубежным филиалам с контрольным пакетом акций, принадлежащим ТНК.

^d Только в тех странах, по которым имеются данные о валовых вложениях в основной капитал и добавленной стоимости.

^e ВВП.

8. На мировом уровне иностранные и национальные компании незначительно различаются между собой с точки зрения эффективности производства по показателю использования капитала³, хотя в развивающихся странах иностранные филиалы, как представляется, производят больше продукции на единицу инвестиций, чем национальные компании, в частности в Африке (таблица 1).

³ Показатель добавленной стоимости на единицу произведенных инвестиций используется вместо показателя добавленной стоимости на единицу основных фондов, поскольку данные об основных фондах имеются не по всем компаниям.

Таблица 2

Сравнение показателей эффективности капитала^a иностранных филиалов^b и национальных компаний по секторам/отраслям, 1989-1991 и 2005-2007 годы

(млрд. долл. США)

Сектор/отрасль	ТНК Соединенных Штатов						Все компании ^d					
			Добавленная стоимость, созданная зарубежными филиалами ^c		Эффективность капитала ^b		Валовые вложения в основной капитал		Добавленная стоимость ^e		Эффективность капитала ^b	
	1989-1991	2005-2007	1989-1991	2005-2006	1989-1991	2005-2007	1989-1991	2005-2007	1989-1991	2005-2007	1989-1991	2005-2007
Итого	33,8	206,0	344,0	953,6	10,2	4,6	3 870	9 721	16 493	42 188	4,3	4,3
Сырьевой сектор ^f	0,1	15,5	59,1	116,6	678,9	7,5	309	937	1 322	3 658	4,3	3,9
Сельское хозяйство, охота, лесное хозяйство и рыболовство	30,0 ^g	0,1	34,0 ^g	1,0	1,1	7,6	144	407	583	1 455	4,1	3,6
Горнодобывающая и нефтяная промышленность ^f	0,1	15,4	59,1	115,6	827,9	7,5	165	529	739	2 204	4,5	4,2
Обрабатывающая промышленность	1 562	47,4	215,2	456,8	14,2	9,6	853	1 856	3 519	7 541	4,1	4,1
Сфера услуг	1 865	143,0	55,0	370,7	3,0	2,6	2 709	6 928	11 653	30 988	4,3	4,5
Строительство	102,0 ^g	-0,3	1 209,0 ^g	3,3	11,9	-11,3	256	546	1 016	2 311	4,0	4,2
Торговля	3,9	15,6	31,1	184,4	7,9	11,8	569	1 335	2 463	5 963	4,4	4,5
Транспорт, складское дело и связь	604,0 ^g	3,8	4 312,0 ^g	21,1	7,1	5,5	258	665	1 095	2 867	4,2	4,3
Другие отрасли	12,6	123,9	22,0	161,9	1,8	1,3	1 626	4 383	7 058	19 847	4,3	4,5

Источник: ЮНКТАД, база данных о ПИИ/ТНК.

^a Рассчитывается как величина созданной добавленной стоимости на доллар произведенных инвестиций. Чем больше значение показателя, тем производительнее являются инвестиции.

^b Зарубежные филиалы ТНК Соединенных Штатов, поскольку по другим странам нет данных о добавленной стоимости, созданной зарубежными филиалами.

^c Данные по зарубежным филиалам с контрольным пакетом акций, принадлежащим ТНК.

^d Только в тех странах, по которым имеются данные о валовых вложениях в основной капитал и добавленной стоимости.

^e ВВП.

^f Все компании, сырьевой сектор включает коммунальные предприятия.

^g Данные только за 1989 год.

9. Что касается эффективности производства в отдельных отраслях, то иностранные филиалы (представленные зарубежными филиалами ТНК Соединенных Штатов) имеют лучшие показатели, чем национальные компании (представленные группой всех компаний), в добывающем и обрабатывающем секторах. Однако в сфере услуг эти показатели эффективности различаются между отраслями, и в отдельные годы показатели производительности у иностранных филиалов ниже, чем у национальных компаний (таблица 2).

В. Конкуренция между иностранными филиалами и национальными компаниями за финансовые ресурсы на местных рынках

10. Директивные органы должны учитывать, что иностранные филиалы могут отличаться от национальных компаний с точки зрения методов получения ресурсов для осуществления инвестиций. Иностранные филиалы не только получают и используют ресурсы своих материнских или аффилированных компаний, но также мобилизуют их из местных источников, таких как коммерческие банки и финансовые рынки. Из-за этого национальные компании могут столкнуться с сокращением предложения финансовых ресурсов из таких источников. Нынешний финансово-экономический кризис еще больше ограничил доступ к новым кредитам как для национальных, так и для иностранных компаний (UNCTAD, 2009a). Данные о местном финансировании зарубежных филиалов компаний Японии и Соединенных Штатов свидетельствуют о том, что половина их внешних ресурсов действительно поступает из местных источников в принимающих развитых и развивающихся странах (таблицы 3 и 4). Следует отметить, что хотя иностранные филиалы, находящиеся в Африке, Латинской Америке и Карибском бассейне, в меньшей степени используют местные финансовые ресурсы, чем иностранные филиалы в других принимающих регионах, на местных рынках приходится 35–40% их внешнего финансирования.

Таблица 3

Источники внешнего финансирования зарубежных филиалов ТНК Соединенных Штатов, 2007 год
(млрд. долл. США)

Источники финансирования	Все страны мира	Развитые страны ^a	Итого	Развивающиеся страны			
				Африка	Западная Азия	Южная, Восточная и Юго-Восточная Азия	Латинская Америка и Карибский бассейн
Все финансирование из внешних источников	9 595,4	7 768,3	1 827,0	100,4	54,2	565,1	1 107,3
Страна базирования (Соединенные Штаты)	2 626,5	2 008,5	618,0	29,1	17,5	180,2	391,2
Материнские компании	2 021,1	1 469,7	551,4	25,2	17,4	145,3	363,5
Другие источники	605,4	538,8	66,6	3,8	0,2	35,0	27,7
Принимающая страна	4 167,9	3 473,2	694,7	37,5	23,0	246,8	387,5
Другие страны	2 801,0	2 196,0	604,9	33,9	13,6	228,8	328,6
Доля местного финансирования в совокупном финансировании (%)	43,4	44,7	38,0	37,3	42,5	43,7	35,0

Источник: United States Department of Commerce, 2009, table III.C.2.

^a Включая Юго-Восточную Европу и СНГ.

