

К-19

АКАДЕМИЯ НАУК СССР
ОРДЕНА ТРУДОВОГО КРАСНОГО ЗНАМЕНИ
ИНСТИТУТ ВОСТОКОВЕДЕНИЯ

На правах рукописи

УДК 347.775.043

КАНДАЛИНЦЕВ Виталий Геннадьевич

ПЕРЕДАЧА ТЕХНОЛОГИИ РАЗВИВАЮЩИМСЯ СТРАНАМ:
ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Специальность 08.00.14 - Мировое хозяйство и
международные экономические
отношения

АВТОРЕФЕРАТ
диссертации на соискание ученой степени
кандидата экономических наук

Москва - 1989

Работа выполнена в Отделе экономических исследований
Института востоковедения АН СССР.

Научный руководитель - д.э.н. ЯШКИН В.А.

Официальные оппоненты: д.э.н. ГОЛАНСКИЙ М.М. (Институт
Африки АН СССР)

к.э.н. ГОЛИКОВ А.Н. (МГИМО МИД СССР)

Ведущая организация - Институт мировой экономики и между-
народных отношений АН СССР

Защита состоится "30" марта 1990 г.

в _____ часов на заседании Специализированного совета
Д 003.01.05 при Институте востоковедения АН СССР по адресу:
Москва, ул. Рождественка, 12.

С диссертацией можно ознакомиться в Библиотеке Института
востоковедения АН СССР по адресу: Москва, ул. Рождественка, 12.

Автореферат разослан " " _____ 1989 г.

Ученый секретарь
Специализированного совета
к.э.н.


Н.М. ХРЯЩЕВА

ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

Импорт технологии является для развивающихся стран основ-
ным, хотя и не единственным, средством модернизации националь-
ных производительных сил. Поэтому анализ проблем международной
передачи технологии является необходимой предпосылкой для
оценки социально-экономической ситуации в "третьем мире",
перспектив ее изменения.

Актуальность темы определяется важностью новых явлений,
которые возникли в сфере международной передачи технологии в
1980-е годы и которые оказывают большое влияние на экономи-
ческий рост и структурные тенденции в развивающихся странах.
Исследование этого влияния, равно как и факторов его обуслов-
ливающих, помогает более глубокому пониманию современной фор-
мы дифференциации в развивающемся мире, создает основу для
долгосрочного прогнозирования экономического и научно-техни-
ческого развития освободившихся стран в качественно новых ус-
ловиях воспроизводства, складывающихся в мировом капиталисти-
ческом хозяйстве.

Цель исследования. Целью работы является попытка теорети-
ческого анализа процесса передачи технологии и, на этой базе,
изучения конкретного опыта передачи технологии развивающимся
странам в 1980-е годы.

Научная новизна диссертации определяется постановкой и
попыткой разработки нескольких новых или малоизученных вопро-
сов. В работе дана система определений понятия технологии,
проведен анализ технологической ренты в ее общем и частных
проявлениях, приведена математическая модель формирования
технологической ренты.

Использование модели на уровне качественных оценок позволило установить связь между расходами на НИОКР, структурой платежей, ставками роялти, сроками соглашений и лагом между моментом внедрения технологии и моментом ее передачи по соглашению. В рамках данной связи объяснены такие явления, как разнонаправленное движение ставок роялти и сроков соглашений, высокий уровень отчислений развивающихся стран за полученную технологию.

В работе дана характеристика механизма передачи технологии развивающимся странам, понимаемого как совокупность условий и форм, обеспечивающих приведение во взаимное соответствие основных факторов: уровня технологии, объема рынка, научно-технического потенциала получателя технологии и режима ее передачи. Рассмотрен относительно малоисследованный вопрос об альтернативных источниках технологии.

Теоретической и методологической основой диссертации являются труды классиков марксизма-ленинизма по теории стоимости.

Для решения поставленных в диссертации вопросов был привлечен широкий круг источников и материалов, книг и статей советских и зарубежных специалистов. Здесь нужно отметить прежде всего работы Анчишкина А.И., Артемьева И.Е., Березного А.В., Дьяковой И.С., Зименкова Р.И., Карагодина Н.А., Иванова И.Д., Маркушиной В.И., Сопина А.Е., Широкова Г.К., Шитова В.Н., Яшкина В.А., коллективные труды по проблемам НТП и другие исследования.

В диссертации критически использованы материалы исследований зарубежных специалистов. Следует отметить крупную работу специалистов Азиатско-тихоокеанского Центра по изучению проблем передачи технологии "Развитие на базе технологии", исследования Бертина Г., Одзавы Т., Ониды Ф., Уайта Е. и Фелдмана С. (по проблемам передачи технологии в развивающиеся страны мелкими и средними компаниями западных стран), Дэльмана К. и Серковича Ф. (экспорт технологии из новых индустриальных стран), Морби Г., Адама И., Онга К., Пирсона А. (НТП и передача технологии) и др.

