

Иностранные инвестиции и их привлечение для целей устойчивого развития

ОБЪЕДИНЕННЫЕ НАЦИОНАЛЬНЫЕ ИНСТИТУТЫ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ТОВАРОВ

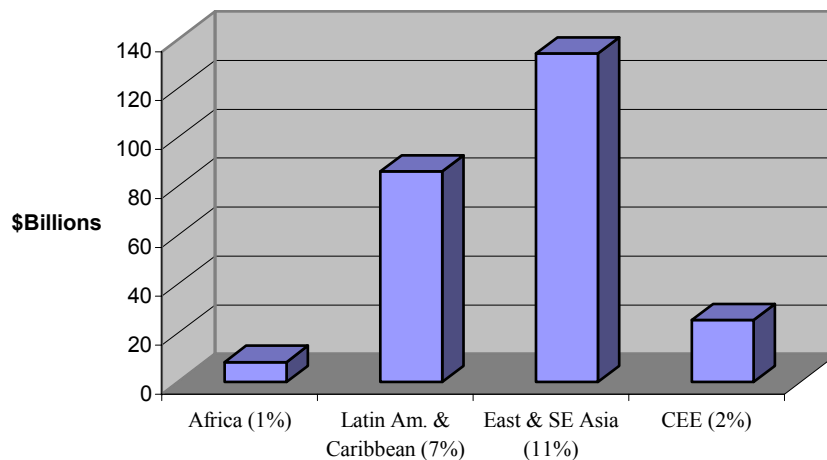
1. Введение	2
2. Что такое инвестиции?.....	3
2.1. Определение инвестиций.....	3
2.2. Воздействие, оказываемое инвестициями.....	5
3. Какие факторы влияют на уровни иностранных прямых инвестиций?.....	9
3.1. Типы иностранных прямых инвестиций.....	9
3.2. Основной инвестиционный климат.....	10
3.3. Сильные национальные учреждения.....	12
3.4. Другие факторы, оказывающие влияние.....	13
4. Привлечение иностранных прямых инвестиций: выбор политики.....	14
4.1. Совершенствование нормативно-правовой базы.....	15
4.1.1. Изучение конкретного случая: Договор об энергетической хартии.....	19
5. Обеспечение устойчивого развития с помощью инвестиций.....	21
6. Заключение и рекомендации в отношении политики.....	22
6.1. Действия на национальном уровне.....	23
6.2. Действия на международном уровне.....	25
Библиография.....	

1. Введение

Иностранные инвестиции являются одним из важнейших двигателей развития во всем мире. Действительно, для тех стран, которые имеют наименьшие национальные нормы сбережений и не имеют достаточного доступа к международным кредитам, заграничные инвестиции являются единственным средством развития любого рода.

Цифры иностранных прямых инвестиций впечатляют: в 2000 году они достигли рекордной цифры в 1.3 триллиона долларов США. Однако, большую часть этих инвестиций получили экономически развитые страны; развивающиеся страны получили только \$240 миллиардов. Даже среди развивающихся стран распределение инвестиций было далеко не равным: один только Китай получил \$64 миллиарда (см. рисунок 1).

Figure 1: FDI in Selected Regions, 2001



Источник: ЮНКТАД (2001)

Рис. 1: ИПК в отдельных регионах, 2001
\$Billions — в миллиардах долларов

Перед многими развивающимися странами и странами с переходной экономикой стоит вопрос: как наилучшим образом можно привлечь больше иностранных прямых инвестиций и как можно наилучшим образом обеспечить то, что получаемые инвестиции будут способствовать устойчивому развитию. Рассмотрению этих вопросов и посвящен этот документ. До начала рассмотрения этих вопросов в документе определяются условия проведения анализа, определяется суть инвестиций и рассматриваются типы воздействий, которые могут оказывать инвестиции. Затем в документе проводится анализ факторов, которые обеспечивают то, что инвестиции будут способствовать устойчивому развитию. В заключение в документе предлагается ряд рекомендаций в отношении политики, основанных на результатах предшествующего анализа.

2. Что такое инвестиции?

2.1. Определение инвестиций

Есть несколько типов инвестиций, причем каждый из них имеет очень отличные друг от друга характеристики. В этом документе основное внимание обращается исключительно на заграничные прямые инвестиций (ЗПК). Вместе с определениями других основных типов инвестиций, определение ЗПК приводится ниже.

Внутренние инвестиции жизненно необходимы для большинства экономик. В странах рыночной экономики деятельность почти всех мелких и средних предприятий поддерживается с помощью инвестиций из ресурсов внутри страны, будь то ресурсы банков, продажа обыкновенных акций или облигаций, личные сбережения граждан или другие источники.

ЗПК — это инвестиции иностранных граждан в промышленные предприятия и производственные мощности. Это может быть в форме создания совершенно нового предприятия, которое ранее не существовало (инвестиции в производство с “нулевого цикла”). Этими инвестициями могут быть деньги какого-нибудь инвестора, который покупает существующее предприятие посредством заключения соглашения о его приватизации, или это может быть слиянием предприятий или их приобретение, или началом нового производства на месте ранее существовавшего предприятия (инвестиции в ранее существовавшее предприятие).

Слияние и приобретение предприятий за границей (M&As) является развивающейся тенденцией в размещении инвестиций, причем темпы роста производства за последние десять лет превысили темпы роста самих инвестиций. Не все случаи слияния и приобретения предприятий за границей финансируются через заграничные прямые инвестиции — в большинстве случаев они финансируются частично за счет обмена капитала и акций между приобретаемыми и приобретенными фирмами. В то время как наибольшая активность по слиянию и приобретению предприятий за границей наблюдается в развитых странах, где она составляет львиную долю всех заграничных прямых инвестиций, можно ожидать развития такой деятельности и в развивающихся странах, и в странах с переходной экономикой, поскольку сокращение объема вмешательства государства в экономику и приватизация открывают новые возможности в таких секторах, как банковское дело, связь, водное хозяйство и водоснабжение. В качестве примера можно привести Польшу, где все крупные банки контролируются сейчас иностранными банками.

Получающие инвестиции страны традиционно в меньшей степени приветствуют слияние и приобретение предприятий по сравнению с инвестициями с “нулевого цикла”, поскольку они означают инвестиции в какое-нибудь уже существующее предприятие, а не в создание нового акционерного капитала или производственной мощности. Однако такое отношение может быть неправильным. Слияние и приобретение предприятий за границей может способствовать развитию экономики в долгосрочной перспективе, если они приводят к повышению производительности или если за ними следуют новые инвестиции в

модернизацию и расширение производства. Эмпирические данные по этому вопросу имеют неоднородный характер.¹

Инвестиции в какую-нибудь страну могут также осуществляться посредством покупки акций или облигаций местных фирм иностранными гражданами на открытом рынке. Этот тип инвестиций — *портфельные инвестиции* — не являются заграничными прямыми инвестициями и не будут рассматриваться в этом документе. Многие страны отказались от контроля за портфельными инвестициями. Следует отметить, что портфельные инвестиции имеют одну нежелательную особенность: покидать страну быстро и в массовом характере в случае опасений инвестора, что может привести к серьезным долгосрочным проблемам, как это имело место в 1997 году во время кризиса в странах Азии, когда этот тип бегства капитала в значительной степени осложнил обстановку. С другой стороны, ЗПК преследуют долгосрочные цели и в любом случае они менее мобильны.

