

## **ТНК И ИХ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ В ЭКСПОРТНО-ПРОМЫШЛЕННЫХ ЗОНАХ**

*Никитина М. Г.*

В современных условиях основным каналом экспорта производительного капитала из индустриальных стран стали транснациональные корпорации (ТНК), на долю которых приходится свыше 90% всех прямых зарубежных инвестиций в мире. ТНК превратились в главную силу международного разделения труда, доминирующий фактор мировой торговли и международной специализации, определяющий их основные формы и стратегию развития.

Феномен ТНК неразрывно связан с ростом прямых зарубежных инвестиций, т.е. вложениями капитала, приводящим к созданию производственных и сбытовых филиалов фирм в других странах. Организуя такие филиалы (в том числе и путем приобретения уже существующих предприятий), ТНК стремятся увеличить свои прибыли за счет переноса производства к рынкам сбыта, источникам сырья и дешевой рабочей силы, обойти таможенные барьеры, преодолеть сковывающие рамки национальных правовых норм (например, антимонопольное, трудовое, природоохранное законодательство), избежать высоких налогов и т.д. Следует иметь в виду и то обстоятельство, что в ряде стран, особенно малых, отдельные корпорации «переросли» возможности местного рынка и в дальнейшем могли расти только за счет внешних рынков. Международное производство позволяет ТНК преодолевать ограниченность внутренних рынков отдельных стран, добиваться повышения размеров предприятий и серийности выпускаемой продукции, максимально использовать выгоды международной специализации и кооперации производства.

Общепринятого определения ТНК нет. В общем плане ТНК можно рассматривать как международную монополию, которая не просто приносит в другие страны часть производственных и сбытовых операций, а организует свою международную деятельность таким образом, при которой все элементы интернациональной структуры компании рассматриваются ею как составные части единого механизма. Центр ООН по ТНК долго относил к ним такие фирмы, которые имели оборот, превышающий 100 млн. долларов, и филиалы не менее чем в шести странах. В последнее время этот критерий подвергся некоторому уточнению: теперь о «международном статусе» фирмы свидетельствует удельный вес ее продаж, реализуемых за пределами страны-резиденции (по этому показателю лидером является швейцарская компания «Нестле» - 98%), а также размеры ее заграничных активов и их доля в активах общих.

В настоящее время ТНК контролируют треть производства частного сектора в мире. В 1992 г. объем продаж ТНК за рубежом составил 5,5 трлн. долларов и превысил совокупный мировой экспорт (4 трлн. долларов). ТНК контролируют 50-60% внешней торговли, более 80% патентов на новую технику и технологию, около 70% валютных и ликвидных средств в капиталистическом мире. На их

предприятиях занято до 50 млн. человек, или каждый десятый занятый в капиталистических и развивающихся странах. Примерно 60% ТНК занято в обрабатывающей промышленности, 37% - в сфере услуг и 3% - в добывающей промышленности и сельском хозяйстве. Внутри обрабатывающей промышленности ТНК наиболее активно действуют в новейших технологически сложных видах производства. В середине 80-х гг. до половины общих и зарубежных продаж ТНК было сосредоточено в четырех отраслях - электронике, общем и транспортном машиностроении, химической промышленности. ТНК по-прежнему контролируют преобладающую часть переработки и сбыта минерального и сельскохозяйственного сырья, особенно в «третьем мире». К примеру, ТНК так или иначе контролируют более 70% экспорта риса, кофе, кукурузы, какао, табака, джута, меди, бокситов и т.д. Расширяется активность «транснационалов» в сфере услуг, особенно в услугах делового, технического и информационного характера, в туристическом бизнесе и т.д.

Если в 70-х годах насчитывалось семь тысяч ТНК, то к началу 90-х гг. их число достигло 37 тыс., а число зарубежных филиалов - 170 тыс. Штаб-квартиры более 90% ТНК находятся в развитых странах. Однако если в 1970 году половина ТНК происходила из США и Великобритании, то теперь половину составляют фирмы, имеющие штаб-квартиры в четырех странах - США, Японии, Германии и Швейцарии. В «двадцатку» крупнейших нефинансовых ТНК входят: семь американских корпораций, три японские, две немецкие, две англо-голландские, две швейцарские, а также по одной из Великобритании, Нидерландов, Италии и Франции. Примерно 70% заграничных филиалов современных ТНК находится в развитых капиталистических странах.