Большую помощь в работе оказали статистические и аналитические издания ООН.

Практическая значимость работы определяется ее вкладом в изучение международной передачи технологии в условиях нового витка НТР. Результаты исследования могут способствовать более ясному пониманию возможностей научно-технического прогресса в "третьем мире" и перспектив сотрудничества в данной области СССР и развивающихся стран.

Материалы и выводы могут быть учтены в политэкономических работах по теории стоимости, общих трудах по проблемам отношений центров и периферии мирового капиталистического хозяйства, работах по внешнеэкономическим связям развивающихся стран. Кроме того, работа может найти применение при чтении общих и специальных курсов по экономике НТП, экономике мирового капитализма, формам международного научно-технического сотрудничества.

Апробация работы. Результаты, полученные в процессе работы над диссертацией, используются в прогнозно-аналитической работе Отдела экономических исследований Института востоковедения АН СССР. Основные положения диссертации опубликованы в печати.

Структура диссертации. Диссертация состоит из введения, трех глав и заключения.

Содержание диссертации

Во введении обосновывается тема диссертации, дается краткая характеристика содержания работы и выделяются приоритетные направления исследования.

В первой главе - "Общие проблемы международной передачи технологии" анализируется понятие технологии, даются основные определения этого понятия. Ими являются:

- тип (технология процесса или продукта)
- форма (идеальная или материализованная технология)
- уровень (высокая или обычная технология)
- степень интеграции (целостная технологическая система или ее части).

Подробно исследуется природа цены технологии, т.е. платежей за ее передачу. Поскольку знание выступает продуктом интеллектуального труда, то под определенным углом зрения возможно использовать понятие стоимости знания. Вместе с тем,

следует учитывать значительное своеобразие, которое обнаруживают положения теории стоимости применительно к знанию. В частности, исключительно велик разрыв между стоимостью производства и стоимостью воспроизводства знания. Обосновывается целесообразность использования (применительно к сфере НИОКР и передачи технологии) концепции технологической ренты. Достоинство этой концепции заключается в том, что экономическую эффективность затрат на НИОКР она определяет разницей между добавочной прибылью, полученной в результате применения новой технологии, и затратами на создание данной технологии, т.е. мера эффективности затрат на создание технологии здесь дана количественно определенно.

Анализируются два вида (I и II) технологической ренты в зависимости от того, какая технология — процесса или продукта — обуславливает получение добавочной прибыли. Различие между двумя видами ренты заключается в том, что рента I реализуется в понизившейся стоимости товара, а рента II — в повысившейся.

Передача нематериализованной технологии (например, посредством лицензионного соглашения) в конечном счете преследует цель либо ускоренного возмещения затрат на НИОКР, либо увеличения чистой технологической ренты. Следовательно, структура потока лицензионных поступлений может быть трех типов:

1. Поток, целиком состоящий из возмещающих поступлений.
2. Поток, в котором совмещаются как возмещающие поступления, так и поступления, формирующие прибыль лицензиара (т.е. чистая рента).
3. Поток, полностью идущий в прибыль лицензиара и соответственно целиком состоящий из чистой технологической ренты.

Цена нематериализованной технологии, т.е. плата за ее передачу, в общем случае не определяется стоимостью производства или воспроизводства этой технологии. Ее объективным базисом является добавочная прибыль лицензиата (т.е. получателя технологии) за вычетом расходов получателя на внедрение и той части дополнительной прибыли, которая обуславливает его решение о приобретении данной технологии.

Из этого вытекают границы самого базиса цены технологии. Нижней границей является величина расходов на передачу и внедрение технологии, т.е. стоимость ее воспроизводства на

предприятии получателя. В качестве верхней границы выступает разность между величиной всей добавочной прибыли получателя технологии и стоимостью ее воспроизводства на его предприятии.

Приводится следующая модель технологической ренты:

$$(1) R_n = P'_{t_1-2} + P'_{t_2-3} + P''_{t_2-3} - E;$$

$$(2) P'_{t_1-2} = m^{t_1-2} [(C_i^{t_0-1} - C_i^{t_1-2}) - (C^{t_0-1} - C^{t_1-2})];$$

$$(3) P'_{t_2-3} = m^{t_2-3} [(C_i^{t_0-1} - C_i^{t_2-3}) - (C^{t_0-1} - C^{t_2-3})];$$

$$(4) P''_{t_2-3} = m_+^{t_2-3} [(C_{i+}^{t_1-2} - C_{i+}^{t_2-3}) - (C_+^{t_1-2} - C_+^{t_2-3})] - C_2 - P'''_{t_2-3};$$