2.1. Воздействие, оказываемое инвестициями

Воздействие, оказываемое на какую-либо страну заграничными прямыми инвестициями, имеют сложный и разнообразный характер. Оно будет значительно различаться в каждом конкретном случае. В этой части документа будут рассмотрены некоторые из основных путей, какими ЗПК могут оказать воздействие на развитие страны, получающей такие инвестиции:

- внутренние уровни сбережений и инвестиций;
- передача технологий и новые технологии;
- окружающая среда и природные ресурсы;
- предпринимательство и увязки;
- Занятость и развитие навыков

Сбережения и инвестиции: Основной вопрос здесь стоит так: “оставляют” ли заграничные инвестиции место внутренним инвестициям? То есть, если на каждый доллар, инвестированный зарубежным инвестором, наблюдается рост суммарных инвестиций менее одного доллара, тогда это означает, что заграничные инвестиции заменили собой некоторые инвестиции, которые могли бы быть сделаны самой страной. Может быть так, что ЗПК ушли в какой-то сектор, в котором уже существовала здоровая собственная составляющая, и вытеснили, например, некоторые существующие фирмы. ЗПК могут быть также в виде займов, приобретенных на внутреннем рынке капитала, что, в свою очередь, повышает стоимость заимствования капитала для местных фирм. С

учетом чрезвычайной важности развития предпринимательской деятельности в процессе развития страны, этот тип вытеснения может фактически сделать страну более бедной, если она получила заграничные инвестиции. С другой стороны, может быть и так, что инвестиции могут “оставить место” и внутренним инвестициям, стимулируя инвестиции в местные фирмы, с которыми установлен контакт. Последний случай наиболее вероятен, когда инвестиции идут в какой-нибудь новый производимый продукт или оказываемую услугу, а не на конкуренцию между существующими фирмами.

Как правило, слияние и приобретение предприятий за границей оказывают менее благотворное влияние на сбережения и инвестиции по сравнению с другими формами ЗПК. Но даже и это слияние и приобретение предприятий может оставить место инвестициям, если за ними наступает повышение производительности приобретенных предприятий.

Есть свидетельство того, что страны, которые проводят скрининг инвестиций путем открытия новых избранных секторов, фактически столкнулись с более частыми случаями, когда остается место и для внутренних инвестиций, по сравнению с теми странами, которые открывают предприятия за границей. Одно исследование показывает, что между 1976 и 1990 годами экономика стран Латинской Америки, в которых либерализация не была ограничена, добились нейтральных результатов или же в них наблюдались случаи вытеснения внутренних инвестиций. За тот же период времени в странах Азии, в которых либерализация инвестиций была частичной и преследовала стратегические цели, были достигнуты нейтральные результаты или же наблюдались случаи, когда остается место внутренним инвестициям.² Этот тип скрининга инвестиций, предпринимаемый странами Азии, носит строгий административный характер, и если он проводится неумело, он может закончиться тем, что отпугнет все инвестиции. Подобным же образом Соглашение ВТО TRIMS (Соглашение по инвестициям, связанным с торговлей), которое будет рассматриваться ниже, запрещает многие из наиболее эффективных мер для достижения этого. Прагматической альтернативой запрещению нежелательных инвестиций могло бы быть активное использование желательных их типов.

Передача технологий и новые технологии: ЗПК часто включают в себе внедрение новых технологий в стране, которая получает эти инвестиции. Основной вопрос здесь: в какой степени эти технологии оказывают какое-либо воздействие вне сферы применения, для которой они были импортированы. Может быть так, что новые технологии требуют новых навыков обращения с ними, что означает необходимость подготовки и обучения местного персонала. В конечном счете это является

добавлением к потенциалу страны, получающей инвестиции, разрабатывать свои собственные технологические нововведения. Такой же тип укрепления технического потенциала может быть следствием внедрения в стране какой-то новой технологии, поскольку новые технологии основаны на существующих идеях и знаниях, а импортированная технология усиливает эту основу.

Окружающая среда и природные ресурсы: в зависимости от обстоятельств, ЗПК могут оказывать благотворное или же вредное воздействие на состояние окружающей среды или то и другое влияние одновременно. Есть убедительные данные о том, что транснациональные корпорации (ТНК) используют, в целом, более “чистые” технологические процессы по сравнению с местными фирмами. В целом, новые инвестиции обычно менее вредны для окружающей среды по сравнению с существующими. Можно также сказать, что та степень, в которой инвестиции способствуют экономическому росту, а последний ведет к более высоким стандартам производства, инвестиции могут благотворно сказаться на состоянии окружающей среды. Но это представляет собой слабое и неопределенное звено в причинной связи.

С другой стороны, инвесторы могут прийти в страну специально в поисках относительно невысоких расходов по контролю за загрязнением окружающей среды. Большинство проведенных анализов гипотезы о “рае в области загрязнений” не смогли дать достаточного свидетельства в пользу такого воздействия; расходы, связанные с контролем за уровнем загрязнения окружающей среды, являются лишь только одним из факторов, которые фирмы должны иметь в виду при принятии решений о размещении и переносе действующих предприятий, а стоимость дешевой рабочей силы, например, может представляться гораздо более важным фактором в этом уравнении. Итак, если нет строгого режима контроля за состоянием окружающей среды, ЗПК могут оказать разрушительное воздействие на окружающую среду. Это может означать значительное увеличение масштабов экологически вредных технологических операций в смысле загрязнения окружающей среды или в смысле истощения таких возобновляемых ресурсов, как леса или рыбное хозяйство.

Предпринимательство и увязки: одним из ключевых вопросов, связанных с какой-либо данной инвестицией, является та степень, в которой она связана с местной экономикой. Некоторые инвестиции создают ряд так называемых “обратных увязок” — поиск источников сырья, бизнес-услуг и других ресурсов, вкладываемых местными провайдерами. Другие могут импортировать все свои вводимые ресурсы, получая их от фирм, с которыми они уже установили связи. Очевидно, что последний тип инвестиций в большей мере благоприятствует развитию предпринимательства (и это также положительно сказывается на платежном балансе). В идеальной ситуации требования инвестора могут

повысить качество товаров и услуг местных поставщиков до такой степени, что они становятся конкурентоспособными на международном рынке. Такая же динамика применима и в случае так называемых “увязок вперед”: установление связей с фирмами, которые перерабатывают, сбывают или распространяют продукт после того как инвестор произвел его. Увязки “назад и вперед” обычно развиваются во времени в секторах производства и оказания услуг, но они типично слабее в секторах природных ресурсов (нефтяная и горная промышленность). Форсирование появления таких увязок путем регулирования обычно запрещается инвестиционными соглашениями. Альтернативой в данном случае является активная политика правительства, определяющая потенциальные соответствия между местными продавцами и иностранными инвесторами-покупателями, совершенствующая потенциал местных фирм по удовлетворению потребностей инвесторов и так далее.

