



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

Distr.
GENERAL

TD/B/COM.2/EM.10/2
28 September 2001

RUSSIAN
Original: ENGLISH

СОВЕТ ПО ТОРГОВЛЕ И РАЗВИТИЮ

Комиссия по инвестициям, технологии
и смежным финансовым вопросам

Совещание экспертов по вопросу о влиянии
политики в области ПИИ на индустриализацию,
местное предпринимательство и развитие
производственно-сбытового потенциала

Женева, 5-7 ноября 2001 года

Пункт 3 предварительной повестки дня

**ВЛИЯНИЕ ПОЛИТИКИ В ОБЛАСТИ ПИИ НА ИНДУСТРИАЛИЗАЦИЮ,
МЕСТНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И РАЗВИТИЕ
ПРОИЗВОДСТВЕННО-СБЫТОВОГО ПОТЕНЦИАЛА,
РАССМОТРЕНИЕ ВОПРОСОВ ПОЛИТИКИ**

Записка секретариата ЮНКТАД

РЕЗЮМЕ

Прямые иностранные инвестиции (ПИИ) могут играть важную роль в процессе индустриализации стран. Опыт некоторых развивающихся стран, в частности, говорит о том, что ПИИ могут способствовать повышению конкурентоспособности экспорта принимающих стран, укреплению внутреннего промышленного потенциала и развитию предпринимательства. Однако выгоды от ПИИ не должны восприниматься как нечто само собой разумеющееся. В настоящем документе рассматриваются некоторые вопросы политики, которые должны учитываться странами, желающими привлечь ПИИ и воспользоваться ими в целях содействия своей индустриализации, развития предпринимательства и повышения конкурентоспособности.

СОДЕРЖАНИЕ

Глава	Стр.
Введение	3
I. ПИИ и конкурентоспособность экспорта	4
А. Индустриализация и конкурентоспособность экспорта	4
В. Повышение конкурентоспособности экспорта посредством ПИИ	5
II. Эволюция рамок политики	8
III. Третье поколение политики поощрения инвестиций: более целенаправленный подход	9
IV. Упрочение обратных связей	13
V. Заключительные замечания	17
Ссылки	18

ВВЕДЕНИЕ

1. Комиссия по инвестициям, технологии и смежным финансовым вопросам на своей пятой сессии, состоявшейся 12-16 февраля 2001 года, рекомендовала Совету по торговле и развитию созвать совещание экспертов по теме "Влияние политики в области ПИИ на индустриализацию, местное предпринимательство и развитие производственно-сбытового потенциала". Эта тема непосредственно связана с вопросом о выборе вариантов политики, которыми могут воспользоваться страны для оказания влияния на роль ТНК в процессе их индустриализации.
2. Несмотря на то, что ПИИ, как это теперь широко признается, могут принести значительные выгоды для принимающей страны - в виде притока капитала, технологий, квалифицированной рабочей силы и расширения доступа на рынки, - такие выгоды нельзя воспринимать как данность. Роль ПИИ в процессе индустриализации различных стран, зависит от многих факторов, в том числе от характера привлекаемых ПИИ, а также от конкретных условий, в которых производятся ПИИ (включая рамки политики на уровне стран и на международном уровне).
3. Проблемы, возникающие перед директивными органами, носят двойственный характер: это - 1) разработка соответствующего адресного курса, предназначенного для привлечения таких ПИИ, которые, вероятно, будут способствовать повышению международной конкурентоспособности предпринимательского сектора страны; и 2) обеспечение оптимизации потенциальных выгод от полученных инвестиций, в первую очередь путем укрепления производственно-сбытового потенциала внутреннего производственного сектора. По сути дела речь идет о том, каким образом ПИИ могут расширить возможности экономических субъектов - непосредственно, иностранных филиалов и, косвенно, местных фирм или экономики страны в целом - в плане обеспечения лучшей конкурентоспособности в условиях глобализации мира, в первую очередь путем увеличения, качественного увеличения и диверсификации экспорта, тем самым содействуя индустриализации стран и их успешной конкуренции на международных рынках (UNCTAD, 2000, p. 1).
4. В настоящей записке содержится краткое описание роли ПИИ в деле содействия индустриализации и повышения конкурентоспособности экспорта развивающихся стран. В ней также обсуждаются различные варианты политики, которыми могут воспользоваться принимающие страны для привлечения ориентированных на экспорт ПИИ, и для извлечения выгод от таких инвестиций посредством, в частности, налаживания связей с отечественными поставщиками.