$$(5) R_n = r_1 + r_2;$$

где: R_n — общая технологическая рента лицензиара
 r_1 — технологическая рента, полученная на предприятии лицензиара
 r_2 — технологическая рента, формируемая из платежей лицензиата
 t_0 — момент, непосредственно предшествующий внедрению новой технологии на предприятии лицензиара
 t_1 — момент внедрения новой технологии на предприятии лицензиара
 t_2 — момент передачи новой технологии лицензиату
 t_3 — момент окончания лицензионных платежей
 E — расходы на создание новой технологии
 C_i — индивидуальная стоимость (цена производства) единицы продукции лицензиара
 C_{i+} — индивидуальная стоимость (цена производства) единицы продукции лицензиата
 C — стоимость единицы продукции на рынке лицензиара
 C_+ — стоимость единицы продукции на рынке лицензиата
 m — объем производства (в физ.ед.) лицензиара
 m_+ — объем производства (в физ.ед.) лицензиата
 P' — добавочная прибыль лицензиара
 P'' — перераспределяемая добавочная прибыль лицензиата
 P''' — неперераспределяемая добавочная прибыль лицензиата
 C_2 — расходы лицензиата на внедрение новой технологии (стоимость воспроизводства данной технологии)

Характеризуются основные причинно-следственные связи, выявленные с помощью модели. Так, тенденция одновременного повышения ставок роялти и сокращения сроков соглашений означает не просто взаимную компенсацию двух данных факторов формирования лицензионных отчислений. Результатом такой тенденции становится сокращение лага от момента внедрения технологии на предприятии лицензиара до момента ее передачи по соглашению. Уменьшение лага способствует возрастанию в структуре лицензионных платежей возмещающего компонента, так как уменьшается время, в течение которого лицензиар покрывает издержки на создание технологии только из собственной добавочной прибыли.

Данные свидетельствуют, что рассматриваемый лаг при передаче технологии из головных компаний американских ТНК в их филиалы в развитых капиталистических странах в среднем составляет 5,8 лет, а в филиалы в развивающихся странах - 9,8 лет. Для компаний совместного владения лаг еще больше - 13,1 лет. Но операции ТНК в развитых капиталистических странах осуществляются в основном через филиалы в полной собственности, в то время как в развивающихся странах наблюдается довольно равномерное распределение между возможными вариантами корпоративного участия. Так как передовая технология распространяется в основном по внутрифирменным каналам, то различия в структуре собственности закрепляют различия в величине лага при передаче технологии в направлениях РКС-РКС и РКС-РС. Это говорит о том, что тенденция роста возмещающего компонента наиболее характерна для платежей РКС-РКС. Платежи же развивающихся стран по лицензионным соглашениям представляют преимущественно чистую технологическую ренту.

Если лицензионные платежи развивающихся стран состоят в основном из чистой ренты, то высокий (выше, чем в западных странах) уровень ставок лицензионного вознаграждения не может быть объяснен давлением возмещающего компонента. Отчасти он может быть обусловлен значительной разницей в производительности труда в центрах и на периферии мирового капиталистического хозяйства, которая увеличивает саму ренту и, следовательно, количественное выражение ее перевода западному лицензиару. Но в существенной степени высокие ставки вытекают и из монополистических устремлений транснациональных корпораций.

Рассматриваются механизм и формы передачи технологии

развивающимся странам.

В 1980-е годы весьма актуальным для развивающихся стран стал вопрос о формах передачи им западной технологии. Направление, структура и интенсивность ее потоков определяется не только ситуацией в "центрах" и платежеспособным спросом развивающихся стран. Существует сложная проблема диспропорций, возникающих при "стыковке" современной технологии с неадекватными ей социально-экономическими условиями.

В пределах современного сектора освободившихся стран эти диспропорции прежде всего проявляются как несоответствие высокой производительности такой технологии относительной узости внутреннего рынка. При низкой цене рабочей силы рост производительности труда и масштабов производства должен быть достаточно значительным, чтобы обусловить целесообразность перехода к дорогостоящей импортной технологии. Но чем выше производительность труда и масштабы производства, тем сильнее узость рынка нейтрализует экономический выигрыш вследствие недогрузок производственных мощностей.

Практика развивающихся стран дала в данной ситуации две полярные (но не исключающие промежуточные) формы передачи технологии - трансферт с адаптацией и контрактную форму. Развитие обеих форм составляет содержание одной из важнейших современных тенденций передачи технологии в страны "третьего мира".