Кроме установления связей таких связей, ЗПК в секторе услуг — особенно в секторе связи, а также в банковском деле, транспорте и страховании — могут повысить общую конкурентоспособность экономики, создавая более прочную платформу для начала предпринимательской деятельности.³

Занятость и развитие навыков: Транснациональные компании могут внести важный вклад в развитие людских ресурсов в странах, куда идут инвестиции, посредством подготовки и обучения кадров без отрыва от производства, найма людей на местах на управленческие должности и т.д. Но все еще есть острая необходимость того, чтобы правительство предприняло шаги в этой области. Во-первых, ТНК не могут обеспечить потребности в *будущих* инвестициях, которые могут потребовать более высоких профессиональных навыков. Такого рода предвидение или предусмотрительность остается за правительствами. Во-вторых, ТНК имеют свои конкретные потребности и на них нельзя полагаться в том смысле, что они смогут способствовать развитию всего диапазона навыков необходимых для местных фирм или других инвесторов.

В смысле занятости, секторы производства и услуг не создают значительного числа рабочих мест, хотя и не все то, что они производят, является высококачественным. В секторе добычи природных ресурсов, лесное хозяйство и возделывание земли могут способствовать значительному росту занятости. С другой стороны, инвестиции в горнодобывающую промышленность и добычу минералов, которые являются в высшей степени капиталоемкими, не создают большого количества рабочих мест.

³ Отметим, что некоторые предприятия сектора услуг не разделяют эту характеристику. Например, туризм является важным исключением.

Другие воздействия: Заграничные прямые инвестиции могут оказывать другие воздействия. Они могут заставить местных конкурентов повысить эффективность производства (или они могут просто убрать тех, которые менее конкурентоспособные). Они могут вынудить поставщиков и конкурентов принять новые, инновационные методы управления, которые они могут включить в свои производственные процессы. ТНК будут обычно приносить с собой хорошо отлаженную сеть международных контрактов, открывая тем самым новые рынки для экспортеров страны, получающих инвестиции.

Трудно определить все те воздействия, которые заграничные инвестиции оказывают на устойчивое развитие. Они, в свою очередь, могут быть положительными или отрицательными, в зависимости от характеристик страны, куда они идут, и природы инвестиций. Но есть ряд разработанных политик, которые могут гарантировать то, что любые инвестиции будут в соответствии с национальными приоритетами. О некоторых из этих мер уже говорилось выше; в более системном виде они рассматриваются в разделе 6: Заключение и рекомендации в отношении политики.

3. Какие факторы оказывают влияние на уровни иностранных прямых инвестиций?

На уровни иностранных прямых инвестиций влияют ряд различных факторов. В этом разделе ИПК вначале разбиваются на различные типы в соответствии с мотивацией инвестора, а затем рассматриваются некоторые из основных определяющих факторов: основной инвестиционный климат, национальные учреждения и другие факторы, включая инфраструктуру, рабочую силу и другие соображения.

3.1. Типы иностранных прямых инвестиций

ЮНКТАД (1999b) указывает на несколько типов ИПК в своем анализе, который является прекрасной основой для понимания того, какие факторы оказывают влияние на уровни ИПК:

ИПК для поиска природных ресурсов являются самой старой формой ИПК, предоставляемых развивающимся странам. Иностранные прямые инвестиции ищут сырье, но они должны также найти физическую инфраструктуру (порты, дороги, электроэнергию, телекоммуникации), квалифицированную и неквалифицированную рабочую силу). Первичную переработку сырья можно проводить в стране, что, можно предположить, приносит больше пользы для развития, или же за границей.

ИПК в поисках рынков обычно использовались в ответ на импортные ограничения, но в последние годы они в большей мере становятся стратегическими инвестициями. Фирмы могут быть заняты поиском доступа к таким региональным интегрированным рынкам, как ЕС или НАФТА (NAFTA): или же они могут получить преимущество в виде более низких транспортных расходов для внутренне произведенной продукции; или же они могут решить, что местный спрос оправдывает присутствие инвестиций и могут быть заняты тем, чтобы адаптировать какой-нибудь глобальный продукт к вкусам потребителей в стране.

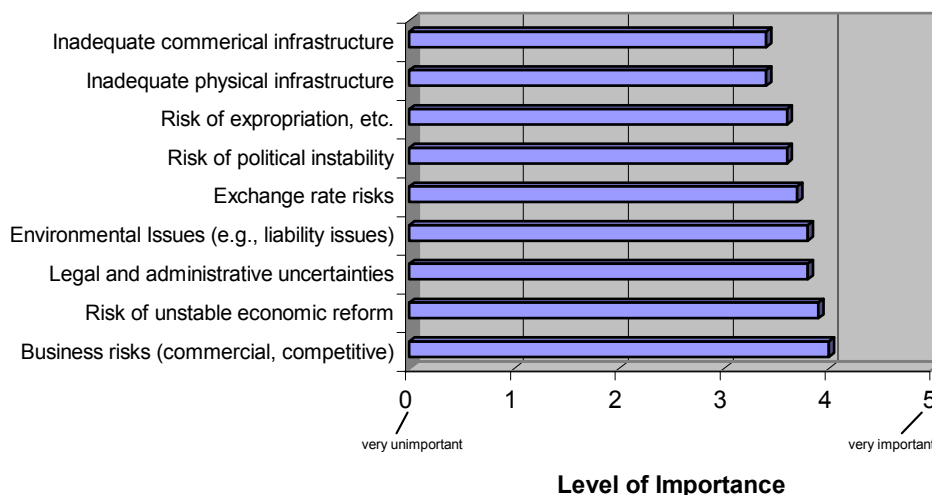
ИПК в поисках эффективности производства организуют цепь производства фирмы в таком центре, где оно может осуществляться с наибольшей прибылью. Производство полупроводников, как цепь производства для компьютеров и других электронных потребительских товаров, часто налаживается в развивающихся странах, например, из-за более дешевой рабочей силы. Новой тенденцией в поиске эффективности производства является увеличение объемов ИПК в секторе услуг. Например, многие американские фирмы размещают свои подразделения по оказанию услуг в области телефонии в англоговорящих странах Карибского бассейна или в странах Азии, используя более дешевую образованную рабочую силу. Город Бангалор в Индии стал центром филиалов компаний по разработке программного обеспечения.

3.2. Основной инвестиционный климат

На самом исходном уровне инвесторы ищут такой инвестиционный климат, который обеспечивает стабильность и предсказуемость в долгосрочной перспективе. При проведении обзора ИПК в странах Центральной и Восточной Европы⁴ фирмам предложили ранжировать факторы, которые вызывали у них озабоченность при принятии решений в отношении инвестиций. На рисунке 2 даны их ответы. Наибольшую озабоченность вызывали рентабельность и конкурентоспособность. Ряд факторов скажется на этом расчете и большая часть из них находится вне рамок политики правительства. Они включают крупные рынки, природные ресурсы/сырье и дешевую рабочую силу.

⁴ Klavens and Zamparutti (1995).

Figure 2: Importance of Key Impediments to FDI



Source: Klavens & Zamparutti (1995).