I. ПИИ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ЭКСПОРТА

A. Индустриализация и конкурентоспособность экспорта

5. Как показывает опыт многих новых индустриальных стран, конкурентоспособный экспорт является основой любой стратегии обеспечения устойчивой индустриализации. Некоторым странам удалось собственными усилиями добиться успешного развития отечественных отраслей промышленности, ориентированных на внешние рынки, используя ПИИ в качестве полезного источника финансовых средств и технологий. В условиях глобализации всего мира ТНК все чаще определяют потоки и направления торговли, принимая решения об интернализации своего производства по всей цепи создания стоимости и выбирая места размещения своей производственной деятельности. Либерализация торговли дополнительно облегчила процесс расширения внутрифирменной специализации в масштабах всего мира.

6. Одновременно в последние годы серьезные сдвиги произошли в структуре международной торговли. В частности, заметно возрос удельный вес промышленной продукции - особенно продукции, производимой не на базе переработки природных ресурсов, - за счет сокращения доли природных ресурсов (традиционная специализация торговли развивающихся стран). За период 1985-1998 годов доля продукции обрабатывающей промышленности в мировом экспорте увеличилась с 73% до 83%, в то время как доля природных ресурсов сократилась с 23% до 12%¹. Кроме того, удельный вес в мировом экспорте промышленной продукции, произведенной не на базе переработки природных ресурсов, возрос с 54 до 68%, тогда как доля продукции, произведенной на базе переработки природных ресурсов, сократилась с 19 до 16%².

7. Некоторые развивающиеся страны существенно увеличили свою долю в мировом экспорте наиболее динамичных продуктов. В то время как рыночная доля промышленных товаров, производимых не на базе переработки природных ресурсов развитых стран сократилась с 82% до 70%, аналогичный показатель по развивающимся странам возрос с 17,5 до 30%. На развивающиеся страны Азии приходилось 10,5 процентных пунктов прироста доли развивающегося мира, доля стран Латинской Америки увеличилась на

¹ Расчеты произведены с использованием компьютерной программы КАН2000 по вопросам международной конкурентоспособности, разработанной ЭКЛАК ООН.

² В период 1980-1998 годов 47 из 50 наиболее динамично импортируемых продуктов являлись промышленными товарами. Из них 32 производились в шести технологически передовых отраслях промышленности - компьютеры, различное электрооборудование, электронные товары, химические продукты, автомобильные части и неэлектрические станки и оборудование (на основе программы КАН2000).

2 процентных пункта, а доля стран Африки осталась без изменений. Таким образом, некоторые страны явно в большей степени, чем другие, использовали новые возможности (Mortimore and Peres, 2001). Большинство же развивающихся стран не смогло в полной мере воспользоваться выгодами происходящих в мировой торговле изменений. В период 1985-1998 годов увеличение рыночной доли промышленной продукции, производимой не на базе природных ресурсов, наблюдалось в основном лишь в 10 странах³.

8. В большинстве развивающихся стран, в случае которых прирост доли в мировом экспорте товаров промышленного производства был максимальным, важную роль в этом процессе сыграли ТНК. Среди факторов, способствующих повышению удельного веса продукции обрабатывающей промышленности в мировом экспорте товаров, следует назвать создание транснациональными корпорациями систем интегрированного международного производства (СМПП). ТНК все чаще создают производственные системы, базирующиеся на их корпоративных стратегиях "достижения максимальной эффективности", в рамках которых идет активный поиск точек размещения производства, имеющих значительные преимущества с точки зрения производственных издержек и доступа к рынкам третьего мира. Многие развивающиеся страны из числа добившихся наибольшего увеличения своей рыночной доли в наиболее динамичных сегментах мировой торговли принадлежат также к числу стран, которые получили значительную долю ПИИ, осуществляемых в рамках стратегий повышения эффективности (от высокотехнологичной деятельности в области производства компьютеров и электронного оборудования до более низкотехнологичной деятельности, связанной с пошивом одежды, выпуска спортивного и даже туристского инвентаря (Лалл, 2000 год). Центральным здесь является вопрос о том, каким образом развивающиеся страны, привлекая верно выбранные ПИИ, могут наиболее продуктивно подключиться к новым международным производственным системам ТНК, которые, возможно, являются наиболее динамичными звеньями международной торговли?

В. Повышение конкурентоспособности экспорта посредством ПИИ

9. ПИИ могут также способствовать расширению экспорта во всех трех секторах и во многих отраслях промышленности, включая сырьевой сектор, который до сих пор остается важным источником получения иностранной валюты для многих развивающихся стран, и сектор услуг. Промышленная продукция составляет основу торговых потоков и, как это было в последние три десятилетия, обеспечивает широчайшие возможности для более полной интеграции стран в международный рынок и в систему разделения труда.

³ Восемь развивающихся стран: Китай, Мексика, Сингапур, Малайзия, провинция Китая Тайвань, Таиланд, Республика Корея и Филиппины; и две развитых страны: Испания и Ирландия.