В ходе адаптации технологии к местным условиям происходит ее известное упрощение, снижение ее капиталоемкости и масштабом ее применения в конкретных производственных системах. Важно подчеркнуть, что адаптация не сводит только к инженерно-технической деятельности. Именно благодаря тому, что в ходе ее достигается соответствие экономически эффективных масштабов выпуска продукции объему рынка, она одновременно является формой передачи технологии, поскольку здесь снимается одно из основных препятствий интеграции импортной технологии в национальный воспроизводственный процесс.

Довольно широкое распространение адаптированных технологий на периферии МКХ привело к формированию двойственности рынка технологии в развивающихся странах, распаду его на полно- и маломасштабный сегменты. Однако действуют и факторы, препятствующие трансферту-адаптации. Одним из таких ограничителей являются технические барьеры замещения ошестественного

труда живым, которые в ряде случаев исключают снижение капиталоемкости производства и объемов выпуска.

Контрактная форма приводит в соответствие технологию и объем рынка противоположным способом. Здесь не технология, а условия воспроизводства изменяются в необходимом направлении. Например, в рамках субконтракта с ТНК местный производитель может получить технологию и помощь в управлении вместе с гарантией сбыта продукции.

Формула "технология + сбыт" стала основой и последней модификации контракта "под ключ". Контракты многообразны, и их содержание, конечно, шире упомянутой формулы. Вместе со смешанным предпринимательством они образовали альтернативную иностранным прямым инвестициям форму передачи технологии, значение которой для развивающихся стран в 1980-е годы явно выросло. На практике широко применяются следующие контрактные формы: субконтракт, лицензия, договор о передаче ноу-хау, контракты "на управление", "под ключ" и его модификации, "о разделе продукции", лизинг, инжиниринг, франшиза, и др.

Возрос интерес к контрактным формам и со стороны ТНК, объяснимый соображениями страховки от циклических и политических рисков (например, национализации), объективной необходимостью повышения мобильности капитала. Все это позволяет предположить, что конкретные формы являются для развивающихся стран одним из перспективных вариантов освоения достижений НТР.

Но из этого было бы неправильно делать вывод об автоматическом расширении сферы контрактных форм. Часто бывает и так, что в процессе своей эволюции эти формы возвращаются к исходным способам передачи технологии, например, иностранным прямым инвестициям. Данный вариант характерен прежде всего для стран среднего и нижнего эшелонов. Поэтому общая картина пока во многом складывается как равновесие разнонаправленных частных тенденций.

В первой главе анализируется также роль информационного сектора в передаче технологии, отмечается растущее влияние, которое оказывает развитие информационных систем на международные экономические отношения.

Во второй главе — "Передача технологии из центров мирового капиталистического хозяйства" анализируются современные

тенденции в этой сфере.

В 1980-е годы в сфере международной передачи технологии наблюдались многочисленные (хотя и разные по значимости и интенсивности) сдвиги, повлекшие определенное изменение места развивающихся стран в международных потоках технологии и степени воздействия данных потоков на их экономику.

Прежде всего, это резкое сокращение (в постоянных ценах) объемов передачи технологии в развивающиеся страны, продолжавшееся вплоть до 1987 г. Оно коснулось иностранных прямых инвестиций и экспорта капитальных товаров, передачи технологии посредством лицензирования. Так, поток ИПИ в развивающиеся страны сократился за 1981–1986 гг. даже в текущих ценах примерно вдвое, одновременно в результате ухудшения условий торговли уменьшилась экспортная выручка этих стран. В свою очередь, это привело к стагнации и падению импорта развивающимися странами капитальных товаров и лицензионных платежей (отражающих передачу невоплощенной технологии).

Несколько лучше обстояло дело с технической помощью РКС, которая возрастала по крайней мере номинально. Тем не менее на фоне этой неблагоприятной в целом ситуации проявились и перспективные для развивающихся стран тенденции. Таковы общий сдвиг в формах передачи технологии этим странам от иностранных прямых инвестиций к совместному предпринимательству с малым иностранным участием и контрактным формам; постепенное, но ускоряющееся повышение доли независимых национальных компаний как получателей генерируемых ТНК потоков невоплощенной технологии; повышение роли мелких и средних западных фирм, а также компаний из самих развивающихся стран, как альтернативных поставщиков технологии.

Ухудшение ситуации на экспортных рынках развивающихся стран, особенно падение цен на сырье в начале 1980-х годов привело в этих странах к снижению темпов роста ВВП и сокращению импорта капитальных товаров. Депрессивное влияние на данный импорт оказало также повышение процентных ставок по международным кредитам и займам.

