



**КОНФЕРЕНЦИЯ ОРГАНИЗАЦИИ
ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ
ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ**

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.2/35
TD/B/COM.2/EM.10/3
6 December 2001

RUSSIAN
Original: ENGLISH

СОВЕТ ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ

Комиссия по инвестициям, технологии

и смежным финансовым вопросам

Шестая сессия

Женева, 21-25 января 2002 года

**ДОКЛАД О РАБОТЕ СОВЕЩАНИЯ ЭКСПЕРТОВ ПО ВОПРОСУ О ВЛИЯНИИ
ПОЛИТИКИ В ОБЛАСТИ ПИИ НА ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЮ, МЕСТНОЕ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И РАЗВИТИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННО-
СБЫТОВОГО ПОТЕНЦИАЛА,**

проходившего во Дворце Наций в Женеве 5-7 ноября 2001 года

СОДЕРЖАНИЕ

Глава	Стр.
I. Итоговый документ Совещания экспертов.....	2
II. Резюме Председателя.....	8
III. Организационные вопросы	23
Приложение	
Участники	25

Глава I

ИТОГОВЫЙ ДОКУМЕНТ СОВЕЩАНИЯ ЭКСПЕРТОВ

1. Совещание экспертов по вопросу о влиянии политики в области ПИИ на индустриализацию, местное предпринимательство и развитие производственно-сбытового потенциала рассмотрело принципиальные вопросы, касающиеся: а) взаимосвязей между прямыми иностранными инвестициями (ПИИ) и индустриализацией, конкурентоспособностью экспорта и развитием производственно-сбытового потенциала; б) поощрения ПИИ в контексте стратегий развития; с) конкретных механизмов и инструментов по привлечению ПИИ; и d) содействия развитию связей с местными поставщиками в целях поддержки местного предпринимательства и укрепления производственно-сбытового потенциала.

2. Эксперты отметили, что:

а) в настоящее время правительства большинства стран признают важные выгоды, которые могут принести ПИИ принимающим странам. Вполне очевидно, что в некоторых странах и при определенных условиях ПИИ способны помочь повышению конкурентоспособности экспорта и осуществлению стратегий индустриализации. Вклад, вносимый ПИИ в достижение этих целей, зависит от многих факторов, включая корпоративные стратегии, лежащие в основе ПИИ, а также выгоды, получаемые директивными органами и компаниями в принимающих странах от устанавливаемых экономических связей. Выгоды не являются автоматическими, и странам необходимо создать надлежащие условия для практической реализации потенциальных выгод;

б) в глобализирующемся мире транснациональные корпорации все в большей степени играют решающую роль в международном размещении производства и формировании торговых связей. Во многих развивающихся странах, добившихся наиболее значительного увеличения своей доли в мировом экспорте продукции обрабатывающей промышленности, этот успех во многом объяснялся привлечением соответствующих видов ПИИ;

с) принципиальные вопросы, с которыми сталкиваются развивающиеся страны, стремящиеся найти пути и средства, позволяющие использовать ПИИ в качестве инструмента повышения конкурентоспособности своего экспорта, различаются в зависимости от уровня развития страны, конкретных секторов, на которые делается ставка, и имеющихся ресурсов. Вместе с тем всем странам необходимо с самого начала четко определить основные цели и создать условия, благоприятствующие ПИИ, с учетом

возможностей и потенциала каждой страны. Политика играет важную роль не только в привлечении тех видов ПИИ, которые способствуют развитию отраслей, соответствующих динамичным сравнительным преимуществам принимающих стран и использующих такие преимущества, но и в распространении выгод, получаемых от ПИИ через экономические связи с отечественными предприятиями, и тем самым в укреплении их производственного потенциала, а также, в конечном счете, в создании возможностей, позволяющих им стать поставщиками на глобальном уровне.

3. В свете проведенного в ходе Совещания экспертов обмена опытом можно рассмотреть некоторые элементы передовой практики, касающиеся разработки политики, направленной на поощрение ПИИ и содействие развитию связей с местными поставщиками.

4. Во-первых, необходимо обеспечить политическую стабильность и создать благоприятную среду для деятельности частного сектора, что может потребовать просто ослабления чрезмерных ограничений и принятия нового законодательства и нормативных положений или пересмотра существующих в интересах облегчения хозяйственной деятельности.

5. Целенаправленный подход к привлечению ПИИ подразумевает:

- a) заострение внимания на ряде конкурентоспособных секторов и отраслей;
- b) обеспечение увязки между преимуществами стран и интересами инвесторов;
- c) усилия, направленные на увеличение добавленной стоимости и выгод за счет иностранных инвестиций.

6. Целенаправленный подход должен быть гибким, т.е. он должен корректироваться с учетом меняющихся целей и преимуществ стран.

7. В центре внимания могут быть компании, которые:

- a) уже присутствуют в принимающей стране;
- b) входят в производственно-сбытовую цепочку;
- c) являются пользователями ресурсов стран, включая сырьевые и людские ресурсы;

d) осуществляют деятельность в крепких производственных секторах с хорошими перспективами роста;

e) способны обеспечить получение новых ключевых преимуществ.

8. Набор инструментов, используемых для привлечения инвестиций, меняется и включает в себя различные средства: от инструментов сокращения издержек до дифференциации продукции и специализации. Определенную роль могут играть стимулы, создаваемые правительствами, в том числе налоговые льготы. К инструментам, которые во многих случаях оказываются эффективными, относятся:

a) территориально-производственная кооперация;

b) партнерство между государственным и частным секторами;

c) создание союзов;

d) последующая работа с существующими инвесторами;

e) агломерация на субнациональном уровне.

9. Во многих странах важным механизмом привлечения инвестиций стало развитие территориально-производственного кооперирования. В некоторых случаях это подразумевает использование или создание учреждений, занимающихся проведением исследований и разработок, сети малых и средних предприятий (МСП) и хорошей инфраструктуры коммунальных служб.

10. Принадлежность страны к зоне преференциальной торговли или наличие доступа к более крупным рынкам может служить преимуществом для привлечения ПИИ.