Таблица 4

Основные источники внешнего финансирования зарубежных филиалов японских ТНК, 2007 год
(в процентах)

Источники финансирования	Развитые страны				Развивающиеся страны				
	Все страны мира	Итого	Северная Америка	Европа ^a	Итого	Африка	Западная Азия	Южная, Восточная и Юго- Восточная Азия	Латинская Америка и Карибский бассейн
В основном местное фи- нансирование	49,7	45	44,4	45,8	51,8	39,5	54,9	52,7	40,9
Местные банки	21,4	17,3	17,7	16,8	23,2	22,4	23,5	23,9	14,1
Местные отделения меж- дународных банков	28,3	27,7	26,	29	28,6	17,1	31,4	28,8	26,8
В основном материнские и аффилированные ком- пании	50,2	54,9	55,6	54,2	48,1	60,5	45,1	47,3	59,1
Финансовые аффилиро- ванные компании	6	12	9,1	15,6	3,4	2,6	3,9	3,5	2,7
Материнские компании	44,2	42,9	46,5	38,6	44,7	57,9	41,2	43,8	56,4

Источник: Japan, METI 2009, table 2-33.

^a Включая Юго-Восточную Европу и СНГ.

11. Хотя в целом неизвестно, в какой степени иностранные филиалы используют местные источники финансирования по сравнению с национальными компаниями, с учетом их финансовой мощи, а также финансовых гарантий, которые они могут получить от материнских компаний, они, безусловно, постепенно захватывают местные финансовые рынки (с точки зрения национальных компаний). В то же время иностранные банки могут предлагать или расширять финансирование на местных рынках, в частности в связи с присутствием на них иностранных филиалов. Тот факт, что объем ПИИ банков больше, чем объем ПИИ любого другого сектора (UNCTAD, 2009b: 218), означает, что многие крупные банки осуществляют операции на международном уровне и оказывают финансовые услуги на более широкой основе, в том числе на внутренних рынках развивающихся стран. Опять-таки неизвестно, в какой степени иностранные банки предоставляют займы иностранным филиалам и национальным компаниям. Вместе с тем определенное представление дают данные японской статистики, согласно которой японские зарубежные филиалы используют в качестве своих внешних источников финансирования местные отделения иностранных банков даже еще в большей степени, чем местные банки (таблица 4).

12. Директивным органам следует стремиться обеспечивать справедливые условия доступа к финансированию для национальных и иностранных компаний. Кроме того, в целях содействия развитию и обеспечения защиты некоторых отраслей, имеющих важное значение, например по соображениям национальной безопасности, или зарождающихся отраслей, нуждающихся в определенной первоначальной поддержке для ускорения их развития, правительства могут предусматривать выделение определенной доли местного финансирования для национальных компаний.

13. Хотя в приведенном выше анализе были рассмотрены вопросы возможной конкуренции между иностранными и местными компаниями, в реальности в некоторых случаях такие компании работают совместно в целях использования своих сравнительных преимуществ и достижения взаимовыгодных результатов, благодаря чему усиливается эффект синергизма между национальными и иностранными инвестициями. В следующем разделе рассматриваются три важные области, в которых наблюдается такой синергизм: инфраструктура, сельское хозяйство и пищевая промышленность и усилия по предотвращению изменения климата, – с заострением внимания на двух последних областях.

II. Обзор отдельных секторов

A. Инфраструктура

14. Инфраструктурные секторы (например, транспорт, телекоммуникационный сектор, водоснабжение и энергетика) служат наглядным примером отраслей, в которых тесные связи между иностранными и национальными – государственными или частными – инвестициями могут вносить существенный вклад в удовлетворение местных потребностей в области развития. Иностранные компании могут способствовать восполнению пробела между существующим и требуемым уровнем развития технологии, специальных знаний и других ресурсов, необходимых для удовлетворения потребностей страны. После осуществления либерализации в инфраструктурных секторах в 1980-х годах в них была отмечена волна притока иностранных инвестиций (UNCTAD, 2008).

15. Инфраструктурные секторы обладают рядом особенностей, которые затрудняют деятельность в этих секторах, и потому ТНК могут играть решающую роль в укреплении потенциала национальных компаний. В частности, деятельность в таких секторах носит технически сложный характер, требует участия широкого круга самых различных субъектов и затрагивает как коммерческие, так и более политические аспекты. Поэтому необходимо осторожно подходить к нахождению баланса между защитой интересов инвесторов (с точки зрения рентабельности, рисков и т.д.), в особенности иностранных, и защитой интересов местных потребителей (надлежащее соотношение цены и качества оказываемых услуг). Таким образом, для соблюдения государственных и частных интересов при осуществлении инфраструктурных проектов среди различных форм ПГЧС стала использоваться концессия, в рамках которой частная компания оказывает общественные услуги на основе контракта на управление или механизма совместной эксплуатации. К подобным концессиям относятся проекты типа "строительство-владение-эксплуатация", "строительство-владение-передача" (СВП), "строительство-лизинг-владение" или "строительство-аренда-владение". Обычно в таких концессиях присутствует передача объекта, например проект может предусматривать, что ТНК строит электростанцию, эксплуатирует ее в течение определенного времени и затем передает национальному предприятию (при этом иностранная компания может осуществлять подготовку местных специалистов, которые затем будут заниматься эксплуатацией электростанции).

16. Во всем мире имеются многочисленные примеры ПГЧС с участием иностранных и местных партнеров, и их число увеличивается как в развитых, так и в развивающихся странах (UNCTAD, 2008: 96). В частности, в транспортном секторе к таким проектам ПГЧС относятся проекты строительства контейнерных терминалов по схеме СВП в Египте (Порт-Саид, Марса-эль-Алам), Марок-

ко (Танжер-Медитерране) и Тунисе (Радис) и проекты строительства аэропортов по схеме СВП в Тунисе (аэропорт Энфида), Армении (аэропорт и железнодорожный узел Ширак) и Мозамбике (порт Мапуту). К примерам ПГЧС в электроэнергетическом секторе относятся проекты в Бразилии, Вьетнаме, Гане, Индии, Иордании, Камбодже (гидроэлектростанции), Китае, Мексике, Омане, Российской Федерации, Уганде, на Филиппинах и в Чили (производство электроэнергии). Примеры ПГЧС в секторе водоснабжения имеются, в частности, в Алжире, Армении, Габоне, Китае, Колумбии, Марокко, Мексике, Нигере, Объединенных Арабских Эмиратах, Омане, Саудовской Аравии и на Филиппинах. В последние годы эти страны, как и другие, обновили и упростили свою регулируемую рамочную основу, с тем чтобы облегчить развитие ПГЧС.

17. Функционирование инфраструктурных секторов должно тщательно планироваться и регулироваться. Передовая практика в этом отношении заключается, в частности, в разработке последовательной политики в области ПГЧС в целях установления четких ориентиров для инвесторов, обеспечении надлежащей согласованности в нормативно-правовой базе, гарантировании прозрачности в принятии государственных решений и выборе партнеров и обеспечении приверженности достижению целей устойчивого развития. Необходимо также обеспечить надлежащую защиту правовых интересов инвесторов и прав общественности в случае инвестиционных споров (которые часто возникают в этом секторе).