Количественно оценить ухудшение внешних условий воспроизводства (в частности, воспроизводства активной части основного капитала) развивающихся стран можно с помощью показателя "возможностей импорта", рассчитываемого по формуле:

$$P = E + K + I + T + O$$

где: P - "возможности импорта"

E - экспортная выручка

K - чистый приток долгосрочного капитала

I - сальдо баланса услуг

T - сальдо баланса переводов

O - поправка на ошибки и пропуски

Данные свидетельствуют, что за период 1981-1986 гг. "возможности импорта" 53-х развивающихся стран Азии, Африки и Латинской Америки сократились на 18%. За этим суммарным результатом скрываются значительные региональные и групповые различия. Так, развивающейся Азии удалось повысить свои "возможности импорта" на 5%. В то же время весьма драматическим было снижение данного показателя в регионах Латинской Америки и Африки - соответственно на 39 и 36%.

В групповом разрезе наблюдалось повсеместное, но весьма неодинаковое снижение "возможностей импорта". За тот же период рассматриваемый показатель резко упал в нефтеэкспортирующих странах (на 53%) и довольно значительно в наименее развитых странах (на 11%). Однако в группе экспортеров промышленной продукции и группе остальных стран сокращение "возможностей импорта" было меньшим (соответственно на 5 и 2%).

Динамика импорта капитальных товаров в развивающиеся страны в целом следовала динамике "возможностей импорта".

Далеко не столь однозначно привязанной к "возможностям импорта" оказалась динамика доли капитальных товаров в совокупном импорте развивающихся стран. Латинская Америка за период 1980-1985 гг. не только не снизила, но и повысила в своем импорте долю капитальных товаров с 44 до 47%. Для Азии и Африки была характерна противоположная тенденция - снижение этого показателя с 40 до соответственно 37 и 36%.

Групповая статистика проливает дополнительный свет на это явление. Здесь также наиболее потерявшие в "возможностях импорта" страны - нефтеэкспортеры - увеличили долю капитальных товаров в импорте с 42 до 43%. Промышленные экспортеры сохранили ее на прежнем уровне 40%, а вот наименее развитые страны резко снизили указанную долю с 39 до 27%. Меньшим, но также заметным было аналогичное снижение в группе "остальных

стран" - с 42 до 37%.

Общая тенденция, которая здесь просматривается, такова: чем ниже уровень экономического развития конкретной страны, тем выше вероятность того, что ухудшение ее внешних условий воспроизводства приведет к перестройке импорта в сторону уменьшения доли капитальных товаров. И, наоборот, чем выше такой уровень, тем выше вероятность при названных условиях перестройки импорта в противоположном направлении, т.е. в сторону увеличения доли капитальных товаров.

В этой связи становится очевидной дифференцирующая роль ухудшения внешнеэкономических условий развивающихся стран, которое отбрасывает страны "нижнего эшелона" к решению задач непосредственного выживания (даже за счет торможения и без того минимального технического прогресса) и побуждает "верхний эшелон" к попыткам удержаться в международном разделении труда на основе ускоренного технического перевооружения народного хозяйства.

Подобные тенденции привели в 80-е годы к существенным сдвигам в структуре ориентированных на развивающиеся страны потоков капитальных товаров. Географически эти потоки еще больше стали тяготеть к более развитым странам "третьего мира", прежде всего к "новым индустриальным странам". В их отраслевой структуре заметно повысилась доля товаров с высоким технологическим компонентом (продукция электротехнического машиностроения и так называемого конторского оборудования; включающего средства автоматической обработки данных). Если учесть, что опережающий рост торговли по названным двум позициям характерен и в целом для мировой торговли машинотехнической продукцией, то становится очевидным вывод: в современных условиях "сопротивляемость" развивающихся стран к "выталкиванию" их из сферы мировой торговли машинами и оборудованием, не говоря уже о расширении участия в ней, в значительной степени обусловлена масштабами их подключенности к обмену высоко-технологичной продукцией.

В 1980-е годы в ориентированных на развивающиеся страны потоках нематериализованной технологии действовала тенденция к стагнации и даже прямому падению их интенсивности. Наряду с этим наблюдалось некоторое сокращение доли внутрифирменных поступлений за технологию в общих поступлениях из развиваю-

щихся стран, что свидетельствовало о расширении поставок технологий смешанным и чисто национальным предприятиям указанных стран.

Обе тенденции развиваются под воздействием современного этапа НТР. Структурная перестройка в центрах мирового капиталистического хозяйства выдвинула к полусу экономическому роста новейшие наукоемкие отрасли, резко ограничив отрасли традиционные. Естественно, что генерируемые традиционными отраслями потоки технологии также испытали депрессивное воздействие. Но поскольку развивающиеся страны импортируют в большинстве случаев технологию традиционных отраслей, то и ориентированные на эти страны потоки технологии сократились сильнее, чем в МКХ в целом.

