

Правовая оговорка Азиатского банка развития для переведенных документов

Настоящий документ был переведен с английского языка с целью охвата более широкой аудитории читателей. Тем не менее, официальным языком Азиатского банка развития является только английский язык, и оригинал настоящего документа на английском языке является единственно подлинным (то есть официальным и юридически правомочным) текстом. При ссылках и цитировании должно указываться название только английского оригинала настоящего документа. Азиатский банк развития не гарантирует точности перевода и не несет ответственности за какое-либо отклонение от оригинала.

ПРИВЛЕЧЕНИЕ И МАКСИМИЗАЦИЯ ВЫГОД ОТ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РОЛЬ ТОРГОВОЙ ПОЛИТИКИ

Июнь 2007 года

Катрин Эльборг-Войтек и Азим Садыков

План

- Общее представление о ПИИ
- Концептуальная основа
- Определяющие факторы в привлекающей ПИИ стране
- Роль торговой политики
- Многосторонние правила в отношении ПИИ
- Действия по правилам или по усмотрению
- ПИИ в странах-членах ЦАРЭС

Общее представление о ПИИ

- За последние два десятилетия потоки ПИИ резко активизировались. Рост ПИИ опережает рост ВВП и объема торговли.
- Многонациональные корпорации (МНК) начали играть важную роль в международных потоках:
 - Объем продаж, осуществляемых дочерними компаниями, в два раза превышает общемировой объем экспорта
 - Внутрифирменная торговля составляет одну треть общего объема глобальной торговли
 - В дочерних компаниях занято 53 миллиона человек

ПИИ: Развитые страны

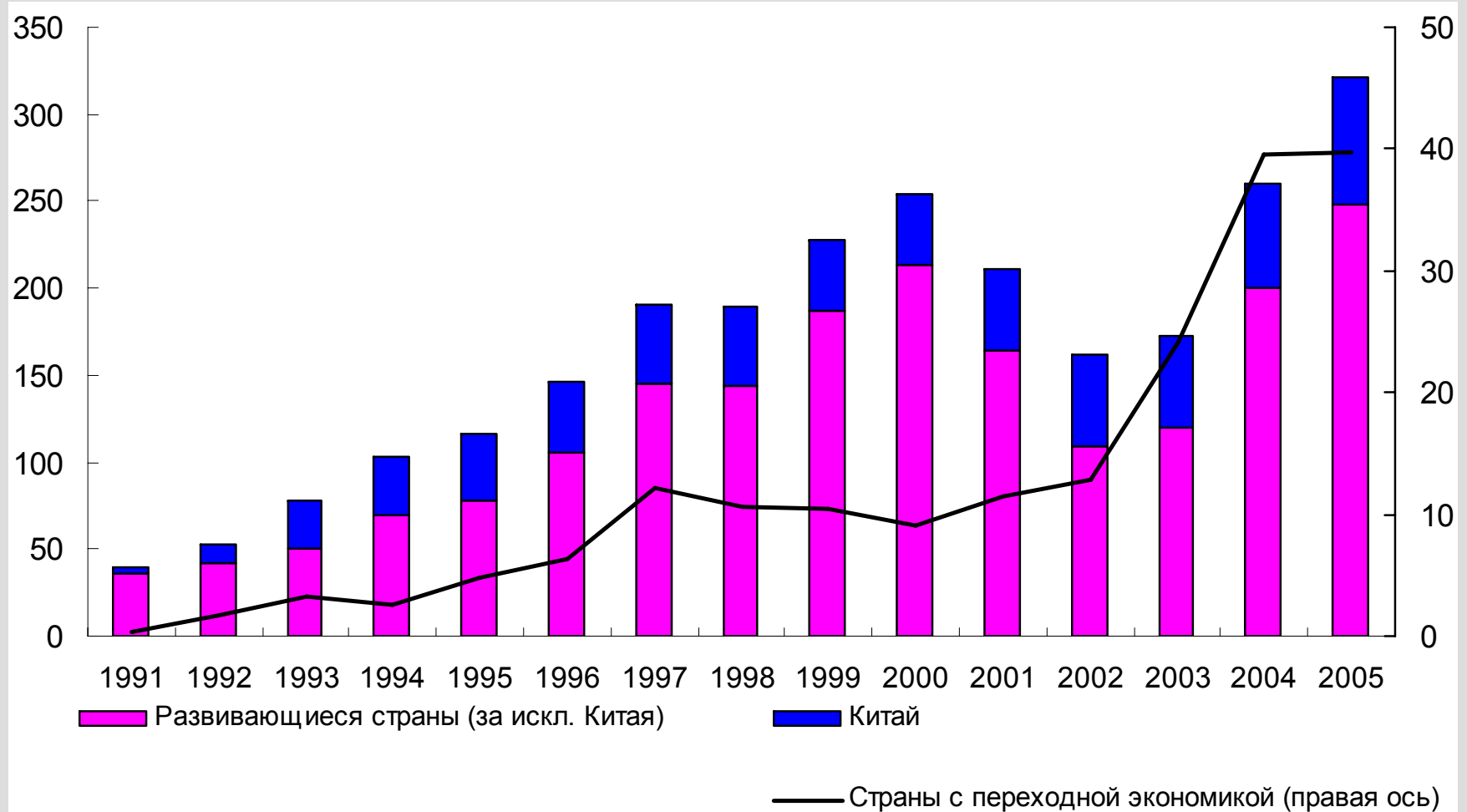
- Развитые страны одновременно являются крупнейшим источником и получателем ПИИ
- В 2005 году ПИИ в развитые страны составили 59 процентов глобального притока инвестиций (542 млрд долл. США)
- ПИИ в значительной степени определяются соображениями доступа к рынку (по горизонтали)

