**ОРГАНИЗАЦИЯ ОБЪЕДИНЕННЫХ НАЦИЙ**

**TD**

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

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.2/EM.19/2
20 July 2006

RUSSIAN
Original: ENGLISH

СОВЕТ ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ

Комиссия по инвестициям, технологии и смежным финансовым вопросам

Совещание экспертов по укреплению производственного потенциала

Женева, 4-6 сентября 2006 года
Пункт 3 предварительной повестки дня

# УКРЕПЛЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА В РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАНАХ

**Записка Секретариата ЮНКТАД***

**Резюме**

Проводимые в развивающихся странах реформы не всегда приносят ожидаемые выгоды в плане успешной интеграции в глобальную экономику. Предприятия во многих развивающихся странах часто не в состоянии воспользоваться открывающимися возможностями. В связи с этим в настоящее время широко признается, что для получения выгод от глобализации требуется взаимодополняющий комплекс мер политики в области укрепления потенциала для преодоления производственно-сбытовых проблем, с которыми сталкиваются местные фирмы. Для решения таких проблем необходимы устойчивые усилия, направленные на развитие, и расширение официальной помощи в целях развития (ОПР). В то же время прямые иностранные инвестиции (ПИИ) способны внести вклад в развитие производственного потенциала, если они сочетаются с политикой поощрения производительных инвестиций, передачи технологии, развития предпринимательства и укрепления производственных цепочек. В настоящей записке определяются основы политики, направленной на увеличение вклада ПИИ в укрепление потенциала, и подчеркивается необходимость усиления связи между ОПР и ПИИ.

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

## СОДЕРЖАНИЕ

| | | Стр. |
|---|---|---|
| ВВЕДЕНИЕ | | 3 |
| I. | СДЕРЖИВАЮЩИЕ ФАКТОРЫ, СВЯЗАННЫЕ С СОСТОЯНИЕМ ПРОИЗВОДСТВЕННО-СБЫТОВОГО ПОТЕНЦИАЛА | 4 |
| | A. Регулирующая база | 6 |
| | B. "Поглощающий" потенциал | 9 |
| | C. Инфраструктура | 11 |
| II. | ВОЗМОЖНОСТИ ПИИ В ДЕЛЕ УКРЕПЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА | 14 |
| | A. Повышение конкурентоспособности экспорта через ПИИ | 14 |
| | B. Связи | 17 |
| | C. Технология и навыки | 22 |
| III. | ГОРИЗОНТАЛЬНАЯ И ВЕРТИКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА УКРЕПЛЕНИЯ ПОТЕНЦИАЛА | 23 |
| IV. | ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ ПОМОЩИ В ЦЕЛЯХ РАЗВИТИЯ | 27 |

## ВВЕДЕНИЕ

1. Для развивающихся стран глобализация сопряжена как с новыми возможностями, так и с новыми проблемами. Некоторые страны добились успехов в создании конкурентных преимуществ и интеграции в глобальную экономику, но многие другие, особенно НРС[1], столкнулись с трудностями в деле привлечения иностранных инвесторов и использования возможностей на экспортных рынках, несмотря на проводимую либерализацию режимов торговли и движения капитала как на внутренних рынках, так и за рубежом. Налицо потребность в дополнительных мерах.

2. Изменения в политике в отношении прямых иностранных инвестиций (ПИИ) по своим масштабам беспрецедентны. По данным ежегодных обследований, проводимых ЮНКТАД при подготовке *Доклада о мировых инвестициях*, с 1991 года правительства ввели в действие свыше 2 000 мер политики, призванных сделать экономику их стран более привлекательной для иностранных инвесторов, и лишь 150 принятых мер носили ограничительный характер. Органы по вопросам инвестиций, которые прежде отвечали за отбор инвесторов и установление требований к производственным показателям, нередко преобразовывались в агентства по поощрению инвестиций. Кроме того, правительства подписали 2 392 двусторонних инвестиционных договора, 2 559 договоров об избежании двойного налогообложения и 212 других международных инвестиционных соглашений. Вследствие этого иностранные инвесторы, как правило, имеют в целом один и тот же режим вне зависимости от места вложения средств.

3. Эти изменения в политике оказали воздействие на потоки ПИИ: в последнее десятилетие показатели притока инвестиций в развивающиеся страны в долевом отношении к ВВП в три раза превышали показатели предыдущих двух десятилетий. Вместе с тем улучшение положения с точки зрения их доли в глобальных потоках инвестиций оказалось не столь внушительным, как можно было бы ожидать с учетом относительно более значительных масштабов либерализации в развивающихся странах. Доля суммарных объемов ПИИ в наименее развитых странах (НРС) по-прежнему составляет лишь 1% от глобального показателя, хотя в относительном выражении ПИИ играют более значительную роль[2]. Даже в большей степени, чем количественный приток ПИИ в развивающиеся страны, обеспокоенность вызывают их качество и связанная с этим проблема их устойчивости. Хотя причины столь разочаровывающих результатов сложны и иногда зависят от специфики стран, в настоящее время в целом признается, что

---

[1] ЮНКТАД (готовится к выпуску), *Наименее развитые страны, Доклад, 2006 год: Развитие производственного потенциала*.

[2] Доля накопленных ПИИ в ВВП НРС в 2004 году составляла 24%.

решающим фактором является недостаточная развитость производственно-сбытового потенциала в развивающихся странах.

4. В этих условиях и в соответствии с решением, принятым на ЮНКТАД XI (Сан-Паулу, 2004 год), одна из ключевых целей работы ЮНКТАД "заключается в оказании помощи развивающимся странам, в частности НРС, в разработке и осуществлении активной политики, направленной на укрепление производственного потенциала и повышение международной конкурентоспособности, на основе комплексного подхода к вопросам инвестиций, корпоративной ответственности, передачи технологии и инновационной деятельности, развития предприятий и облегчения предпринимательской деятельности (включая перевозки и ИКТ), конкурентоспособности, диверсификации и экспортного потенциала для поддержания высоких темпов экономического роста и содействия устойчивому развитию" (TD/412, Сан-Паульский консенсус, пункт 49). В настоящей записке внимание заостряется на таких аспектах укрепления потенциала, как инвестиции, технологии и предпринимательство. Другие аспекты, и прежде всего логистические услуги, упрощение процедур торговли и перевозок и применение ИКТ, рассматриваются на других совещаниях экспертов ЮНКТАД (13 июля 2006 года и 16-18 октября 2006 года).

## I. СДЕРЖИВАЮЩИЕ ФАКТОРЫ, СВЯЗАННЫЕ С СОСТОЯНИЕМ ПРОИЗВОДСТВЕННО-СБЫТОВОГО ПОТЕНЦИАЛА

5. Многие развивающиеся страны оказываются неконкурентоспособными в тех отраслях, в которых они в принципе могут обладать сравнительными преимуществами; производственные издержки высоки, качество продукции низко, а поставки на рынок осуществляются медленно и являются непредсказуемыми. Главная проблема зачастую лежит не в плоскости предприятий, а в плоскости экономики. Задача заключается в повышении совокупной производительности факторов производства, а это подразумевает потребность в подходе, который выходит за пределы наращивания производительности на уровне отдельных предприятий или отраслей и направлен на достижение более широкой и всеобъемлющей цели обеспечения роста производительности на уровне страны. Налицо потребность в укреплении потенциала и в проведении политики, способствующей превращению экономики страны в целом в конкурентоспособное место размещения производства и позволяющей всем предприятиям страны состязаться на мировых рынках наравне с фирмами из более развитых стран.

