



*Одним из важнейших стимулов в подходе к транснационализации компании является обеспечение дешевым сырьем. Современные ТНК во многих отраслях действуют как широкомасштабные организации, осуществляющие добычу сырья, его переработку и выпуск готовой продукции. Наличие в стране важнейших природных ресурсов обеспечивает стране конкурентное преимущество и приток иностранных инвестиций. Аналогично можно рассматривать и другие стимулы интернационализации хозяйственной деятельности и соответствующие им сравнительные преимущества различных стран.*

Однако наличие в стране факторов, стимулирующих иностранные инвестиции, не гарантирует их осуществление в форме совместных предприятий. Почему компании из разных стран выбирают СП, вместо того чтобы действовать в одиночку? Среди наиболее очевидных причин выделяют то, что в некоторых странах инвестиционное регулирование требует связи с местными фирмами. В обзоре IFC, 50 % компаний заявили, что правительственные ограничения — важный фактор в выборе СП в качестве формы осуществления инвестиций. Среди других мотивов выделялись такие, как разделение рисков и затрат, недостаточное знакомство со страной, недостаток ресурсов, более эффективное использование технологии.

Необходимо отметить, что создание СП само по себе не обеспечивает эффективное его функционирование для страны, принимающей иностранные инвестиции. Необходимо анализировать деятельность предприятия как для того, чтобы определить целесообразность предоставления ему налоговых и других льгот, так и чтобы сопоставить с показателями национальных предприятий, ведь поглощенная СП доля рынка уменьшает спрос на продукцию местных предприятий, а используется как страной, принимающей инвестиции, так и страной-хозяйкой ин-

Сергей МАЗОЛЬ,  
аспирант кафедры экономической теории БГЭУ

Аспирант — класс

# Что такое СП И СТОИТ ЛИ С НИМ БОРОТЬСЯ

вестиций. Необходимо определить интегральный экономический или социально-экономический эффект деятельности СП, чтобы сделать вывод о целесообразности его функционирования в местной экономике.

Одним из социально-экономических показателей деятельности СП является создание новых рабочих мест. Речь идет как об увеличении прямой и стимулировании непрямой занятости, так и об увеличении доходов населения. Суммарный уровень реальных доходов сотрудников СП и предприятий смежных отраслей определяет рост ВВП местной экономики. Количество создаваемых рабочих мест связано с трудоемкостью производства СП, которая, в свою очередь, зависит как от специфики отрасли, в которой действует СП, так и от особенностей иностранной компании-учредителя.

Наиболее перспективным с этой точки зрения является создание СП с малыми и средними ТНК в сфере услуг, где соотношение труд—капитал самое высокое. Однако наиболее привлекательно создание СП в отраслях высоких технологий, позволяющее не только увеличить число рабочих мест, но также обеспечить доступ к передовым разработкам и повышение квалификации задействованных на предприятии специалистов. Следует, од-

нако, обратить внимание на следующую особенность представленных данных: филиалы крупных ТНК отличаются более высокой капиталоемкостью, поэтому относительные показатели занятости у них часто ниже, чем у филиалов малых и средних ТНК, тогда как по общему количеству создаваемых рабочих мест они, как правило, занимают лидирующую позицию.

Для развивающихся стран и стран с переходной экономикой важно не только обеспечить достойный уровень жизни населения, но и повысить технологический уровень отдельных отраслей. Организация СП обеспечивает максимально возможную степень доступа к передовым технологиям: дело в том, что традиционные формы передачи технологий (лицензирование, продажа патентов и др.) позволяют предприятию получить информацию об относительно новых разработках; предприятия, продающие патенты и лицензии, как правило, являются и производителями информации, поэтому они не заинтересованы в передаче передовых разработок в другую страну. Создание СП (имеется в виду производственного) предполагает доступ к исследованиям партнеров, а также совместное ведение НИОКР. Кроме того, иностранный партнер, особенно, если это компания с известной торговой

маркой, заинтересован в поддержании собственного авторитета, а значит, в выпуске продукции соответствующего ему качества. Для этого ему необходимо осуществлять обучение персонала, внедрять в производство новейшие разработки и др. Подготовка местных специалистов иностранным партнером является одним из основных каналов распространения передовых технологий в отрасли и экономике.

Известно, что более 90 % филиалов ТНК приобретают технологии у родительских фирм. Они включают процессные и продуктовые технологии, проекты предприятий, технологии контроля качества и управленческие. Каналы передачи технологий варьируются в зависимости от масштаба родительской компании.

Чаще всего передача технологий осуществляется в форме процессных, продуктовых и технологий контроля качества: от 61 до 80 % филиалов ТНК получают эти виды технологий. Поставки оборудования, важных частей и компонентов, отдельных моделей осуществляется менее чем в 50 случаях из 100.

Уровень передаваемых технологий довольно высокий. Как показывают данные ООН (табл.1), передовые и на 10 % менее эффективные технологии получают 60 %

филиалов малых и средних ТНК и 78 % филиалов крупных ТНК. Развивающиеся страны, попадающие в сферу стратегических интересов ТНК, получают хорошую возможность повысить технологический уровень отраслей, в которых страна имеет конкурентные преимущества.

Деятельность СП способствует оздоровлению экономической среды, повышению стандартов качества продукции, росту эффективности использования ресурсов. Как показывают данные, производительность труда и капитала филиалов как средних, так и крупных ТНК значительно превосходят аналогичные показатели местных компаний (например, производительность капитала выше в 3—4 раза). В то же время рентабельность деятельности филиалов ТНК ниже, чем у местных компаний, что свидетельствует о том, что большинство СП не ставят целью своей деятельности немедленное получение прибыли. Более высокие показатели использования производственных ресурсов филиалов ТНК позволяют им успешно конкурировать на новом рынке, ставя национальные компании перед выбором: либо повышать эффективность производства, либо уходить с рынка. Кроме того, более высокие стандарты качества СП делают их продукцию популярнее среди по-

ребителей, повышая тем самым и общеотраслевые требования к качеству продукции.

Влияние СП на макроэкономические показатели принимающей страны осуществляется через формирование доходов бюджета: СП, как и другие субъекты хозяйствования, являются налогоплательщиками; кроме того, СП стимулируют деловую активность в смежных отраслях, что также способствует пополнению бюджета. Возможность влияния СП на интенсивность экономической деятельности зависит от степени их интегрированности в местную экономику. Это определяется соотношением покупок СП на местном рынке к общему объему покупок, доли приобретенной у субподрядчиков продукции в объеме выпуска продукции и др.

Влияние СП как субъекта внешнеэкономической деятельности определяется исходя из вклада в баланс платежей, как правило, по разнице между годовым объемом экспорта и импорта.

Наряду с экономическими можно выделить и социальные показатели СП: рост уровня доходов (в абсолютном и относительном выражении) работников СП, производство ранее недоступных товаров и услуг, расширение числа потенциальных потребителей в результате снижения цены товаров, выпущенных импортозамещающими СП.

Табл.1.

Уровень технологий, переданных в развивающиеся страны от родительских фирм

Уровень технологий	Доля филиалов, получивших тех-гии	
	Филиалы малых и средних ТНК	Филиалы крупных ТНК
Передовые	41 %	63 %
1—10 % менее эффективные	19 %	15 %
11—30 % менее эффективные	24 %	15 %
31—50 % менее эффективные	6 %	5 %
Более 50 % менее эффективные	3 %	1 %
Количество исследованных филиалов	78	130