ТНК и созданное ими отдельными международное производство, система межфирменных и внутрифирменных связей, образуют как бы «вторую мировую экономику», в известной мере не зависящую от национальных хозяйств, отрывающуюся от национальной почвы и руководствующуюся не столько критерием прибыльности отдельного звена, сколько критерием глобальной прибыли, т.е. прибыльности совокупности расположенных в разных странах филиалов той или иной ТНК. То, что на поверхности выступает как торговля или иное хозяйственное взаимодействие между суверенными государствами, на поверку часто оказывается внутрифирменной торговлей между разными подразделениями одной и той же международной монополии (в целом на долю внутрифирменного обмена приходится до 40% капиталистического экспорта).

Наиболее важной сферой деятельности ТНК - прямое извлечение прибыли из своих филиалов и предприятий, оперирующих на внутренних рынках принимающих стран. Вторая по значению область их активности - расширение экспорта из стран базирования и из принимающих стран. В пределах таких промышленных конгломератов как ТНК специализация и кооперирование принимают глобальный характер. Образуются транснациональные хозяйственные комплексы, в рамках которых предприятия различных стран объединяются в общем процессе производства той

или иной продукции. В этот процесс постепенно втягиваются все новые государства, особенно «новые индустриальные» страны, выступающие как поставщики специализированных изделий, узлов для промышленности индустриальных стран, играя, таким образом, роль отдельных «цехов» ТНК. В настоящее время на зарубежные филиалы ТНК приходится 97% экспорта электронной и электротехнической промышленности Сингапура, 82% - Тайваня, 75% - Южной Кореи, свыше 75% экспорта продукции машиностроения Бразилии.

Фактором повышенного внимания со стороны ТНК к СЭЗ является то, что созданный в них благоприятный инвестиционный климат, позволяет им реализовать свои стратегические цели с большим экономическим эффектом.

Основная цель создания любой экспортно-промышленной зоны (ЭПЗ) - это привлечение иностранного капитала. Действующие ЭПЗ на деле являются продуктом сотрудничества между ТНК, как важнейшими инвесторами капитала и правительством принимающей страны. Однако ТНК обладают значительно большими конкурентными преимуществами: они по существу являются монопольными владельцами инвестиционного капитала и современной технологии и, в то же время, они свободны в своем выборе стран и регионов для размещения инвестиций. Принимающие же страны вынуждены конкурировать друг с другом. В связи с этим можно говорить, что успех СЭЗ зависит, прежде всего, от того насколько параметры зоны соответствуют интересам ТНК. Организационная структура СЭЗ должна соответствовать требованиям ТНК по интернационализации производства.

Результатом конкурентной борьбы за привлечение иностранного капитала стала следующая модель ЭПЗ. На принимающую сторону ложатся проблемы создания первичной инфраструктуры зоны и подготовки рабочих. ТНК же обладают правом бесконтрольного распоряжения капиталом и прибылью. ЭПЗ призваны максимально приблизить иностранных потребителей к такому малоподвижному ресурсу как рабочая сила. Унификация принципов функционирования зон в разных странах еще более усиливает мобильность капиталов и производства, обостряя при этом конкуренцию между принимающими странами.

Степень мобильности иностранного капитала имеет принципиальное значение в вопросе о стоимости СЭЗ. Все затраты при организации СЭЗ условно могут быть разделены на две категории:

1. Реальные расходы на подготовку территории, персонала, организацию рекламы и т.д. Так, например, по имеющимся данным, затраты на строительство объектов инфраструктуры СЭЗ, возникающих в странах азиатско-тихоокеанского региона (АТР), составляют от 25 до 40 млн. долларов США на 1 кв. км, а расходы на подготовку 1 кв. км территории зон в Китае почти вдвое превысили этот уровень.

Такие крупные затраты с экономической точки зрения могут быть оправданы при условии длительного функционирования СЭЗ с высокой эффективностью.

2. Недополученная прибыль, под которой понимают доходы, которые принимающая сторона могла бы получить, если бы предприятия, находящиеся в зоне, не пользовались льготами.

Опыт работы с иностранными инвесторами показал, что для них финансовые льготы имеют далеко не первостепенное значение. Наиболее важное значение ими придается упрощению бюрократических и организационных процедур, стабильности действующего законодательства, заинтересованности правительства и населения.