С другой стороны, перенос основной деятельности многими ТНК в наукоемкие отрасли несколько снизил их заинтересованность в жестком контроле за обычными (хотя и эффективными) технологиями, что открыло дополнительные возможности закупок таких технологий смешанными и чисто национальными компаниями, а не только филиалами ТНК. Кроме того, на эти возможности наложились меры развивающихся стран по стимулированию импорта технологий именно на базе лицензий и некоторых других форм. Отсюда — рост доли неподконтрольных предприятий в потоках нематериализованной технологии.

Следует отметить, что уже в ближайшие годы характер тенденций в потоках нематериализованной технологии может заметно измениться. Это связано с тем, что до недавнего времени потоки высоких технологий не усиливались в той же мере, в какой возрастали расходы на НИОКР ведущих западных фирм. Однако это связано с лагом (в несколько лет), который отделяет НИОКР от последующего лицензирования. Учитывая, что рост доли НИОКР в продажах западных фирм начался с 1982 г., можно предположить, что лаговый период близок к завершению.

В принципе, это означает, что вскоре может начаться интенсивный международный обмен высокими технологиями, который позволит "разогнать" темпы роста потоков технологии и платежей по ним. Последствия для развивающихся стран могут оказаться двойственными. Так как обмен высокими технологиями в основном осуществляется между центрами МКХ, то снижение доли развивающихся стран в потоках невоплощенной технологии получит еще

один импульс.

Но не исключено, что "верхний эшелон" развивающихся стран расширит свой доступ к высоким и обычным технологиям. Дело в том, что динамика доли НИОКР и доли прибыли в продажах в 1980-е годы в промышленности западных стран, в частности США, является встречной. Так, за 1981-1986 гг. доля расходов на НИОКР в продажах в американской промышленности повысилась с 2,0 до 3,5%, одновременно произошло падение доли прибыли в продажах — с 5,2 до 3,5%. При такой ситуации некоторые фирмы, очевидно, пойдут на передачу высокой технологии независимым компаниям других стран (в т.ч. развивающимся), так как значение лицензионных платежей как средства компенсации расходов на НИОКР и падения прибыли может заметно возрасти.

Во второй главе рассматриваются также вопросы предоставления развивающимся странам инженерно-консультационных услуг и проблема ограничительной деловой практики ТНК в области передачи технологии.

В третьей главе — "Альтернативные источники технологии" исследуется передача технологии через альтернативные по отношению к ТНК потоки. Такие потоки генерируются центрами — мелкими и средними компаниями западных стран, и периферией — экспортирующими технологию национальными компаниями "третьего мира".

Среди мелких и средних компаний (МСК) развитых капиталистических стран весьма активны японские. В их деятельности можно выделить три этапа, которым соответствуют и три стадии передачи технологии в освободившиеся государства.

На первом этапе (1950-е годы) японские МСК располагали достаточным количеством дешевой рабочей силы внутри страны, а их внешние связи сводились преимущественно к экспорту трудоемкой продукции (текстиль и др.). Поэтому передача технологии МСК в те годы была незначительной по объему и побочной по характеру, поскольку "передаваемая" технология сводилась к ее воплощению в экспортируемом продукте.

На втором этапе (1960-е — начало 1970-х гг.) быстрые структурные изменения в экономике Японии и обусловленный ими рост заработной платы, повышение курса иены и конкуренция между МСК побудили их к созданию зарубежных производств, ориенти-

рованных на использование дешевой рабочей силы развивающихся стран. Подавляющая часть таких производств (80% числа предприятий) была создана в Азии, на долю географически близких к Японии Южной Кореи, Гонконга и Тайваня пришлось примерно 60%.

Только начиная со второго этапа, передача технологии МСК в освободившиеся страны стала принимать характер самостоятельного явления. При этом выявилась специфика данного потока технологии. Это прежде всего была передача трудоемкой технологии производства стандартизированного продукта, знаний посредством подготовки персонала и так называемой организационной технологии (методы организации и управления). То, что такая технология менее приспособлена для передачи независимым фирмам в существенной степени объясняет, почему МСК в своей зарубежной деятельности почти всецело опирались на прямые инвестиции.

Третий этап наступил в середине 1970-х годов и продолжается по настоящее время. Для него характерно развертывание МСК собственных НИОКР и налаживание научно-технических связей с крупными корпорациями, перенос акцента на совершенствование техники и технологии и повышение качества продукции. Соответственно и в генерируемых МСК потоках технологии возросла доля научно-технического компонента. Однако общая ситуация для развивающихся стран складывается неоднозначно. С одной стороны, многие МСК переходят в освободившихся странах к местному производству компонентов, которые поставляются не только в Японию, но и расположенным в Азии компаниям с учетом крупного японского капитала, а также местным производителям. Таким образом, японские МСК формируют своего рода "поддерживающую" промышленную структуру в развивающихся странах, привнося через нее все более совершенную технологию.