Рис. 2: Важность основных препятствий на пути размещения ИПК

- Inadequate commercial infrastructure - Недостаточная инфраструктура в области торговли
- Inadequate physical infrastructure - Недостаточная физическая инфраструктура
- Risk of expropriation, etc. - Риск экспроприации и т.д.
- Risk of political instability - Риск политической нестабильности
- Exchange rate risk - Риск колебаний обменного курса
- Environmental issues (e.g. liability issues) - Вопросы экологии (например, вопросы ответственности)
- Legal and administrative uncertainties - Неуверенность в решении правовых и административных вопросов)
- Risk of unstable economic reform - Риск нестабильной экономической реформы
- Business risks (commercial, competitive) - Деловой риск (коммерческий, риск конкуренции)
- very unimportant - не представляет большой важности
- very important - очень важный
- Level of importance - Уровень важности

Вторым наиболее крупным фактором, вызывающим озабоченность, были риски нестабильных экономических реформ — фактор, который находится исключительно в сфере политики правительства. Эти опасения являются, в конце концов, опасениями по поводу таких макроэкономических проблем, как инфляция, высокие процентные ставки, колебания обменного курса, а также по поводу реформ финансового сектора, который может сказаться на внутреннем доступе к кредитам. Здоровая и устойчивая макроэкономика является очевидным и основным фактором при принятии инвестиционных решений. Важное место в этом списке занимает и риск

политической нестабильности. Конечно, все правительства стремятся к достижению стабильности (как политической, так и социальной) и не только в том смысле, что она оказывает влияние на потенциальных инвесторов.

Важным для инвестиций представляется также и нормативно-правовая база. Есть ли какие-либо обязательства по защите инвесторов от безвозмездной компенсации, есть ли дискриминация в пользу местных конкурентов и есть ли случаи произвольного и недобросовестного обращения? Есть ли ограничения на иностранных инвесторов, такие как усложненные условия на въезд в страну, ограничения по репатриации прибыли, требования на закупку местных вводимых ресурсов или есть ли требования по экспорту определенного процента выпущенной продукции? Есть ли ограничения на обмен иностранной валюты? Характер внутреннего режима налогообложения также является одним из главных факторов, которыми руководствуются потенциальные инвесторы. Является ли этот режим весьма обременительным? Дружелюбен ли он по отношению к иностранным инвесторам?

3.3. Сильные национальные институты

Кроме основного инвестиционного климата есть ряд национальных учреждений, целостность которых будет оказывать влияние на инвестиционные решения. Они являются основной частью системы поддержки, которая будет необходима инвесторам для эффективного ведения бизнеса в стране.

Результаты вышеприведенного обследования ясно указывают на то, что основными институтами этого типа является режим контроля за состоянием окружающей среды.⁵ В основном озабоченность здесь связана с ответственностью по суду, которую могут нести инвесторы в случае, если приобретаемая ими собственность окажется загрязненной ее прежними владельцами. Но они также проявляют неуверенность в отношении будущей ответственности за применение ими своих собственных технологических процессов и в отношении будущих и существующих экологических норм и стандартов. Эти типы озабоченности могут быть сняты только путем принятия справедливого и ясного режима ответственности, как части более широких усилий по созданию надежного и предсказуемого режима экологического контроля.

⁵ Группа респондентов, участвующих в проведенном обзоре и имеющих фактический опыт в области инвестиций в странах Центральной и Восточной Европы, указали, что вопросы экологии являются такими же важными, как и самая большая озабоченность, отмеченная в целом в обзоре, определив их баллом четыре из пяти.

Важными являются также правовые и административные институты. Последние исследования показывают, что большинство инвесторов вполне реально возлагают свои надежды на полностью функциональную судебную систему⁶ – понимая, что на создание такой системы требуются годы - и чем в большей мере судебная система надежна и предсказуема, тем лучше. Закон о заключении контрактов и практика стандартного бухгалтерского учета и отчетности являются важной частью этой системы. Озабоченность административного характера связана с такими бюрократическими процедурами, как выдача разрешений и лицензирование, целостность и неприкосновенность органов государственной службы. В идеальном плане любые процедуры, которым должны следовать инвесторы, должны быть простыми, ясными, по которым можно легко получить подробную информацию.

3.4. Другие факторы, оказывающие влияние

Кроме основного инвестиционного климата и сильных национальных институтов есть другие факторы, которые будут оказывать положительное влияние на принятие инвестиционных решений. Главными из них является состояние инфраструктуры в стране. Без сомнения важна транспортная система, поскольку она будет необходима для доставки вводимых ресурсов на фирмы и для доставки продукции фирмы на рынки.

Важна также и эффективная система связи. На долю отраслей добывающей промышленности приходится небольшая часть промышленного производства; их заменяют сектор услуг и отрасли промышленности, требующих знаний и квалифицированного труда, и все они требуют надежной инфраструктуры связи. И даже трудоемкое производство все в большей степени становится частью международной производственной цепи, которая скреплена сильными коммуникационными связями.

Качество рабочей силы также является одним из главных факторов для многих новых отраслей промышленности, причем важными здесь являются прочные навыки на основе базового образования и конкретных навыков, связанных с выполняемой работой.

Фирмы могут также пытаться найти возможность образования производственных групп (“кластеров”) с другими фирмами, которые заинтересованы в синергизме на основе территориальной близости. Эти типы кластеров могут включать в себе фирмы одного и того же типа — например, разработчики программного обеспечения — и/или фирмы, находящиеся на различных ступенях конкретной производственной цепи, чья территориальная близость дает возможность повысить эффективность производства.

Наконец, иностранные инвесторы будут принимать во внимание типы институциональной поддержки, которую им будет оказывать на национальном уровне. Есть ли какой-либо конкретный национальный орган, в обязанность которого входит привлечение ИПК и удовлетворение потребностей существующих предприятий — единственный орган, к которому они могут обратиться с вопросом или выразить свою озабоченность? Есть ли со стороны правительства какие-либо стимулы к инвестированию или выделяются ли какие-либо средства на поддержку таких инициатив, как проведение соответствующих исследований и опытных разработок?

4. Привлечение ИПК: выбор политики

Всемирный инвестиционный доклад за 2001 год описывает нечто такое, как постепенная разработка политики, проявляющей благожелательное отношение к инвестициям, и описывает три поколения такой политики.⁷

¹**Первое поколение** — это принятие политики благоприятной для рынка: страны “либерализуют свои режимы по отношению к ИПК, сокращая количество барьеров на пути внутренних ИПК, совершенствуя нормы обращения с иностранными инвесторами и повышая роль рыночных сил в распределении ресурсов”. Шагом вперед по отношению к такой основной политике является создание институциональных структур, о чем говорилось выше: например, укрепление контроля за состоянием окружающей среды и правопорядок.

При проведении политики **второго поколения** правительства заняты активным поиском ИПК, сами выставляют себя на рынок в качестве пункта назначения инвестиций. Это обычно делается через инвестиции в соответствующую инфраструктуру и людские ресурсы, через создание национальных органов по стимулированию инвестиций. Этим органам обычно вменяется концентрировать свое внимание на предприятиях, которые были недостроены при проведении политики первого поколения.

Политика **третьего поколения** становится стратегической политикой в поисках ИПК. Обычно идет поиск конкретных типов инвестиций на уровне фирм или отраслей промышленности или же поиск “кластеров” симбиотических инвестиций в соответствии с сильными национальными или региональными сторонами и приоритетами развития. Обратите внимание на то, что эти “волны” политики не следует рассматривать как последовательные и вытекающими из нее. То есть, вышеприведенный анализ должен был дать ясно понять, что в идеальном плане все три типа политики будут проводится одновременно, хотя это и может быть трудной задачей для многих правительств, не имеющих достаточных ресурсов.

