

¹ Новикова И. Управление государственной собственностью – новый подход // Директор. 1999. № 1. С. 22–27.

² Сущность собственности как экономической категории // Общая экономическая теория / Под ред. В.И. Видяпина, Г.П. Журавлевой и др. М., 1995. С. 31–51.

³ Коуз Р. Фирма, рынок и право. Воронеж, 2000.

⁴ Куликов В.В. Российская приватизация в шестилетней перспективе // Российский экономический журнал. 1998. № 1. С. 10–19.

Поступила в редакцию 15.05.2002.

Владимир Леонидович Ключа – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической теории.

Александр Викторович Коротков – кандидат экономических наук, старший преподаватель Белорусского центра переподготовки и трудоустройства военнослужащих запаса.

Т.О. ВЕРЕЩАКА

ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГИЙ КАК ЭЛЕМЕНТ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Рассматривается роль ТНК в глобализирующейся экономике и мировом движении капитала, а также инвестиционная деятельность ТНК в тесной связи с трансфером технологий как одним из наиболее важных проявлений деятельности ТНК в странах с развивающейся и переходной экономикой.

The article is devoted to the role of TNCs in globalizing world economy and world capital flows as well as TNCs investment activity in close connection with technology transfer as one of the most substantial part of TNCs activity in developing countries and countries in transition.

Одним из главных процессов, характеризующих понятие мирового хозяйства, выступает международное разделение труда, содержанием которого является специализация и сопровождающее ее кооперирование труда между субъектами мировых экономических отношений. В настоящее время международное разделение труда и, как следствие, вся структура мирового хозяйства переживают качественные изменения. Процессы глобализации и интеграции, характерные для современного этапа развития мирового хозяйства, обусловили то, что важнейшими его субъектами становятся субъекты интернационализированного сектора мировой экономики – транснациональные корпорации (ТНК).

Сегодня ТНК предстают как непосредственные участники всего спектра мирохозяйственных связей, “локомотивы” мировой экономики, деятельность которых охватывает все ее области, а в сферу интересов входит все большее число стран во всех регионах мира. Согласно последним оценкам, в мире сегодня насчитывается порядка 65 тыс. ТНК, которые имеют около 850 тыс. филиалов за рубежом. Их воздействие на мировую экономику может быть оценено разными способами. В 2001 г. в зарубежных филиалах ТНК было задействовано около 54 млн работников по сравнению с 24 млн в 1990 г.; объем их продаж, составивший почти 19 млрд долл. США*, в 2001 г. более чем вдвое превышал объем мирового экспорта, тогда как в 1990 г. эти два показателя были примерно одинаковыми; за этот же период суммарный объем вывезенных прямых иностранных инвестиций (ПИИ) вырос с 1,7 млрд долл. США до 6,6 млрд долл. США (таблица)**. На зарубежные филиалы ТНК в настоящее время приходится одна десятая часть мирового ВВП и одна треть мирового экспорта. Более того, если учесть общемировые стоимостные объемы деятельности ТНК, не связанной с взаимоотношениями на уровне финансового капитала (например, международные субподряды, лицензирование, подрядное промышленное производство), то доли ТНК в этих глобальных агрегированных показателях будут еще выше.

* Далее по тексту под сокращением долл. понимаются доллары США.