С другой стороны, технологические лидеры среднего и мелкого бизнеса все больше ориентируют свои зарубежные операции на западные страны. В 1980-82 гг. доля США, Канады и Западной Европы во вновь созданных предприятиях японских МСК превысила 40% (в 1972-75 гг. эта доля не превышала 12%). Одновременно прослеживается тенденция сокращения доли предприятий обрабатывающей промышленности в общем числе предприятий, создаваемых МСК в развивающихся странах. Следовательно, интенсификация потока технологии в данном случае осуществляется на сужающемся базисе. К этому следует добавить, что в 1980-е годы

видимо сократилось и общее число вновь создаваемых зарубежных производств МСК.

Значительный интерес представляет передача технологии из одних развивающихся стран в другие. Процессы дифференциации в развивающемся мире привели к появлению группы стран (и территорий), достигших определенных, порой существенных, успехов в модернизации национальных производственных сил. К ним в первую очередь относятся "новые индустриальные страны" и некоторые другие: Аргентина, Бразилия, Мексика, Индия, Южная Корея, Тайвань, Сянган, Сингапур.

Начальная фаза ускоренного технологического развития производства здесь главным образом была связана с адаптацией западной технологии применительно к местным условиям, что подразумевало упрощение технологии, снижение масштабов ее применения в конкретных производственных системах, учет климатических факторов, переориентация технологии на местное сырье и т.д.

Адаптационная деятельность принесла местным фирмам ограниченный, но важный опыт проведения самостоятельных НИОКР. По мере его накопления и внедрения результатов НИОКР в производство акцент в исследованиях стал смещаться в сторону оригинальных разработок.

Наличие, с одной стороны адаптированной к условиям развивающихся стран технологии, а с другой потенциала для ее совершенствования создает возможности для технологического экспорта из "продвинутой" группы развивающихся стран в остальные страны "третьего мира", а также разумеется, и обмена технологией внутри самой "продвинутой группы".

В последние два десятилетия внутрорегиональный экспорт технологии в развивающемся мире постепенно приобрел черты устойчивого экономического явления. Сравнительный анализ показывает, что и на периферии МСХ экспорт технологии осуществляется во всех существующих в мировой практике формах, т.е. через иностранные прямые инвестиции, контрактные формы и экспорт инвестиционных товаров.

В количественном отношении данный экспорт не столь уж мал. В начале 1980-х годов его кумулятивный итог по пяти странам составил:

1. В сфере зарубежного строительства - около 56 млрд.долл.;
2. в сфере продажи лицензий, предоставления консультацион-

ных и технических услуг – почти 1,5 млрд.долл.;

3. в сфере зарубежных прямых инвестиций в обрабатывающую промышленность – 250 млн.долл.;

4. в сфере комплексного строительства промобъектов (включая предприятия "под ключ") – свыше 6,3 млрд.долл.;

5. в сфере экспорта инвестиционных товаров – свыше 17 млрд.долл.

Одним из лидеров в рассматриваемой группе государств является Южная Корея, которая первенствует в I и 4 категориях, удерживая 2-е место в трех остальных категориях. Особенно велик отрыв Южной Кореи от остальной четверки в зарубежном строительстве, где ее показатели более чем в 3,5 раза превосходят совокупный аналогичный показатель четырех остальных стран.

Однако здесь необходимо учитывать два обстоятельства. Во-первых, из всех пяти категорий, зарубежное строительство отличается наиболее низким технологическим компонентом. Поэтому даже внушительное превосходство в этой категории еще не говорит об интенсивности перевода технологии за рубеж. Во-вторых, быстрое развертывание зарубежной активности южнокорейских строительных фирм было связано с крупными контрактами, полученными ими в странах-экспортерах нефти (главным образом, Саудовской Аравии, Ливии, Ираке, Кувейте). С падением цен на нефть в первой половине 1980-х годов и соответствующим сокращением валютных ресурсов нефтеэкспортеров объем деятельности строительных фирм Южной Кореи за рубежом упал более чем в два раза.

С точки зрения перевода технологии более важное значение имеет лидерство Южной Кореи в экспорте объектов промышленности и инфраструктуры. Значительно опережая в этом отношении Индию и Бразилию, Южная Корея располагает неплохими шансами удержать занятые позиции. Дело в том, что данный раздел технологического экспорта образуется как бы на скрещении зарубежного строительства (где южнокорейские компании весьма конкурентоспособны), экспорта инвестиционных товаров (где Южная Корея вплотную подошла к лидеру по данному разделу – Бразилии) и экспорта лицензий, консультационных и технических услуг (в котором Южная Корея незначительно уступает Индии).