⁷ ЮНКТАД (2001).

Типы проводимой политики можно сгруппировать на те, которые пытаются привлечь инвестиции, которые описаны выше и в предыдущем разделе: политика, направленная на улучшение основного инвестиционного климата; политика, направленная на укрепление национальных институтов и политика “маркетинга” второго и третьего поколения — и на те, которые пытаются гарантировать то, что любые инвестиции внесут свой вклад в экономическое, социальное развитие и в охрану окружающей среды. Последняя группа политических шагов будет рассматриваться в разделе 5 ниже. В остальной части этого раздела внимание будет обращено на политику, направленную на улучшение основного инвестиционного климата, и конкретно на политику, направленную на совершенствование нормативно-правовой базы.

4.1. Совершенствование нормативно-правовой базы

Многие страны начали разрабатывать национальные законы по инвестициям с тем, чтобы предоставить приходящим инвесторам предсказуемые правовые рамки, или же они в одностороннем порядке либерализовали свою нормативно-правовую базу, чтобы сделать ее более привлекательной для иностранных инвесторов. Например, страны могут снять требования в отношении определенного процента собственности, принадлежащей местным фирмам, или же либерализовать разрешительные процедуры для иностранных инвестиций. Они могут снять требования в отношении выдачи разрешений и лицензий на импорт, тем самым облегчая для инвестора импорт зарубежных вводимых ресурсов. Они могут снять контроль за куплей и продажей валюты или же ограничения на репатриацию прибыли инвесторов. Эти типы мер по либерализации могут быть предприняты по настоянию таких кредиторов, как Всемирный Банк или МВФ, в качестве части своих планов по структурной перестройке.

В дополнение к этим усилиям на национальном уровне многие страны ведут переговоры по международным договорам, регулирующим инвестиции. Эти международные соглашения требуют затрат, которые более подробно анализируются ниже, используя в качестве конкретного случая Договор об энергетической хартии (ЕСТ). Наиболее часто используются такие международные соглашения как соглашения ВТО (TRIMs - Соглашение по инвестиционным мерам, касающимся торговли, и GATS - Общее соглашение по торговле услугами), двусторонние договоры по инвестициям (BITs), региональные соглашения и отраслевые договоры по инвестициям (например, Договор об энергетической хартии). Каждое из этих соглашений кратко рассматривается ниже.

TRIMs: Соглашение по инвестиционным мерам, касающимся торговли, является частью свода законов ВТО, и все члены ВТО обязаны соблюдать его обязательства. В этом соглашении содержится список мер, которые

члены ВТО обязуются не предпринимать. Например, это соглашение запрещает принимать:

- меры, которые определяют уровень местных вводимых ресурсов, которые должен использовать инвестор;
- меры, которые ограничивают объем произведенной продукции, которую инвестор может импортировать или экспортировать;
- меры, которые ограничивают доступ инвестора к иностранной валюте.

Принципы, на основе которых составлен этот список мер, являются принципами *национального режима*: обращение с иностранными инвесторами не должно быть хуже по сравнению с местными фирмами в подобных же ситуациях. Не должно быть и *количественных ограничений*: не должны предприниматься никакие меры, ограничивающие объемы импорта или экспорта. Переговоры ВТО по вопросу инвестиций, которые ведутся в рамках раунда Доха, направлены на расширение соглашения TRIMs с целью рассмотрения других типов мер, таких как экспроприация и меры равнозначные экспроприации. Это соглашение касается только тех инвестиционных мер, которые нарушают или ограничивают международную торговлю, как те, которые приводились выше.

GATS: Общее соглашение по торговле услугами является другой частью ВТО, которого должны придерживаться все члены организации. Если Соглашение TRIMs касается заграничных инвестиций в производство товаров, то это Соглашение касается любых иностранных инвестиций в сектор услуг: банковское дело, страхование, недвижимость, туризм, транспорт, связь, бизнес-услуги, услуги в области здравоохранения и т.д.⁸

Однако, если Соглашение TRIMs применимо ко всем мерам, оказывающим влияние на инвестиции, связанные с торговлей, то Соглашение *GATS* касается только тех секторов, в которых члены ВТО недвусмысленно заявили о своем намерении соблюдать такие меры. Раунд Доха переговоров ВТО (который должен закончиться к 2005 году) точно определит, какие секторы будут предложены отдельными членами ВТО, и точный характер тех дисциплин, которыми они будут связаны. Они будут включать обязательства, связанные с процессом — например, прозрачность постановлений и распоряжений — и более существенные положения, такие как запрещение определенных типов принимаемых мер — например, меры по ограничению общего числа провайдеров услуг или

⁸ Соглашение *GATs* также охватывает другие формы торговли услугами, как-то услуги, получаемые непосредственно из страны, куда идут инвестиции, без коммерческого присутствия, — и поэтому нет никаких инвестиций в стране-получателе. Обратите внимание на то, что ни *GATs*, ни *TRIMs* не касаются мер, связанных с приобретением правительством товаров и услуг.

размер сектора услуг, и меры по ограничению объема иностранного участия в секторе услуг.

BITs: Существует около 2,000 двусторонних договоров по инвестициям. Они подписываются между двумя странами, которые соглашаются предоставить определенные режимы обращения со своими инвесторами. В большинстве своем такие договоры подписываются между какой-нибудь развитой страной и развивающейся страной. Каждое соглашение является единственным в своем роде, но большинство из них содержат те же самые типы положений. Обычно они:

- запрещают экспроприацию, если только она не преследует обоснованных целей государства и если только она не сопровождается компенсацией;
- запрещают “требования к рабочим характеристикам”, как-то требования к экспорту определенного объема произведенного товара или закупкам местных вводимых ресурсов, или требования в отношении передачи технологий на конкретных условиях;
- требуют национального режима и режима наибольшего благоприятствования;
- требуют некоторых минимальных норм и стандартов обращения с иностранными инвесторами.

Типичные двусторонние договоры по инвестициям устанавливают систему арбитража, которая позволяет инвестору возбудить дело по поводу невыполнения государством своих обязательств. Эти договоры обычно точно определяют конкретный правовой форум (из нескольких, которые существуют на международном уровне), в соответствии с правилами которого может рассматриваться дело истца.

Региональные соглашения: Несколько региональных соглашений также включают положения в отношении инвестиций. Этими положениями могут быть подробные и детально разработанные положения, содержащиеся в договорах ЕС, так и относительно скромные положения системы договора Меркосур. Инвестиционные положения НАФТА, которые точно моделируют положения двусторонних договоров по инвестициям, стали весьма спорными и противоречивыми.⁹

Отраслевые соглашения: Есть также ряд отраслевых соглашений по инвестициям. Например, Договор об энергетической хартии обязует подписавшие его стороны одинаково обращаться со своими инвесторами в секторе энергетики. Этот договор рассматривается подробно ниже.