В то же время, учитывая значение услуг (особенно на главных экспортных рынках), ограниченные до сих пор масштабы торговли ими и расширение возможностей такой торговли в результате применения информационных и коммуникационных технологий, возможно, в ходе разработки политики, ориентированной на экспорт, потребуется уделять больше внимания потенциалу экспорта услуг. В любом случае ключевым вопросом остается то, каким образом ПИИ могут вносить вклад в процесс поощрения роста и развития, преобразуя экспорт в локомотив экономического роста.

10. Вопросы политики, стоящие перед развивающимися странами, которые ищут пути использования ПИИ в качестве рычага повышения конкурентоспособности своего экспорта, могут быть разными в зависимости от уровня развития стран (UNCTAD, 1999, pp. 251 и 252). Для стран, обладающих сильной внутренней экспортной базой и значительным технологическим потенциалом, главным является вопрос о том, каким образом поступающие ПИИ могут помочь сохранить конкурентоспособность экспорта и качественно улучшить его структуру с выходом на более сложные виды продукции и услуг. Для стран, которые при участии ТНК активно действуют в динамичных сегментах мировой торговли, основными являются вопросы устойчивости и качественного улучшения. Как этим странам и далее привлекать к себе внимание ТНК, которые ориентируются на высокотехнологичные продукты, в то время как появляются новые конкуренты, а их собственная конкурентоспособность меняется, что нередко приводит к росту заработной платы? Для тех же стран, которым удалось привлечь ПИИ в низкотехнологичные экспортные производства, но которые не смогли диверсифицировать свою экспортную базу или перейти к производству продуктов более высокой стоимости, предметом основной озабоченности является задача расширения конкурентоспособной производственной базы. Между тем странам, создавшим крупные отрасли промышленности под защитой протекционистских барьеров, но не осуществившим переход на путь динамичного роста экспорта, следует подумать над тем, каким образом с помощью ПИИ переориентировать и технически переоснастить существующие отрасли промышленности, чтобы обеспечить их конкурентоспособность и нацелить на экспорт. И наконец, для стран, которые имеют слабую промышленность и слабый экспортный потенциал и получают крайне мало ПИИ, круг проблем касается их способности привлекать ПИИ, которые могут помочь в создании экспортного потенциала в любом из указанных трех секторов.

11. В более общем плане в первую очередь необходимо определить, каким образом развивающиеся страны, с учетом их уровня развития и производственного потенциала, могут лучше всего использовать возможности, которые открываются в разных стадиях производственного процесса в различных отраслях промышленности, в контексте международного конкурентного распределения производства посредством ПИИ. Странам

также необходимо вплотную заняться решением вопроса о более прочном закреплении ПИИ в экономике принимающего государства. Это в значительной степени определит, будут ли инвестиции представлять собой всего лишь отдельный элемент производственных сетей ТНК или же они станут интегрированным компонентом развития принимающей страны.

12. В этой связи актуальными являются три обширные группы мер в области политики (ЮНКТАД, 1999 год):

- либерализация политики в области ПИИ и торговли;
- меры, нацеленные на ПИИ, которые способствуют повышению конкурентоспособности экспорта и техническому обновлению; и
- меры в целях укрепления внутреннего потенциала для поощрения более прочных связей между иностранными филиалами и отечественными фирмами и расширения возможностей для побочного воздействия на национальный предпринимательский сектор и его техническое обновление.

13. Хотя все указанные три области имеют важное значение, в анализе, приведенном ниже, выделяются лишь последние две. Это соответствует основным выводам недавно проведенного исследования ЮНКТАД по вопросам конкурентоспособности (UNCTAD, 2000, р. 209), в котором говорилось, что:

- "либеральная политика в отношении ПИИ, объединенная со стимулами режимов торговли (в особенности, сильной ориентацией на экспорт), может привести к эксплуатации *статических* сравнительных преимуществ, при этом, как правило, не выходя за их пределы.
- ПИИ могут привести к возникновению *динамических* сравнительных преимуществ в отраслях промышленности, характеризующихся сложными и продолжительными эволюционными процессами, и в странах, где существует основа для такого обновления, если этого не происходит, инвестиции прекращаются или переводятся в другие сферы. ТНК различаются по характеру реакции в зависимости от проводимых ими стратегий и их конкурентных позиций.
- Степень динамики в решающей мере от политики правительства: наиболее важным в ней является формирование современных профессиональных

навыков, развитие производственно-сбытового потенциала отечественных предприятий, поощрение технологической деятельности и адресный выбор и целевая ориентация ПИИ".

II. ЭВОЛЮЦИЯ РАМОК ПОЛИТИКИ

14. Торговая политика и политика в области ПИИ находятся в непрерывном развитии. В целом большинство изменений происходит в направлении обеспечения более благоприятной основы для ПИИ. В период 1991-2000 годов в национальные режимы ПИИ было внесено 1 185 нормативных изменений, из которых 1 121 (95%) предназначались для создания более благоприятной среды для ПИИ. Только в 2000 году 69 стран внесли 150 изменений в действующие правила и положения, из которых 147 (98%) были сделаны в интересах иностранных инвесторов (UNCTAD, 2001). Этот сдвиг в сторону большей либерализации и увеличения числа стимулов в корне преобразовал систему благоприятствования ПИИ.