11. Можно было бы рассмотреть вопрос о принятии эффективной программы по содействию развитию связей с местными предприятиями, в которой учитывались бы следующие аспекты:

a) необходимость поиска партнеров, который должен дополняться мерами, направленными на модернизацию местного производственного потенциала;

- b) необходимость в усилиях по развитию местных поставщиков, которые должны носить избирательный характер и охватывать МСП, обладающие наибольшим потенциалом роста;
- c) сотрудничество и координация действий различных правительственных учреждений;
- d) усилия по развитию МСП, которые должны согласовываться с политикой в области ПИИ;
- e) опора на наиболее эффективных поставщиков услуг для предприятий как в государственном, так и в частном секторе;
- f) необходимость увязки принимаемых мер с конкретным контекстом и условиями в стране или на субнациональном уровне.

А. Правительства

12. Правительствам предлагается изучить эффективные с точки зрения затрат пути и средства проведения политики в области ПИИ, согласующейся с общими целями страны в сфере развития и ее стратегиями индустриализации, при всестороннем участии частного сектора и обеспечении увязки интересов иностранных инвесторов с приоритетами страны. Хотя на начальном этапе правительства должны руководить процессом выработки четкой концепции стратегии в области развития, налаживание партнерских связей между государственным и частным секторами имеет важное значение и является необходимым условием на этапе осуществления.
13. Крайне желательным представляется также налаживание координации между правительственными учреждениями и департаментами и создание упрощенного институционального механизма на базе ведущего учреждения, занимающегося вопросами поощрения ПИИ.
14. При разработке политики поощрения ПИИ следует применять целенаправленный подход, позволяющий обеспечить наиболее эффективное использование ограниченных ресурсов, открывающий наиболее широкие возможности для достижения успеха и содействующий реализации стратегических целей.

15. В целях увеличения положительной отдачи от ПИИ для экономики принимающей страны правительствам следует заострить внимание на разработке программ по поддержке местных поставщиков и на укреплении их технологической базы и потенциала.

16. Правительствам следует изучить ключевые элементы программы по содействию развитию связей с национальной экономикой, которые в общих чертах можно представить в виде следующих этапов:

- a) определение главных целей в соответствии с общей стратегией страны в области развития;
- b) определение адресатов программы: выбор отраслей, иностранных филиалов и отечественных компаний;
- c) определение конкретных мер, которые необходимо осуществить, по таким направлениям, как сбор и распространение информации, поиск партнеров, оказание технологической и технической помощи, подготовка кадров и выделение финансовых ресурсов;
- d) создание институционального и административного механизма для осуществления программы и наблюдения за ее выполнением.

17. Некоторые эксперты рекомендовали развивающимся странам ускорить процесс приватизации в области электроэнергетики, водоснабжения и телекоммуникационного сектора при обеспечении полной транспарентности.

18. Странам базирования следует поделиться опытом в области использования адресных мер и содействия развитию связей между компаниями и оказывать помощь в данном вопросе.

19. Улучшение условий доступа на рынки развитых стран, в особенности для продукции, экспортируемой наименее развитыми странами и странами с низкими доходами, может помочь в привлечении ПИИ такими странами.

20. Странам базирования рекомендуется также оказывать финансовую помощь развивающимся странам, в особенности странам с ограниченными ресурсами, в целях создания надлежащего механизма для поощрения ПИИ и содействия развитию связей с национальными компаниями.

21. Учреждения развитых стран, занимающиеся вопросами вывоза ПИИ, могут содействовать размещению ПИИ в развивающихся странах, например путем установления связей с их агентствами по поощрению инвестиций и распространения информации.

В. Международное сообщество

22. Международным учреждениям, занимающимся вопросами ПИИ, следует оказывать помощь развивающимся странам и странам с переходной экономикой в создании надлежащего институционального механизма для осуществления политики в области ПИИ и их привлечения, включая развитие территориально-производственных комплексов.

23. Желательно укрепить сотрудничество и координацию действий между учреждениями Организации Объединенных Наций и другими соответствующими учреждениями по данным вопросам.

24. Международному сообществу следует оказывать содействие наименее развитым странам в создании и совершенствовании инфраструктуры, необходимой для привлечения ПИИ.

С. ЮНКТАД

25. ЮНКТАД следует:

а) продолжать анализировать международные системы производства в размере секторов и отраслей и распространять соответствующую информацию среди стран-членов;

б) оказывать содействие развивающимся странам в оценке их существующих возможностей, с тем чтобы помочь им в определении главных целей с учетом их конкурентоспособности на международном рынке;

с) оказывать помощь развивающимся странам в разработке, осуществлении и мониторинге программ по привлечению ПИИ и содействию развитию связей с национальными предприятиями с учетом национальных стратегий в области индустриализации и развития.

Глава II

РЕЗЮМЕ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ

А. Индустриализация, конкурентоспособность экспертов, развитие производственно-сбытового потенциала и ПИИ

26. По мнению экспертов, главный вопрос, связанный с процессом развития, заключается в том, какого рода политику следует проводить для осуществления стратегии индустриализации, имеющей экспортную ориентацию и использующей в качестве катализатора прямые иностранные инвестиции (ПИИ). Опыт стран в этой области значительно разнится: одни страны опираются на экспорт продукции отечественных предприятий, другие же применяют стратегию, в большей мере опирающуюся на ПИИ, которые обеспечивают создание сборочных производств или обрабатывающих отраслей для экспорта продукции на региональные и международные рынки. Ряд стран, которые взяли на вооружение именно такую стратегию, добились колоссального прогресса в обеспечении конкурентоспособности своего экспорта за счет интеграции в системы международного производства транснациональных корпораций (ТНК).

27. Экономические показатели ряда азиатских, латиноамериканских стран и стран с переходной экономикой свидетельствуют о том, что путь развития, ориентирующийся на экспорт и ПИИ, действительно может принести успех, поскольку позволяет систематически осваивать имеющиеся технологии и продвигаться вверх по цепочке создания стоимости. Анализ различных статистических данных указывает на увеличение доли экспорта ряда развивающихся стран на мировые рынки и свидетельствует о важном значении ПИИ в качестве средства промышленного развития.