6. Сдерживающие факторы на уровне производственно-сбытового потенциала представляют собой общеэкономические препятствия, мешающие фирмам реагировать на рыночный спрос, осуществлять инновационную деятельность, наращивать

производительность и обеспечивать конкурентоспособность на внутренних и зарубежных рынках. Эти сдерживающие факторы отражают общую слаборазвитость экономики и проявляются в различных формах:

- неадекватная регулирующая база (т.е. законы, положения, учреждения);
- слабые институты государственного сектора (например, образование, профессиональная подготовка, технологическая поддержка);
- мелкие размеры частного сектора (т.е. нехватка предпринимателей и квалифицированных специалистов, особенно в банковской сфере и сфере обслуживания поставщиков);
- ограниченная база ресурсов (т.е. людских, финансовых);
- неудовлетворительная и неэффективная инфраструктура (т.е. дороги, порты, коммунальная сфера, телекоммуникации).

7. Преодоление этих проблем на уровне производственно-сбытового потенциала требует наращивания потенциала в широком спектре областей. Например, в сфере торговли требуется надлежащая поддержка процесса разработки торговой политики на национальном уровне, а также эффективного участия в ВТО (в том числе в соответствующих случаях в вопросах присоединения к этой организации) и в двусторонних и региональных соглашениях. Необходимы также дополнительные меры в сфере институционального строительства, в частности в формировании эффективных процедур и учреждений в сфере импорта/экспорта, страхования, платежей, в таможенной сфере и - в ряде стран, не имеющих выхода к морю, - в сфере транзита. Налицо также потребность в создании транспортной сети, а именно автомобильных, железных дорог, воздушных, морских и внутренних портов и трубопроводов. Если создание материальной инфраструктуры может быть сопряжено с крупными затратами, то формирование нематериальной инфраструктуры (политика, процедуры и институциональная база) зачастую является более трудной задачей.

8. Аналогичным образом в инвестиционной сфере требуется соответствующая поддержка в деле укрепления потенциала для разработки основ привлекательной инвестиционной политики и четкой регулирующей базы, а также создание эффективных учреждений по поощрению инвестиций. В тех странах, где размеры отечественного частного сектора малы (и для него характерна значительная доля фирм, действующих в неформальном секторе экономики), необходимы программы развития

предпринимательства и поддержки предприятий[3]. В большинстве стран налицо потребность в развитии людских ресурсов и в создании динамичных национальных систем инновационной деятельности, связывающих научно-технические учреждения с производственным сектором. Разумеется, насущное значение для производственной деятельности имеет инфраструктура, и прежде всего надежное энергоснабжение.

## A. Регулирующая база

9. Укрепление производственного потенциала в конечном итоге зависит от инвестиций частных предприятий, в том числе иностранных фирм, а их способность и готовность идти на это являются производными от регулирующей базы в той среде, где они действуют.

10. Проведенные ЮНКТАД обзоры инвестиционной политики более чем 20 развивающихся стран свидетельствуют о том, что конкретные меры регулирования ПИИ (т.е. нормы, регулирующие выход на рынок и допуск иностранных инвесторов, а также стандарты в отношении режима иностранных филиалов) становятся все менее важным препятствием на пути притока ПИИ как отражение общей тенденции либерализации режимов ПИИ в развивающихся странах. В то же время широко распространенным препятствием является набор общих оперативных мер, влияющих на всю предпринимательскую деятельность, включая ПИИ (но не ориентированных конкретно на иностранных инвесторов). Поэтому случаи плохого или дискриминационного отношения к иностранным инвесторам сейчас встречаются реже. Однако в случае общих нормативных условий и государственного регулирования предпринимательской деятельности дело чаще обстоит несколько иначе. В таблице 1 в порядке иллюстрации приводится ряд общих стандартов и мер политики, влияющих на инвестиционную активность.

---

[3] ЮНКТАД (2005 год). Совещание экспертов по укреплению производственного потенциала компаний развивающихся стран путем интернационализации, 5-7 декабря 2005 года, резюме Председателя (TD/B/COM.3/EM.26/3) и OECD (2006). SME Survey Glossary on "Removing Barriers to International Markets". http://www.oecd.org/dataoecd/47/54/35772896.pdf (3 июля 2006 года).

**Таблица 1. Общие стандарты и политика, влияющие на поведение инвесторов**

| Область политики | Сдерживающие факторы |
|---|---|
| Налоговая система | Неконкурентоспособный налоговый режим с высокими ставками, вызывающий серьезные трудности при толковании. Плохо развита система налоговых договоров. |
| Формирование бюджетных поступлений | Повсеместное уклонение, произвольные и/или коррумпированные оценки доходов. |
| Валютный контроль | Изменчивая система, доступ затруднен. Нерыночные валютные курсы. |
| Земля и рабочая сила | Жесткий антирыночный контроль с неконкурентоспособными установленными законом требованиями. Документы, удостоверяющие право на землю, не в полной мере приемлемы для банков. |
| Политика в области конкуренции | Повсеместная частная и государственная монополия. |
| Разрешения на работу и проживание иностранцев | Жесткие требования в отношении рынка труда. Произвольный и непредсказуемый режим. |
| Секторальное регулирование | Неконкурентоспособные нормы или неясности для инвесторов в отношении прав или обязательств. |
| Защита интеллектуальной собственности | Слабый правовой режим и/или повсеместные злоупотребления. |
| Экологическое регулирование | Недостаточная информативная информация для инвесторов относительно обязательств и ответственности. |
| Корпоративное управление и стандарты бухгалтерского учета | Существенные пробелы и неясности. |
| Верховенство права | Неоперативная или непредсказуемая система правосудия в коммерческой сфере. Неопределенность в правовом и личном положении. |

*Источник*: ЮНКТАД, "Эффективность стратегических мер в области прямых иностранных инвестиций" **(**TD/B/COM.2/EM.13/2), 22 апреля 2003 года.

11. Хотя правительства приняли на вооружение более благоприятную для бизнеса инвестиционную политику, повседневное использование этой политики и практики может отталкивать инвесторов. В частности, корни проблем в области управления нередко кроются в слабой способности на транспарентной и предсказуемой основе применять законы и нормативные положения. Как представляется, эта проблема осознается и признается всеми: одним из показателей этого является значительная степень признания

правительствами рекомендаций обзоров инвестиционной политики, проводимых ЮНКТАД. В то же время признается, что для ее решения необходимо долгосрочное укрепление институционального потенциала. Опыт, связанный с функционированием программы ЮНКТАД по вопросам надлежащего управления в области поощрения инвестиций (НУПИ), свидетельствует о полезности и затратоэффективности мер электронного регулирования и клиентских хартий (передовая практика, впервые примененная в Азии) для улучшения деятельности существующих институтов и их ориентированности на обслуживание. Важную роль в отстаивании действенных принципов политики в правительстве могут играть также агентства по поощрению инвестиций (эта тема будет рассмотрена на отдельном Совещании экспертов ЮНКТАД, которое будет проходить в Женеве 23-24 ноября 2006 года).

12. Защита прав собственности, независимая судебная система, эффективная политика в области конкуренции и надлежащая система регулирования - все это способствует формированию условий, в которых компании могут чувствовать себя уверенными в действующем режиме политики. Напротив, сложные правила, применяемые нетранспарентно, дают гражданской службе больше возможностей использовать свои полномочия по собственному усмотрению. В таких документах Всемирного банка, как оценки инвестиционного климата и доклады "Ведение бизнеса", в качестве двух наиболее значительных препятствий в инвестиционной сфере во многих странах выделяются бюрократия и административные препоны.

13. Важное значение для успешного осуществления программ и стратегий приватизации в целях перевода центра производственной деятельности из государственного в частный сектор имеют активная политика в области конкуренции, регулирование и наличие органа по вопросам конкуренции. ЮНКТАД имеет программу консультирования по вопросам политики и укрепления потенциала в этой области и оказывает поддержку Межправительственной группе экспертов по законодательству и политике в области конкуренции, которая служит форумом для обмена опытом и проведения добровольных экспертных обзоров политики в области конкуренции в отдельных странах, дополняющих обзоры инвестиционной политики в рамках ЮНКТАД.

