

Екатерина Сидорова
**ОСОБЕННОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ РОССИЙСКИХ
ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ В УСЛОВИЯХ
ИНТЕРНАЦИОНАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИЙ***

В статье раскрыты особенности функционирования российских транснациональных корпораций с точки зрения основных способов международного производства, а именно: внешняя торговля, способы производства, не связанные с участием в капитале, и создание зарубежных филиалов посредством прямых иностранных инвестиций. Данный процесс проанализирован в условиях интернационализации инноваций и сделан ряд выводов.

Ключевые слова: транснациональные корпорации, внешняя торговля, прямые иностранные инвестиции, способы международного производства, не связанные с участием в капитале, интернационализация инноваций.

Табл. 1. Лит. 12.

Катерина Сидорова
**ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ РОСІЙСЬКИХ
ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ В УМОВАХ
ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙ**

У статті розкрито особливості функціонування російських транснаціональних корпораций з точки зору основних способів міжнародного виробництва, а саме: зовнішня торгівля, способи виробництва, не пов'язані з участю в капіталі, та створення закордонних філій за допомогою прямих іноземних інвестицій. Даний процес проаналізовано в умовах інтернаціоналізації інновацій та зроблено ряд висновків.

Ключові слова: транснаціональні корпорации, зовнішня торгівля, прямі іноземні інвестиції, способи міжнародного виробництва, не пов'язані з участю в капіталі, інтернаціоналізація інновацій.

Ekaterina Sidorova¹
**PECULIARITIES OF RUSSIAN TRANSNATIONAL
CORPORATIONS FUNCTIONING UNDER THE CONDITIONS
OF INNOVATIONS' INTERNATIONALIZATION**

The article reveals the peculiarities of Russian transnational corporations functioning in terms of the key modes of international production, namely: foreign trade, non-equity modes of international production, and establishing foreign affiliates by means of foreign direct investment. This process is analyzed in the view of innovations' internationalization, and several conclusions are carried out.

Keywords: transnational corporations; foreign trade; foreign direct investments; non-equity modes of international production; internationalization of innovations.

Постановка проблемы. В настоящий момент ключевыми субъектами мировой экономики являются транснациональные корпорации, международное производство которых более не ограничивается исключительно прямыми иностранными инвестициями, с одной стороны, и торговлей — с другой. Значимость способов организации международного производства, не связанных

* Статья подготовлена в рамках государственного задания Министерства образования и науки РФ Ярославскому государственному университету им. П.Г. Демидова в 2013 г., НИР №6.7884.2013.

¹ Candidate of Economic Science, Research Assistant, Yaroslavl Demidov State University, Russia.

с участием в капитале, возрастает, в том числе в России. Для национальной экономики данная тема особо актуальна в сфере инноваций.

Анализ последних исследований и публикаций. Актуальность проблем функционирования транснациональных корпораций, а также их взаимосвязь и взаимодействие с различными сферами мировой экономической системы определяет изучение отдельных аспектов многими зарубежными и, в меньшей степени, отечественными учеными. Исследования в этой области нашли отражение в работах Дж. Даннинга [7], А.А. Пахомова [3], Е.В. Сапир [4] и других. Международные экономические организации периодически публикуют доклады о развитии мировой экономики, в том числе об основных тенденциях и направлениях деятельности крупных корпораций. Так, Доклад о мировых инвестициях ЮНКТАД в 2011 г. был посвящен способам организации международного производства, не связанных с участием в капитале, и развитию [12].

Целью исследования является анализ особенностей функционирования российских транснациональных корпораций в условиях интернационализации инноваций и формулировка на его основе ряда существенных выводов.