28. В качестве примеров были приведены Китай и ряд стран Юго-Восточной и Восточной Азии, которые добились впечатляющих успехов в увеличении своих долей на мировых рынках за последние 15 лет и перешли в структуре своего экспорта с низкотехнологичной на высокотехнологичную продукцию благодаря активной государственной политике. Аналогичным образом, в регионе Латинской Америки Мексика увеличила долю своего экспорта нересурсоемкой продукции обрабатывающей промышленности, а также средне- и высокотехнологичных товаров, а Коста-Рика резко увеличила объем нересурсоемкого производства обрабатывающей промышленности и наладила выпуск и экспорт высокотехнологичных товаров благодаря значительному притоку ПИИ (корпорации "Интел"). В Центральной и Восточной Европе такие страны, как Венгрия и Чешская Республика, тоже существенно увеличили свою долю на

экспортных рынках в 90-х годах и перешли с экспорта низкотехнологичной продукции на экспорт высокотехнологичных товаров, главным образом благодаря близости рынков Европейского союза (ЕС) и притоку ПИИ.

29. Были подробно рассмотрены политика и стратегии, принятые на вооружение в ряде этих стран. Китай, например, в последнее время начал усиливать акцент на ввозе ПИИ, обеспечивающих более высокую добавленную стоимость. На предыдущих этапах (1979-1991 годы) внимание в рамках политики страны в области ПИИ заострялось на привлечении ПИИ в трудоемкие производства на базе в создававшихся в то время специальных экономических зон. На первом этапе (1979-1983 годы) Китай приступил к либерализации режима ПИИ и создал специальные экономические зоны. ТНК привлекали сюда, с одной стороны, относительно дешевая рабочая сила страны, а с другой - целый комплекс специальных льгот и стимулов, предлагавшихся специальными зонами. На втором этапе (1984-1991 годы) приток ПИИ несколько замедлился, и были приняты новые меры для поощрения их ввоза, главным образом за счет использования налоговых льгот. На третьем этапе (начиная с 1992 года) политика Китая в области ПИИ претерпела существенные стратегические изменения. В частности, акцент был постепенно смещен со стимулирования ввоза ПИИ исключительно в специальные экономические зоны на их привлечение и в другие регионы страны. С 2000 года в рамках мер по поощрению инвестиций Китай начал заострять внимание на привлечении ПИИ, обеспечивающих более высокую добавленную стоимость и выпуск более высокотехнологичной продукции, и в то же время поощрять вывоз ПИИ китайскими фирмами для повышения их конкурентоспособности. Благодаря этой инвестиционной политике Китай добился впечатляющего увеличения своего экспорта, в структуре которого в последние годы произошла переориентация с трудоемкой на более технoемкую и капиталоемкую продукцию. Такая переориентация частично объясняется также увеличением доли ПИИ, которые концентрируются на производстве продукции для внутреннего рынка, в противовес ПИИ с сугубо экспортной ориентацией. Еще одним следствием этого процесса явилось изменение структуры собственности в промышленности Китая. Доля государственных предприятий во внутреннем промышленном производстве уменьшилась, а доля совместных предприятий с участием иностранного капитала возросла. В контексте присоединения к Всемирной торговой организации Китай переходит к четвертому этапу проведения своей инвестиционной политики, на котором еще более усилится акцент на привлечении более техно- и капиталоемких форм ПИИ.

30. В процессе индустриализации в Малайзии государственная политика в области ПИИ неизменно строилась на разработанной правительством концепции стратегии развития. Главный акцент в этой политике постепенно сместился с привлечения ПИИ, ориентирующихся на трудоемкое производство и экспорт, в начале 70-х годов на

технологическую модернизацию отраслей обрабатывающей промышленности и, следовательно, на производство продукции с более высокой добавленной стоимостью, требующей более высокой квалификации, в частности на разработку продукции и распределительную деятельность. Аналогичная последовательность наблюдалась и в действиях Коста-Рики, которая быстро переориентировалась на такие направления деятельности, как разработка продукции и программного обеспечения и новые технологии в целом.

31. В случае Мексики рост экспорта (и импорта) на протяжении 90-х годов был явно обусловлен прежде всего развитием экспортных производств, не связанных с нефтяной промышленностью, и особенно экспортом продукции обрабатывающей промышленности, которая в большинстве своем производилась филиалами ТНК. Этот рост способствовал увеличению валового внутреннего продукта страны и созданию рабочих мест. Главным двигателем в притоке ПИИ выступало Североамериканское соглашение о свободной торговле, однако успех страны объяснялся не только ее географической близостью к североамериканским рынкам, но и ее усилиями по диверсификации торговых связей с разными регионами (например, с Центральной и Южной Америкой, а также с Азией) благодаря многочисленным двусторонним соглашениям о свободной торговле и инвестициях. С либерализацией политики в области ПИИ в 1993 году приток ПИИ в страну - главным образом ПИИ Соединенных Штатов в обрабатывающую промышленность - вырос втрое (с 1994 по 2000 год). В этой связи Совещание отметило изменение целевых установок иностранных инвесторов, стремящихся к повышению эффективности (т.е. смещение акцента с дешевой рабочей силы на использование более квалифицированного труда), расширение систем международного производства и острую конкуренцию со стороны азиатских государств, которые борются за потоки ПИИ и за экспортные ниши на рынке Соединенных Штатов.

32. В рамках основного русла своей политики промышленного развития Мексика будет и впредь сосредоточивать внимание на поощрении экспорта и проведении переговоров по международным торговым соглашениям, развивая в то же время сравнительные преимущества страны - преобладание молодежи в структуре населения, выгодное географическое положение и охватывающую весь мир сеть торговых соглашений - для получения выгод от свободной торговли и инвестиций. Она увеличит также число секторов, регионов и предприятий, участвующих в экспортной деятельности, и будет разрабатывать программы поддержки местных поставщиков для увеличения местной составляющей в экспорте. Особое внимание будет уделяться развитию и модернизации малых и средних предприятий (МСП) в южных районах страны и укреплению связей с другими центральноамериканскими странами.