14. Важное значение для эффективного функционирования рынков имеет также четкая система финансовой отчетности частного сектора. Малые и средние предприятия (МСП) оказываются лишенными доступа к кредиту из-за отсутствия надежных финансовых ведомостей, которые банки и другие кредитные учреждения требуют представить вместе с заявками на получение займа. Более крупные предприятия, являющиеся потенциальными инвесторами - как внутренними, так и международными - и представляющие достоверные и глобально сопоставимые финансовые отчеты, получают конкурентное преимущество в

привлечении инвестиций. Таким образом, укрепление институциональных, а также технических основ инфраструктуры финансовой отчетности в частном секторе, таких, как стандарты бухгалтерского учета и аудита, должно составлять неотъемлемую часть стратегии укрепления производственного потенциала. Межправительственная рабочая группа экспертов по международным стандартам учета и отчетности (МСУО) в ЮНКТАД обеспечивает для государств-членов удобный форум для выработки и формирования консенсуса по вопросам укрепления их инфраструктуры корпоративной отчетности, в том числе на основе наращивания потенциала в рамках проектов технического сотрудничества.

15. Надежный национальный рынок страхования и перестрахования имеет важнейшее значение для инвестиционной и торговой деятельности, но во многих развивающихся странах отсутствуют диверсифицированные продукты страхования и надлежащая система регулирования. ЮНКТАД оказывает странам содействие в разработке требуемого страхового законодательства и системы регулирования. Кроме того, присоединение стран к ВТО и участие в переговорах по ГАТС привели к поступлению просьб об оказании странам помощи в разработке национальной политики в сфере страхования.

16. На региональном уровне в рамках Нового партнерства в целях развития в Африке (НЕПАД) был создан Фонд для улучшения инвестиционного климата в Африке, который представляет собой новый механизм партнерства между частным и государственным сектором, фокусирующий свои усилия на улучшении инвестиционного климата на континенте. Его цель заключается в превращении Африки в более удобное место для ведения бизнеса посредством устранения барьеров на пути внутренних и иностранных инвестиций и содействия становлению Африки в качестве привлекательного для инвестиций континента. Он действует при поддержке НЕПАД и получил одобрение глав государств африканских стран. ФИК является независимым целевым фондом, в совете попечителей которого много африканских представителей. Его управление построено на бизнес-принципах. Под эгидой НЕПАД был введен в действие также механизм экспертных обзоров в поддержку реформирования систем регулирования инвестиций в Африке.

## B. "Поглощающий" потенциал

17. Даже относительно продвинутые развивающиеся страны с растущей базой обрабатывающей промышленности сталкиваются с трудностями в деле использования новых экспортных возможностей, внедрения передаваемых технологий и в использовании побочных преимуществ, связанных с системой субподрядов, а также соответствующих торговых и инвестиционных связей. На уровне предприятий поглощающий потенциал в

огромной мере зависит от взаимодействия с окружением конкретной фирмы, например от наличия образованных людей с управленческими и техническими знаниями, от качества базовых государственных услуг и более сложной инфраструктуры (университеты, диверсифицированный финансовый сектор, специализированные исследовательские и учебные заведения и т.д.), а также от основополагающей системы стимулов для всех таких учреждений. В НРС частный сектор может иметь мелкие размеры и находиться в эмбриональном состоянии, а некоторые из ключевых вспомогательных учреждений могут отсутствовать. Следовательно, повышение поглощающего потенциала сопряжено с усилиями в широком круге областей - от развития предпринимательства и предприятий до политики в технологической сфере и в области образования.

18. Политика в области образования является центральным элементом всех стратегий наращивания поглощающегося потенциала. Успехи Индии в секторе ИТ (и во все большей мере в других высокотехнологичных секторах, таких, как биотехнология) во многом определила целенаправленная политика в образовательной сфере. Инвестиции в управленческий потенциал, пожалуй, так же важны, как и инвестиции в развитие технологических навыков. ТНК в Индии и Малайзии, например, не испытывают особых трудностей при найме великолепных менеджеров и инженеров.

19. Важное значение имеют ориентированные на рынок посредники, подобные службам развития предпринимательства (СРП). Расширение фирм развивающихся стран затрудняется многочисленными внутренними препятствиями в самих фирмах, включая нехватку предпринимательских и управленческих навыков, ограниченный доступ к финансированию и его высокую стоимость, отсутствие служб поддержки развития предпринимательства и трудности с получением информации о рыночных возможностях[4]. В ходе многочисленных обследований предприятий наличие финансирования было выделено в качестве наиболее важного фактора, определяющего выживание компаний как в развивающихся, так и в развитых странах. После этого выделяется потребность в СРП, включая подготовку кадров, консалтинговые услуги, техническое и управленческое содействие, маркетинг, физическую инфраструктуру и информационно-просветительскую деятельность.

20. Ввиду важного значения стимулирования создания и укрепления предпринимательского слоя в развивающихся странах и перехода от неформального к формальному сектору экономики существует множество национальных и донорских программ развития МСП. Наиболее эффективные программы составляют часть

---

[4] UNCTAD (2005). *Improving the competitiveness of SMEs through enhancing productive capacity* (UNCTAD/ITE/TEB/2005/1).

комплексной и последовательной политики, в которой учитывается взаимоподкрепляющая роль правительства, частного сектора и сообщества доноров. Этот комплексный подход нацелен на разработку горизонтальной политики, направленной на формирование условий, благоприятствующих предпринимательской деятельности и позитивному инвестиционному климату.

## C. Инфраструктура

21. Слаборазвитость инфраструктуры приводит к повышению операционных издержек. Нехватка дорог, недостаточно развитые порты и низкокачественные телекоммуникационные сети усугубляют логистические проблемы, а также подрывают способность фирм соблюдать условия спроса на удаленных рынках. Пагубные последствия неудовлетворительного состояния инфраструктуры для производственных и транспортных издержек, экспорта, сокращения масштабов нищеты и развития в целом хорошо изучены[5]. В странах, не имеющих выхода к морю, и странах, оправляющихся от конфликтов, они проявляются еще острее. Например, в проведенном ЮНКТАД исследовании по странам, не имеющим выхода к морю, было установлено, что "в среднем [развивающиеся страны, не имеющие выхода к морю] тратят на перевозки (и услуги страхования) вдвое бóльшую долю от своих экспортных поступлений, чем в среднем развивающиеся страны в целом, и в три раза больше, чем в среднем развитые страны"[6]. В некоторых субрегионах Африки торговать товарами с соседями оказывается дороже, чем с Европой.

22. Свой вклад в развитие инфраструктуры могут внести прямые иностранные инвестиции. Однако для этого требуется открыть для ПИИ такие секторы, как энергетика, транспорт, банковский и страховой секторы. Там, где это было сделано, ПИИ стали направляться в электроэнергетику, телекоммуникационную сферу, в развитие портов и управление ими. Частные инвестиции в инфраструктуру облегчаются благодаря партнерству между государственным и частным секторами (ПГЧС), а также дополнительным государственным инвестициям и официальной помощи в целях развития (ОПР).

23. Почти половина всех ПИИ, направленных в инфраструктуру в прошлом десятилетии, поступила в телекоммуникационную сферу. Их привлечению

---

[5] World Bank (2003). *Private Participation in Infrastructure in Developing Countries: Trends, Impacts, and Policy Lessons.*

[6] UNCTAD (2003). *FDI in Landlocked Developing Countries at a Glance*, p.2.

способствовала либерализация политики, в частности приватизация государственных предприятий. Эффективные инвестиции подкреплялись государственными мерами стимулирования конкуренции в сфере телекоммуникационных услуг и созданием независимых регулирующих учреждений. Важную роль в развитии инфраструктуры сыграли инвестиции Юг-Юг.