** При построении таблицы и рисунка использовались данные WIR 2002.



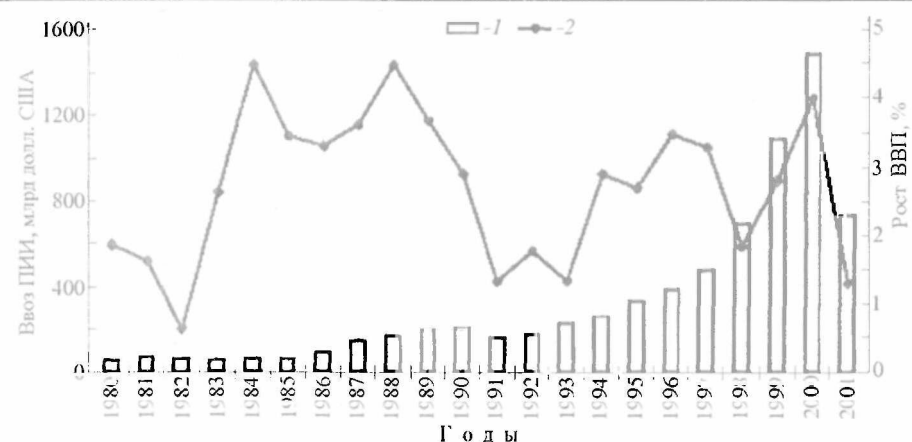
Многие ТНК по своей экономической мощи вполне сопоставимы с традиционными участниками международных экономических отношений – государствами. Поэтому в процессе своей деятельности ТНК оказывают значительное влияние на экономическое развитие как “материнских”, так и принимающих стран, играют важнейшую роль в формировании международной конкурентоспособности стран.

Отдельные показатели ПИИ в 1982–2001 гг.

Показатель	Стоимость в текущих ценах, млрд долл. США			Ежегодные темпы роста, %					
	1982	1990	2001	1986–1990	1991–1995	1996–2000	1999	2000	2001
Приток ПИИ	59	203	735	23,6	20,0	40,1	56,3	37,1	–50,7
Отток ПИИ	28	233	621	24,3	15,8	36,7	52,3	32,4	–55,0
Суммарный объем ввезенных ПИИ	734	1874	6846	15,6	9,1	17,9	20,0	22,2	9,4
Суммарный объем вывезенных ПИИ	552	1721	6582	19,8	10,4	17,8	17,4	25,1	7,6
Трансграничные СиП	...	151	601	26,4	23,3	49,8	44,1	49,3	–47,5
Объем продаж иностранных филиалов	2541	5479	18 517	16,9	10,5	14,5	34,1	15,1	9,2
Основная продукция иностранных филиалов	594	1423	3495	18,8	6,7	12,9	15,2	32,9	8,3
Совокупные активы иностранных филиалов	1959	5759	24 952	19,8	13,4	19,0	21,4	24,7	9,9
Экспорт иностранных филиалов	670	1169	2600	14,9	7,4	9,7	1,9	11,7	0,3
Численность работников иностранных филиалов (тыс. чел.)	17 987	23 858	53 581	6,8	5,1	11,7	20,6	10,2	7,1
Поступления за счет роялти и лицензионных платежей	9	27	73	22,1	14,3	5,3	5,4	5,5	...

По мере возрастания роли ТНК в глобализирующейся мировой экономике продолжают расширяться масштабы международного производства, осуществляемого посредством ПИИ, динамика которых в 2001 г. характеризуется следующими цифрами: приток ПИИ во всем мире составил 735 млрд долл., из которых 503 млрд долл. пришлось на развитые страны, 205 млрд долл. – на развивающиеся, а остальные 27 млрд долл. – на страны Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ). Доли развивающихся стран и стран ЦВЕ в глобальном притоке ПИИ в 2001 г. достигли соответственно 28 и 4 % против в среднем 18 и 2 % на протяжении двух предыдущих лет. Наименее развитые страны остаются в этом плане аутсайдерами: на них приходится лишь 2 % всех ПИИ, поступающих в развивающиеся страны, или 0,5 % глобальной суммы ввозимых ПИИ. После рекордно высоких уровней 2000 г. глобальные потоки ПИИ в 2001 г. впервые за десятилетие резко сократились (рисунок). Указанный процесс обусловлен главным образом ухудшением состояния мировой экономики, и прежде всего трех крупнейших экономик мира (США, Японии, Германии), которые вступили в полосу рецессии, что выразилось в падении реальных темпов роста ВВП в мире с 4,0 до 1,3 %. Это, в свою очередь, привело к сокращению стоимостных объектов трансграничных слияний и поглощений (СиП)*. Падением объемов ПИИ в результате оказались затронуты главным образом развитые страны: сокращение притока ПИИ в них составило 59 против 14 % в развивающихся странах. Приток инвестиций в Центральную и Восточную Европу в целом остался стабильным. При этом в чистом выражении (приток минус отток) ПИИ были единственным положительным компонентом во всей совокупности потоков частных капиталов в развивающиеся страны и страны с переходной экономикой в 2000–2001 гг.