15. Вместе с тем процесс либерализации проходил довольно неровно. Ряд стран продолжали защищать свою отечественную промышленность, используя различные методы. Другие предпочли выборочную либерализацию, с тем чтобы, с одной стороны, содействовать расширению объема ПИИ, ориентированных на экспорт, а с другой - защитить отдельные предприятия или отрасли. Примерами подобной выборочной либерализации могут служить зоны обработки экспорта (ЗОЭ), приписные таможенные склады и системы возврата импортных пошлин, а также поэтапная отмена тарифов, рассчитанная на определенный отрезок времени.

16. Механизмы преференциальной торговли, в рамках которых в основу правил происхождения положена величина внутренней добавленной стоимости или доля местных ресурсов, могут направить ПИИ в русло индустриализации и улучшить торговую конкурентоспособность ТНК в получающих преференции странах. В целом при этом эффект тем значительнее, чем больше размер преференциальных льгот в связи с правилами происхождения товара и чем ниже соответствующие административные издержки. Немало зависит от характера существующего местного предпринимательского потенциала, производственно-сбытового потенциала и связей (см. ниже).

17. Одновременно происходит развитие международной нормативной базы, которая используется для того, чтобы повысить степень воздействия ПИИ на индустриализацию. В новом контексте либерализации торговли и инвестиционной деятельности и в связи с обязательствами ВТО существенно пересматривается политика в области индустриализации. Обязательства в рамках ВТО изменили весь спектр политических

решений, а некоторые соглашения, такие, как Соглашение по ТМК и Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам, привели к большей дисциплинированности в осуществлении ряда мер, принимавшихся в прошлом, таких, как применение отдельных производственных критериев и представление субсидий, связанных с торговлей.

18. В то время как новый международный порядок изменил картину возможностей, имеющихся в национальной политике, в рамках действующей структуры по-прежнему сохраняется определенная гибкость, например в виде продления договоренностей о переходных периодах и дифференцированного подхода к странам на различных уровнях их развития. Хотя некоторые соглашения подлежат дальнейшему пересмотру, задача директивных органов состоит в том, чтобы использовать варианты, заложенные в нынешней структуре, а также принимать другие меры в области политики, которые не подвержены ограничениям многосторонних правил, с тем чтобы более широко интегрировать ПИИ в свою национальную промышленность и добиться, чтобы они способствовали развитию производственного потенциала и созданию более конкурентоспособного предпринимательского сектора.

19. Последние события требуют проведения новой оценки роли, которую правительства могут сыграть в деле стимулирования положительного воздействия ПИИ на процесс индустриализации. Это требует от правительств принимать во внимание потенциальную нестыковку целей корпоративных стратегий и целей политики развития, особенно там, где ориентированные на экспорт ПИИ играют роль катализатора в национальной стратегии индустриализации. Особое внимание следует уделять проблемам наименее развитых стран.

III. ТРЕТЬЕ ПОКОЛЕНИЕ ПОЛИТИКИ ПООЩРЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ: БОЛЕЕ ЦЕЛЕНАПРАВЛЕННЫЙ ПОДХОД

20. Изменения, происходящие в глобальной среде - разработка новых корпоративных стратегий, появление новых технологий и эволюция нормативных рамок - непосредственно затрагивают способность стран привлекать ПИИ и пользоваться их выгодами. По мере интенсификации конкуренции в вопросах привлечения инвестиционных потоков оттачиваются и уточняются меры политики, предназначенные для привлечения ПИИ. Среди как развитых, так и развивающихся стран особое значение все в большей степени приобретает новое, третье поколение стратегий поощрения инвестиций - более целенаправленный подход, который стремится соединить преимущества отдельных стран и даже отдельных районов внутри них, с потребностями конкретных иностранных инвесторов.

21. В своем первом поколении стратегии поощрения ПИИ охватывали либерализацию правил и положений, регулирующих вопросы доступа к деятельности иностранных инвесторов, режим иностранных филиалов и порядок функционирования рынков. Как уже отмечалось, почти все страны - в той или иной степени - предприняли определенные шаги в этом направлении.