24. Приватизация и различные формы ПГЧС были призваны освободить правительства от финансового и институционального бремени развития инфраструктуры и оказания инфраструктурных услуг. Во многих случаях участие частного сектора способствовало значительному улучшению как качества услуг, так и условий доступа. Однако невзирая на значительный первоначальный интерес, вложение средств в инфраструктуру в рамках ПГЧС в стоимостном выражении в настоящее время намного меньше пикового уровня 1997 года. Опыт использования ПГЧС на протяжении последних двух десятилетий свидетельствует о том, что многие "инфраструктурные проекты являются либо вообще нежизнеспособными с коммерческой точки зрения, либо нерентабельными, если только при этом не взимается плата, которая серьезно затрудняет всеобщий доступ"[7].

25. Опыт показал также, что, хотя участие частного сектора может освободить правительства от необходимости идти на крупные капитальные затраты, это повышает также уровень требований к институциональному потенциалу правительств в деле регулирования секторов, контроля за действиями частных партнеров в связи с их договорными обязательствами и создания эффективного органа по вопросам конкуренции. Надлежащая и отлаженно функционирующая система регулирования в инфраструктурной сфере способна помочь в мобилизации местных и иностранных инвестиций.

26. Помимо вопросов регулирования и приватизации, для обеспечения максимальной эффективности инфраструктурных проектов в деле преодоления проблем, сдерживающих развитие потенциала, требуется проведение сравнительного анализа конкурентоспособности. При проведении ОИП по Кении было рекомендовано провести сравнительный анализ каждой базовой услуги с качеством и стоимостью таких услуг самого сильного регионального конкурента (Южная Африка), определить целевые показатели по отношению к этому контрольному ориентиру и придать приоритетное значение потребностям инвесторов.

27. Создание или перестроение инфраструктуры - это долгосрочная цель развития, достижение которой должно финансироваться на комбинированной основе за счет

---

[7] Stiglitz and Charlton (2006). *Aid for Trade: A report for the Commonwealth Secretariat,* p. 26.

государственных средств, средств частных инвесторов и сообщества доноров. Последние инициативы включают в себя предложение о создании фонда для развития инфраструктуры в Африке и международного инфраструктурного консорциума.

28. Улучшить состояние нематериальной инфраструктуры быстро и эффективно с точки зрения затрат можно с помощью информационной технологии (ИТ). Например, недорогостоящие управленческие системы на базе ИТ, разработанные ЮНКТАД для упрощения процедур торговли и перевозок, включают в себя АСОТД (Автоматизированная система обработки таможенных данных) и АКИС (Система предварительного уведомления о передвижении грузов). В число других типов поддержки развития нематериальной инфрастуктуры входят помощь в проведении переговоров по соглашениям о транзитной торговле в Центральной Азии и Африке, а также помощь ЮНКТАД в разработке и применении региональных соглашений об автомобильных перевозках в Западной Африке и в регионе КОМЕСА в Восточной Африке, которые обеспечивают возможности для значительного развития межрегиональной торговли. Программы, направленные на устранение нематериальных барьеров на путях региональной торговли и инвестиций и на поощрение регионального сотрудничества, такие, как инициатива "Шелковый путь" в Центральной Азии, способны помочь в формировании крупных рынков, имеющих решающее значение для привлечения инвестиций в материальную инфраструктуру.

29. Актуальное значение для конкурентоспособности предприятий имеет технологическая инфраструктура. Примеры включают в себя бизнес-инкубаторы, промышленные и научно-технические парки и центры производительности. Каждый этап инфраструктурного проекта - от планирования до последующего обслуживания - подразумевает оценку и применение широкого спектра технологий и управленческих методов и, следовательно, открывает возможности для инкорпорирования компонентов, связанных с освоением новых знаний и укреплением потенциала.

30. Страны, оправляющиеся от гражданской войны или конфликтов, сталкиваются с особенно серьезными препятствиями в деле восстановления институционального потенциала и инфраструктуры. Хотя нередко поток инвестиций быстро возобновлялся в тех областях, где они могут окупиться относительно быстро (например, услуги мобильной телефонной связи в городских районах), главная проблема, стоящая перед странами в постконфликтных ситуациях, заключается в привлечении устойчивых инвестиций. Основными элементами в восстановлении институциональной базы, а также мира и стабильности являются внутренние политические и социальные факторы, но свою роль здесь могут сыграть также инвестиции. Например, важное значение имеет введение принципов корпоративной социальной ответственности и практики обеспечения

занятости, которая устраняет трения между группами населения. Инициатива ПРООН и ЮНКТАД "Инвестиции в мир" направлена на стимулирование инвестиций в качестве средства восстановления мира и стабильности в постконфликтных странах. Например, при проведении ОИП по Руанде были предложены пути восстановления человеческого капитала, который серьезной пострадал в результате геноцида 1994 года.

## II. ВОЗМОЖНОСТИ ПИИ В ДЕЛЕ УКРЕПЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА

31. В ходе ЮНКТАД XI была высвечена роль инвестиций, в том числе ПИИ, в создании национального производственно-сбытового потенциала, который играет центральную роль в процессе развития и имеет исключительно важное значение для использования возможностей, открывающихся благодаря многосторонней торговой системе[8].
В пункте 37 ее итогового документа говорится: "Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) могут выступать инструментом, позволяющим использовать иностранные сбережения, передавать знания и технологию, повышать качество людских ресурсов, поощрять предпринимательство, внедрять новые производственные и управленческие методы и стимулировать процесс обучения на предприятиях путем развития связей между иностранными филиалами и отечественными предприятиями". Однако политика, направленная на привлечение ПИИ, должна подкреплять усилия, нацеленные на развитие внутреннего потенциала и улучшение общего инвестиционного климата, в целях закладывания фундамента для динамичного отечественного частного сектора.

### A. Повышение конкурентоспособности экспорта через ПИИ

32. Укрепление производственного потенциала стимулирует торговлю и инвестиции, которые в свою очередь способствуют процессу, ведущему к развитию этого потенциала. Интернационализация помогает укреплению потенциала, будь то за счет развития экспорта, вывоза инвестиций или развития связей с иностранными инвесторами в местной экономике. "Экспорт в свою очередь подпитывает развитие потенциала, лежащего в основе конкурентоспособности: он вынуждает предприятия ориентироваться на более высокие стандарты, обеспечивает им возможности для облегчения доступа к информации и усиливает конкурентное давление на них, поощряя тем самым отечественные предприятия предпринимать более энергичные усилия для освоения новых навыков,

---

[8] Сан-Паульский консенсус (TD/412), приложение, посвященное партнерству с участием многих заинтересованных сторон.

знаний и технологий"[9]. Экспорт обеспечивает также "эффект масштаба" в условиях относительно мелких внутренних рынков во многих развивающихся странах.

33. Однако, как показывает опыт многих развивающихся стран, стимулирование экспорта и поощрение ввоза и вывоза инвестиций необязательно сами по себе способствуют устойчивому повышению потенциала. Тем не менее в сочетании с государственной политикой, направленной на преодоление широкой проблемы низкого уровня потенциала и на оказание целенаправленной поддержки интернационализации местных фирм, они могут обеспечить местным фирмам мощные стимулы для повышения конкурентоспособности.

34. Отчасти рост экспорта в добившихся успехов развивающихся странах основан на более эффективном использовании имеющихся преимуществ (природные ресурсы, более низкие издержки), а отчасти - на создании новых преимуществ (навыки, технологический потенциал и т.д.). Повышение конкурентоспособности экспорта может потребовать инвестиций в различные компоненты потенциала: закупки, производство, инжиниринг, проектирование, маркетинг и т.д. ТНК могут играть важную роль в укреплении этого потенциала. Дело не только в том, что на ТНК прямо или косвенно приходится две трети мировой торговли, включая как внутрикорпоративные операции, так и сделки с третьими сторонами, но и в том, что, "судя по всем признакам, экспортная роль ТНК в принимающих странах как в рамках ПИИ, так и в рамках механизмов, не связанных с участием в капитале, будет возрастать и далее"[10]. ТНК вносят вклад в развитие экспорта принимающих стран как посредством создания филиалов, привязанных к международным производственным сетям, так и в рамках договорных механизмов с местными поставщиками, которые выходят за рамки традиционных сугубо коммерческих взаимоотношений. Даже в торговле такими базовыми сырьевыми товарами, как кофе, какао, табак или чай, ТНК, как правило, контролируют маркетинг, перевозки и распределение.