Основные результаты исследования. В настоящее время одна из ключевых тенденций развития мировой экономики состоит в усилении процессов интеграции и взаимодействия воспроизводственных структур разных стран, важным движущим фактором которых является деятельность транснациональных корпораций (ТНК) [7]. Необходимо особо выделить, что в настоящее время значимость способов организации международного производства, не связанных с участием в капитале (СНУК), возрастает: в 2010 г. объем продаж в рамках этих механизмов превысил 2 трлн. дол. США, главным образом в развивающихся странах. СНУК включают в себя подрядное промышленное производство, аутсорсинг услуг, подрядное сельскохозяйственное производство, франчайзинг, лицензирование, управленческие контракты и другие типы договорных взаимоотношений, посредством которых ТНК координирует деятельность в рамках своих глобальных производственно-сбытовых цепочек и оказывает влияние на управление компаниями принимающих стран, не участвуя в капитале этих компаний. По данным ЮНКТАД, международное производство ТНК за счет СНУК будет значимым почти для трети опрошенных в 2014 г. (по сравнению с 1/4 в 2012г.). При этом объем экспорта из стран-базирования ТНК будет снижаться в среднесрочной перспективе вследствие развития глобальных производственных сетей [12].

Ключевые преимущества СНУК для ТНК: относительно низкие первоначальные капитальные затраты; низкие риски; гибкие возможности для адаптации к изменениям в цикле деловой активности и спросе; стимулирование непрофильной деятельности, которая зачастую может осуществляться другими операторами при более низких издержках. Однако, создавая филиал посредством ПИИ, ТНК заявляет о своей долгосрочной приверженности делу развития принимающей страны. Привлечение ПИИ является также оптимальным вариантом для стран, имеющих ограниченный производственный потенциал. В конечном счете, выбор ТНК между ПИИ, СНУК и торговлей зависит от ее стратегии, относительных издержек и выгод, сопряженных с

этим риском и практической применимости существующих вариантов. В одном случае СНУК могут заменить ПИИ, а в другом — дополнять друг друга.

В России, согласно исследованиям ЮНКТАД, существует 10 частных компаний, которые относятся к крупнейшим ТНК мира: «Лукойл», «Евраз», «Северсталь», «Вымпелком», «Система», «Мечел», «Русал», «Норильский Никель», «Мобильные Телесистемы», «ТМК». Однако большая часть из них является сырьевыми компаниями. Всего в мире насчитывается более 100 тыс. ТНК и около 900 тыс. их зарубежных филиалов. При этом в России в настоящее время созданы лишь 116 ТНК (0,11% мирового количества) и около 2 тыс. филиалов (0,24% мирового количества) [12], что не позволяет национальной экономике в полной мере раскрыть свой потенциал. Индекс транснационализации отечественных корпораций формируется в основном за счет высокой доли зарубежных продаж, а не стоимости заграничных активов.

Кроме того, каждый год Международная франчайзинговая ассоциация составляет рейтинг 100 самых успешных международных франчайзинговых компаний, осуществляющих свою деятельность, по крайней мере, в 2 странах. Стоит отметить, что российские франчайзинговые компании в данном рейтинге отсутствуют, однако некоторые из представленных компаний осуществляют свою деятельность и в нашей стране: например, "McDonald's", KFC, "Baskin-Robbins", "Yves Rocher", "Cinnabon" и другие [10]. В 2011 г. в России действовали 305 иностранных франчайзинговых корпораций из 595 существующих в мире (для сравнения, в 1996 г. их было всего 33). При этом на долю международных франчайзеров в России приходится от 30 до 40% общего количества данных операций [12].

Более того, роялти и лицензионные платежи-выплаты в 2011 г. составили 6,1 млрд. дол. США (в 2005 г. — 1,6 млрд. дол. США) или около 2% мирового объема данных платежей (в 2005 г. — 1,12%). В национальной экономике лицензионные выплаты значительно более масштабны, чем лицензионные поступления, что говорит о том, что страна преимущественно закупает новые технологии, а не продает собственные высокотехнологичные продукты. Динамика подачи патентных заявок России, составленная Всемирной организацией интеллектуальной собственности, иллюстрирует, что наибольший рост в последние годы наблюдается в сфере регистрации товарных знаков и промышленных образцов [11].