22. Однако, хотя такая либерализация (в ее пассивном смысле) представляется важной в плане привлечения настоятельно необходимых инвестиций, ее, как правило, бывает недостаточно, что зависит от конкретной ситуации в той или иной стране и от условий постоянно нарастающей в мире конкурентной борьбы за ПИИ. На следующем этапе, с приходом второго поколения мер политики поощрения инвестиций, многие страны стали активно заниматься "маркетингом", предлагая свои страны для размещения ПИИ. Этот подход, который, как правило, включает создание национальных учреждений по стимулированию инвестиций (УСИ), был широко взят на вооружение как развитыми, так и развивающимися странами. В качестве примера можно указать на то, что Всемирная ассоциация учреждений по стимулированию инвестиций, созданная в 1995 году, сегодня насчитывает более 100 членов. Большинство УСИ используют стратегию горизонтального стимулирования инвестиций, т.е. "маркетинг" страны происходит примерно одинаково по всем секторам и для всех инвесторов.

23. Все больше стран, которые не хотят отстать от конкурентов, и, в первую очередь, шире использовать выгоды ПИИ, стремятся усовершенствовать деятельность по поощрению инвестиций. Это и есть третье поколение мер политики в области поощрения инвестиций. В качестве отправной точки используются благоприятные для ПИИ рамки и динамичный подход, предусматривающий широкое привлечение ПИИ. Затем происходит целенаправленный отбор иностранных инвесторов (в зависимости от приоритетов в области развития, установленных той или иной страной) на уровне предприятий и фирм и предпринимаются меры по удовлетворению их конкретных потребностей в выборе мест для их деятельности на отраслевом уровне и на уровне территориально-производственных комплексов. Залог успеха этого нового поколения стратегий поощрения инвестиций заключается в том, что в их основе лежат главные экономические детерминанты ПИИ и при этом учитываются изменяющиеся стратегии размещения производства ТНК. Такой адресный подход трудно осуществим и требует времени для разработки, однако практика применения стратегий третьего поколения неуклонно набирает силу.

24. Новое поколение политики особенно актуально в плане использования ПИИ в процессе индустриализации развивающихся стран, когда инвестиции направляются туда, где принимающая страна имеет сравнительные преимущества. Решающим элементом таких усилий по поощрению инвестиций является стремление улучшить те или иные

области для капиталовложений и предложить их потенциальным инвесторам для осуществления конкретной деятельности. Чтобы выйти на нужных инвесторов, странам необходимо иметь ясное понимание стратегий ТНК: иначе они не смогут выработать свои собственные эффективные стратегии. Таким образом, учреждения по содействию инвестициям в ходе осуществления мер политики содействия третьего поколения должны в обязательном порядке вводить этот элемент в свои планы. Для стран, стремящихся повысить конкурентоспособность своего экспорта, тщательный отбор корпораций может включать усилия по привлечению ПИИ со стороны тех ТНК, которые строят свою деятельность в рамках СИМП.

25. Для того чтобы усилить вклад ориентированных на экспорт ПИИ в процесс индустриализации страны, необходимо решить вопрос, какие стратегии лучше всего подходят для отбора и привлечения ПИИ в конкретные отрасли в соответствии с политикой индустриализации принимающих стран. Кроме того, порой политика содействия ПИИ должна разрабатываться таким образом, чтобы поощрять ТНК создавать местные экспортные платформы, с их увязкой со вспомогательными мероприятиями, осуществляемыми в смежных областях. Таким образом, наряду с политикой привлечения конкретных ПИИ могут потребоваться другие меры, касающиеся регионального развития и/или создания территориально-производственных комплексов и налаживания связей. Согласованность мероприятий в области политики будет зависеть от обеспечения тщательно выверенного сочетания активных мероприятий по привлечению ПИИ и ненавязчивых инициатив, направленных на то, чтобы сделать ПИИ неотъемлемым атрибутом местного промышленного ландшафта.

26. Как уже отмечалось, несколько развивающихся стран добились успеха в деле привлечения ПИИ в свою экономику в поддержку поставленных ими целей и расширили свое присутствие на глобальных рынках, увеличив объемы поставок своей промышленной продукции. Обычно это достигается путем создания зон обработки экспортных товаров, специальных промышленных зон и т.д. Таким образом, даже для этих стран увеличение экспорта промышленных товаров далеко не всегда приводило к полной интеграции ПИИ в местный процесс индустриализации. Порой правительства сами обнаруживали, что даже тогда, когда им удавалось добиться значительных успехов в повышении экспортной конкурентоспособности своей экономики на основе осуществления ПИИ в секторе обрабатывающей промышленности, это происходило не в ходе интегрированного процесса, который мог бы внести оптимальный вклад в развитие страны. Значит, надо подумать над тем, как объединить усилия по поощрению ориентированных на экспорт прямых иностранных инвестиций в экономику страны с усилиями, направленными на укрепление интеграции иностранных филиалов во внутренний предпринимательский сектор (см. ниже).

27. Растущая сложность процессов поощрения инвестиций ставит важные политические проблемы перед развивающимися странами. Без специальной помощи в этой области многие страны, в особенности наименее развитые страны, рискуют быть отброшенными еще дальше от основных динамичных потоков международной торговли, в частности в том, что касается ТНК, которые изменяют конфигурацию существующих СИМП и создают новые, поскольку они не могут должным образом конкурировать, не учитывая новые требования в отношении привлечения высококачественных ПИИ.