35. Роль ТНК в глобальной торговле не является простым следствием использования головными фирмами подрядных механизмов для снабжения рынка страны базирования более дешевой продукцией. На основе Закона о содействии росту и расширению возможностей в Африке (ЗРВА), который распространяет режим беспошлинного доступа на рынок Соединенных Штатов на большинство видов африканской продукции, азиатские

---

[9] UNCTAD (2002). *World Investment Report: Transnational Corporations and Export Competitiveness, p. xx.*

[10] UNCTAD (2002). *World Investment Report: Transnational Corporations and Export Competitiveness, p. 118.*

компании, занимающиеся производством текстильных изделий и одежды, осуществили инвестиции в Африке для налаживания экспорта в Соединенные Штаты. Более того, ускоренный рост экспорта на основе ЗРВА из относительно небольшой группы африканских стран, воспользовавшихся возможностями преференциального доступа, в большинстве случаев был обеспечен за счет ПИИ ТНК. Ведущая роль ТНК в мировой торговле отчасти и определяет характер проблемы, стоящей перед развивающимися странами, стремящимися укрепить производственный потенциал и повысить конкурентоспособность своего экспорта.

36. Иностранные инвесторы способны помочь в преодолении барьеров на пути экспорта. ТНК нередко участвуют в целом ряде направлений деятельности по развитию сетей поставщиков, включая оказание помощи в разработке продукции, поиске источников поставок компонентов, управлении товарно-материальными запасами, проведении испытаний, упаковке продукции и логистическом обеспечении экспорта. Через свои филиалы в НРС ТНК в состоянии помочь поставщикам в вопросах финансирования и передачи технологии. С помощью партнерских связей с иностранными инвесторами или клиентами из числа ТНК развивающиеся страны могут преодолевать нетарифные барьеры в виде фитосанитарных и санитарных стандартов, как это показало развитие экспорта некоторых видов сельскохозяйственной и садоводческой продукции из Африки. ТНК в рамках своих программ корпоративной социальной ответственности могут также оказать содействие поставщикам в выполнении юридических требований и удовлетворении спроса потребителей, давая рекомендации по улучшению практики природопользования и практики использования рабочей силы. Эти виды деятельности по развитию сетей поставщиков были документально подтверждены в добившихся успехов азиатских странах-экспортерах[11].

37. Развитие при ведущей роли экспорта не сводится исключительно к вопросу о расширении всего экспорта. Оно подразумевает также товарную и рыночную диверсификацию экспорта и увеличение технологической и интеллектуальной составляющей экспортной деятельности в целях повышения доли отечественной добавленной стоимости и, следовательно, национального дохода. Рост экспорта на базе ТНК необязательно свидетельствует о повышении конкурентоспособности экспорта. Если экспортное производство на базе ТНК не подкрепляется повышением производственно-сбытового потенциала отечественных фирм, то всегда существует риск исчезновения этого экспорта в случае ухода ТНК. Например, экспорт продукции садоводства из Сенегала сократился на 80% после ухода из страны наладившего его

---

[11] World Bank (2005). *World Development Report,* p. 65.

инвестора[12]. Этот риск особенно велик в тех случаях, когда инвестиции осуществляются с целью воспользоваться преимуществами ограниченного по срокам преференциального доступа на основе ЗРВА. Отдельные данные указывают на то, что некоторые инвесторы уже начинают свертывать операции в ожидании прекращения действия либеральных правил происхождения на основе ЗРВА после 2007 года[13].

38. Порой носящий эфемерный характер экспорт некоторых ТНК означает, что добиться устойчивого повышения конкурентоспособности экспорта принимающих стран можно только за счет поощрения стратегических инвестиций, подразумевающего целевое привлечение ПИИ и приверженность сохранению ведущих позиций в качестве места размещения инвестиций и удержанию существующих инвесторов при одновременном продвижении вверх по цепочке создания стоимости. Для обеспечения устойчивого прогресса отечественные фирмы должны участвовать в этом процессе. С этой целью ЮНКТАД помогла подготовить стратегии адресной работы с инвесторами в Кении и Перу, нацеленные на укрепление агентств по поощрению инвестиций и их взаимодействия с заинтересованными сторонами. Колоссальное значение имеет также развитие связей между филиалом иностранной корпорации и местными фирмами.

## B. Связи

39. Связи формируются в тех случаях, когда зарубежные филиалы ТНК налаживают такие взаимоотношения с местными фирмами, которые выходят за рамки отношений с традиционными коммерческими поставщиками. Они включают в себя обратные связи с поставщиками, связи с технологическими партнерами, прямые связи с клиентами и другие побочные эффекты. Жесткие требования к качеству и срокам поставок подразумевают, что филиал ТНК нередко должен работать в тесном контакте с местными поставщиками, предоставляя им содействие в подготовке кадров, управлении качеством, передаче технологии и даже финансовую помощь. В оптимальном случае "плотность сети связей может способствовать повышению эффективности производства, росту производительности, технологического и управленческого потенциала и диверсификации рынков для соответствующих фирм... [что] в свою очередь может приводить к перетоку

---

[12] Agarwal, Manhoman and Jozefina Cutura (2004), *Integrated Framework for Trade-Related Technical Assistance*, World Bank Operations Evaluation Department, p. 48.

[13] В ОИП по Кении (UNCTAD/ITE/IPC/2005/8, p. 87) приводится пример компаний швейной промышленности из Шри-Ланки в Кении, которые не взяли на себя никаких инвестиционных обязательств на период после 2007 года.

знаний и технологий в остальную часть экономики принимающей страны и содействовать динамичному развитию сектора предприятий"[14].

40. Как отмечалось ЮНКТАД, существование связей между иностранными и отечественными компаниями зависит от проведения политики, которая направлена на наращивание внутренних инвестиций и облегчение передачи технологии и навыков и в которой приоритетное значение придается повышению качества местных поставщиков, привлечению ТНК, корпоративная стратегия которых может способствовать развитию местных поставщиков, и формированию фирм, способных обеспечить соблюдение производственных стандартов ТНК. Благоприятные условия включают в себя также обновление корпуса квалифицированной рабочей силы за счет программ обучения и профессиональной подготовки и ведение постоянного диалога между частным и государственным секторами по вопросу о программах эффективного развития предпринимательства. Деловым ассоциациям также отводится важная роль в облегчении и форсировании налаживания связей.

41. Иностранные филиалы участвуют в программах развития связей, когда это целесообразно с технической точки зрения и коммерчески выгодно. Эффективная программа приносит выигрыш как иностранным, так и местным фирмам и способствует развитию предприятий в более общем плане. В прошлом правительства принимающих стран при формировании связей опирались на более принудительные меры, такие, как требования в отношении содержания местного компонента, ограничения числа менеджеров-иностранцев и даже положения об обязательной передаче технологии. В целом в этом подходе произошел сдвиг в сторону взаимодействия с частным сектором, и теперь суть государственной политики заключается в устранении препятствий на пути расширения взаимодействия между иностранными и отечественными фирмами. Эти препятствия включают в себя как информационный разрыв между покупателями и поставщиками в отношении возможностей установления связей, так и разрыв между требованиями филиалов иностранных компаний и производственно-сбытовым потенциалом местных фирм. Непосредственный опыт работы ЮНКТАД по оказанию помощи странам был обобщен и сведен в перечень эффективных видов практики (вставка 1).