33. В Российской Федерации переходный процесс все еще продолжается, и правительство сосредоточивает свое внимание на установлении отношений доверия со стороны потенциальных инвесторов - как отечественных, так и иностранных - и на преодолении макроэкономических перекосов. В 1995 году был создан Консультативный совет по ПИИ; его возглавляет Президент, а в его состав входят представители министерства финансов, Центрального банка, министерства по антимонопольной политике и других федеральных и региональных государственных органов, трех десятков крупных ТНК и Торгово-промышленной палаты Российской Федерации. В 1999 году был принят новый закон о ПИИ. Инвестиции, как правило, ориентируются на местный рынок (в противовес экспортной ориентации) и направляются в отрасли тяжелой промышленности и в пищевую промышленность, хотя все больше инвестиций поступает в высокотехнологичные отрасли (например, "Интел") и сферу торговли.

34. В настоящее время тех, кто занимается выработкой политики в развивающихся странах и странах с переходной экономикой, беспокоит воздействие последнего циклического спада в мировой экономике вкупе с влиянием перестройки таких глобальных отраслей, как электроника и информационная технология, на будущие потоки ПИИ. Согласно сообщениям, некоторые ТНК в настоящее время придерживаются новых инвестиционных проектов, тогда как другие компании, такие, как "Интел" и "Сиско", все чаще прибегают к мерам экономии, в частности к субподрядным соглашениям или к перебазированию в альтернативные инвестиционные точки с низкими издержками. В целом ТНК, как и всех инвесторов, в большей мере привлекают динамичные рынки с высокими темпами роста.

35. Совещание отметило, что опыт тех стран, которые эффективно используют ПИИ, нуждается в тщательном изучении. Те, кто приступил к индустриализации позднее, не могут попросту скопировать такие модели роста с внешней ориентацией: они должны обеспечить конкретные конкурентные преимущества и принять на вооружение такую политику и такие стратегии, которые соответствуют их обеспеченности ресурсами и уровню квалификации рабочей силы. Например, менее развитые и наименее развитые страны могут выбрать стратегии, строящиеся на экспорте ресурсоемкой - в противовес техноемкой - продукции. Они могут направить свои усилия на увеличение степени переработки продукции и "интеллектуальной составляющей" экспорта. В качестве примеров стран, которые специализируются на не столь динамичных сырьевых секторах, но которые благодаря развитию производств с более высокой добавленной стоимостью за счет реализации мер промышленной политики выходят на рынки обработанной продукции, были упомянуты находящиеся на разных уровнях развития производства Чили и Бенин. Необходимость проведения активной государственной политики по отношению к иностранным инвесторам является очевидной, поскольку она может облегчить

переориентацию отраслей на производство продукции с более высокой степенью переработки.

36. Как представляется, общие элементы стратегий индустриализации, обеспечивающих конкурентоспособность на международном уровне, включают в себя:

- a) активную государственную политику, в том числе четкое концептуальное видение и стратегию индустриализации, а также вытекающие из этого меры;
- b) развитие экспортных рынков, в идеале через преференциальный рыночный доступ для развивающихся стран, а также через активное проведение переговоров по торговым соглашениям (в качестве примера в этой связи была упомянута роль американского Закона о росте и возможностях для африканских развивающихся стран);
- c) интеграцию в системы международного производства через ввоз ПИИ и в тех случаях, когда это возможно, их вывоз.

В. Роль корпоративных стратегий и других соображений иностраннных инвесторов

37. Глубокое понимание систем международного производства и стратегий ТНК признается в качестве важнейшей составляющей успеха при осуществлении политики индустриализации и развития экспорта с использованием ПИИ в качестве катализатора. Было отмечено, что ТНК, действующие на динамично развивающихся рынках, для которых характерен короткий цикл жизни продукции, волнуют прежде всего такие вопросы, как быстрое развертывание деятельности (т.е. обеспечение полномасштабного функционирования в новой точке в пределах трех месяцев), высокие темпы внедрения новшеств, а также оперативное производство и поставка конечной продукции при минимальных товарных запасах. Более того, в таких отраслях оперативность, согласно сообщениям, ценится больше, чем размер фирмы, а ключом к успеху можно назвать быстроедействие и гибкость при адаптации к меняющимся условиям на рынках и требованиям клиентов. Это вполне может делаться и в отсутствие корпоративной стратегии, ориентирующейся на конкретные товары или рынки. Что касается типичной продукции обрабатывающей промышленности, выпускаемой на подрядной основе, то в долгосрочной перспективе здесь вполне может возобладать тенденция к выводу производств за пределы сугубо внутренних корпоративных сетей. Если говорить о более мелких ТНК, то их успех во многом зависит от их способности пользоваться преимуществами Интернет-технологий или межфирменных связей.

38. Помимо таких аспектов, как политическая стабильность и отсутствие коррупции, иностранные инвесторы при выборе места для размещения инвестиций тщательно взвешивают следующие факторы:

- a) наличие коммунальной инфраструктуры (водоснабжение, канализация, энергоснабжение);
- b) наличие для иностранных инвесторов процедур регистрации и оформления по принципу "одного окна";
- c) наличие МСП в качестве потенциальных поставщиков (местных/зарубежных), и прежде всего поставщиков, обеспечивающих установленное качество и соблюдение технических стандартов;
- d) простота доступа к земельным ресурсам и их низкая стоимость, а также наличие простых и оперативных процедур утверждения проектов строительства;
- e) наличие квалифицированных людских ресурсов и доступ к накопленным ноу-хау;
- f) гибкость рынков труда (адаптируемость к сдвигам в производственной специализации и к сезонным факторам);
- g) последовательная политика и законодательство в области торговли, прежде всего в отношении зон экспортной переработки (ЗЭП), и эффективные процедуры таможенной очистки;
- h) гарантированный доступ к основным рынкам конечной реализации продукции;
- i) стабильная и предсказуемая налоговая среда, включая наличие любых возможных надежных/стабильных стимулов (фактор "налоговых каникул" считается второстепенным);
- j) возможность репатриации капитала и прибылей и стабильные обменные курсы;
- k) оперативные и простые процедуры экспатриации, наличие подходящего жилья и т.д.