* Суммарный стоимостный объем трансграничных СиП, осуществленных в 2001 г. (594 млрд долл. США), составил лишь половину от показателя 2000 г.



Ввоз ПІІ (1) і реальні темпи росту ВВП (2) в світі в 1980–2001 гг.

Капітал крайне важен для экономического развития: инвестиции в производство и человеческий потенциал являются основой для успешного развития общества. Однако ПІІ дают возможность не только привлечь квалифицированный персонал и финансовые ресурсы, недостающие национальным экономикам, но и приобщить их к современной технике и организации производства. Таким образом, ПІІ имеют большее значение для развития стран, чем просто финансовые потоки, поскольку они концентрируют в себе еще и такой фактор экономического развития, как трансфер технологий.

Международный трансфер технологий (international technology transfer) – это совокупность экономических отношений между фирмами различных стран в области использования научно-технических достижений². Понятие *технологии* трактуется достаточно широко и включает в себя:

- собственно технологию, понимаемую как набор конструктивных решений, методов и процессов;
- материализованную технологию, т. е. технологию, воплощенную в машинах, оборудовании, целых производственных системах и продукции с высокими технико-экономическими параметрами.

Соответственно предметом трансфера технологии могут выступать как собственно сама технология, так и материализованная технология, как совместно, так и в отдельности. Выделяются следующие *формы трансфера технологий* на мировом рынке:

- передача, продажа или предоставление по лицензии всех форм промышленной собственности (за исключением товарных и фирменных знаков);
- предоставление know-how и технологического опыта;
- торговля высокотехнологичной продукцией;
- предоставление технологических знаний, необходимых для приобретения, монтажа и использования машин и оборудования, полуфабрикатов и материалов, полученных за счет покупки, лизинга или каким-то другим путем;
- промышленное и техническое сотрудничество в части, касающейся технического содержания машин, оборудования, полуфабрикатов, материалов;
- оказание консалтинговых и инжиниринговых услуг;
- передача технологии в рамках научно-технической производственной кооперации.

При этом все указанные формы трансфера технологий, существуя вполне самостоятельно, имеют место в рамках инвестиционной деятельности, осуществляемой ТНК, и сопровождают, таким образом, движение ПІІ.

В настоящее время достижение стратегических конкурентных преимуществ для отдельных фирм и для стран в целом рассматривается в зависимости не только от расширения масштабов деятельности (производства) или от эффективного использования "традиционных" факторов производства, но и от участия в процессе международного трансфера технологии. В условиях глобального ускорения научно-технического прогресса, сокращения срока жизни новых продуктов, а также постоянного увеличения расходов на проведение НИОКР международный трансфер технологий дает реальную возможность поддерживать и развивать конкурентоспособность.

В свете изучения ПИИ последние исследования отмечают, что трансфер технологий является, возможно, наиболее ценной составляющей процесса привлечения ПИИ и одним из важнейших проявлений экономической активности ТНК в принимающих странах. Более того, поощряя ПИИ, принимающие страны надеются не только импортировать более эффективные иностранные технологии, но также вызвать их *диффузию*³. Диффузия технологии может возникать вследствие имитации, когда технологии, представленные иностранными фирмами, легко распространяются среди местных фирм, другим ее каналом является миграция рабочей силы. В Докладе о мировых инвестициях 2001 указывается, что одним из ключевых факторов, определяющих выгоды, получаемые принимающими странами от ПИИ, являются связи, устанавливаемые иностранными компаниями (их подразделениями, филиалами и т. п.) с отечественными фирмами³. "Обратные" связи, которые протягиваются от иностранных филиалов к отечественным фирмам, представляют собой важные каналы, через которые нематериальные и материальные активы могут перекачиваться от этих филиалов в местную экономику. Таким образом, диффузия технологии способна увеличивать эффект, получаемый от трансфера технологии, вносить вклад в модернизацию отечественных предприятий и одновременно обеспечивать более прочное обоснование иностранных филиалов в принимающих странах.