42. Опыт принимающих стран, добившихся наиболее весомых успехов в поощрении развития связей, указывает на то, что ТНК могут играть значительную роль в укреплении потенциала в рамках программ, разрабатываемых правительством принимающей страны. Некоторые ТНК, такие, например, как "Хитати", "Интел", "Моторола", "Филипс", "Тойота" и "Юнилевер", применяют определенные инновационные подходы к

---

[14] UNCTAD (2001), *World Investment Report: Promoting Linkages*, p. xxi.

установлению связей. Эти инновационные подходы не возникают спонтанно (UNCTAD, 2005)[15]. Например, сингапурская Программа модернизации местной промышленности (ПММП), как правило, считается эталоном в деле поощрения развития связей. Иностранные компании поощряются к налаживанию долгосрочных контактов с местными поставщиками и к оказанию им содействия в модернизации их продукции и процессов, например путем откомандирования сотрудников ТНК. В Малайзии правительство использует целый набор налоговых стимулов для поощрения ТНК к обучению сотрудников местных фирм (например, в центре повышения квалификации в Пинанге).

**Вставка 1. Перечень эффективных методов развития связей между ТНК и МСП, подготовленный ЮНКТАД**

- Поощрение разработки, подготовка и поддержка программ стимулирования развития связей;
- Поддержка деятельности по налаживанию связей внутренними системами ТНК;
- Представление финансирования и доступа на рынки;
- Облегчение доступа к финансированию;
- Налаживание обратных связей, обучение и наставничество;
- Поощрение развития людских ресурсов;
- Содействие передаче технологий;
- Поддержка территориально-производственного кооперирования, налаживания сетевых связей и других форм сотрудничества;
- Поощрение внедрения передовой практики;
- Поддержка экспортеров, сельскохозяйственных производителей и гендерного баланса;
- Стимулирование развития связей с некоммерческими субъектами.

*Источник: UNCTAD (2006). Business Linkages Programme Guidelines, UNCTAD/ITE/TEB/2005/11.*

[15] UNCTAD (2005). *Improving the Competitiveness of SMEs through enhancing productive capacity*. UNCTAD/ITE/TEB/2005/1.

43. Не все развивающиеся страны добились успехов в интеграции иностранных ТНК в местную экономику через развитие связей. Как и в случае либерализации торговли, поощрение ТНК к осуществлению инвестиций не всегда само по себе приносит выгоды, выражающиеся в налаживании связей. Ряд стран чрезвычайно удачно использовали программы активного установления связей, но в большинстве других стран свидетельства развития внутренних связей в результате ввоза инвестиций нередко практически отсутствуют. Многие из проблем производственно-сбытового характера, мешающие налаживанию экспорта местными фирмами, затрудняют также налаживание продаж теми же фирмами иностранным филиалам, производящим продукцию для местных рынков. Эти проблемы включают в себя нехватку финансовых и административных ресурсов, а также неудовлетворительное состояние контроля качества и управления товарно-материальными запасами[16].

44. Анализ программ развития связей, осуществление которых не увенчалось успехом, обычно показывает, что главной причиной провала является отсутствие механизмов поддержки, помогающих потенциальным компаниям-поставщикам выйти на уровень тех стандартов, на которые ориентируются закупочные компании, наряду с недостаточной развитостью людских ресурсов и недостаточной подготовленностью управленческого звена для работы с новыми технологиями и обретения навыков, необходимых для выхода на международные рынки, и с ограниченным доступом к финансированию для обеспечения возможности приобретения нового капитального оборудования и повышения квалификации или требуемого расширения деятельности. Одна из целей программы ЭМПРЕТЕК, представляющей собой комплексную программу ЮНКТАД по укреплению потенциала, заключается в содействии налаживанию взаимовыгодных связей между национальными и иностранными компаниями. С 1988 года по линии программы ЭМПРЕТЕК было обеспечено индивидуальное обучение и повышение квалификации более чем 80 000 предпринимателей в 26 странах. В общих чертах в рамках этой программы выявляются перспективные предприниматели; они проходят обучение в целях развития у них предпринимательского стиля поведения и деловых навыков; им оказывается содействие в налаживании выгодных связей с более крупными национальными и иностранными компаниями; а также создаются системы долгосрочной поддержки для содействия росту и интернационализации их предприятий (вставка 2).

---

[16] UNCTAD (2001). *World Investment Report: Promoting Linkages*, p. 173.

**Вставка 2. Характеристики центров ЭМПРЕТЕК**

В рамках программы ЭМПРЕТЕК внимание заостряется на необходимости создания единых центров обслуживания, которые под одной крышей обеспечивают доступ к соответствующей профессиональной подготовке и к консультативным и информационным услугам благодаря содействию небольшой группы высококвалифицированных инструкторов и бизнес-консультантов. Укомплектованные профессионалами бизнес-центры (БЦ) оказывают помощь предпринимателям в разработке и осуществлении их бизнес-планов, мобилизации финансирования, налаживании деятельности их новых предприятий и - что важнее всего - установлении сетевых и партнерских связей на национальном и международном уровнях. Кроме того, БЦ обеспечивают доступ к сетям местных и региональных поставщиков услуг, которые недоступны в самих БЦ. Эти центры внедрили единую систему управленческой информации. Согласно предварительным оценкам достигнутых результатов, участники программ получают банковские займы, осуществляют бизнес-планы, налаживают экспорт и получают дальнейшую поддержку. В Чили, например, более половины участников подтвердили, что им удалось повысить качество продукции и свою прибыльность. В Уругвае благодаря программе ПРОЭКС-ЭМПРЕТЕК участвующие компании получили содействие в обеспечении готовности к экспортной деятельности, и 74% из них создали экспортные департаменты.

*Источник*: Empretec Chronicle, 2004.

45. Еще одной программой является программа развития предпринимательства в Африке, представляющая собой региональную инициативу Африканского бюро ПРООН, которая направлена на создание региональной базы для налаживания и координации деятельности по поддержке частного сектора в Африке и на расширение местного предпринимательского слоя в Африке. Например, программа развития предпринимательства в Уганде, разработанная на основе модели ЭМПРЕТЕК, представляет собой программу прямых контактов, учрежденную в рамках партнерства между правительством, ЮНКТАД и ПРООН для оказания поддержки МСП в повышении их производительности, темпов роста и конкурентоспособности и в налаживании связей с ТНК через развитие производственно-сбытовых цепочек. В 2005 году компания "Киньяра шугар уоркс лтд." (КШУЛ) и программа развития предпринимательства в Уганде подписали соглашение об установлении деловых связей для оказания поддержки угандийским фермерам, занимающимся выращиванием сахарного тростника, на протяжении 24 месяцев. В соответствии с этим соглашением, выполнение которого на паритетных началах финансируется КШУЛ, содействие будет предоставляться, в частности, в вопросах повышения качества, обеспечения устойчивости поставок, соблюдения условий контрактов, внедрения принципов корпоративного управления и

деловой этики. По линии программы развития предпринимательства в Уганде будет оказана также помощь в подготовке трехлетнего бизнес-плана для консолидации корпоративного управления и повышения уровня деловых и управленческих навыков.

## C. Технология и навыки

46. В условиях либерализации и открытой экономики конкурентоспособность все в большей степени зависит от способности осваивать новые технологии и методы управления. Существует множество способов, позволяющих приобретать, распространять и осваивать технологии и осуществлять инновационную деятельность. Одним из них является налаживание связей с инновационными сетями ТНК и, тем самым, наращивание технологического потенциала, что в свою очередь ведет к повышению конкурентоспособности экспорта принимающей страны.