В целом для Южной Кореи характерно динамичное наращивание технологического экспорта при средней его технологической насыщенности. Так, из 2,57 млрд.долл. экспорта предприятий лишь

472 млн.долл. (т.е. 18,4%) приходилось на обрабатывающую промышленность.

Прочное положение в сфере экспорта технологии в рассматриваемой группе стран имеет Индия. Уступая Южной Корее в низкотехнологическом секторе – зарубежном строительстве – Индия лидирует в продаже лицензий, консультационных и технических услуг, опережает остальную четверку в зарубежных прямых инвестициях в обрабатывающую промышленность.

Зарубежные прямые инвестиции развивающихся стран с большим основанием можно рассматривать как форму перевода технологии, чем аналогичные инвестиции ТНК. Это связано с тем, что ИПИ РС весьма часто осуществляются в смешанные предприятия, а эти последние хорошо интегрированы в национальный воспроизводственный процесс. Данные по функциональной структуре капиталовложений свидетельствуют, что индийские инвестиции за рубежом образуют важный канал передачи технологии в принимающие страны.

Так, обследованные 177 действующих смешанных предприятий с индийским зарубежным участием показало, что 58,6% вложений индийской стороны были осуществлены в форме поставок машин, оборудования и т.д., а 8,2% – в форме предоставления ноу-хау. Другое обследование – 87 создаваемых смешанных предприятий – дало еще более высокие результаты. 74,6% индийских вложений предполагалось осуществить в форме поставок инвестиционных товаров, 12,3% – в форме предоставления ноу-хау.

Интересный результат дает сопоставление индийского и южнокорейского экспорта предприятий. Южная Корея значительно опережает Индию по этому показателю (2,57 млрд.долл. и 1,86 млрд.долл. соответственно) и еще более отстает по разделу "экспорт предприятий обрабатывающей промышленности" (472 млн.долл. и 921 млн.долл. соответственно). Поэтому общий вывод по технологическому экспорту Индии можно сформулировать так: при средних темпах его развития он характеризуется повышенной технологической насыщенностью.

Среди трех латиноамериканских стран выделяется Бразилия. Параметры ее технологического экспорта приближаются к соответствующим параметрам Индии. Исключение составляет раздел "экспорт инвестиционных товаров", по которому Бразилия весьма близка к Южной Корее. Аргентина и Мексика являются замыкающими странами, значительно уступая в объеме технологического

экспорта Южной Кореи, Индии и Бразилии. Но и здесь есть исключения. По разделу "ИПИ в обрабатывающую промышленность" Аргентина и Мексика опережают Бразилию, по разделу "экспорт инвестиционных товаров: оба "аутсайдеры" в целом находятся на уровне Индии (Аргентинский показатель несколько выше, а мексиканский несколько ниже индийского).

В Заключении подводятся итоги проведенного исследования.

В 1980-е годы комплекс основных тенденций передачи технологии развивающимся странам проявился вполне отчетливо. Быстрые структурные сдвиги в экономике развитых капиталистических стран в сочетании с другими факторами предопределили ухудшение внешних условий воспроизводства большинства развивающихся стран. Как следствие, импорт технологии этими странами обнаружил тенденцию к стагнации и даже прямому сокращению. Лишь небольшая группа стран, главным образом, новые индустриальные страны Азии, оказалась способной наращивать импорт технологии и повышать его эффективность.

Тем не менее, на фоне этой ситуации обозначились тенденции, потенциально способные улучшить положение развивающихся стран. Активно действуют в сфере передачи технологии мелкие и средние компании развитых капиталистических стран. Их технология лучше приспособлена к условиям развивающихся стран и часто не требует адаптации. Развивается обмен технологией между самими развивающимися странами. Эти факты свидетельствуют о том, что передача технологии развивающимся странам в рамках МКХ является вариантным процессом, способным генерировать самые разнообразные тенденции. Поэтому и перспективы развивающихся стран в плане использования трансферта технологии для модернизации национальных производительных сил во многом определяются и будут определяться их способностью учитывать и использовать данные тенденции.

Основные положения и выводы диссертации изложены в следующих работах соискателя:

1. "Международные компании стран Востока и ТНК". - Тезисы конференции аспирантов и молодых научных сотрудников ИВ АН СССР. М.: 1985 (0,2 п.л.).

2. "О новых формах инвестиций ТНК в развивающихся странах". - Тезисы конференции аспирантов и молодых научных сот-

рудников ИВ АН СССР. М.: 1987 (0,2 п.л.).

3. "Объем и структура иностранных инвестиций в новых индустриальных странах". Там же (0,2 п.л.).

4. "Механизм и формы передачи технологии развивающимся странам" (в соавторстве). - Народы Азии и Африки. 1988, № 6. (0,4 п.л.).

Русанов