39. В Коста-Рике, например, такие иностранные инвесторы, как "Интел", исходят в своих инвестиционных решениях из наличия квалифицированной рабочей силы и инфраструктуры для научно-исследовательской деятельности. В случае Венгрии, где компания "Флекстроникс" осуществила свой крупнейший инвестиционный проект (по сравнению с размерами страны), к реализации этого проекта ее подтолкнули близость страны к западноевропейским рынкам (главным образом к рынкам ЕС), наличие дешевой, но высококвалифицированной рабочей силы, доверие к правительству и обществу, а также простые процедуры организации бизнеса и гарантированная поддержка правительства. Меры, предусмотренные правительством, включают в себя создание промышленных парков, беспоплатных зон и предоставление "налоговых каникул". В какой-то мере аналогичные соображения повлияли на действия инвесторов в Мексике.

С. Привлечение ПИИ в контексте стратегий развития

40. Совещание отметило, что в контексте своих стратегий индустриализации правительства многих стран используют адресные подходы к привлечению инвесторов, хотя и не всегда называют их именно так. Для успеха стратегий адресной работы с инвесторами требуется ясность в следующих вопросах:

- а) распространение информации о возможностях, предлагаемых принимающей страной, т.е. успешное создание имиджа страны;
- б) определение отраслей, секторов и компаний, с которыми будет вестись работа, и конкретных подходов к ним;
- в) совместимость потребностей инвесторов с тем, что может предложить страна.

41. Что касается первого пункта, то данные, поступившие из таких стран-инвесторов, как Япония и Соединенные Штаты, свидетельствуют о том, что инвестиции в Африке могут приносить более высокую прибыль, чем в других регионах. Следовательно, можно было бы принять более активные меры для более широкого распространения такой информации среди потенциальных инвесторов.

42. Было указано, что инвестиционные решения в конечном итоге принимают не компании, а люди, и именно с ними необходимо вести работу. Целенаправленная работа с инвестором требует значительной настойчивости со стороны агентства по поощрению инвестиций (АПИ), т.е. многократных контактов с одной и той же фирмой с целью подтолкнуть ее к решению по тому или иному инвестиционному проекту. Было отмечено также, что такая адресная работа по привлечению инвесторов должна рассматриваться как

непрерывный процесс, охватывающий весь период от первых контактов до фактического учреждения фирмы и проявления дальнейшей заботы об уже существующих инвесторах. Такая работа превратилась в трудную задачу в силу существования значительного числа АПИ и конкуренции между ними, а также значительно выросшего "пула" ТНК, из которых АПИ приходится выбирать группу компаний на предмет дальнейшей работы с ними, о чем свидетельствует возрастающее число небольших ТНК из многих развивающихся стран и стран с переходной экономикой. И наконец, не менее важное значение имеет то обстоятельство, что требования ТНК становятся все более жесткими и сложными для соблюдения.

43. Поскольку целенаправленная работа с инвесторами представляет собой политику на микроуровне, АПИ крайне необходимо обращать внимание на детали, а также консультироваться и привлекать к этой работе различных партнеров, таких, как соответствующие государственные учреждения, представители местных поставщиков услуг, консалтинговые фирмы, ТНК, уже действующие в их принимающей стране, а также экспертов из фирм, с которыми ведется такая работа. Не менее важно убедить заинтересованных лиц в принимающей стране, таких, как местные производители, в том, что данный инвестиционный проект обеспечит конкретные выгоды и им. Иными словами, необходимо действовать "агрессивно и творчески". Для соблюдения первого требования необходима поддержка на достаточно высоком политическом уровне, прекрасная организация и строгая конфиденциальность в ходе переговоров, а под "творческим подходом" подразумевается использование всех возможных каналов связей.

44. Было отмечено также, что колоссальную роль в привлечении инвесторов играют региональные и местные органы на территории страны. Они являются наилучшими и наиболее доступными источниками информации относительно появляющихся инвестиционных возможностей в стране. Таким образом, агентствам по поощрению инвестиций на разных уровнях настоятельно рекомендуется использовать скоординированный подход. Некоторые эксперты подчеркнули важное значение - в качестве предпосылки для эффективной адресной работы с инвесторами - анализа формирующихся возможностей на мировых рынках. В качестве примера была приведена Малайзия: эта страна воспользовалась возможностью для развития производства на базе натурального каучука в тот момент, когда пандемия СПИДа неожиданно вызвала резкое повышение мирового спроса на продукцию из латекса.

45. В более общем плане участники Совещания были ознакомлены с инструментами адресной работы с инвесторами на базе данных о торговле, которые были разработаны Международным торговым центром. Это программное обеспечение облегчает классификацию экспортных товаров, позволяя определить, увеличила ли или потеряла та

или иная страна свою долю на мировом рынке, и проанализировать развитие импортного спроса на конкретные товары. В свою очередь такая классификация позволяет установить товарные группы, отрасли и сектора, на которых стоит сосредоточить внимание. Это составляет первый этап двухэтапного процесса оценки конкурентоспособности экспорта страны, т.е. тщательный анализ их экспортных возможностей. На втором этапе производится взвешенная оценка потенциала стран.

46. Суть такой адресной работы обычно заключается в привлечении ПИИ в конкретные отрасли. Например, Малайзия все активнее привлекает инвестиции в специфические отрасли услуг, требующие высокой классификации, такие, как разработка программного обеспечения, образование, медицинские услуги, а также информационная технология и мультимедийные услуги, а Панама анализирует ПИИ в такие отрасли, как агропромышленный комплекс и добыча полезных ископаемых, а также в отрасли услуг (например, упаковка, образование, здравоохранение, услуги в области информационно-коммуникационных технологий, туризм, финансовые услуги, телекоммуникации и логистика). Аналогичным образом Эфиопия в сотрудничестве с Организацией Объединенных Наций по промышленному развитию развернула проект по привлечению ПИИ в такие отрасли обрабатывающей промышленности, работающие на базе природных ресурсов, как текстильное производство и кожевенно-обувная промышленность, в партнерстве с местными компаниями.