В зависимости от стадии жизненного цикла продукта ТНК расширяют пространственные границы сначала сбыта, а потом и производства продукции, перенося его полностью или частично в страны, где стоимость ресурсов для его производства позволяет снизить предельные издержки производства продукта. ТНК могут присутствовать в принимающей экономике в качестве агента по закупке сырья и материалов для собственного производства или организовать предприятие по производству части или законченного промышленного цикла продукта. И в том и в другом случае формой организации бизнеса может быть учреждение собственного предприятия, являющегося подразделением материнской компании, или учреждение совместного предприятия (СП) с местной компанией. ТНК осуществляет горизонтальный трансфер технологии в случае, когда передает технологию собственному подразделению, которое конкурирует с местной фирмой, либо СП, учрежденному ею с местной фирмой. ТНК осуществляет вертикальный трансфер технологии, когда технология передается местной фирме, поставляющей промежуточную продукцию для ТНК.

С позиций теории общественного благосостояния основной проблемой в вопросе международного трансфера технологии выступает то, является ли величина передаваемых технологий оптимальной с точки зрения общества. Данная проблема особенно актуальна в контексте ПИИ, так как рынки, на которые приходят ПИИ и где действуют ТНК, по своей природе типично олигополистичные, поскольку ТНК фактически имеют технологические преимущества перед фирмами принимающей страны, что, в свою очередь, яв-

³ Под диффузией технологии понимается дальнейшее распространение знаний о методах и способах производства среди компаний принимающей страны, которые не участвовали в первичном трансфере технологий.

ляется потенциальной основой для международного трансфера технологии и ее последующей диффузии. Однако это же преимущество в технологическом развитии порождает рыночную власть ТНК и, следовательно, возникает возможность того, что их решения не приводят неизбежно к социальному оптимуму. Другими словами, целью ТНК является максимизация ее собственной прибыли, а не общественного благосостояния. Таким образом, трансфер технологии предпринимается ТНК для снижения предельных издержек производства, однако сам трансфер технологии представляет собой затраты для ТНК. Среди основных переменных, определяющих затраты по трансферу технологий, выступают: число предыдущих применений данной технологии или их давность, опыт работы ТНК на рынке, уровень НИОКР по отношению к продажам, объем продаж ТНК и количество фирм, имеющих схожую или идентичную технологию.

В работе К. Саджи на основе математической модели проанализированы решения, принимаемые ТНК о трансфере технологии в зависимости от типа инвестиций (СП или собственное подразделение), типа трансфера технологий (горизонтальный или вертикальный) и во взаимосвязи с диффузией технологии⁴. Рассматриваемая модель подтверждает как уже известные из практики сведения, так и позволяет сделать новые важные выводы в области экономической политики. Так, ТНК передает современную технологию СП, если ее доля в СП превышает определенное значение*. При прочих равных качество и количество технологий, переданных ТНК, возрастает вместе с ее долей в СП, а также вместе с емкостью рынка принимающей страны. Несмотря на то что ТНК не передает величину технологии, максимизирующую общественное благосостояние, – это до некоторой степени компенсируется имеющей место диффузией технологии. Одним из неожиданных выводов данной работы является то, что диффузия технологии имеет большую вероятность возникновения при вертикальном трансфере технологий (когда местная фирма является независимой), в то время как это не в интересах ТНК при горизонтальном трансфере технологий. Более того, фактически при вертикальном трансфере технологий происходит более сильная диффузия технологии местным фирмам, а предпринимаемый ТНК объем трансфера технологий представляет большую величину по сравнению со вторым случаем. Важным следствием для экономической политики является то, что если принимающая страна заинтересована в диффузии технологии в местной экономике без снижения стимулов для ТНК осуществлять трансфер технологий, то ей следует поощрять развитие тех местных поставщиков, которые связаны с местными фирмами, непосредственно конкурирующими с ТНК. Такая политика имеет то преимущество, что позволяет приспособить мотивы ТНК по максимизации прибыли к интересам развития местной экономики.