Относительно транснационального аутсорсинга услуг, Россия не входит в десятку лидеров, основными актерами здесь являются Китай, США, Япония, Германия. Однако в рейтинге «100 лучших аутсорсинговых компаний мира», ежегодно составляемого Международной отраслевой ассоциацией аутсорсинга, в 2012 г. в список «5 лучших восходящих звезд России» включены следующие компании: "Artezio", "Auriga", "First Line Software", "Reksoft", "SaM Solutions" [9]. Компания "Sourcing Line" составила всестороннюю базу статистических данных по развитию аутсорсинга в разных странах мира. Согласно данному рейтингу, Россия занимает 24-ую позицию из 38 стран. При этом самый низкий показатель — количество и качество существующих ресурсов и профессиональных навыков (3,4 балла из 10). Компания "Gartner" определила 30 наиболее привлекательных стран для глобального аутсорсинга услуг.

Несмотря на то, что Россия вошла в данный рейтинг, было зафиксировано снижение качества её образовательной системы и ухудшение показателей по параметру издержек [8].

Таким образом, приведенные рейтинги и статистические данные свидетельствуют о недостаточном уровне развития СНУК в России. Выбор российских корпораций между ПИИ, СНУК и внешней торговлей в настоящее время остается за последней, хотя наиболее эффективно для национальной экономики активное развитие первых двух способов международного производства. Подтверждают данное утверждение значения отдельных показателей России за 2004–2011 гг., приведенные в табл. 1.

Таблица 1. Отдельные показатели России, 2004–2011 гг.*

| Показатель | 2011, млрд. дол. США | Годовой темп прироста, % | | | | | | | |
|---|----------------------------|--------------------------|------|-------|-------|-------|-------|-------|------|
| | | 2004 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 |
| Экспорт товаров и услуг | 522 | 34,8 | 33,1 | 24,5 | 16,7 | 33,1 | -35,7 | 32 | 30,4 |
| Импорт товаров и услуг | 323,8 | 28 | 28,7 | 31 | 36 | 30,6 | -34,3 | 29,7 | 30,2 |
| Лицензионные платежи и роялти-поступления | 0,868 | 30,9 | 14,4 | 15 | 32,4 | 14,4 | 8,9 | 26,6 | 38,9 |
| Лицензионные платежи и роялти-выплаты | 6,105 | 54 | 45,6 | 25,7 | 40,2 | 63,7 | -10,6 | 23,4 | 20,5 |
| Приток ПИИ | 18,4 | 38,9 | 38,8 | 4,6 | 103,2 | -2,8 | -41,1 | -13,2 | 33,3 |
| Отток ПИИ | 19 | 629,3 | -73 | 474,9 | 186,1 | 137,7 | -20 | -41,2 | 85,4 |

* составлено по данным [1; 2; 11].

Итак, согласно табл. 1, в абсолютном выражении наибольшими показателями являются экспорт и импорт товаров и услуг, которые в несколько десятков раз больше остальных показателей. Величина притока ПИИ практически равна их оттоку (96,7%). Кроме того, отток ПИИ в 27,5 раза меньше, чем экспорт товаров и услуг; приток ПИИ в 17,6 раза меньше, чем импорт товаров и услуг. Лицензионные платежи и роялти являются самыми низкими показателями из всех, при этом выплаты в 7 раз больше поступлений. Если говорить о динамике анализируемых показателей, то в 2011 г. наибольший темп прироста имел отток ПИИ, а наименьший – лицензионные платежи и роялти-выплаты. Также в национальной экономике наблюдается скачкообразное движение ПИИ по сравнению с остальными показателями.

Использование ТНК СНУК актуально и в сфере инноваций. В условиях постоянно растущей жесткой рыночной конкуренции между ТНК на первый план постепенно стала выходить новая модель «открытых инноваций» (термин, введенный в 2003 г. Г.Б. Чесбро [6]), базирующаяся на широком использовании крупными компаниями в инновационном процессе внешних источников новых технологий и ноу-хау, а также создании ими многоуровневых исследовательских коллабораций. По данным количественного исследования, ситуация с соотношением приоритетности развития собственных научных центров и готовностью использовать инструменты открытых инноваций различается по отраслям, отражая как их специфику, так и различную скорость движения в направлении углубления инновационной деятельности. Так, в России в большинстве отраслей промышленности и в сфере услуг на

первое место выходит задача создания корпоративного научного центра, но в секторе информационных технологий, финансов и ТЭК приоритетом является развитие инструментов открытых инноваций.