ПИИ: развивающиеся страны (1)

- Начиная с 90-х годов сложилось более положительное представление о ПИИ:
 - Значительная потенциальная выгода для стран-получателей
- ПИИ стали крупнейшим источником внешнего финансирования
- Однако большинство ПИИ инвестируется в наиболее продвинутые развивающиеся страны и в Китай

ПИИ: развивающиеся страны (2)

Приток ПИИ в миллиардах долл. США, 1991-2005.



Источник: ЮНКТАД и оценки персонала МВФ.

ПИИ: развивающиеся страны (3)

- ПИИ мотивируются сбережениями от фрагментации производства, обусловленной стремлением воспользоваться разницей в ценах на факторы производства в разных странах (по вертикали)
- Фрагментация означает значительный объем торговли факторами производства и промежуточными товарами
- Требуется мощь для быстрой и дешевой доставки крупных партий товаров через границы

Понимание ПИИ

- Для того чтобы определить правильное сочетание мер торговой политики и политики в других областях деятельности, нам прежде всего необходимо понять, почему происходят ПИИ, и каковы их последствия
- Мы рассматриваем этот вопрос с точки зрения развивающихся стран

Концептуальная основа

- Dunning, 1977 and 1981
 - Концепция OLI (ownership, location, internalization) (собственность, местонахождение, интернализация)
- Markusen (1984), Helpman (1994), Ethier (1986), Brainard (1993), Markusen and Venables (1998), Markusen (2002)
 - Подход к анализу МНК, основанный на капитале в виде знаний

Характеристики МНК

- МНК, как правило, располагают значительным объемом “нематериальных активов” (преимущества владения капиталом в виде знаний)
- Капитал в виде знаний (технологии) может быть передан в дочерние предприятия в других странах при низких затратах
- Знания легко распространяются (копируются) если переданы другим сторонам. МНК интернационализируют капитал в виде знаний путем создания дочерней компании.