47. В целом при привлечении инвестиций в те или иные отрасли следует сосредоточивать внимание на тех ТНК, которые:

- a) уже присутствуют в стране, поскольку с ними легко вступить в контакт и реинвестируемая ими прибыль часто составляет значительную долю в притоке ПИИ;
- b) уже входят в производственно-сбытовую цепочку, частью которой является данная страна;
- c) ведут поиск источников сырья или талантливых специалистов, имеющих в принимающей стране; некоторые страны, например, приглашают к себе на жительство высококвалифицированных и талантливых людей, поскольку те в свою очередь могут привлекать ПИИ, или поощряют развитие ориентированных на экспорт или ПИИ услуг, таких, как разработка программного обеспечения, конъюнктурные исследования и телефонные справочные службы;
- d) действуют в тех секторах, в которых страна является конкурентоспособной и обладает динамическими сравнительными преимуществами; и/или

е) способны обеспечить получение или развитие новых ключевых преимуществ.

48. Помимо привлечения инвестиций в конкретные отрасли, некоторые страны прилагают усилия для целенаправленной работы в географическом разрезе, устанавливая контакты с конкретными странами базирования инвесторов. Орган по поощрению инвестиций Уганды, например, сосредоточивает свои усилия по привлечению инвестиций на ряде стран своего региона (Южная Африка, Маврикий, Египет и Кения), на странах, с которыми Уганда имеет общие интересы (Нидерланды, Соединенное Королевство и Соединенные Штаты) и, основываясь на этнических узах, работает с другими развивающимися странами (Индия, Китай и Малайзия).

49. Адресная работа с инвесторами может также принимать форму привлечения инвестиций для решения определенных поставленных задач, таких, как создание рабочих мест, развитие внутреннего рынка, наращивание экспорта или модернизация отечественных отраслей. Африканские страны, например, отметили, что ПИИ, ориентирующиеся на ресурсную базу, можно использовать для организации переработки продукции на базе природных ресурсов. Это потребует выработки долгосрочной политики, изначально направленной на наращивание потенциала, и прежде всего на организацию товарных рынков и повышение квалификации рабочей силы.

50. Совещание рассмотрело также инструментарий привлечения инвестиций. Стимулы и льготы, какими бы они ни были, редко являются решающими факторами при привлечении ПИИ; обычно они способны повлиять на инвестиционное решение только в том случае, когда соперничающие страны или районы предлагают примерно то же самое. Во всех других случаях существует опасность того, что они будут попросту выступать каналом субсидирования инвестиционной деятельности, за которую компании взялись бы в любом случае. С другой стороны, было отмечено, что использование льгот и стимулов развивающимися странами является закономерным и представляется необходимым, поскольку развитые страны продолжают активно использовать их для привлечения ПИИ.

51. Полезную роль способна сыграть финансовая поддержка потенциальных инвесторов или проведение по их поручению технико-экономических обоснований. АПИ развивающихся стран могут также использовать в качестве каналов для распространения информации об инвестиционных возможностях в своей стране программы стимулов, предусмотренные в странах базирования инвесторов, такие, как поощрение вывоза инвестиций.

52. И наконец, АПИ важно разработать объективные критерии и стандарты оценки достигнутых успехов. Ряд показателей успеха уже упоминался: это созданная добавленная стоимость, число или стоимость новых проектов, а также критерии занятости, такие, как число рабочих мест, созданных непосредственно, сохраненных благодаря ПИИ или созданных благодаря эффекту мультипликатора.

53. В итоге эксперты, признав важное значение целенаправленной работы с инвесторами в силу того, что она способствует более адресному и эффективному использования ограниченных ресурсов АПИ или правительства, все же предупредили, что "единого шаблона" в этом деле не существует; для этого нужен конкретный подход, который зависит, в частности, от уровня развития страны, конкретных общих приоритетов и имеющихся ресурсов. В этой связи была подчеркнута необходимость выявления нужных "ниш".

D. Местное предпринимательство и развитие производственно-сбытового потенциала: содействие развитию связей с местной экономикой

54. Степень интегрированности ориентирующихся на экспорт отраслей и фирм с участием иностранного капитала в местную экономику имеет решающее значение с точки зрения вклада ПИИ в индустриализацию принимающих стран. В этой связи Совещание обсудило различные примеры политики развития местного предпринимательства и производственно-сбытового потенциала, связей с местной экономикой и территориально-производственного кооперирования фирм.

55. Как указывается в *Докладе о мировых инвестициях, 2001 год*, "обратные" связи между иностранными филиалами и местными фирмами могут быть выгодны не только ТНК, но и принимающим странам и местным фирмам. Факты, приведенные в этом докладе, свидетельствуют о важном значении содействия развитию таких связей с учетом специфических факторов, характерных для отраслей, ТНК и принимающих стран. Политика поощрения таких связей должна соотноситься с более общей политикой, направленной на содействие развитию предприятий на основе четкой концепции стратегии развития, и составлять часть такой общей политики. Стратегии развития связей находятся на стыке программ и стратегий поощрения ПИИ и развития МСП и отвечают интересам как иностранных инвесторов, так и местных МСП.

56. Обзор существующих программ развития связей в странах со средними и высокими уровнями доходов показал важное значение усилий правительств в области развития МСП. В ряде стран и субрегионов они оказывают помощь в предоставлении информации, поиске партнеров, модернизации технологий, подготовке кадров и финансировании.

Ключевые шаги, направленные на разработку и реализацию эффективной программы развития связей, описываются в *Докладе о мировых инвестициях, 2001 год*.

57. Страны с низкими уровнями доходов, где финансовые ресурсы в дефиците (например, Южная Африка), могли бы изучить возможности активного вовлечения частного сектора для сокращения издержек, связанных с принятием программ развития связей, или использования различных форм партнерских связей между государственным и частным секторами. Большинство программ, рассмотренных в *Докладе о мировых инвестициях, 2001 год*, были развернуты по инициативе АПИ этой страны, которые опирались на поддержку как государственного, так и частного секторов. Более того, АПИ могут играть роль катализатора для формирования связей при условии, если они обладают необходимым потенциалом и получают помощь от всех заинтересованных сторон.