В. Сельское хозяйство и пищевая промышленность

18. Расширение и активизация сельскохозяйственного производства имеет важнейшее значение для развивающихся стран как с точки зрения удовлетворения возрастающих потребностей в продовольствии со стороны растущего населения, так и с точки зрения создания основы для экономической диверсификации и развития. Эти цели делают настоятельной необходимостью в безотлагательном осуществлении более значительных инвестиций в данном секторе.

19. Как национальные, так и иностранные инвестиции могут способствовать развитию сельскохозяйственного сектора, при этом существуют значительные возможности для взаимодействия между двумя видами инвестиций. Отмеченное в последнее время возобновление интереса в ряде стран – импортеров продовольствия, в частности в Азии и на Ближнем Востоке, к привлечению ПИИ в сельскохозяйственное производство создает дополнительные возможности для наращивания сельскохозяйственного производства и повышения производительности, а также ускорения общего экономического развития во многих развивающихся странах во всем мире. Кроме того, существуют возможности для увеличения инвестиционного потенциала местных фермеров – который в настоящее время весьма ограничен во многих развивающихся странах из-за, в частности, нехватки у них финансовых ресурсов – и оказания им помощи в превращении в активных участников агропромышленных цепочек.

20. Настоящий раздел посвящен изучению возможностей для взаимодействия и обеспечения синергизма между иностранными и национальными инвестициями в сельском хозяйстве. В нем рассматриваются аспекты такого взаимодействия, связанные с ПИИ, а также формы сотрудничества, не связанные с вложением капитала, в частности сельскохозяйственные подряды. В нем изучаются возможные области взаимодействия и методы поощрения такого сотрудничества в интересах достижения целей развития.

1. Возможные области взаимодействия между иностранными и национальными инвестициями

21. В развивающихся странах недостаточные инвестиции в сельском хозяйстве выступают существенным препятствием для достижения целей в области развития, сформулированных в Декларации тысячелетия. Согласно оценкам, представленным в общей рамочной программе действий, предложенной Целевой группой высокого уровня Организации Объединенных Наций по проблеме глобального продовольственного кризиса, совокупные дополнительные финансовые потребности в инвестициях в сельскохозяйственное развитие для достижения продовольственной и пищевой безопасности и других целей составляют от 25 до 40 млрд. долл. США в год.

22. Ресурсы национального частного сектора, дополняемые официальной помощью в целях развития, являются и будут продолжать оставаться основным источником инвестиций в развивающихся странах, хотя ПИИ могут играть важную сопутствующую роль, в частности в производстве сельскохозяйственных культур с высокой добавленной стоимостью и в модернизации отрасли. Однако в сельском хозяйстве до сих пор инвестиции ТНК носили ограниченный характер. В 2007 году мировой объем ввезенных ПИИ в сельскохозяйственном секторе составлял всего 32 млрд. долл. США, что соответствовало 0,2% совокупного накопленного объема ПИИ, несмотря на существенный рост притока ПИИ начиная с 2000 года. Вместе с тем к 2005–2007 годам мировой приток ПИИ в сельское хозяйство превышал 3 млрд. долл. США в год, что, однако, по-прежнему было менее 1% совокупного мирового притока ПИИ. В условиях продовольственного кризиса важным фактором в странах базирования, стимулирующим расширение инвестиций Юг–Юг, является стремление обеспечить свою продовольственную безопасность в таких странах, как Китай, Республика Корея и страны Совета сотрудничества стран Залива (UNCTAD, 2009b).

23. ТНК оказывают также влияние на сельскохозяйственное производство – и, следовательно, косвенно на инвестиции в отрасли – через другие механизмы, например, такие как сельскохозяйственные подряды. Такая форма участия ТНК в сельскохозяйственном производстве может переориентировать инвестиции с производства существующих сельскохозяйственных культур, но она может также способствовать вовлечению других инвесторов благодаря демонстрационному эффекту и сопутствующему воздействию (как и прямые инвестиции в сельскохозяйственное производство).

24. Для целей развития важно, чтобы иностранные и национальные инвестиции в сельскохозяйственном секторе приводили к налаживанию деловых связей между предприятиями и получению сопутствующих результатов. ПИИ могут выступать источником столь необходимого капитала, технологии и других ресурсов для наращивания производственного потенциала и увеличения производства в принимающей стране и могут помочь отечественным производителям интегрироваться в международные цепочки по производству и сбыту продовольственной продукции. В то же время необходимо следить за тем, чтобы иностранные инвестиции не вытесняли национальных инвесторов, в частности мелких фермеров. Кроме того, следует подчеркнуть значение государственных инвестиций в сельскохозяйственном секторе, поскольку они способствуют созданию инфраструктуры в сельских районах, расширению возможностей мелких фермеров и созданию благоприятной среды для частных инвестиций. В этой связи важнейшее значение имеет ПГЧС.

25. Взаимодействие может быть налажено в ряде областей, среди которых наиболее важными являются следующие:

а) иностранные инвесторы и национальные компании/фермеры могут совместно осуществлять сельскохозяйственное производство;

б) иностранные инвесторы и национальные компании/фермеры могут сотрудничать на различных этапах цепочки по производству продовольственной продукции. Например, национальная компания/фермеры могут заниматься сельскохозяйственным производством, а иностранный инвестор может взять на себя переработку продукции и/или розничную торговлю продуктами питания. Типичной формой такого сотрудничества является подрядная форма организации сельскохозяйственного производства;

в) иностранные и национальные инвесторы могут сотрудничать в области сельскохозяйственных исследований и разработок. Это включает, в частности, возможности для ПГЧС. В преодолении продовольственного кризиса одна из наиболее трудных задач заключается в том, чтобы создать стимулы для ПГЧС, позволяющего государственному сектору использовать и адаптировать технологии, разработанные ТНК, для решения проблем, с которыми сталкиваются бедные фермеры;

г) иностранные и национальные инвесторы могут сотрудничать в развитии инфраструктуры, при этом следует признать, что влияние, которое оказывает на сельское хозяйство развитие инфраструктуры, далеко выходит за рамки экономического воздействия. Кроме того, более эффективная и рациональная инфраструктура выступает необходимым условием для расширения и развития сельскохозяйственного производства.