28. Исходя из вышесказанного, эксперты могли бы рассмотреть следующие вопросы:

- a) Какие дополнительные меры принимают страны за пределами стратегий первого и второго поколения по поощрению инвестиций и используют ли они более целенаправленный подход для привлечения ПИИ?
- b) Какие инструменты/средства и меры политики можно использовать в рамках более динамичного третьего поколения стратегий поощрения ПИИ? Каких действий/мер следует в этой связи избегать?
- c) Каковы наиболее оптимальные стратегии привлечения ПИИ в те или иные отрасли в соответствии с политикой развития принимающих стран и потребностями ТНК в области создания собственных международных систем производства?
- d) Какие критерии обычно применяют страны для определения отраслей промышленности и направлений деятельности, которые станут объектом таких стратегий?
- e) На какое число отраслей и с какой степенью детализации обычно рассчитываются эти стратегии?
- f) Каким образом страны оценивают собственный успех в деле привлечения ПИИ в избранные отрасли и направления деятельности?
- g) Каким образом страны координируют национальные усилия по содействию ввозу ПИИ с субнациональными инвестиционными усилиями, если таковые имеют место?
- h) Что можно сделать в плане оказания помощи наименее развитым странам в рационализации усилий по привлечению ПИИ, ориентированных на экспорт?

i) Каким образом расширение доступа к рынкам развитых стран может повысить шансы привлечения ориентированных на экспорт ПИИ? Что еще могут сделать развитые страны в плане оказания помощи в разработке более целенаправленного подхода к задаче привлечения ПИИ?

IV. УПРОЧЕНИЕ ОБРАТНЫХ СВЯЗЕЙ

29. Независимо от того, каким образом сочетаются три поколения стратегий поощрения ПИИ, конкурентоспособность внутреннего предпринимательского сектора и наличие квалифицированных трудовых ресурсов являются ключом к успеху в деле оптимизации благ, которые открывают ПИИ для индустриализации. Сильные местные фирмы могут представлять интерес для прямых иностранных инвестиций; приход иностранных компаний в свою очередь может способствовать повышению конкурентоспособности, развитию предпринимательства и внесению динамизма в работу внутреннего предпринимательского сектора. Кроме того, мощный внутренний потенциал расширяет способность принимающей страны осваивать поступающие средства, тем самым увеличивая шансы для положительного побочного эффекта от ПИИ. Самым непосредственным каналом для распространения знаний, опыта и технологии, предоставляемых иностранными филиалами, являются связи, которые они устанавливают с местными фирмами и учреждениями.

30. Иностранные филиалы сами нередко заинтересованы в том, чтобы укреплять контакты с местными фирмами. Продолжающаяся либерализация политики в области ПИИ и торговой политики означает, что ТНК могут открывать для себя новые возможности для улучшения эффективности работы их производственных сетей и повышения их конкурентоспособности. Во многих отраслях и на многих фирмах это приводит к большей степени специализации, к большей концентрации усилий на главных направлениях деятельности и к более широкому использованию внешних поставщиков. С точки зрения иностранных филиалов, использование местных поставщиков позволяет снижать производственные издержки в принимающих странах и обеспечивать более высокую степень специализации и гибкости при лучшей адаптации к местным условиям в плане технологий, продуктов и услуг. Присутствие технологически развитых поставщиков может также открыть предприятиям-филиалам доступ к внешним технологическим и техническим ресурсам, что в свою очередь поможет им в совершенствовании собственной инновационной базы.

31. Открывая новые возможности для установления связей посредством привлечения внешних поставщиков, размещения субподрядов или заключения других долгосрочных контрактов с поставщиками, этот процесс сопряжен и с крупными проблемами, в

особенности для малых и средних предприятий развивающихся стран. Стать поставщиком большой ТНК - задача весьма не простая. Бремя растущей конкуренции вынуждает фирмы на всем пути снабженческой цепи отбирать таких поставщиков, которые лучше всего отвечают строгим требованиям в плане себестоимости, качества и сроков поставки. Нередко это приводит к тому, что иностранные филиалы в глобально ориентированных отраслях (в особенности в электронной и автомобильной промышленности) используют в качестве поставщиков другие иностранные филиалы или импортируют продукцию из-за границы вместо того, чтобы прибегать к услугам национальных организаций. В отдельных случаях иностранные филиалы не могут использовать местные источники из-за имеющихся соглашений о поставках, которые были заключены в штаб-квартире.