58. Что касается развития базы поставщиков, то в целях достижения максимальной отдачи от привлечения ПИИ, ориентированных на экспорт, странам настоятельно рекомендуется развивать отечественные МСП и/или привлекать подходящие иностранные МСП в качестве потенциальных поставщиков. Если вести речь об отечественных МСП, то можно отметить, что недавно организованный проект ПРОВЕЕ в Коста-Рике имеет важное значение, поскольку он нацелен на создание звена местных поставщиков мирового класса. Одна из целей программы развития поставщиков заключается в обеспечении эффективно работающим местным фирмам возможности выйти на уровень международных стандартов и самим стать экспортерами и зарубежными инвесторами; иллюстрацией здесь является пример одного коста-риканского производителя упаковочных материалов, который открыл филиалы в Мексике и Соединенных Штатах.

59. Имеет также смысл привлекать иностранных поставщиков, и прежде всего небольшие или новые ТНК, которые, в отличие от крупных ТНК, зачастую не имеют необходимых ресурсов или потенциала для изучения инвестиционных возможностей. Правительства или АПИ могут принимать меры, специально рассчитанные на привлечение и поддержку таких фирм, которые нередко могут успешно действовать в условиях развивающихся стран.

60. Были приведены различные примеры стран, в которых программы развития связей с ТНК сыграли свою роль. Малайзия, например, приняла на вооружение многоплановый подход, предусматривавший учреждение целевых фондов для вложения средств в МСП, привлечение иностранных банков и страховых компаний, создание государственных банков развития и оказание "морального давления" Центральным банком на банки коммерческие с целью убедить их в необходимости включения местных МСП в их кредитные портфели. В Коста-Рике деятельность по формированию этих связей была

сориентирована на такие мероприятия, как подготовка кадров и сертификация потенциальных поставщиков. В Уганде Орган по поощрению инвестиций постоянно поддерживает диалог между частным и государственным секторами, а его сотрудники имеют опыт работы в частном секторе. В целях развития территориально-производственных комплексов на субнациональном уровне для содействия налаживанию связей между ТНК и местной экономикой был организован кооперационный проект с Агентством Соединенных Штатов по международному развитию (ЮСАИД).

61. В качестве довольно парадоксального примера был приведен случай ЗЭП, которые, как правило, создавались непосредственно для привлечения ПИИ в отрасли, ориентированные на экспорт. Нередко оказывалось, что они служат препятствием на пути развития связей. Например, в Малайзии стимулы и льготы, предусматривавшиеся для ЗЭП, ограничивали взаимодействие между компаниями в ЗЭП и остальной экономикой, и в результате было принято решение отказаться от модели ЗЭП, с тем чтобы получить больший выигрыш от эффекта мультипликатора, связанного с ПИИ. В Китае специальные экономические зоны обеспечивали успешное создание многогранных связей с местными фирмами, но правительство в настоящее время пересматривает вопрос об эффективности местных поставщиков.

62. В определенных отраслях, таких, как электроника, наладить подобные связи априори не так уж легко. В таких случаях, в частности, их установлению способны помочь активные государственные меры, например предоставление информации об имеющихся поставщиках и их потенциале или программы развития снабженческих фирм; кроме того, правительство может оказать содействие в модернизации соответствующих отраслей. Помимо этого, благотворное влияние на развитие связей может оказать содействие работе центров НИОКР, предоставление технических учебных материалов или воздействие на образ мышления хозяйствующих субъектов. В Малайзии, согласно сообщениям, корпорация "Интел" поощряет технических сотрудников старшего звена создавать свои собственные предприятия и действовать в качестве поставщиков. Хотя ТНК и способны внести вклад в развитие звена поставщиков, важно, чтобы правительство играло активную роль, особенно в деле распространения информации о будущем спросе.

63. Территориально-производственные объединения МСП, которых нередко поддерживают государственные учреждения, и крупных отечественных фирм являются еще одной важной моделью, которая может обеспечить развивающимся странам возможности для получения отдачи от ПИИ и их вплетения в канву местной экономики. Кроме того, территориально-производственное кооперирование может сыграть роль особенно эффективного средства в обеспечении доступа к технологии и международным рынкам. Таким образом, государственные меры по содействию развитию

территориально-производственных объединений предприятий могут увеличить вклад динамичных ПИИ, ориентированных на экспорт, в развитие местной экономики. Для этого необходимо разработать политику и стратегии на субнациональном уровне, где информация о местном потенциале и возможностях ("местные платформы и местная сбытовая база") является наиболее точной и достоверной.

64. Таким образом, комплексный подход к привлечению ПИИ в определенные отрасли и к развитию целого звена поставщиков и связей между ТНК и местной экономикой вполне может предусматривать проекты создания территориально-производственных комплексов. В случае АПИ Уэльса (Уэльское агентство развития) этот подход был принят на вооружение прежде всего для привлечения и удержания таких крупных инвесторов, как "Тойота", и агентство сыграло весомую роль в учреждении ассоциации поставщиков, объединившей ТНК, а также местных и иностранных поставщиков в единый комплекс.

65. Еще одним интересным примером является шведская программа "СИСвэр", рассчитанная на создание единого комплекса в такой области, как "системы на интегральных схемах". Шведское АПИ добилось успехов в привлечении ПИИ в этот сектор благодаря консультациям со всеми потенциально заинтересованными субъектами - компаниями, исследовательскими институтами, национальными и региональными агентствами. Процесс консультаций, сочетавшийся с проведением технико-экономических обоснований, позволил выявить возможные недостатки и узкие места - в данном случае дефицит должным образом подготовленных инженеров по программному обеспечению. В этой связи правительство во взаимодействии с другими заинтересованными сторонами приняло конкретные стратегические меры для развития кадровой базы.