Если некоторые крупные экономики могут быть в состоянии привлекать ЗПК, не пытаясь сделать свои нормативно-правовые базы особенно

привлекательными для инвесторов, для большинства других такая привлекательная база будет необходимым ингредиентом в рецепте для привлечения инвестиций. Следовательно следует рассмотреть два вопроса. Первый состоит в том, что сама такая нормативно-правовая база недостаточна для гарантирования притока ИПК. Когда большинство стран осуществляют реформы благоприятные для инвестиций, потребуется больше времени для выявления желательных потенциальных стран, в которые пойдут инвестиции, включая политику по обеспечению исходной социальной и экономической неприкосновенности и стабильности, сильные национальные нормативно-правовые институты и в большей степени стратегические поиски инвесторов.

Другими словами, успешное привлечение ИПК есть нечто большее, чем подписание какого-нибудь соглашения по либерализации инвестиций. Фактически Маллампалли и Совант (1999) утверждают, что “Когда правовые рамки либеральной политики становятся общепринятыми и теряют некоторую часть своей традиционной силы по привлечению ИПК, правительства обращают больше внимания на меры, которые активно способствуют такому процессу”. Большинство стран мира вступили в ВТО и подписывают двусторонние соглашения по инвестициям со странами, откуда идет основной поток ИПК. Когда игровое поле более или менее одинаково для всех, что касается либерализации, инвесторы ищут другие факторы, которые являются детерминантами при принятии ими инвестиционных решений.

Второй вопрос состоит в том, что международные соглашения по инвестициям, хотя их и можно рассматривать как основное предварительное условие для привлечения инвестиционных потоков, могут также ограничивать выбор национальной политики в некоторых областях. Некоторые из них являются намеренными, как это можно сказать о запрещении ВТО на применение некоторых мер, связанных с инвестициями в торговлю.

Другие же являются совершенно непреднамеренными. Растет беспокойство в отношении того, что основные положения в большинстве двусторонних соглашений по инвестициям, хотя они первоначально и предназначались для защиты от неправомерного поведения правительства, сейчас служат основой для рассмотрения правительственных постановлений и нормативно-правовых процессов в ином ракурсе, чем они планировались их разработчиками.¹⁰

Далее будет проведено изучение конкретного случая Уставного договора по энергии. В нем дается предупреждение в отношении того, как применяются такие инвестиционные соглашения; дается конкретная

¹⁰ См. Mann (2001).

ссылка на положение дел в контексте соглашения НАФТА и на то воздействие, которые они могут оказывать на политику правительства.

4.1.1. Изучение конкретного случая: Договор об энергетической хартии

Договор об энергетической хартии является многосторонним договором по торговле и инвестициям, разработанным с целью содействия вовлечению частного сектора и его инвестиций в энергетический сектор экономик бывшего Советского Союза. Договор вступил в силу в 1998 году и на август 2002 года его ратифицировали 46 стран Западной и Восточной Европы, Западной Азии и Япония.

Либерализация инвестиций и защита является одним из четырех основных столпов Энергетической хартии (другими являются торговля, транзит и окружающая среда/экономическая эффективность). Инвестиционные права, определяемые Договором, точно отражают такие же права, содержащиеся в других современных договорах (см. выше). По Договору инвесторы получают наилучший режим благоприятствования, а также гарантии против экспроприации без компенсации. Положения Договора предусматривают передачу ведущего персонала и денежных средств. Гарантии по Договору, которые носят недискриминационный характер, применимы к инвестициям после создания фирм, то есть, речь идет об инвестициях в стране, которая сама сделала инвестиции. Дополнительный договор, переговоры по которому ведутся уже в течение нескольких лет, предусматривает охватить “весь инвестиционный цикл”, т.е., включая права на въезд новых инвесторов.¹¹

Поскольку эти права точно смоделированы по образцу таких же прав в двусторонних и региональных договорах, им также присущи многие из таких же недостатков. Особо следует отметить, что эти права сформулированы не совсем конкретно и даже расплывчаты в своем толковании. Таким образом, фактическую суть этих прав следует пересмотреть и дополнить путем разрешения споров, которые могут возникнуть и будут рассматриваться при помощи арбитража в соответствии со статьями договора об урегулировании спорных вопросов. (Статья 26 и 27).

Наибольшую озабоченность вызывает то, что положения об инвестициях Договора об энергетической хартии близко совпадают с положениями, содержащимися в Соглашении о свободной торговле Северной Америки (НАФТА). Эти права по Соглашению НАФТА вызвали горячий спор в результате ссылки на них при разрешении непредвиденных споров между

¹¹ Walde (20XX).

инвесторами и постановлениями в области здравоохранения и экологии, принятыми страной, получающей инвестиции.¹²

В последних случаях процесса разрешения спорных вопросов между инвесторами и государством в соответствии с Соглашением НАФТА рассматривались жалобы инвесторов на политику правительства в области утилизации опасных отходов, регулирования содержания токсичных веществ, предоставление правительством почтовых услуг, контроль за экспортом природных ресурсов и другие вопросы широкой государственной политики. В некоторых наиболее сложных делах фирмы согласились, что рассматриваемые меры были по сути экспроприацией их инвестиций, и они получили в качестве компенсации десятки миллионов долларов. Наиболее тревожным аспектом этих дел является отсутствие равновесия и соотношения сил: принимаемые меры рассматриваются только на коммерческой основе, не принимая во внимание другие законные цели правительств, таких как экология, здоровье людей, общественный порядок и т.д. Стороны, подписавшие Договор об энергетической хартии — даже если они еще не усовершенствовали нормативно-правовые режимы, которые могли бы оспорены — должны обратить внимание на то, что происходит в рамках Соглашения НАФТА.

Процесс арбитража споров между инвестором и государством в таких договорах, как Договор об энергетической хартии, НАФТА и большинство двусторонних договоров по инвестициям, не подходит к разрешению щекотливых споров по государственной политике. Поскольку при проведении этих арбитражей используются существующие формы международного арбитража (большая часть из которых была разработана для разрешения торговых споров, обычно между двумя частными сторонами), эти арбитражи проходят за закрытыми дверями, обычно без уведомления о них общественности и с ограничением возможности участия в них заинтересованных сторон и общественности. В частности, правила проведения арбитража UNCITRAL и Торговой палаты Стокгольма не определяют никаких требований в отношении широкого оповещения о рассматриваемых спорах. Действительно, любой инвестор может передать спор на арбитраж против страны, получающей инвестиции, даже без уведомления об этом постоянного Секретариата Уставного договора по энергии. Отсутствие каналов для участия общественности означает, что таким образом могут отсутствовать важные доказательства, основанные на принципах охраны окружающей среды, развития или прав человека. Такая практика рассмотрения споров за закрытыми дверями хороша для рассмотрения чисто торговых споров, но современные споры затрагивают такие вопросы, как широкий интерес общественности, как это видно на примерах споров, разрешаемых по Соглашению НАФТА. Являясь

¹² См. Mann 92001), Mann and von Moltke (2002).

такowymi, они должны проводиться с соблюдением большей законности, отчетности и прозрачности, чем это наблюдается сейчас.

Хотя официальные арбитражи стали проводиться в соответствии с положениями по разрешению споров, содержащихся в Уставном договоре по энергии, есть мало доступной информации об этих спорах. Эксперты допускают, что и инвесторы тоже неофициально используют Договор об энергетической хартии для оспаривания предлагаемых или фактически принимаемых мер странами, делающими инвестиции.