Сопоставляя степень внимания компаний к внешним разработчикам, в целом необходимо выделить следующие особенности. Данные количественного исследования показывают, что на первом месте среди российских партнеров крупных компаний стоят ВУЗы и предприятия, созданные при них (67%). Далее следуют отраслевые научные институты и предприятия среднего бизнеса (56%). С небольшим отрывом от них идут предприятия крупного бизнеса и отдельные разработчики (53%). Менее половины опрошенных работают с институтами РАН и предприятиями малого бизнеса (44%). Замыкают список партнеров технопарки, бизнес-инкубаторы, акселераторы (37%). Работа с зарубежными крупными компаниями оказалась самым распространенным типом взаимодействия для крупного бизнеса (самый популярный российский партнер – вузы – собрал только 67% голосов). Для малого и среднего бизнеса зарубежные крупные компании также вышли на первое место, правда, разделяя его с отечественными индивидуальными разработчиками (по 64%). Другими важными субъектами партнерства для крупных компаний выступают за рубежом компании среднего размера (47%). Остальные субъекты взаимодействия упоминались значительно реже: отдельных зарубежных разработчиков упомянули 28% компаний-респондентов крупного бизнеса, университеты, малые предприятия и технопарки собрали по 22% их голосов. Для малых и средних российских компаний относительно значимыми оказались отдельные зарубежные разработчики (55%) [5].

В результате проведенного научного исследования были сделаны следующие **выводы**:

1. В настоящее время значимость способов организации международного производства, не связанных с участием в капитале, возрастает.

2. Выбор российских корпораций между ПИИ, СНУК и внешней торговли в настоящее время остается за последней, хотя наиболее эффективно для национальной экономики активное развитие первых двух способов международного производства.

3. В России в секторе информационных технологий, финансов и ТЭК приоритетом является развитие инструментов открытых инноваций. Отечественный бизнес сотрудничает с национальными и зарубежными организациями. Работа с иностранными крупными компаниями оказалась самым распространенным типом взаимодействия для крупного бизнеса. Для малого и среднего бизнеса зарубежные крупные компании также вышли на первое место, правда, разделяя его с отечественными индивидуальными разработчиками.

1. Внешняя торговля // Федеральная служба государственной статистики, 27.03.2013 // www.gks.ru.

2. Инвестиции в России. 2012: Стат. сборник. – М.: Росстат, 2012. – 391 с.

3. Пахомов А.А. Экспорт прямых инвестиций из России: очерки теории и практики. – М.: Институт Гайдара, 2012. – 368 с.

4. Сапир Е.В. Глобальные стратегии ТНК и формирование международного производства: учебное пособие. – Ярославль: ЯрГУ, 2008. – 132 с.

5. Управление исследованиями и разработками в российских компаниях: Национальный доклад. – М.: Ассоциация менеджеров, 2011. – 80 с.
6. Chesbrough, H.W. (2003). Open Innovation – The New Imperative for Creating and Profiting from Technology. Harvard Business School Publishing Corporation. 194 p.
7. Dunning, J. (1993). Multinational Enterprises and the Global Economy. Wokingham. 274 p.
8. Gartner's 30 Leading Locations for Offshore Services, 2010–2011, 25.02.2013 // www.gartner.com.
9. The 2012 Global Outsourcing 100 Sublists, 20.03.2013 // www.iaop.org.
10. Top 100 Global Franchises 2012, 26.03.2013 // www.franchisedirect.com.
11. WIPO statistics database (2013). Statistical Country Profiles. Russian Federation, 20.03.2013 // www.wipo.int.
12. World Investment Report 2011: non-equity modes of international production and development. United Nations Conference on Trade and Development. UN, New York and Geneva. 251 p.

Стаття надійшла до редакції 4.04.2013.