Вертикальные и горизонтальные ПИИ

- Горизонтальные фирмы производят аналогичные виды продукции дома и в принимающих странах. Экспортировать или производить на дочерних предприятиях: сопоставление эффекта масштаба на уровне предприятия с торговыми издержками.
- Вертикальные фирмы разделяют производственный процесс на несколько стадий, создавая цепочку добавленной стоимости. Необходимо сопоставить интенсивность использования факторов производства с легкостью перемещения промежуточных ресурсов между предприятиями, расположенными в разных местах.

Определяющие факторы при привлечении ПИИ (1)

- Размер рынка (горизонтальные ПИИ)
- Наличие квалифицированных работников (как вертикальные, так и горизонтальные ПИИ)
- Относительное обилие факторов производства (вертикальные ПИИ)
- Торговые издержки (могут способствовать горизонтальным ПИИ, но определенно не благоприятствуют вертикальным ПИИ)

Определяющие факторы при привлечении ПИИ (2)

- Факторы, чье влияние подтверждено
 - Материальная инфраструктура
 - Институционально-правовая основа
 - Политический риск и нестабильность
 - Эффекты концентрации
 - Пороговый уровень доходов на душу населения
- Факторы, чье влияние не подтверждено
 - Налогообложение, прежде всего для вертикальных ПИИ.

ПИИ: Влияние на принимающую страну (1)

- Множество эмпирических фактов. Доходчиво обобщены в работах Blomstrom and Kokko (1998) and Markusen (1998).

ПИИ: Влияние на принимающую страну (2)

■ Конкуренция:

- Конкуренция со стороны МНК может способствовать повышению производительности отечественных предприятий:
 - Более эффективные методы работы
 - Современные технологии
- Чем выше уровень развития принимающей страны, тем сильнее благоприятное воздействие на конкуренцию

ПИИ: Влияние на принимающую страну (3)


■ Конкуренция:

- Существующие в стране диспропорции (монополии) могут стимулировать приток ПИИ не в правильные сектора
- Более конкурентоспособная МНК становится монополистом
- По мере получения ренты МНК может пострадать благосостояние страны
- Вместо того, чтобы прибегать к мерам инвестиционной политики, следует устранить изначальные диспропорции, приняв меры, способствующие усилению конкуренции или *либерализации торговли*.

ПИИ: Влияние на принимающую страну (4)

■ Вторичные и внешние эффекты:

- Передача технологий и знаний
 - Вторичные эффекты в виде передачи технологий
 - Подготовка местного персонала
 - Демонстрационные эффекты
- Меры по содействию экспорту
- Обратные и форвардные связи с местными фирмами; дилемма, связанная с местным компонентом.



**В чем значение торговой
политики и других мер
политики, способствующих
привлечению ПИИ?**

Тарифные и нетарифные барьеры (1)

- Результаты эмпирических исследований и обследований предприятий свидетельствуют о том, что открытость торговли тесно взаимосвязана с ПИИ
- Вертикальные МНК, скорее всего, вообще будут избегать таких стран, в которых высокие торговые барьеры ограничивают возможности для фрагментации производства

Тарифные и нетарифные барьеры (2)

- Могут привлечь горизонтальные ПИИ в обход тарифов (например, в пищевую промышленность)
- Возможен приток ПИИ в сектор, в котором у принимающей страны нет относительных преимуществ
- ПИИ могут вытеснить неэффективные местные фирмы, защищаемые высокими торговыми барьерами, в результате ренту получает МНК без какой-либо выгоды для потребителей
- Либерализация торговли ограничит возможности для осуществления ПИИ с целью получения рентного дохода.

Тарифные и нетарифные барьеры (3)

- Ограничения в отношении импорта капитала и промежуточных товаров особенно вредны
- Торговые барьеры, призванные дать возможность МНК использовать местные источники в большем объеме, могут просто повысить себестоимость и снизить качество продукции. МНК может решить не инвестировать в страну.