2. Возможности для поощрения взаимодействия между ПИИ и национальными инвестициями

а) Взаимодействие в области производства

26. Хотя большинство иностранных инвесторов в сельскохозяйственном секторе предпочитают осуществлять полный контроль над инвестициями – в качестве либо собственника, либо арендатора (UNCTAD, 2009b), – существуют также примеры совместных предприятий между иностранными и национальными инвесторами. Одна из причин может заключаться в том, что иностранный партнер не может самостоятельно владеть землей или арендовать ее. Примеры таких совместных предприятий существуют в секторе по производству фруктов, в котором формы участия ТНК различаются между регионами и странами, в частности в зависимости от того, может ли земля принадлежать иностранным лицам. Например, в некоторых странах Центральной Америки иностранные филиалы, полностью контролируемые ТНК, по-прежнему играют существенную роль, тогда как в ряде африканских и азиатских стран ТНК осуществляют определенный контроль над производством через совместные предприятия.

27. Подписание договора о создании совместного предприятия открывает возможность оговорить определенные требования в области развития, которые иностранный инвестор должен выполнить в качестве предварительного условия для формирования партнерства. Тщательная проработка таких контрактов позволяет обеспечить взаимовыгодные результаты благодаря принятию на себя иностранным инвестором ряда ключевых обязательств в обмен на право осуществлять инвестиции.

28. Один из важнейших вопросов касается социальных и экологических последствий таких проектов, а также вклада иностранных инвесторов, который они могут внести в соответствии с договорными обязательствами в достижение целей устойчивого развития сельского хозяйства. Некоторые правительства разрешают осуществление иностранных инвестиций в сельскохозяйственное производство при условии, что они приносят дополнительные выгоды для принимающей страны, такие как развитие инфраструктуры. К другим вопросам, которые необходимо учитывать, относится распределение продукции и доходов. Если речь идет о производстве основных продуктов питания, то необходимо изучить возможность достижения договоренности с иностранным инвестором о направлении определенной доли продукции на внутренний рынок в целях повышения продовольственной безопасности (см. UNCTAD, 2009b).

29. Возобновление в последнее время интереса к ПИИ и участию ТНК в сельскохозяйственном секторе создает возможности для увеличения производства и повышения производительности в этом секторе и ускорения общего экономического развития во многих развивающихся странах во всем мире. Существуют возможности для совместного производства и налаживания деловых связей между иностранными производителями и национальными поставщиками производственных ресурсов. Задача, стоящая перед директивными органами, заключается в максимальном увеличении выгод и сведении к минимуму издержек, связанных с таким взаимодействием.

б) Взаимодействие на различных этапах производственно-сбытовой цепочки

30. Повышение производительности местных фермеров имеет важнейшее значение для ускорения сельскохозяйственного развития в развивающихся странах. Поэтому ключевым элементом стратегий развивающихся стран должно стать поощрение налаживания деловых связей между предприятиями на основе договорных отношений между иностранными инвесторами и местными фермерами, позволяющих последним укреплять и модернизировать свой потенциал, в частности благодаря передаче технологии и других знаний. Таким образом, это является одной из областей для взаимодействия иностранных и национальных инвесторов.

31. Директивным органам следует изучить всю производственно-сбытовую цепочку для выявления проблем, препятствующих эффективному сотрудничеству между иностранными инвесторами и местными фермерами. К таким возможным проблемам относятся: i) неспособность мелких фермеров осуществлять своевременные поставки продукции неизменного качества; ii) отсутствие современных технологий и стандартов; iii) нехватка капитала; iv) удаленность районов производства; v) ограниченная роль организаций фермеров и vi) отсутствие надлежащих правовых инструментов для урегулирования споров (UNCTAD, 2009b).

32. Существует ряд инструментов политики, позволяющих устранить такие возможные препятствия на пути сотрудничества. Наиболее важными из них (выступающими также примерами "передовой практики") являются, в частности, следующие:

а) оказание финансовой поддержки местным фермерам. Например, правительство Бразилии осуществляет национальную программу по укреплению семейных сельскохозяйственных предприятий ПРОНАФ, предусматривающую финансирование сельскохозяйственной и другой деятельности (например, сельского туризма, ремесленного производства и семейных агропромышленных предприятий) в сельских районах;

b) организация обучения и профессиональной подготовки. Например, международная неправительственная организация, базирующаяся в Бенине, "Сонгай центр" является международно признанным мировым лидером в деле содействия развитию инновационных и экологически устойчивых сельскохозяйственных предприятий;

c) оказание информационно-просветительских услуг. Например, в Объединенной Республике Танзания механизмы комплексного производства способствовали повышению производительности и углублению специализации мелких производителей;

d) повышение роли организации фермеров. В Бенине организация производителей хлопка ФУПРО и организации фермеров в других секторах (в частности, в секторах, производящих товарные культуры) наладили договорные отношения с частными предприятиями для закупки производственных ресурсов и реализации производимой продукции;

e) оказание информационных и посреднических услуг. Например, власти округа Хэцзе в китайской провинции Шаньдун активно поощряют направление ПИИ в сельскохозяйственное производство и смежные перерабатывающие секторы в целях превращения региона в крупную производственную и экспортную базу биологически чистой сельскохозяйственной продукции в стране. Местное правительство подготовило перечень проектов, содержащий подробную информацию для возможных иностранных инвесторов о потенциале рынка, предполагаемых инвестиционных потребностях, ожидаемых доходах и предпочтительных формах участия ТНК.

33. Еще одним направлением взаимодействия между иностранными и национальными инвесторами являются сельскохозяйственные исследования и разработки. Хотя многие виды деятельности ТНК в этой области по-прежнему осуществляются в их штаб-квартирах в странах базирования, в последние годы наблюдается тенденция к перенесению части исследований и разработок в развивающиеся страны, с тем чтобы адаптировать разработку посевного материала и продуктов к местным и региональным условиям (например, почвенно-климатическим условиям, вкусам и традициям) или вывести новые сорта растений (например, это касается садоводства в некоторых африканских странах к югу от Сахары).

34. ПГЧС в области исследований и разработок с участием ТНК может стать важным инструментом политики в деле поощрения инновационной деятельности, усиления ориентации сельскохозяйственных исследований и разработок на удовлетворение местных потребностей и достижение устойчивого развития, снижения издержек и распределения рисков между партнерами по проекту. Директивные органы могут облегчить такого рода ПГЧС, поощряя инновационную деятельность с помощью низкопроцентных ссуд для финансирования одновременно как исследований и разработок, так и экспериментальной проверки инноваций. Другим направлением является поощрение сотрудничества с международными институтами сельскохозяйственных исследований. Например, ведущий государственный институт сельскохозяйственных исследований в Бразилии "Эмбрапа" наладил различные формы партнерских связей на национальном и международном уровнях с ТНК в таких областях, как разработка новых технологий, применение технологий других корпораций в продукции "Эмбрапа" и предоставление институтам "Эмбрапа" лицензий ТНК на использование его технологий. В целях оказания помощи развивающимся странам с низкими доходами путем передачи технологии институт "Эмбрапа" осуществляет ряд

проектов сотрудничества во всех странах Южной Америки и в 13 африканских странах.