5. Обеспечение того, чтобы инвестиции способствовали устойчивому развитию

Нам следует начать отвечать на этот вопрос, определив, что мы имеем в виду под устойчивым развитием. Определение устойчивого развития, используемое Всемирной комиссией по окружающей среде и развитию (которую часто называют Комиссией Брундтланд), получило широкое распространение как “развитие, которое отвечает потребностям настоящего времени и не ставит под угрозу способность будущих поколений удовлетворять свои потребности”.¹³ Это определение основано на том, что прогресс в экологии, экономике и социальной сфере взаимосвязан и что, в конечном счете, никакая из указанных сфер не будет развиваться за счет других — все они должны развиваться вместе. Тогда встает такой вопрос: как правительства могут наилучшим образом гарантировать то, что инвестиции, которые они привлекают, будут способствовать экономическому, экологическому и социальному прогрессу?

На общем уровне стоит вопрос о разработке политики и институтов, которые будут отсеивать нежелательные инвестиции и будут гарантировать то, что польза от получаемых инвестиций будет ощутимой и распределяться справедливо. Выше мы уже обсуждали некоторые из таких политик и институтов; в следующем разделе рассматриваются политики, которые могут внести свой вклад в становление таких институтов. В этом разделе дается краткое описание типов соображений, которые будут направлять деятельность правительств в этой области.

Политика, направленная на привлечение ИПК, обычно помогает стимулировать экономический прогресс. На более конкретном уровне анализ, приведенный в разделе 2.1, предлагает ряд потенциальных мер по извлечению как можно большей экономической выгоды из таких инвестиций. Здесь присутствует скрининг инвестиций в пользу

¹³ WCED (1987).

определенных секторов экономики (хотя большинство форм такого скрининга запрещены типовыми инвестиционными соглашениями); инвестиции в совершенствование навыков рабочей силы и в области базового образования; инвестиции в укрепление потенциала местных фирм для установления тесных связей с зарубежными фирмами; обеспечение того, что зарубежные фирмы не оттеснят местные фирмы в конкуренции за местными кредитами.

Социального прогресса можно добиться, применяя для этого разнообразные меры, причем окончательный их выбор зависит от конкретных условий в каждой отдельной стране. Некоторые очевидные типы мер могут быть важными для широкого круга стран и включать: сильные законы и потенциал по контролю за соблюдением постановлений в области охраны здоровья рабочей силы, техники безопасности и практики справедливого распределения труда. Необходимыми будут также программы поддержки и сохранения рабочих мест за теми, которые лишились средств к существованию во время процесса либерализации.

Выше отмечалось, что без сильного режима охраны окружающей среды может случиться так, что новые инвестиции могут в значительной степени осложнить экологические проблемы страны. Есть большое количество задокументированных данных, что увеличение масштабов деятельности в чувствительных секторах экономики в результате торговли и либерализации инвестиций может привести к значительному загрязнению окружающей среды и истощению природных ресурсов, что в значительной мере будет отрицательно сказываться на социальном благосостоянии. Сильный режим охраны окружающей среды является важной предпосылкой того, что инвестиции внесут вклад в устойчивое развитие. В следующем разделе даются некоторые указания в отношении наличия желательных элементов такого режима.

6. Заключение и рекомендации в области политики

В этом документе рассмотрены два широких класса политики, которую страны могут использовать для привлечения действительно необходимых им инвестиций и распоряжаться ими. Одним из них является совокупность видов деятельности, осуществляемой на местном уровне; другим является совокупность видов деятельности, проводимой на международном уровне.

6.1. Действия на местном уровне

Есть целый класс видов деятельности правительства, который выходит за рамки данного документа. Эти виды деятельности направлены на обеспечение социальной, политической и экономической стабильности.

Отмечалось, что эта стабильность является основой хорошего инвестиционного климата.

Данные дают возможность предполагать, что для тех, кто может по всей вероятности способствовать достижению национальных целей развития, есть некоторый смысл в проведении скрининга потенциальных инвестиций. Это может способствовать более широкому доступу местных инвестиций. Но, как отмечалось, наиболее эффективные средства скрининга запрещены международными договорами по инвестициям.

Можно также использовать и более пассивный подход к укреплению узязок и связей. Здесь можно говорить о проведении более активной работы по укреплению потенциала местных поставщиков и провести сравнение между ними и покупателями среди иностранных дочерних компаний.

Другим элементом хорошего инвестиционного климата является уверенность инвестора в справедливом с ним обращении — свобода от экспроприации, гарантии национального режима и так далее. Эти типы обязательств можно включить в национальное законодательство по инвестициям. В более проактивном плане страны могут также отменить или взять на себя обязательство не вводить такие требования к рабочим характеристикам, как требования о передаче конкретных технологий, требования по экспорту определенной части выпущенной продукции, требования к инвесторам закупать местные вводимые ресурсы и т.д. Чем более ограничительные требования страна предъявляет к инвестору, тем менее привлекательными они будут для него.

Есть также ряд путей, с помощью которых правительства могут укрепить национальные институты для лучшего привлечения инвестиций и гарантировать то, что они будут способствовать устойчивому развитию. Прочный режим охраны окружающей среды является важным предварительным условием. Процесс оценки воздействия на окружающую среду должен помочь отсеять или пересмотреть инвестиции, которые могут нанести вред окружающей среде. Должны быть четкие правила и постановления, регулирующие выбросы и управляющие такими истощимыми ресурсами, как рыбное и лесное хозяйства; также должен быть потенциал по контролю за соблюдением законов. Система представления отчетов о состоянии окружающей среды должна помочь проведению мониторинга трендов в охране окружающей среды, чтобы выявить и локализовать любые вредные на нее воздействия. Должны быть четкие положения об ответственности по суду, чтобы инвесторы точно знали на что они идут при инвестировании в уже работающие предприятия.

Другой важной областью права являются охрана здоровья рабочей силы и техника безопасности. Это важно для гарантирования того, что новые инвестиции на деле приводят к высококачественной занятости.

Правовая система в своем широком смысле слова является еще одним ключевым институтом, который может потребовать своего укрепления. Должны быть стандартизированные правила по бухгалтерскому учету и отчетности акционеров. Должен быть принят закон, определяющий процедуру заключения контрактов. И еще должна быть функционирующая судебная система для вынесения арбитражных решений по неизбежным спорам.

Важны также и административные системы. Правила, касающиеся инвесторов и бизнес, должны быть вообще прозрачными и простыми. Процедура выдачи разрешений и лицензий не должна быть слишком медленной или слишком сложной.

Для привлечения инвестиций стоит улучшить несколько типов инфраструктуры. Ясно, что одной из них является система связи — функционирующая телефонная сеть является главным неизменным условием; можно использовать имеющуюся сеть Интернет. Транспорт является второй инфраструктурой — инвесторам нужны пути, по которым они могут получить вводимые ресурсы и с помощью которых они могут отгружать свою продукцию как в стране ее производства, так и за рубеж.

Инвестиции правительства в развитие людских ресурсов могут также быть благотворными при привлечении и удержании инвестиций. Обеспечение широкого базового образования является хорошим первым шагом. Правительства могут также попытаться предсказать появляющиеся потребности инвесторов и предпринять подготовку персонала для удовлетворения этих потребностей.