Тарифные и нетарифные барьеры (4)

- Более высокие затраты на импорт технологий или производственных ресурсов могут повредить конкурентоспособности местных фирм, ограничив потенциальные возможности для обратной связи с МНК
- Это может воспрепятствовать распространению вторичных эффектов (технологий) от МНК в экономике принимающей страны

Меры по содействию торговле

- Эффективное прохождение товаров через таможенную и портовую имеет большое значение для ПИИ (зоны экспортной переработки)
- Обследования предприятий:
 - Имеют решающее значение для интегрированных по вертикали МНК
 - Экстремально критически для МНК оперирующей согласно цепи своевременных поставок
- Пример: решение корпорации Intel переместить производство в Коста-Рику

Требования по эффективности и стимулы (1)

- Факты, свидетельствующие о том, насколько действенны критерии эффективности, неоднозначны. Во многих странах они ограничивают ПИИ.
- Более того, соглашение ВТО по связанным с торговлей инвестиционным мерам (ТИМ) не позволяет странам-членам использовать требования относительно местного компонента, балансирования торговли, балансирования валютных средств и в отношении внутренних продаж.

Требования по эффективности и стимулы (2)

- Увязка налоговых стимулов с критериями эффективности не является наиболее оптимальным вариантом стимулирования ПИИ
- Лучше инвестировать в материальную, образовательную и правовую инфраструктуру
- Соглашение по субсидиям и компенсационным мерам (СКМ) запрещает увязывать субсидии с требованиями в отношении экспорта или доли местного компонента

Требования по эффективности и стимулы (3)

- В некоторых случаях стимулы способствуют притоку ПИИ и созданию устойчивой отрасли экономики
- Это возможно, если у принимающей страны есть сравнительные преимущества, однако ПИИ не поступают из-за высоких постоянных издержек (автомобильная промышленность Мексики)
- Однако правительствам, как правило, редко удается угадать, какая индустрия сможет успешно конкурировать в будущем

Зоны экспортной переработки (ЗЭП)

- Правительство страны объявляет ограниченную зону зоной свободной торговли и предоставляет преференции фирмам-экспортерам
- Результаты трудно оценить однозначно, однако в некоторых случаях такие зоны оказывались успешными (провинция Гуандун в Китае)
- Однако вторичные эффекты и взаимосвязи, как правило, незначительны и ограничиваются ЗЭП

Региональные торговые соглашения (1)

- Торговые преференции:
 - ПИИ в пределах региона: уровень горизонтальных ПИИ ниже, а вертикальных может быть выше
 - ПИИ за пределами региона: более высокий уровень горизонтальных ПИИ, но менее высокий уровень вертикальных ПИИ
 - ПИИ могут быть сконцентрированы в одной стране, которая становится своего рода платформой для экспорта (Ирландия в ЕС);
- Низкие тарифы, предусмотренные режимом наибольшего благоприятствования, и либеральные правила определения страны происхождения сводят к минимуму диспропорции, создаваемые ПИИ.

Региональные торговые соглашения (2)

- Резкое увеличение числа РТС по времени совпало с сокращением числа новых двухсторонних соглашений об инвестициях (ДСИ). Почему?
- Важные положения об инвестициях все чаще включаются в РТС

Региональные торговые соглашения (3)

- Положения об инвестициях:
 - За исключением некоторых соглашений с участием ЕС или США, большинство РТС или ДСИ не выходят за рамки обязательств, предусмотренных ГАТТ
 - Соглашения, в рамках которых одним из партнеров является ЕС, обеспечивают дисциплину по таким аспектам, как антимонопольная политика, государственные субсидии и государственные монополии.

Многосторонние правила в отношении ПИИ (1)

- Инвестиционные меры связанные с торговлей (TRIMS)
 - Национальный статус (национальный статус автомобильной компании в Индонезии)
 - Никаких количественных ограничений в отношении импорта/экспорта
- Соглашение распространяется только торговлю товарами:
 - Неприменимо к иностранным инвестициям
 - Неприменимо к услугам

■ Многосторонние правила в отношении ПИИ (2)

- Генеральное соглашение по торговле услугами (GATS) регламентирует торговлю услугами
- Раздел 3 содержит положения относительно ПИИ, однако все четыре части непосредственно связаны с ПИИ:
 - Раздел 1 – Поставки услуг за рубеж
 - Раздел 2 – Потребление за рубежом
 - Раздел 3 – Коммерческое присутствие
 - Раздел 4 – Присутствие физических лиц.