35. В своей политике принимающие страны должны также учитывать роль прав интеллектуальной собственности (ПИС) в поощрении сельскохозяйственных исследований, поскольку режимы ПИС, предусматривающие предоставление исключительных прав на отдельные виды растений и генетических ресурсов, потенциально могут поощрять или сдерживать сотрудничество между местными и иностранными компаниями. Безусловно, важно определить, где проходит грань между тем, что должно находиться под защитой режимов ПИС, и тем, что должно оставаться общественным достоянием.

с) Взаимодействие в области сельскохозяйственных подрядов

36. ЮНКТАД предложила разработать типовые контракты для сельскохозяйственных подрядов (UNCTAD, 2009b). Такие типовые формы призваны помочь местным фермерам, являющимся более слабой стороной, в проведении переговоров с ТНК путем определения ключевых элементов, включаемых в контракты. Такие ключевые элементы определяют основные права и обязательства договаривающихся сторон и могут также затрагивать роль государственных органов в этом отношении. Существование типового контракта может не только облегчить проведение переговоров, но и сделать их более сбалансированными, что в качестве побочного, но существенного следствия привело бы к снижению числа будущих споров между договаривающимися сторонами.

d) Взаимодействие в развитии инфраструктуры

37. Развитие надлежащей инфраструктуры имеет важнейшее значение для улучшения условий сельскохозяйственного производства и повышения привлекательности развивающихся стран для иностранных инвесторов. В этой области существуют значительные возможности для ПГЧС. Одним из направлений является ирригация. Например, в Бразилии ирригационный проект "Понтал" призвал ускорить ирригацию полузасушливых земель в долине реки Сан-Франсиску в штате Пернамбуку. Этот проект задуман как ПГЧС, в рамках которого государственное предприятие федерального правительства Бразилии "Кодевасф" заключит контракт с частным партнером, который произведет необходимые инвестиции в строительство оросительных каналов, будет осуществлять их эксплуатацию и заниматься также распределением земли среди мелких фермеров. На частного партнера будет возложена эксплуатация и техническое обслуживание всех оросительных каналов. Этот контракт, основывающийся на ПГЧС, рассчитан на 25 лет.

38. Иностранные инвестиции в объекты инфраструктуры могут оказывать благоприятное воздействие на фермеров в соседних районах и способствовать развитию сельских регионов в целом. Например, в Мозамбике предприятие "Компания ди Сена С.А.Р.Л." (представляющее собой проект по восстановлению плантаций сахарного тростника, осуществляемый маврикийским инвестором) способствовало развитию местной инфраструктуры, включая транспортную инфраструктуру, систему водоснабжения, электрификацию деревни и модернизацию школы и больницы в этой деревне. Такие соображения имеют важное значение для правительств при подписании инвестиционных контрактов или проведении переговоров с иностранными инвесторами об осуществлении крупных инвестиций в области сельского хозяйства.

С. Предотвращение изменения климата

39. Национальные и иностранные инвестиции также могут способствовать борьбе с последствиями изменения климата, и в этой области существуют значительные возможности для взаимодействия между ними. Борьба с изменением климата включает предотвращение изменения климата, насколько это возможно (и экономически осуществимо), а также адаптацию к соответствующим экологическим, экономическим и социальным последствиям. Предотвращение изменения климата предполагает снижение степени воздействия нашей деятельности на изменение климатической системы (например, уменьшение выбросов парниковых газов в результате промышленной деятельности) и тем самым снижение всех последствий изменения климата. Адаптация заключается в принятии действий по уменьшению отрицательных последствий, а также использование любых благоприятных возможностей, связанных с изменением климата.

Таблица 5

Мировой объем дополнительных инвестиционных потребностей в год по секторам, 2011–2015 и 2026–2030 годы
(миллиарды евро в год)

Секторы	2011–2015 годы	2026–2030 годы
Энергетика	52	148
Нефтегазовый сектор	6	18
Промышленность	62	95
Транспорт	48	300
Строительство	124	198
Удаление отходов	9	8
Лесное хозяйство	15	43
Сельское хозяйство ^a	0	0
Все секторы	317	811

Источник: McKinsey (2009).

^a Отсутствие прироста инвестиций не означает отсутствие необходимости в существенных изменениях в сельскохозяйственной практике.

40. В настоящем разделе основное внимание уделяется деятельности по предотвращению изменения климата, поскольку считается, что для предотвращения изменения климата – путем принятия незамедлительных действий – требуются более значительные инвестиции и в этой области существуют большие возможности для взаимодействия между иностранными и национальными инвесторами и между частным и государственным секторами. Согласно оценкам Всемирного банка (World Bank, 2009), ежегодные дополнительные затраты на меры по адаптации к 2030 году составят порядка 28–100 млрд. долл. США, тогда как затраты на меры по предотвращению изменения климата составят порядка 139–175 млрд. долл. США (и связанные с ними инвестиционные потребности будут гораздо больше) (таблица 5).

а) Последствия нынешней политики по борьбе с изменением климата для ПИИ

41. В Киотском протоколе признается, что развивающиеся страны имеют право на экономическое развитие так же, как нынешние развитые страны развивались экономически в прошлом, и поэтому для них не устанавливается обязательных целевых показателей по сокращению выбросов парниковых газов. В Киотском протоколе предусматриваются также гибкие механизмы, позволяющие развитым странам⁴ достигать своих целевых показателей экономически эффективным способом, в частности с использованием таких механизмов, как торговля разрешениями на выбросы, совместное осуществление и механизм чистого развития (МЧР). Механизм торговли разрешениями на выбросы основывается на распределении таких разрешений среди развитых стран в соответствии с их согласованными целевыми показателями. Кроме того, развитые страны могут принять решение о предоставлении дополнительных разрешений на выбросы в случае осуществления инвестиций в проекты по сокращению выбросов парниковых газов в других развитых странах (совместное осуществление) или развивающихся странах (МЧР). В настоящей проблемной записке основное внимание уделяется последнему механизму. При отсутствии обязательных целевых показателей МЧР позволяет осуществлять кредитование проектов в развивающихся странах, способствующих сокращению выбросов по сравнению с гипотетическим базовым сценарием, отражающим объем выбросов, которые имели бы место без осуществления деятельности в рамках проекта. Благодаря этому МЧР преследует две цели, которые заключаются в том, чтобы помочь развитым странам экономически эффективно выполнить свои обязательства по достижению целевых показателей и помочь развивающимся странам обеспечить устойчивое развитие путем передачи финансовых ресурсов и низкоуглеродных технологий, оказывающих благотворное воздействие на устойчивое развитие.