47. Как и в случае привлечения ПИИ и налаживания связей в более общем плане, одним из главных определяющих факторов воздействия на развитие принимающей страны является ее "поглощающий" потенциал; качество местного потенциала и институциональной базы становится основой способности к привлечению и использованию внешних ресурсов. Опыт развивающихся стран, добившихся успеха в освоении технологии, свидетельствует об эффективности следующего принципиального подхода: "в той или иной форме (и в той или иной степени) они активно стремились к привлечению технологии, ноу-хау, людей и капитала из-за рубежа. Они осуществляли стратегические инвестиции в людские ресурсы, как правило с заострением внимания на аспектах науки и техники, инвестировали средства в развитие инфраструктуры для НИОКР (например, создание научных парков, государственных научно-технических лабораторий, инкубаторов), использовали требования к показателям производственной деятельности и стимулы в качестве общей стратегии привлечения ПИИ в определенные отрасли и на стратегической основе проводили политику защиты [прав интеллектуальной собственности]"[17]. Важными элементами условий развития таких ключевых отраслей, как фармацевтическая промышленность, являются законы о правах интеллектуальной собственности, инвестициях и законы в смежных областях. ЮНКТАД оказывает отдельным развивающимся странам консультативную помощь и содействие в укреплении потенциала в вопросах структурирования их политики для использования гибких возможностей, которые у них имеются в соответствии с международными договорами, и тем самым для развития местного производственно-сбытового потенциала в фармацевтическом секторе.

---

[17] UNCTAD (2005). *World Investment Report: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D,* p. xxx.

48. ПИИ могут напрямую укреплять технологическую базу посредством предоставления машин и оборудования, а также технической помощи и ноу-хау. Они являются эффективным механизмом передачи технологии, поскольку помимо капитала зачастую предусматривают предоставление инвесторами услуг квалифицированных кадров, информации и фирменных технологий. Однако для усиления отдачи от ПИИ важно налаживать взаимодействие с компаниями в смежных отраслях, с технологическими институтами, университетами и центрами развития бизнеса. В тех случаях, когда потоки информации являются особенно плотными, формируются кластеры (территориально-производственные компании), обеспечивающие коллективное освоение знаний в группе в целом. Развитию кластеров могут способствовать правительства, бизнес-ассоциации и агентства по поощрению инвестиций и экспорта.

49. Меры политики, направленные на облегчение формирования кластеров, включают в себя создание зон свободной торговли, многоцелевых экономических зон, инкубаторов и технологических центров. В Уганде и Кении создание многоцелевых экономических зон явилось следствием проведения ОИП. Устанавливается технологическое взаимодействие и с другими странами. Одна из недавно выдвинутых инициатив на многостороннем уровне нацелена на создание сети центров передового опыта, предлагающих участникам более широкие возможности для получения новых знаний. В 2005 году ЮНКТАД в сотрудничестве с Комиссией Организации Объединенных Наций по науке и технике в целях развития (КНТР) развернула осуществление проекта, направленного на отбор существующих эффективных центров передового опыта в развивающихся странах и на их использование в качестве региональных узлов для передачи новых знаний, которые могут объединять ресурсы друг с другом и проводить совместные исследования в областях, имеющих важное значение для развивающихся стран.

## III. ГОРИЗОНТАЛЬНАЯ И ВЕРТИКАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА УКРЕПЛЕНИЯ ПОТЕНЦИАЛА

50. Для укрепления национального производственно-сбытового потенциала требуются усилия в широком спектре областей, способствующие формированию привлекательного инвестиционного климата. Горизонтальные меры представляют собой меры, влияющие на инвестиционный климат в целом. По своей природе они являются межсекторальными и затрагивают всех инвесторов на неизбирательной основе. В частности, они связаны с налогообложением, инфраструктурой, снижением степени бюрократизации, с повышением уровня квалификации и развитием навыков, охраной интеллектуальной собственности, политикой в области конкуренции, финансированием, развитием частного сектора и с другими областями, влияющими на общую конкурентоспособность

экономики. С другой стороны, вертикальные меры нацелены на отдельные отрасли, группы отраслей и даже на отдельные компании.

51. Плоды этих долгосрочных реформ могут материализоваться спустя годы после их проведения. Стратегия, недавно принятая на вооружение правительством Ганы в целях укрепления производственного потенциала, служит демонстрацией широкого спектра вопросов, которые должны быть охвачены для повышения внутреннего потенциала. Эта стратегия была разработана правительством Ганы в партнерстве с другими заинтересованными сторонами, включая сообщество доноров. Все ресурсы, предоставленные в качестве помощи, были объединены в один многоцелевой фонд, что облегчило реализацию стратегии и мониторинг (вставка 3).

**Вставка 3. Проект правительства Ганы в области укрепления производственно-сбытового потенциала**

По мнению правительства Ганы, индустриализация с ориентацией на развитие экспорта и внутренних рынков зависит в первую очередь от развития производственно-сбытового потенциала. Поэтому для использования возможностей доступа на рынки Гана считает абсолютно необходимым создать достаточный и конкурентоспособный производственный потенциал. Меры политики, разработанные министерством торговли, включают в себя: создание стабильных макроэкономических условий; поощрение стратегических инвестиционных проектов (как для иностранных, так и для отечественных фирм); облегчение доступа к кредиту; оказание поддержки стратегическим секторам; поощрение создания кредитно-справочных учреждений; выявление и расширение возможностей для налаживания экономически выгодных связей в рамках производственно-сбытовых цепочек в новых и уже действующих производственных секторах; создание специальных промышленных и сельскохозяйственных зон; упрощение процедур приобретения земли и обеспечение гарантированных прав владения; создание отлаженно функционирующей и конкурентоспособной инфраструктуры в стране; содействие эффективному и устойчивому использованию энергии; выделение существенных ресурсов на техническое образование и профессиональную подготовку с учетом нужд частного сектора; содействие расширению подготовки управленческих кадров, в том числе по вопросам гарантий качества и тотального управления качеством; поощрение совершенствования технологий с использованием налоговых стимулов; и распространение научно-технических достижений во всей промышленности.

*Источник:* Министерство торговли, промышленности и развития частного сектора Ганы.

52. Развивающиеся страны, особенно НРС, которые приняли на вооружение горизонтальную политику и проводят курс на совершенствование государственного управления, возложили на себя сложнейшую задачу, для решения которой им не хватает ресурсов и потенциала. Как показал опыт Ганы, эффективность горизонтальной политики возрастает в случае координации мер и участия заинтересованных сторон в разработке и осуществлении политики. Требуются также системы, ориентированные на результаты, и четкие механизмы мониторинга и оценки.

53. В Колумбии программа "Компите" предназначена для поощрения взаимодействия между предприятиями, местными и национальными органами управления, профсоюзами и гражданским обществом в интересах формирования культуры конкурентоспособности. Благодаря ей были созданы вертикальные и горизонтальные структуры из следующих элементов: пяти национальных комитетов, каждый из которых фокусирует внимание на одном аспекте конкурентоспособности; региональных соглашений, в рамках которых анализируются способы более оптимальной вертикальной интеграции секторов и методы устранения узких мест в производственно-сбытовой цепочке; провинциальных советов, призванных решать проблемы на местном уровне; системы обмена информацией об опыте повышения производительности; и центра содействия для координации различных элементов программы[18].

54. Опыт показывает, что горизонтальные меры оказываются наиболее эффективными, когда в программах учитываются мнения и потребности инвесторов. Это имеет особенно актуальное значение для технологической политики. Без вклада инвесторов развивающимся странам, традиционно имевшим сильную научную базу, не всегда удавалось перевести этот научный потенциал в плоскость формирования квалифицированных кадров, технологического прогресса, конкурентоспособности и экономического роста. Для этого требуется национальная инновационная система вместе с механизмами взаимодействия между ключевыми субъектами производственной системы.

55. Ряд стран, для которых были подготовлены обзоры инвестиционной политики, например Танзания, Египет и Перу, имеют длительную историю государственной поддержки научных исследований. При проведении ОИП по Египту было установлено, что эта страна гордится наличием у нее корпуса образованных профессиональных специалистов, сети научно-исследовательских учреждений, некоторых целевых наработок в области промышленных НИОКР и давней традицией государственного содействия

---

[18] UNCTAD (forthcoming). *Investment Policy Review: Colombia.*

научно-техническим учреждениям и их финансовой поддержки. Но в то же время, как и в Танзании и Перу, эта научная база практически ничего не дала для повышения инновационного потенциала местных фирм. Слабые звенья включают в себя: неэффективную структуру управления, недостаточные ресурсы, слабые связи между научно-исследовательскими учреждениями и промышленностью, неэффективную и нестимулирующую политику финансирования; а также относительную изолированность научно-технических учреждений от социально-экономической деятельности в целом.