Вторым важным следствием является то, что, хотя величину диффузии технологии сложно оценить, ее влияние, равно как и влияние трансфера технологии на повышение уровня благосостояния принимающих стран, не подлежит сомнению. И национальные правительства не должны оставлять без внимания возможность использования диффузии технологии в интересах местных фирм и национальной экономики.

В качестве заключительного вывода отметим, что действия принимающей страны по стимулированию конкуренции и развитию национального производства являются важнейшим фактором, определяющим, будет ли эффект от присутствия в национальной экономике глобальных фирм и привлечения ПИИ положительным или отрицательным.

* Из практики известно, что эта доля составляет не менее 10 %, а на рынках развивающихся стран и стран с переходной экономикой существенно больше в зависимости от структуры собственности и от того, какая доля необходима для контроля над объектом вложений.

¹ World Investment Report 2002: Transnational Corporations and Export Competitiveness. <http://www.unctad.org>

² Пивоваров С.Э., Эпштейн М.З. Технологическая политика многонациональных компаний // Экономика XXI века. 2002. № 6. С. 39–67.

³ World Investment Report 2001: Promotion Linkages. <http://www.unctad.org>

⁴ Saggi K. Backward Linkages under Foreign Direct Investment. Southern Methodist University. 2002. P. 23.

Поступила в редакцию 26.02.2003.

Татьяна Олеговна Верецака – аспирантка кафедры экономической теории. Научный руководитель – кандидат экономических наук, доцент М.П. Зеленкевич.

В.Г. БУЛАВКО

КООПЕРАЦИЯ ТРУДА В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Исследуются новые формы кооперации труда в сравнении с традиционными методами организации деятельности организаций, способствующие формированию воспроизводственных процессов, направленных на создание конкурентоспособной продукции.

The article studies new forms of labor cooperation in comparison with traditional methods of arranging organization activities, which contribute to the formation of reproductive processes, aimed at creating competitive production.

Проблема создания условий кооперативной деятельности затрагивает всю теорию организации, разработкой которой занимались А. Файоль, Ч. Барнард, А. Гоулднер, П. Блау и др. А. Гоулднер, например, рассматривал проблемы кооперации с позиций ограничения активности подразделений и стремления их к автономии и самостоятельности. Он полагал, что различные элементы организации кооперированы друг с другом в неодинаковой степени и их зависимость носит несимметричный характер, что в конечном итоге вызывает у каждого подразделения стремление к функциональной автономии, в то время как центр стремится максимально ее ограничить. Возникающее при этом противоречие приводит к порождению так называемого позиционного конфликта¹.

В исследованиях ученых-экономистов нет однозначности в определении базы воспроизводственного процесса предприятия. Высказывались мнения о том, что ею может служить частное разделение труда, потому как экономические отношения не могут быть сформированы на базе общего и единичного разделения труда². Поскольку соответствующим потребностям общества противостоит результат труда на уровне его разделения, именно как частного, и при этом произведенные продукты выступают как товары, то и воспроизводственные процессы возможны лишь на основе частного труда. Но в реальности предприятий, базирующихся только на одном каком-то виде труда, не существует, и сфера действия воспроизводственных процессов значительно шире, чем сфера действия звеньев на базе частного разделения труда.

В системе общественного производства, с одной стороны, возможно перерастание разделения труда на предприятии в общественное разделение труда, а с другой – наоборот, объединение производителей для выпуска какой-то части или целого продукта. Такие «превращения» всегда происходят одновременно и результатом этих процессов является совершенствование навыков товаропроизводителей на основе сознательного разделения труда. К. Маркс отмечал, что хотя звенья предприятия в прямом смысле не являются участниками рынка, но внутреннее разделение труда приводит к производству различных составных частей одной и той же потребительской стоимости как независимых друг от друга товаров³. На основании этого некоторые ученые-экономисты считают, что предприятие и есть звено опти-