42. Рынок МЧР увеличивается двузначными темпами прироста, и в 2008 году его размер оценивался в 6,5 млрд. долл. США⁵, что, как предполагается, способствует также привлечению дополнительных инвестиций в проекты чистых энергетических источников (Caroor and Ambrosi, 2009). Наиболее значительным достижением МЧР, возможно, является создание обширной сети компаний с различной специализацией, объемом деятельности и географическим охватом, связанных с экологически чистыми технологиями (Schneider *et al.*, 2009).

43. Что касается МЧР, то с точки зрения инвестиций, и в частности ПИИ, особое значение имеют следующие четыре вопроса. Во-первых, в связи с сомнениями по поводу дополнительного характера проектов МЧР возникают вопросы об объеме дополнительно инвестированного капитала. Во-вторых, многие проекты финансируются на односторонней основе, т.е. национальные предприятия финансируют проект и продают сертифицированные сокращения выбросов на спотовом рынке, и поэтому не предполагают каких-либо долгосрочных иностранных инвестиций. В-третьих, распределение проектов по линии

⁴ В следующих пунктах под понятием "развитые страны" понимаются страны, взявшие на себя обладающие юридической силой обязательства по сокращению выбросов в соответствии с Киотским протоколом, тогда как под "развивающимися странами" понимаются страны, которые ратифицировали Киотский протокол, но на которые не распространяются обладающие юридической силой обязательства по сокращению выбросов.

⁵ Эта сумма относится только к первичным операциям. Если брать в расчет все вторичные операции, связанные с учитываемыми проектами, то размер рынка превысит 26 млрд. долл. США (World Bank, 2009).

МЧР характеризуется их высокой концентрацией в крупных индустриализирующихся странах, таких, как Бразилия, Индия, Китай, Мексика и Республика Корея. Хотя это, возможно, объясняется долгосрочными факторами, стимулирующими приток инвестиций, данная тенденция обусловлена также масштабами возможностей для принятия мер по предотвращению изменения климата и качеством институтов МЧР в этих странах.

44. Хотя МЧР стремится стимулировать распространение чистых технологий в рамках конкретных проектов, сосредоточивая таким образом усилия на самых последних стадиях соответствующих производственно-сбытовых цепочек, анализ данных о трансграничных слияниях и поглощениях, создании новых производственных мощностей и образовании совместных предприятий свидетельствуют о том, что в области экологически чистых технологий заключаются другие, зачастую более масштабные, стратегические договоренности. По всей видимости, эти договоренности поощряются прозорливой политикой по борьбе с изменением климата и освоению возобновляемых источников энергии, а также соображениями, касающимися рыночного потенциала с точки зрения наличия природных ресурсов (энергии ветра, солнца, биомассы и т.д.) и квалифицированных людских ресурсов для разработки, производства и эксплуатации технологии.

45. Таким образом, нынешняя международная политика по борьбе с изменением климата недостаточно эффективно стимулирует инвестиции в целом и ПИИ, в частности. Определенные инвестиции осуществляются под влиянием национальной политики или рыночного потенциала, однако необходимо существенно увеличить их объемы. В то же время значительная часть знаний и технологий, которые необходимы для наращивания производственного потенциала развивающихся стран, находятся у ТНК, прежде всего ТНК развитых стран. Поэтому следует поощрять такие инвестиции (а также инвестиции национальных предприятий) в целях укрепления возможностей развивающихся стран для предотвращения изменения климата.

б) Меры по поощрению инвестиций в низкоуглеродный производственный потенциал

46. В будущем политика по борьбе с изменением климата должна определяться с учетом, в частности, таких факторов, как страновые и секторальные различия и технологический цикл, т.е. степень технологической зрелости (исследования и разработки, демонстрация, внедрение, распространение и коммерческое применение). Для каждой страны ключевой вопрос заключается в том, как стимулировать соответствующие экономические субъекты, включая ТНК, к разработке и распространению необходимых/надлежащих технологий или экспертных знаний. Одна из сложных проблем касается мобилизации дополнительного частного капитала с помощью рыночных механизмов, государственного финансирования или международной и, в особенности, национальной политики, учитывающей национальные условия (например, стандарты эффективности для зданий)⁶. Важнейшее значение имеет то, в какой степени инвестиции, используемые для осуществления мер по предотвращению изменения климата, финансируются из национальных или иностранных и государственных или частных источников. От этого в принципе зависит политика, которая должна проводиться. В данном отношении главный вопрос состоит в том, как можно обеспечить синергическое взаимодействие между различными инвестициями из

⁶ В последнее время большое внимание уделяется аспектам, находящимся на стыке вопросов торговли, конкуренции, промышленной политики и ПИИ.

ряда источников, либо в качестве взаимодополняющих факторов, либо на основе партнерства, например в рамках ПГЧС. Ниже приведены некоторые примеры ключевых мер политики:

а) передача технологии и ПИС. Один из актуальных вопросов в этой связи заключается в том, в какой степени принимающие развивающиеся страны должны создавать благоприятные условия и стимулы для иностранных компаний (включая укрепление режима ПИС), с тем чтобы поощрять ТНК размещать в этих странах технологически емкие низкоуглеродные виды деятельности (и разрабатывать новые варианты таких технологий и/или совершенствовать существующие технологии). Вместе с тем, несмотря на потенциальные выгоды, которые могут быть получены благодаря поощрению участия ТНК в развитии низкоуглеродного производственного потенциала в принимающей стране, это не должно осуществляться в ущерб национальным компаниям, будь то частным или государственным. Необходимо обеспечить оптимальное соотношение иностранных и национальных инвестиций в целях поощрения передачи низкоуглеродных технологий национальной экономике и национальным предприятиям. Правительства могут поддерживать такие механизмы сотрудничества, как совместные предприятия и ПГЧС (например, в области производства электроэнергии), а также изучить роль, которую ПИС играют в поощрении, например, дополнительной инновационной деятельности в области технологий борьбы с изменением климата и улучшении доступа ресурсам биоразнообразия и распределения связанных с ними выгод;

б) поощрение инвестиций с ориентацией на "зеленые" инвестиции, включая ПИИ, остается пока еще недостаточно изученной областью, и предстоит еще определить передовую практику в этом отношении⁷. Для осуществления подобных инициатив требуется более глубокое понимание мотивации компаний, осуществляющих такие инвестиции. Однако работа по поощрению "зеленых" ПИИ должна вписываться в процесс национального экономического планирования с отведением существенной роли национальным частным и государственным предприятиям, поскольку существуют явные возможности для усилий по предотвращению изменения климата, такие как технологии использования возобновляемых источников энергии с нулевым балансом выбросов углерода, а также высокоэффективные традиционные технологии в отраслях, для которых изменение климата является лишь одной из многочисленных проблем. При привлечении "зеленых" инвестиций важно, чтобы правительства не допускали перенесения в свои страны загрязняющих отраслей (будь то иностранными или местными компаниями);