Воздействие либерализации может иногда быть болезненным по мере того как старые неэффективные предприятия заменяются более новыми. Должны быть разработаны программы, которые облегчают муки переходного периода, например, программы по переподготовке безработных или по их поддержке в течение переходного периода.

В некоторых случаях правительства могут попытаться опекать и защищать “младенческие” предприятия от мощной зарубежной конкуренции, давая им время на то, чтобы они стали конкурентоспособными. Есть некоторые положения для этих типов мер в развитых странах, соответствующие правилам ВТО (см. обсуждение этих мер ниже).

Многие правительства создали органы, в обязанность которых входит привлечение заграничных прямых инвестиций и удовлетворение потребностей существующих инвесторов. Эти органы затем становятся каналом, по которому инвесторы могут передавать свои потребности и озабоченность правительствам, а также средством проведения реформ. Они могут также использоваться в качестве стратегического средства по созданию типов промышленных предприятий в большинстве случаев в соответствии с выбранным путем развития.

6.2. Действия на международном уровне

Параллельно с действиями, предпринимаемыми на местном уровне, есть ряд действий, которые страны могут предпринять на международном уровне для привлечения инвестиций. Они сконцентрированы исключительно на привлечении инвестиций и имеют мало чего общего с обеспечением качества инвестиций или же обеспечения того, что они будут способствовать устойчивому развитию в стране. Все из рассматриваемых ниже вариантов включают подписание некоторого рода международного договора, по которому дается обязательство оказывать определенные виды поддержки инвесторам.

Расширение Соглашения TRIMs, которое рассматривалось в разделе 4, сейчас обсуждается в ВТО как часть переговоров в рамках раунда Доха. Если переговоры будут идти успешно (все еще есть определенная неуверенность в отношении его окончательной судьбы), то оно вероятно будет значительно расширено и укреплено. Есть несколько вопросов, которые развивающиеся страны могут поднять на этих переговорах. Они основаны на анализе, который рассматривался выше.

Во-первых, стоит спросить, в их ли интересах вообще проводить такие переговоры. Некоторые развивающиеся страны, и первой среди них является Индия, утверждают, что даже существующее Сшглашение TRIMs имеет ограничительный характер в силу своей политики и действий по стимулированию развития. Они будут иметь возможность приостановить ход переговоров, если они так пожелают, на следующей встрече ВТО на уровне министров в сентябре 2003 года.

Во-вторых, если переговоры все же будут продолжаться, есть несколько ключевых областей, на которые стоит обратить внимание. Одной из них является сфера применения Соглашения, когда некоторые страны утверждают, что оно должно не только защищать ИПК, но также включать портфельные и другие непроизводственные формы инвестиций. Выше отмечалось, что либерализация таких инвестиций представляет собой проблему для правительств, поскольку их чрезвычайно высокая мобильность может привести к резкому спаду производства. Это не может быть в интересах стран со слабым рынком капитала согласиться с чем-то,

что вынуждает их провести быструю либерализацию этого типа притока капитала.

В-третьих, выше отмечалось, что при существующем Соглашении у развивающихся стран может быть возможность временно защитить свои так называемые “младенческие” предприятия. Важно проследить, чтобы такая возможность, предоставляемая политикой, не подорвала ведущиеся переговоры.

В данном документе также проведен обзор ряда других типов международных договоров по инвестициям, включая двусторонние договоры по инвестициям, региональные соглашения и отраслевые соглашения. Все они предлагаются в качестве главных соглашений по привлечению ИПК. Из вышеприведенного анализа можно сделать несколько рекомендаций по этому вопросу. Во-первых, ясно, что подписание таких соглашений является лишь небольшой частью любого полномасштабного усилия по привлечению зарубежных прямых инвестиций и обеспечению того, что они служат целям устойчивого развития. Действительно, есть мало данных о фактической эффективности таких соглашений, которые сами по себе могут привлечь инвестиции.

Во-вторых, при тех типах озабоченности, которую они выражают в контексте Соглашения НАФТА и Уставного соглашения по энергии, страны могут пожелать подождать до полного выяснения всех правовых положений этих договоров до их подписания. В случае с Соглашением НАФТА и двусторонними договорами по инвестициям, пройдут годы пока мы разработаем прецедентное право и начнем понимать ответы на некоторые фундаментальные вопросы: в каких обстоятельствах постановления могут рассматриваться как экспроприационные? Что фактически означает национальный режим в контексте инвестиций? Пока эти вопросы не станут более понятными, подписание этих типов соглашений окажет определенное воздействие на способность правительств действовать в государственных интересах и может вовлечь правительства в дорогостоящие судебные тяжбы.

Таким образом, альтернативой международным соглашениям по инвестициям является национальный закон, который гарантирует те же типы обращения: свобода от экспроприации, национальный режим, свобода от требований по рабочим характеристикам. Следует отметить, что обязательства этого типа, взятые на местном уровне, будут рассматриваться иностранными инвесторами как менее убедительные по сравнению с обязательствами, взятыми по международному праву.

В целом, возможности осуществления действий на местном и международном уровнях занимают собой полную повестку дня. В то время как ни одна страна не может надеяться преуспеть во всех этих областях,

любая страна, которая надеется привлечь ИПК, должна, по крайней мере, сделать сознательный выбор средств и инициатив, которые она будет использовать, определить результаты, которые она надеется добиться, используя для этого долгосрочную стратегию, при которой ИПК будут работать на благо устойчивого развития.

Литература

Agosin, Manuel R. and Ricardo Mayer. 2000. "Foreign Investment in Developing Countries: Does it Crowd Out Domestic Investment?" UNCTAD Discussion Paper # 146 (UNCTAD/OSG/DP/146). Geneva: UNCTAD.

Bamberger, Craig S., Linehan, Jan and Walde, Thomas, 2000. "Energy Charter Treaty in 2000: In a new phase". *Journal of Energy & Natural Resources Law* Vol. 18, No.4.

Hewko, John. 2002. "Foreign Direct Investment: Does the Rule of Law Matter?" Working Paper #26, Rule of Law Series, Democracy and Rule of Law Project, Carnegie Endowment for International Peace.

Klavens, Jonathan and Anthony Zamparutti. 1995. Foreign Direct Investment and Environment in Central and Eastern Europe: A Survey. Washington, D.C.: The World Bank.

Mallampally, Padma and Karl P. Sauvant. 1999. "Foreign Direct Investment in Developing Countries." *Finance & Development*, March 1999.

Mann, Howard. 2001. Private Rights, Public Problems: A Guide to the NAFTA's Controversial Provisions on Investor Protection. Winnipeg: International Institute for Sustainable Development.

Shine, Clare, 1996. "Environmental Protection Under the Energy Charter Treaty" in Thomas Walde, ed., "The Energy Charter Treaty: A Gateway to East-West Trade Relations", (London, Kluwer)

UNCTAD. 1999a. World Investment Report: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development. New York & Geneva: United Nations.

UNCTAD 1999b. Foreign Direct Investment and Development (UNCTAD Series on issues in international investment agreements). New York & Geneva: United Nations.

UNCTAD. 2001. World Investment Report: Promoting Linkages. New York & Geneva: United Nations.

Walde, et.al. in *J of Energy & Natureal Resources Law*, 345-6

World Commission on Environment and Development. 1997. Our Common Future. Oxford: Oxford University Press.