При организации зон необходимо учитывать, что ТНК обладают эффективной системой внутрифирменного перераспределения финансовых ресурсов, поэтому предоставление прямых финансовых льгот принесет принимающей стране значительные неоправданные потери.

Приход ТНК в СЭЗ имеет положительный эффект с точки зрения: привнесения новых технологий, роста занятости, повышения квалификации трудовых ресурсов, роста валютных поступлений. Однако на наш взгляд абсолютизировать подобные заключения было бы ошибочно.

Доступ к современной технологии по-прежнему остается одним из основных приоритетов отечественной внешнеэкономической политики. Практика же показывает, что ТНК придают исключительное значение защите своей интеллектуальной собственности, т.н. «невидимым активам». В связи с этим ТНК предпочитают распространять результаты НИОКР по внутрифирменным каналам, а не через систему продажи лицензий. По-видимому, ТНК создают дочерние компании в СЭЗ с целью обеспечения максимального уровня защиты ноу-хау фирмы.

Традиционным каналом распространения новых технологий считается обучение национальных трудовых ресурсов и развитие кооперационных связей с местными предприятиями.

Действительно, одной из главных предпосылок прихода ТНК в СЭЗ - это наличие дешевой, готовой к интенсивному труду рабочей силы. Современное разделение труда в рамках даже наукоемких производств позволяет вычленить операции, где используется неквалифицированный труд. Подобные простейшие операции и выносятся на предприятия зоны. В результате, полученные навыки не представляют никакой ценности вне конкретного технологического процесса.

Относительно кооперационных связей с местными производителями то практика вновь противоречит ожиданиям принимающей стороны. Так, например, в СЭЗ Пенанг (Малайзия) в 1978 г. иностранные предприятия импортировали 87% материалов из заграницы, около 9% закупали у зональных фирм, и только порядка 3% покупали на национальной рынке. Низкая степень активности на местном рынке связана с глобальной стратегией ТНК. Поскольку они заинтересованы в высоком уровне мобильности капитала, то они избегают долгосрочных контрактов с местными фирмами. ТНК предпочитает опираться на поставщиков действующих, в таком же масштабе. Это связано с

возможностью получать сырье и материалы независимо от того, в какой стране ведется производство, а также с вопросами юридической защиты технологий.

Что касается вклада СЭЗ в создание новых рабочих мест, то успехи зон здесь неоспоримы. Вместе с тем следует учитывать, что спрос на рабочую силу, используемую в СЭЗ, имеет специфическую половозрастную структуру (спрос предъявляется в основном на молодых неквалифицированных незамужних женщин), вследствие чего вызывает незначительный мультипликационный эффект. Готовность населения работать на предприятиях зоны свидетельствует о достаточной материальной компенсации. Однако прямое сопоставление уровня зарплаты внутри зон и за их пределами не дает представления об интенсивности труда и других особенностях трудового процесса.

Выплаты рабочим заработной платы является одним из источников валютных поступлений для принимающей стороны. Но его значение изначально ограничено тем, что в саму идею функционирования СЭЗ заложена ориентация на минимальную оплату труда.

В целом распространение СЭЗ в мире свидетельствует об определенной пользе для принимающих стран. Однако их практический опыт побуждает к сдержанному отношению к роли СЭЗ как центру распространения передовой технологии, повышения квалификации рабочей силы и технического уровня предприятий. С целью повышения эффективности функционирования СЭЗ необходимо установление определенной формы государственного контроля над иностранным капиталом при параллельном формировании национального экспортного потенциала за пределами свободной экономической зоны.

#### **Литература.**

1. Воронин С.Н., Воронина Л.А. Зоны свободного предпринимательства. -М.: Дело, 1993.-224 с.
2. Дергачев В.А. Свободные экономические зоны в современном мире. - Одесса, 1992.- 70 с.
3. Загородний А. Свободные экономические зоны: мировой опыт создания и функционирования. - Экономика Украины, 1995.- №4.- с. 11-21.
4. Игнатов В., Бутов В. Свободные экономические зоны. - М., 1997. -192 с.
5. Семенов Г. Мировая практика образования СЭЗ. - Вопросы экономики, 1995. - №10.