в) соответствующие национальным условиям действия развивающихся стран по предотвращению изменения климата. Концепция регистрации таких действий, даже если они не обусловлены рыночными стимулами по сокращению выбросов углерода, была предложена, с тем чтобы обеспечить учет действий развивающихся стран в отсутствие обязательных целевых показателей. Хотя финансирование в основном может осуществляться из национальных источников – непосредственно правительствами или частным капиталом, мобилизованным с помощью надлежащей политики, – возможно также международное государственное финансирование технической помощи. Если для осуществления национальных действий по предотвращению изменения климата привлекаются как национальные, так и иностранные инвестиции, то правительства мо-

⁷ Вместе с тем некоторые агентства по поощрению инвестиций (например, агентство по поощрению инвестиций в штате Орегон в Соединенных Штатах) поощряют приток "зеленых" ПИИ (UNCTAD, 2001).

гут использовать весь набор инструментов для поощрения инвестиций. Кроме того, промышленная политика, в частности продуманная энергетическая политика, вероятно, будет рассматриваться ТНК в качестве важного преимущества при принятии решения о размещении инвестиций (хотя данное преимущество имеет неодинаковое значение для различных отраслей), и в то же время она способствует созданию благоприятных условий для национальных инвесторов;

d) механизмы государственного финансирования (национальные и международные). Механизмы государственного финансирования открывают еще ряд возможностей, позволяющих стимулировать направление иностранных и национальных инвестиций в производство на базе низкоуглеродных технологий. Недавно в рамках финансовой инициативы Программы Организации Объединенных Наций по окружающей среде (ЮНЕП) (UNEP, 2009) было предложено пять механизмов для устранения ограничений, препятствующих усилиям частного сектора по предотвращению изменения климата. Во-первых, для улучшения покрытия страновых рисков может быть использован опыт Многостороннего агентства Всемирного банка по гарантированию инвестиций или двусторонние механизмы страхования путем расширения охвата рисков и оказания поддержки фондам, финансирующим низкоуглеродные технологии. Во-вторых, организации, обеспечивающие покрытие страховых рисков, могли бы также предлагать покрытие рисков, связанных с мерами по поощрению низкоуглеродных технологий, и тем самым содействовать разработке и реализации соответствующих национальным условиям действий по предотвращению изменения климата. В-третьих, валютные фонды, предлагающие затратноэффективные хеджевые операции с местными валютами, которые в противном случае были бы недоступны на коммерческих валютных рынках, могли бы быть укреплены с помощью государственного финансирования. Примером в этом отношении является обменный фонд, который опирается на поддержку нидерландского министерства сотрудничества в области развития. В-четвертых, некоторые финансируемые государством органы могли бы заниматься реализацией инфраструктурных проектов на ранних этапах, включая получение разрешений и осуществление подготовительных мероприятий⁸. И наконец, государственный сектор мог бы осуществлять непосредственное финансирование фондов низкоуглеродных технологий через механизмы субординированного долевого финансирования или страхования "первых убытков". В этом случае любые денежные средства, получаемые фондом, направляются прежде всего частным инвесторам, а государственный сектор получает доходы от своих инвестиций после того, как доходы частного сектора достигают установленного порогового уровня. Это позволяет снизить риск для частных инвесторов, включая иностранных (UNEP, 2009).

47. Все вышеупомянутые механизмы могут быть приспособлены на индивидуальной или коллективной основе к конкретным условиям страны и сектора. Важно, чтобы различные механизмы, такие как инвестиционные фонды, по-разному направляли свои ресурсы на различных стадиях разработки и продвижения технологии. Например, гранты могут использоваться для демонстрационных проектов, а займы и механизмы промежуточного кредитования могли бы быть направлены на финансирование технологий/проектов, приближающихся к стадии достижения конкурентоспособности. Для всех механизмов государственного финансирования важнейшее значение имеют вопросы о том, откуда берутся ресурсы, кто управляет этими ресурсами и каковы критерии для их выделения.

⁸ Примерами в этом отношении являются организации "Инфрако" и "Инфравенчурс".

III. Осуществление мер политики по укреплению потенциала

48. Ситуация, когда ПИИ вытесняют жизнеспособные национальные инвестиции, не является идеальной. В условиях конкуренции вполне естественно, что неэффективные инвестиции вытесняются с рынка, что делает экономику более производительной и эффективной. Однако компании развивающихся стран могут сталкиваться с различными препятствиями из-за отсутствия "ровного игрового поля". Например, ТНК во многих случаях располагают лучшими условиями доступа к финансированию, чем национальные компании. Директивные органы должны обеспечить, чтобы рыночные условия для национальных компаний были сопоставимы с условиями для ТНК, а в некоторых случаях (например, при поддержке зарождающихся отраслей) даже чуть лучше для первых. Вместе с тем следует содействовать формированию среды, благоприятствующей эффективной совместной деятельности иностранных и национальных инвесторов. Например, могут поощряться программы, направленные на укрепление связей между иностранными филиалами и национальными компаниями.

49. При разработке политики в отношении ПИИ и национальных инвестиций в сельскохозяйственном производстве директивным органам развивающихся стран необходимо учитывать, как лучше всего можно использовать такие инвестиции для достижения своих долгосрочных целей в области развития. Это может осуществляться путем: i) создания благоприятных условий для привлечения ПИИ; ii) обеспечения увязки ПИИ с национальными преимуществами в целях достижения эффекта синергизма; iii) поощрения налаживания деловых связей между иностранными филиалами и национальными экономическими субъектами (в частности, мелкими фермерами); и iv) обеспечения удержания достаточной части создаваемой добавленной стоимости в принимающей экономике и справедливого распределения экономических выгод среди различных заинтересованных сторон. Вместе с тем директивные органы должны учитывать возможные далеко идущие социальные и экологические последствия иностранных инвестиций в сельское хозяйство. Необходимо разработать стратегии, не допускающие вытеснения мелких фермеров, гарантирующие мелким фермерам права на землю, обеспечивающие право на питание и поощряющие те формы сельскохозяйственного производства, которые способствуют экологически устойчивому развитию.