32. Некоторые ТНК осуществляют специальные программы в принимающих развивающихся странах по оказанию содействия потенциальным или существующим поставщикам. Как показывает опыт различных компаний (описанный в UNCTAD, 2001), компании, работающие в различных отраслях принимающих стран, могут активно помогать поставщикам в деле повышения их технологического уровня, производительности и международной конкурентоспособности. Однако степень, в которой иностранные филиалы могут устанавливать связи с внутренними поставщиками (в отличие, например, от использования импорта), определяется соотношением затрат и выгод при осуществлении таких усилий. Наиболее важные факторы связаны с корпоративной стратегией и наличием производственно-сбытовой базы. Отсутствие эффективных внутренних поставщиков является наиболее распространенным препятствием для создания связей, в особенности в развивающихся странах.

33. Желание и готовность иностранных компаний использовать местных поставщиков могут оказаться в зависимости от политики правительства, решающего различные проблемы сбоев на рынках на различных уровнях в процессе формирования связей. Например, ТНК могут быть в неведении в отношении наличия надежных поставщиков. В развивающихся странах может возникнуть особая потребность в принятии политических мер для компенсации слабости финансовых рынков или неэффективной работы различных учреждений, как-то профессионально-технических училищ, специализированных школ, центров по подготовке технических работников, исследовательских институтов и испытательных лабораторий и т.п. В этом случае хорошо продуманная правительственная программа может привести к положительным результатам и сократить расходы на использование внутренних поставщиков.

34. Роль политики неизмеримо возрастает там, где имеется информационный разрыв между покупателями и поставщиками в отношении возможностей установления связей,

где существует явное несоответствие между потребностями покупателей и возможностями поставщиков и где есть условия для снижения расходов и рисков в отношении установления или углубления связей. В то время как процесс формирования связей зависит от характера общей политической обстановки в принимающей стране, ее экономической и административно-хозяйственной структуры, наличия трудовых ресурсов, качества инфраструктуры и обеспечения политической и макроэкономической стабильности, наиболее важным фактором для принимающей страны является наличие, стоимость и качество внутренних поставщиков.

35. В вопросах развития снабженческой базы один подход предусматривает поощрение формирования связей посредством принятия различных мер, чтобы сблизить внутренних поставщиков и иностранные филиалы и укрепить контакты между ними в ключевых областях информации, технологий, подготовки кадров и финансирования. Такие меры могут включать, например, предоставление информации и оказание помощи отечественным фирмам в деле установления связей с иностранными компаниями; стимулирование иностранных компаний к участию в программах, направленных на улучшение технологического потенциала внутренних поставщиков; содействие созданию ассоциаций или клубов поставщиков; совместное предоставление услуг (в особенности в деле подготовки и обучения); и реализация различных планов, направленных на улучшение доступа внутренних поставщиков к финансовым ресурсам. Другой подход носит более масштабный характер, предусматривая осуществление специальной программы установления связей, которая включает в себя целый ряд специальных мер. Такая программа, как правило, предполагает работу с определенным числом промышленных предприятий и фирм в целях увеличения и расширения связей между иностранными филиалами и отечественными фирмами.

36. Некоторые страны разработали специальные программы установления связей, в которых осуществление различных политических мер сочетается с ориентацией на конкретные промышленные предприятия и фирмы. Эти программы реализуются в основном странами, в которых уже работает большое число иностранных компаний и которые обладают (относительно) хорошо развитой базой отечественных предприятий. Коста-Рика, Чешская Республика, Венгрия, Ирландия, Малайзия, Сингапур, Таиланд и Соединенное Королевство предпринимают особые усилия в этом направлении. При этом одни программы проводятся на национальном уровне, другие - осуществляются на основе региональных или местных инициатив. Наиболее часто используются в подобных программах несколько элементов, в частности предоставление конъюнктурной и деловой информации; установление связей; оказание управленческой или технической помощи, создание условий для подготовки кадров и, в отдельных случаях, оказание финансовой поддержки или введение финансовых стимулов. Отдельные программы также включают

меры по поощрению ПИИ для привлечения иностранных инвесторов в выбранные отрасли. В каждом случае устойчивые связи могут создаваться лишь при том условии, что их выгодами смогут воспользоваться как иностранные филиалы, так и отечественные фирмы (UNCTAD, 2001).

37. Установление связей может рассматриваться как очередной шаг на пути к повышению конкурентоспособности отечественных фирм, обеспечению для них возможности занять свое место в международных производственных сетях и полной интеграции иностранных филиалов в экономику принимающих стран. Одновременно эта работа должна стать неотъемлемой частью развернутой политики стимулирования ПИИ и развития малых и средних предприятий. Третье поколение стратегий поощрения ПИИ может сыграть свою роль в этой связи. В целом, чем ближе политика установления связей к стратегии развития малых и средних предприятий и содействия целенаправленным ПИИ, тем более вероятным будет успех деятельности по ее реализации.