56. В одних случаях полезными инструментами политики, особенно для развития территориально-производственных комплексов, стимулирования достижения коллективной эффективности, снижения основных издержек и совместного использования услуг, являются технологические центры, инкубаторы, промышленные и научные парки. В других случаях взаимодействие с исследовательскими институтами и создание обслуживающих бизнес-центров позволяют концентрировать исследования и другие специализированные услуги на областях, имеющих актуальное значение для территориального кооперирования в экономике. Например, в Колумбии технологические центры призваны действовать не только в качестве лабораторий НИОКР, но и в качестве поставщиков услуг по распространению передового промышленного опыта, отдающих предпочтение освоению инновационных технологий и оказывающих содействие в маркетинге и финансировании. Ряд инструментов политики поощрения развития МСП облегчили также доступ МСП к услугам по развитию предпринимательства и к финансовым ресурсам, а также к технологии и результатам инновационной деятельности. Такая политика оказалась особенно эффективной на уровне кластеров/территориально-производственных комплексов.

57. Вертикальная политика ориентирована на конкретные отрасли и, согласно одному из последних исследований, проведенных Европейским союзом, направлена прежде всего на обрабатывающую промышленность[19]. В настоящее время вертикальная политика эволюционирует в политику поддержки новых областей деятельности, вознаграждения предпринимателей за достижение определенных поддающихся измерению результатов, оказания поддержки на протяжении заранее установленного стартового периода и поддержки деятельности в рамках производственно-сбытовой цепочки, а не в рамках конкретных секторов. Например, новая промышленная политика Бразилии, утвержденная в 2004 году, предусматривает определенное сочетание как горизонтальных, так и вертикальных мер. Вертикальными мерами охвачены четыре направления инновационно-интенсивной деятельности, выделенных в качестве стратегических

---

[19] Jordi Gual and Sandra Jódar (2006). "Vertical Industrial Policy in the EU: An empirical analysis of the effectiveness of State Aid" (документ, представленный на конференции Европейского инвестиционного банка по теме "Промышленная политика в Европе", Люксембург, 19 января 2006 года).

направлений (микроэлектроника, программное обеспечение, фармацевтика и инвестиционные товары), которым будет оказываться институциональная поддержка в виде более благоприятных условий доступа к кредиту и других стимулов.

## IV. ПОСЛЕДСТВИЯ ДЛЯ ПОМОЩИ В ЦЕЛЯХ РАЗВИТИЯ

58. Таким образом, укрепление потенциала связано практически со всеми областями политики развития и, следовательно, требует применения многогранного подхода к оказанию помощи в целях развития. Растущее признание той роли, которую торговля и ПИИ могут сыграть в укреплении национального производственно-сбытового потенциала, наряду с тем, что многие развивающиеся страны лишь весьма поверхностно связаны с глобальной экономикой, привело к выдвижению призывов расширить программу "Помощь в интересах торговли". Выражается надежда на то, что благодаря оказанию содействия развивающимся странам в получении доступа на зарубежные рынки потоки технологий и другие механизмы обратных связей приведут к повышению конкурентоспособности местных фирм. ЮНКТАД традиционно играла ведущую роль в оказании такой помощи в сфере торговли.

59. Концепция "Помощь в интересах торговли" была предложена в качестве механизма запуска процесса развития за счет создания благотворного круга взаимодействия между торговлей и отечественным потенциалом. Аналитическая работа ЮНКТАД, посвященная МСП, развитию связей и конкурентоспособности экспорта, показывает, что повышения потенциала можно добиться с помощью адресных программ поддержки МСП и налаживания связей с сетями ТНК. По существу внутренние продажи транснациональным корпорациям выполняют роль экспорта в деле повышения конкурентоспособности на местном уровне. В результате этого при оказании любой помощи в укреплении экспортного сбытового потенциала необходимо рассматривать вопросы о том, как стимулировать дальнейший приток ПИИ в развивающиеся страны и каким образом укрепить связи в целях повышения производственно-сбытового потенциала.

60. Значительная часть аналитических исследований и технического сотрудничества по линии ЮНКТАД отражает этот комплексный подход к торговле и политике в области ПИИ. Стратегия, принятая недавно Ганой в целях укрепления производственного потенциала, пропитана духом этого подхода. Ее цель заключается в оказании содействия в развитии производственно-сбытового потенциала для форсирования индустриализации с ориентацией как на экспорт, так и на внутренний рынок. Аналогичным образом, результатом проводимых ЮНКТАД обзоров инвестиционной политики являются рекомендации, выходящие за рамки простой оценки социально-экономических условий

для иностранных инвесторов, включая как рекомендации по вопросам политики, так и предложения по стратегиям поощрения инвестиций. Развитие отечественной промышленности или обслуживающих сетей, которые могли бы наладить эффективные связи с международными производственными сетями, требует также поощрения предпринимательства и повышения уровня конкурентоспособности фирм через развитие технологических и деловых связей. Это диктует необходимость более эффективного использования ОПР для поддержки усилий развивающихся стран по реализации широкого спектра активных мер в подкрепление комплексного подхода к поощрению торговли и инвестиций в целях развития.

61. В число существующих механизмов входит Комплексная рамочная программа оказания технической помощи в области торговли, представляющая собой объединяющую многие учреждения и многих доноров программу оказания помощи НРС в расширении их участия в глобальной экономике в соответствии с задачами, поставленными на Сингапурской конференции министров ВТО в 1996 году. В процессе этого по линии Рамочной программы финансируется проведение диагностических исследований учета торговых аспектов в целях анализа состояния потенциала страны и выявления основных узких мест, препятствующих повышению эффективности торговли. ЮНКТАД принимает участие в проведении этих диагностических исследований, в которые часто включаются также оценки инвестиционного климата.

62. Параллельный механизм укрепления потенциала был создан для Африки в рамках Совместной комплексной программы технической помощи в интересах укрепления потенциала в области торговли и в смежных областях. Программа осуществляется совместно Международным торговым центром, ЮНКТАД и ВТО и нацелена, в частности, на улучшение разработки торговой политики и осуществления соглашений ВТО, расширение возможностей африканских стран в проведении торговых переговоров и предоставление достоверной технической информации о стандартах и качестве.

63. Группа восьми заявила о своей приверженности поддержке улучшения инвестиционного климата в качестве части Плана действий в интересах Африки. В июне 2006 года под эгидой НЕПАД был создан также Фонд для улучшения инвестиционного климата, наделенный семилетним мандатом в области улучшения инвестиционного климата во всех странах Африки. Кроме того, значительному стимулированию укрепления потенциала будет способствовать осуществление рекомендаций Комиссии по Африке Соединенного Королевства.

*Вопросы для обсуждения:*

- *Каковы основные факторы производственно-сбытового характера, сдерживающие развитие местных фирм в отдельных развивающихся странах? Какое воздействие они оказывают на экспорт и ПИИ? Каковы опыт компаний и передовая практика в деле преодоления этих проблем?*

- *Какие направления политики развития предприятий и инвестиционной политики могли бы в наибольшей степени выиграть от технической помощи в плане создания для ТНК стимулов для оказания содействия местным компаниям в укреплении потенциала?*

- *Каковы последствия для помощи в целях развития? Могут ли инвестиции быть полезным компонентом программы "Помощь в интересах торговли?" Какую роль могут сыграть международные организации в укреплении местных институтов для поддержки программ развития производственно-сбытового потенциала? Есть ли здесь поле для сотрудничества Юг-Юг?*

---