50. При выборе стратегий и политики в отношении ПИИ и национальных инвестиций в рамках усилий по предотвращению изменения климата директивным органам развивающихся стран также следует учитывать свои краткосрочные и долгосрочные цели. Необходимо определить, согласуется ли нынешняя стратегия в области развития с усилиями по предотвращению изменения климата или же требуется внести в нее определенные коррективы с учетом этих долгосрочных целей. Стратегии стран будут различными в зависимости от их конкретных условий и возможностей, например, при определении того, на каких секторах следует сделать акцент в краткосрочной перспективе, а какие являются многообещающими в долгосрочном плане. В этом отношении особенно важное значение – в частности для обеспечения увязки потенциально несовместимых усилий по предотвращению изменения климата и целей в области развития – имеет выбор используемой технологии и способов ее приобретения, например, одним из возможных вариантов является передача филиалами ТНК соответствующих технологий или результатов исследований и разработок. Для привлечения и использования иностранных (и национальных) инвестиций в поддержку усилий по предотвращению изменения климата и достижению це-

лей развития должна быть создана определенная стабильная среда с учетом конкретных условий соответствующего сектора. Могут использоваться различные инструменты политики для привлечения таких инвестиций, выбор которых зависит от конкретных условий.

51. Стратегии принимающих стран в отношении участия ТНК в развивающихся странах менялись с течением времени, и не существует каких-либо универсальных решений в связи со значительными различиями в политике стран, специфике отраслей и характере участия ТНК. Кроме того, инфраструктура, сельское хозяйство и деятельность по предотвращению изменения климата являются секторами или вопросами, в случае которых требуется тщательная и целенаправленная разработка политики. Тем не менее существуют большие возможности для взаимовыгодных решений при условии тщательной разработки институциональных механизмов, призванных обеспечить справедливое распределение выгод между принимающими странами (национальными инвесторами/партнерами) и иностранными инвесторами.

52. Эксперты, возможно, сочтут целесообразным обсудить, в частности, следующие вопросы, проблемы и меры политики, касающиеся укрепления производственного потенциала с помощью ПИИ и национальных инвестиций.

Общие вопросы

а) Каким является оптимальное соотношение между ПИИ и национальными инвестициями? Как лучше всего проводить такую оценку? Если происходит вытеснение инвестиций, то какие меры политики необходимы, для того чтобы исправить эту ситуацию?

б) Как лучше всего использовать возможности для налаживания деловых связей и обеспечения синергизма между национальными и иностранными инвестициями? Могут ли ТНК из стран Юга и фонды национального благосостояния играть более значительную роль в данном контексте?

с) Какую дальнейшую работу необходимо проделать для углубления понимания и улучшения использования синергизма между ПИИ и национальными инвестициями, в том числе в области сельского хозяйства, инфраструктуры и борьбы с изменением климата?

Сельское хозяйство

а) Поддерживаете ли вы идею разработки международных рекомендаций в отношении крупных операций по приобретению земли для сельскохозяйственного производства? Какими должны быть основные элементы и ключевые принципы таких рекомендаций?

б) В чем заключаются, по вашему мнению, основные препятствия для эффективных механизмов сельскохозяйственных подрядов и какие способы существуют для их устранения? Какой конкретный вклад в процесс развития должны вносить, по вашему мнению, иностранные инвесторы в рамках подрядной формы организации сельскохозяйственного производства?

с) В чем, по вашему мнению, заключаются основные препятствия для расширения возможностей принимающих стран в области сельскохозяйственных исследований и разработок (в особенности адаптационных исследований и разработок) и каким образом их можно преодолеть? Могут ли определенные меры политики в области интеллектуальной собственности улучшить возмож-

ности развивающихся стран в области сельскохозяйственных исследований и разработок?

d) Какой вклад, по вашему мнению, должны вносить иностранные инвесторы и какими должны быть основные элементы сотрудничества между иностранными инвесторами и принимающей страной в развитии сельскохозяйственной инфраструктуры?

Предотвращение изменения климата

a) Какие секторы лучше всего подходят для участия иностранного частного сектора в усилиях по предотвращению изменения климата в развивающихся странах? Какую роль могут играть местные частные компании и государственный сектор и каким образом может быть лучше всего достигнут оптимальный результат с точки зрения развивающихся стран?

b) Каким образом страны стараются обеспечить связи между ПИИ, связанными с усилиями по борьбе с изменением климата, и национальными компаниями? Оказывают ли ПИИ эффект "вовлечения" или вытеснения и какой подход используется в отношении такого воздействия? Выявляется ли передовая практика (или примеры опыта) стран в получении технологий, принадлежащих иностранным ТНК, и распространении их среди национальных компаний в области технологий, связанных с предотвращением изменения климата?

c) Существуют ли примеры "передовой практики", касающиеся стратегий и политики развивающихся стран в отношении ТНК и ПИИ в области усилий по предотвращению изменения климата, в частности с точки зрения обеспечения оптимального соотношения иностранных и национальных инвестиций? Какие уроки могут извлечь из этого другие страны?

d) Как партнеры по развитию, включая развитые страны, могут оказать поддержку усилиям развивающихся стран по предотвращению изменения климата, помимо рыночных механизмов типа МЧР?

e) Какую роль могут играть агентства по поощрению инвестиций в содействии привлечению "зеленых" инвестиций?

Библиография

- Capoor K and Ambrosi P (2009). *State and Trends of the Carbon Market 2009*. Washington DC, World Bank.
- McKinsey (2009). *Pathways to a Low Carbon Economy – Version 2 of the Global Greenhouse Gas Abatement Cost Curve*. New York, McKinsey & Co.
- Schneider M *et al.* (2009). Navigating the global carbon market – an analysis of the CDM's value chain and prevalent business models. *Energy Policy* (в печати, имеется в онлайн-овом доступе).
- UNCTAD (1999). *World Investment Report 1999: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development*. United Nations publication. New York and Geneva.
- UNCTAD (2001). *The World of Investment Promotion at a Glance: A Survey of Investment Promotion Practices*. United Nations publication. New York and Geneva.
- UNCTAD (2008). *World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge*. United Nations publication. New York and Geneva.
- UNCTAD (2009a). *Assessing the Impact of the Current Financial and Economic Crisis on Global FDI Flows*. United Nations publication. New York and Geneva.
- UNCTAD (2009b). *World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development*. United Nations publication. New York and Geneva.
- UNEP (2009). *Catalysing Low-carbon Growth in Developing Economies: Public Finance Mechanisms to Scale Up Private Sector Investment in Climate Solutions*. Geneva, UNEP.
- United States Department of Commerce (2009). *U.S. Direct Investment Abroad: Operations of U.S. Parent Companies and their Foreign Affiliates, Preliminary 2007 Estimates*. Washington DC, Bureau of Economic Analysis.
- World Bank (2009). *World Development Report 2009: Reshaping Economic Geography*. Washington DC, World Bank.
-