38. По результатам исследования, проведенного в связи с *Докладом о мировых инвестициях 2001 года*, могут быть сделаны следующие общие выводы. В новых политических условиях особое значение приобретают активные подходы, которые непосредственно предназначены для рынка. Характер политики нередко зависит от ее конкретного содержания, и сама политика должна быть адаптирована к особым обстоятельствам, характерным для той или иной принимающей страны. Отправной точкой для эффективной программы установления связей является четкое видение того, каким образом ПИИ встраиваются в общую стратегию развития, и в частности в стратегию по формированию производственного потенциала. Это видение должно основываться на ясном понимании слабых и сильных сторон экономики страны и проблем, с которыми она сталкивается в условиях глобализации мира. Любая программа установления связей должна, в частности, учитывать конкурентные потребности отечественных предприятий и их последствия для политики, для частных и государственных институтов поддержки и для дополнительных мер (включая меры по развитию технических навыков и совершенствованию технологии).

39. В контексте мер по содействию установлению связей эксперты могли бы рассмотреть следующие вопросы:

- a) Каковы основные ингредиенты успешной политики содействия установлению связей?
- b) В какой степени успех в этой работе зависит от ее конкретных условий и в какой степени могут делаться обобщения?

c) Каким образом ПИИ могут использоваться в переходный период от содействия только экспорту товаров и услуг к содействию экспорту товаров и услуг при одновременной более глубокой интеграции в экономику принимающей страны? Какие нужны подходы, чтобы задействовать системы интегрированного международного производства ТНК?

d) Каков опыт стран в деле обеспечения эффективности различных мер (включая оперативные меры, осуществляемые принимающей страной) по привлечению ПИИ, повышению конкурентоспособности экспорта и развитию местных связей в целях удовлетворения потребностей в индустриализации и технологическом развитии?

e) Какие институциональные структуры являются наиболее подходящими для принятия мер по содействию установлению связей?

f) Каким образом лучше всего оценивать эффективность усилий по содействию установлению связей?

V. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ЗАМЕЧАНИЯ

40. Одной из главных предпосылок для разработки политики содействия индустриализации, продукты которой могут успешно конкурировать на мировых рынках, является определение национальными властями характера планируемой интеграции в международную экономику и уточнение роли ТНК. Этот процесс может охватывать меры по разработке политики, ставящей минимальные цели за пределами расширения экспорта путем осуществления прямых иностранных инвестиций в зонах обработки экспорта, и простирается до активного выхода на отдельные ТНК в контексте определения промышленного значения их систем интегрированного международного производства для принимающей страны и поиска путей улучшения их интеграции в национальную экономику. Выбранный курс должен отражать целый ряд различных факторов, таких, как конкурентные преимущества принимающей страны, ситуация в плане конкуренции в различных отраслях, корпоративные стратегии отдельных ТНК, международные правила и положения и институциональная структура и потенциал принимающего правительства в отношении принятия решений. Несколько стран Азии начинали с относительно пассивной политики, направленной только на улучшение их экспортной деятельности, а затем сумели постепенно перейти к политике привлечения конкретно необходимых им ПИИ и их интеграции в национальный процесс индустриализации.

41. Сложность проблем, связанных с содействием ПИИ, осуществлением стратегии индустриализации, развитием предприятий и осуществлением политики поощрения связей, требует координированных и слаженных действий во всех этих областях. Существует по крайней мере два основных аспекта такого рода координации. Во-первых, все действия должны осуществляться таким образом, чтобы политика содействия ПИИ согласовывалась со стратегиями развития страны. В результате этого цель содействия ПИИ будет заключаться не в простом увеличении их объемов, а в привлечении инвестиционных проектов "высокого качества", что будет составлять основу целенаправленного подхода. "Высокое качество" в свою очередь зависит от контекста, который связан с целями развития и представлениями о будущем каждой принимающей страны. Оптимизация благ станет возможной лишь в том случае, если политика в области ПИИ и политика в области развития страны непосредственно дополняют друг друга. Главная задача состоит в том, чтобы выйти за пределы *статических* сравнительных преимуществ и создать и укрепить *динамические* сравнительные преимущества.

42. Другой областью, где согласованность и координация играют важную роль, является область взаимодействия различных курсов национальной инвестиционной политики в широком контексте международных соглашений и содержащихся в них обязательств, которые оказывают на них непосредственное влияние.

ССЫЛКИ

Lall, S. (2000). "Expert performance, technological upgrading and foreign direct investment strategies in the Asian newly industrializing economies: with special reference to Singapore", *Desarrollo Productivo*, 88, ECLAC (Santiago: United Nations).

Mortimore, M. and Peres, W. (2001). "La competitividad empresarial en America Latina y el Caribe", *CEPAL Review*, 74, August, pp. 37-59.

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

UNCTAD (2000). *The Competitiveness Challenge: Transnational Corporations and Industrial Restructuring in Developing Countries*. United Nations publication, Sales No. E.00.II.D.35, New York and Geneva.

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