66. В качестве еще одного примера очень весомой роли территориально-производственных объединений МСП можно привести Италию. Значительную часть экспорта обеспечивает группа многочисленных (недиверсифицированных) МСП, каждое из которых обслуживает один или два зарубежных рынка. Эти объединения имеют хорошо отлаженные связи друг с другом, на них приходится значительная доля экспорта страны, и они занимают видное место на мировых рынках по широкому ассортименту "нединамичных" экспортных товаров (например, кожа, керамическая плитка, ювелирные изделия, текстильные товары и мебель). Из этого следует, что рост экспорта высокотехнологичной продукции обрабатывающей промышленности не всегда служит единственным показателем конкурентоспособности страны. Кроме того, приток ПИИ в Италию является не очень значительным, но начинает увеличиваться именно в "нединамичных" территориально-производственных объединениях, ориентированных на экспорт.

67. В конечном итоге Совещание отметило, что территориально-производственное кооперирование, объединяющее местные и иностранные фирмы, является реальным и желательным средством содействия развитию "обратных" связей. Однако не все территориально-производственные объединения будут автоматически привлекать ПИИ и обеспечивать их вовлечение в местную экономику. Главная задача заключается в создании и мобилизации местного потенциала с учетом потребностей тех иностранных инвесторов, с которыми ведется целенаправленная работа. В этом отношении продуманная политика продолжает играть решающую роль в обеспечении необходимых условий для привлечения ПИИ и получения от них отдачи в деле стимулирования роста и развития.

Глава III

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ ВОПРОСЫ

А. Созыв Совещания экспертов

68. Совещание экспертов по вопросу о влиянии политики в области ПИИ на индустриализацию, местное предпринимательство и развитие производственно-сбытового потенциала было проведено во Дворце Наций в Женеве 5-7 ноября 2001 года.

В. Выборы должностных лиц (Пункт 1 повестки дня)

69. На своем первом заседании Совещание экспертов избрало в состав своего бюро следующих должностных лиц:

Председатель: г-жа Мэгги Кигоси (Уганда)

Заместитель Председателя-Докладчик: г-н Лелио Иападре (Италия)

С. Утверждение повестки дня и организация работы (Пункт 2 повестки дня)

70. На том же заседании Совещание экспертов утвердило предварительную повестку дня, распространенную в документе TD/B/COM.2/EM.10/1. Таким образом, повестка дня Совещания была следующей:

1. Выборы должностных лиц.
2. Утверждение повестки дня и организация работы.
3. Влияние политики в области ПИИ на индустриализацию, местное предпринимательство и развитие производственно-сбытового потенциала развивающихся стран, и в частности наименее развитых стран.
4. Утверждение итогового документа Совещания.

D. Документация

71. Для рассмотрения основного пункта повестки дня Совещанию экспертов была представлена записка секретариата ЮНКТАД, озаглавленная "Влияние политики в области ПИИ на индустриализацию, местное предпринимательство и развитие производственно-сбытового потенциала: рассмотрение вопросов политики" (TD/B/COM.2/EM.10/2).

E. Утверждение итогового документа Совещания (Пункт 4 повестки дня)

72. На своем последнем заседании Совещание экспертов поручило Докладчику подготовить окончательный доклад под руководством Председателя.

Приложение

УЧАСТНИКИ*

1. В работе Совещания приняли участие эксперты из следующих государств - членов ЮНКТАД:

Ангола	Мадагаскар
Бангладеш	Марокко
Беларусь	Мексика
Бельгия	Непал
Бенин	Нигер
Буркина-Фасо	Нигерия
Бурунди	Объединенная Республика Танзания
Венесуэла	Пакистан
Вьетнам	Панама
Гвинея-Бисау	Перу
Гондурас	Российская Федерация
Демократическая Республика Конго	Руанда
Доминиканская Республика	Саудовская Аравия
Египет	Свазиленд
Замбия	Сент-Китс и Невис
Индонезия	Сирийская Арабская Республика
Италия	Соединенные Штаты Америки
Йемен	Таиланд
Камбоджа	Того
Камерун	Тунис
Кения	Уганда
Китай	Филиппины
Колумбия	Финляндия
Конго	Франция
Корейская Народно-Демократическая Республика	Чешская Республика
Коста-Рика	Швеция
Кот-д'Ивуар	Эквадор
Ливан	Эфиопия
	Япония

* Поименный список участников см. в документе TD/B/COM.2/EM.10/INF.1.

2. На Совещании были представлены следующие межправительственные организации:

Арабская организация труда

Организация экономического сотрудничества и развития

Организация Исламская конференция

3. На Совещании были представлены следующие специализированные учреждения и приравненная к ним организация:

Международная организация труда

Международный валютный фонд

Международный союз электросвязи

Организация Объединенных Наций по промышленному развитию

Всемирная торговая организация

4. На Совещании была представлена Программа развития Организации Объединенных Наций.

5. На Совещании были представлены следующие неправительственные организации:

Общая категория

Центр обменов и сотрудничества для Латинской Америки

Международная федерация женщин-предпринимателей и женщин-специалистов

Организация африканского профсоюзного единства

6. В работе Совещания приняли участие следующие эксперты-докладчики:

Г-н Энрике Х. Эглофф, президент, Gradvisory.com, Коста-Рика

Г-н Карлос Гарсиа Фернандес, генеральный директор Департамента по иностранным инвестициям, министерство экономики, Мексика

Г-н Дж. Джегатесан, бывший заместитель директора МАМР, Малайзия

Г-н Джон Э. Мэтьюз, профессор, Маккуарская высшая школа менеджмента, Маккуарский университет, Австралия

Г-жа Ольга Мемедович, Сектор промышленной политики и исследований, ЮНИДО

Г-н Жан-Мишель Пастелс, специалист по анализу рынков, Международный торговый центр, Женева

Г-н Рихард Пфаффшталлер, вице-президент по вопросам стратегического развития инфраструктуры "Флекстроникс – Центральная Европа", Австрия

Г-н Клайв Воукс, "Клайв Воукс Ассошиейтс", Соединенное Королевство