Многосторонние правила в отношении ПИИ (3)

- Соглашение по связанным с торговлей аспектам прав интеллектуальной собственности (TRIPs)
 - Устанавливает международные правила, обеспечивающие защиту прав интеллектуальной собственности
- Основные принципы:
 - Национальный статус
 - Режим наибольшего благоприятствования
 - Сбалансированная защита

Действия по правилам или по усмотрению: преимущества

- Значение репутации
- Накладывает определенные обязательства на будущих политических лидеров
- Сводятся к минимуму коррупция и действия, направленные на извлечение ренты
- Ограничивается налоговая конкуренция.

Налоговая конкуренция применительно к ПИИ

- Пытаясь привлечь ПИИ, страны могут участвовать в налоговой конкуренции
- Однако налоговые стимулы, как правило, имеют второстепенное значение при выборе местонахождения МНК
- Если приток ПИИ произошел был и без каких-либо стимулов, налоговая конкуренция стала бы средством передачи ренты МНК.

Действия по правилам или по усмотрению: недостатки

- Распределение ренты по договоренности
- Неспособность распознавать потенциально эффективные и неэффективные инвестиционные проекты
- Неспособность приспосабливаться к внешним эффектам.

ПИИ в ЦАРЭС (1)

- До недавнего времени средства инвестировались в основном в добывающие отрасли (за исключением Китая)
- Однако соблюдение принципов и правил ПИИ по-прежнему имеет решающее значение
- Это особенно важно, учитывая высокие затраты, определяемые географическим положением
- Либеральный, исключая дискриминацию торговый режим является одним решающих условий успешного привлечения ПИИ.

ПИИ в ЦАРЭС (2)

- Значительное увеличение ПИИ, начиная с 1995 года

Страны-члены ЦАРЭС: приток ПИИ.

	1995			2005		
	В млн. долл. США	В % ВВП	В долл. на душу насел.	В млн. долл.	В % ВВП	В долл. на душу насел.
Афганистан	0	0.0	0	1	0.0	0
Азербайджан	330	10.7	42	1680	13.4	201
Китай	37520	5.4	31	72406	3.7	56
Казахстан	964	4.7	61	1738	3.1	114
Кыргызская Республика	96	6.4	21	47	1.9	9
Монголия	10	0.8	4	182	9.8	71
Таджикистан	10	0.8	2	55	2.3	8
Туркменистан	233	10.6	56	62	1.1	13
Узбекистан	-24	-0.2	-1	45	0.4	2

Источник: ЮНКТАД.

ПИИ в ЦАРЭС (3)

Договоры о двойном налогообложении и инвестициях между странами-членами ЦАРЭС

	1995		2004	
	Договоры о двойном налогообл.	Двухсторонние договоры об инвестициях	Договоры о двойном налогообл.	Двухсторонние договоры об инвестициях
Афганистан	1	-	1	1
Азербайджан	2	4	13	22
Китай	53	67	79	112
Казахстан	8	16	30	35
Кыргызская Республика	1	10	10	26
Монголия	8	19	32	40
Таджикистан	1	8	8	20
Туркменистан	2	12	8	18
Узбекистан	6	16	28	40
Развивающиеся страны	973	792	1476	1790
Страны с переходной экон.	198	282	494	642
Весь мир	1663	1097	2559	2392

Источник: ЮНКТАД.

Выводы

- Либеральный недискриминационный торговый режим
 - Низкие и одинаковые для всех ставки (Чили)
- Сбалансированный подход к ССТ и ДСИ
- Эффективное содействие торговле
 - Сингапур, Коста-Рика
- Невозможно придумать правила на все случаи жизни, однако важно придерживаться общих принципов.