

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение высшего образования
«Дальневосточный федеральный университет»

ШКОЛА ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

Кафедра мировой экономики

Сказина Ксения Евгеньевна

**РОЛЬ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ В РАЗВИТИИ
ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ**

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА

по образовательной программе подготовки
магистров

по направлению 38.04.01 «Экономика»

«Международная экономика: инновационно-технологическое развитие»

г. Владивосток
2018

Оглавление

Введение	4
1 Теоретические основы деятельности транснациональных компаний.....	8
1.1 Концептуальное развитие и история формирования транснациональных компаний	8
1.2 Современные стратегии транснациональных компаний	17
2 Положение транснациональных компаний в международной экономике	27
2.1 Роль транснациональных компаний в развитии национальной инновационной экономики	27
2.2 Тенденции воздействия транснациональных компаний на процесс развития мировой инновационной экономики	45
3 Влияние транснациональных компаний на отечественную инновационную экономику	68
3.1 Роль транснациональных корпораций в инновационной модернизации экономики России.....	68
3.2 Барьеры и пути их преодоления в развитии отечественных ТНК, как фактора инновационного развития России.....	79
Заключение	96
Список использованных источников	99
Приложения	106

Введение

Актуальность выбранной темы диссертационного исследования обусловлена возрастающей ролью транснациональных компаний в развитии инновационной экономики. Сектор инновационной экономики появился в промышленности передовых стран со времен первой научно-технической революции и с тех пор стал доминирующим сектором экономики с передовыми технологиями и высокой производительностью труда. Транснациональные компании являются основными участниками инновационного процесса, осуществляя и финансируя значительную часть НИОКР, заключая различные соглашения о проведении исследований с университетами, научно-исследовательскими учреждениями и другими организациями. По данным ЮНКТАД доля затрат транснациональных компаний в общенациональных затратах на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы превышает 65%, а в среднем по развитым странам достигает 70%. Имея доступ к сравнительным преимуществам стран по всему миру, транснациональные компании обеспечивают высокий уровень эффективности своей деятельности. Активная инновационная деятельность позволяет транснациональным компаниям регулировать процесс производства и распределения инновационной продукции, содействуя экономической интеграции в мире и расширяя возможности экспансии на рынки развитых и развивающихся стран.

Цель исследования заключается в определении роли транснациональных компаний в развитии инновационной экономики. В соответствии с целью исследования были определены следующие задачи:

- исследовать концептуальное развитие и историю формирования транснациональных компаний;
- рассмотреть современные стратегии транснациональных компаний;
- определить роль транснациональных компаний в развитии национальной инновационной экономики;

- выявить тенденции воздействия транснациональных компаний на процесс развития мировой инновационной экономики;
- определить роль транснациональных корпораций в инновационной модернизации экономики России;
- выявить барьеры и найти пути их преодоления в развитии отечественных ТНК, как фактора инновационного развития России.

Объектом диссертационного исследования является деятельность транснациональных компаний в мировой инновационной экономике. В качестве предмета исследования выступает непосредственно инновационная деятельность транснациональных компаний, ее влияние на географию НИОКР.

В процессе написания диссертационной работы мы опирались на труды ученых, внесших наибольший вклад теории и концепции транснациональных компаний. Вопросами, связанными с барьерами входа на рынок для зарубежных предприятий, занимались С. Хаймер, Ч. П. Киндлебергер, Е. Кэйвз, Г. Джонсон. Их исследования отражены в теории монополистических преимуществ.

В теории интернализации (Дж. Даннинг, М. Портер) исследуется взаимосвязь прямых иностранных инвестиций транснациональных компаний и внешней торговли, а также обосновывается необходимость создания для ТНК зарубежных филиалов и проведения коллективных НИОКР.

Р. Робинсон, Дж. Робинсон, П. Самуэлсон, Р. Барнер, К. Саван, А. Ю. Юданов, Э. А. Грязнов занимались развитием терминологии понятия «транснациональная компания». Изучением сущности и развития транснациональных компаний занимались В. Ю. Чернова, Е. А. Степанов, А. Э. Х. Эльшериф, Ц. Лоу.

Вопросы инновационной деятельности транснациональных компаний отражены в работах О. В. Никулиной, М. А. Никитенковой, П. М. Бетсиса, Т. А. Толмачевой, И. Н. Шапкина, В. В. Горецкого, А. О. Ульянова, М. К. Басковой, И. А. Петиненко, Е. Н. Соболевой, Н. А. Редчикова.

Влияние транснациональных компаний на процессы глобализации и интернализации вывел конкурентную борьбу на значительно более высокий

уровень, где для удовлетворения нужд потребителей необходимы инновационные продукты, встает необходимость поиска путей производства с применением новых разработанных технологий. Поэтому в работе с помощью проведенного регрессионного анализа определялась взаимосвязь между показателем конкурентоспособности и инновационным индексом.

На сегодняшний день развивающиеся рынки являются не только источником дешевой рабочей силы, но и источником прорывных инноваций. Для оценки дифференциации развивающихся стран использовался кластерный анализ. Цель исследования состояла в выявлении социально-экономических групп развивающихся стран. Необходимость анализа состояла в определении лидеров и аутсайдеров развивающегося мира для прогноза, где следует ожидать распространения филиалов и НИОКР-лабораторий ТНК, какие страны смогут в обозримом будущем догнать развитые страны по инновационному развитию. Мы провели анализ рейтингов крупнейших ТНК, выделили лидирующие компании, базирующиеся в развивающихся странах, определили их отраслевую принадлежность. Следующим этапом было сравнение результатов кластерного анализа и рейтинга ТНК.

В процессе работы над диссертацией были использованы ежегодные отчеты ЮНКТАД, Всемирного Банка, Всемирного Экономического Форума, отчетность по инновационному индексу INSEAD и WIPO, а также информация, изложенная в Национальном докладе об инновациях в России, подготовленном РВК. Статистической базой исследования послужили официальные российские и зарубежные статистические ежегодники (издания Росстата, данные Всемирного Банка). Также использовалась информация как отечественной, так и зарубежной печати, в том числе публикации в журналах Fortune и Forbes.

Основные результаты научного исследования заключаются в следующем:

– в результате проведения регрессионного анализа подтвердилась корреляционная зависимость между показателями конкурентоспособности и инновационным индексом. Выявлено, что важнейшим показателем, обеспечивающим национальную конкурентоспособность, являются ТНК;

– на основе анализа рейтинга Fortune Global 500, данными исследования Global Innovation 1000 за 2017 г. было установлено, что наибольшее развитие инновационная экономика получила в странах, которые обладают наибольшим количеством материнских ТНК, а также с ТНК, которые относятся к секторам с высокой интенсивностью проведения НИОКР;

– проанализировав географию движения прямых иностранных инвестиций на основе доклада UNCTAD «О мировых инвестициях» за 2017 г., мы определили, что страны, которые не только являются лидерами по притоку прямых иностранных, но и источниками прямых иностранных инвестиций, занимают ведущее положение по инновационному развитию;

– проведя кластерный анализ развивающихся стран, было выявлено, что к лидерам развивающегося мира по социально-экономическому развитию за 2014 г. относятся Гонконг (Китай) и малые нефтедобывающие страны (Кувейт, Катар). Таким образом, следует ожидать дальнейшего распространения филиалов и НИОКР-лабораторий ТНК в данных странах.

Практическая значимость диссертации определяется тем обстоятельством, что ориентация на инновационную экономику является приоритетным направлением для экономики России, а определение роли ТНК в данном секторе позволит выявить возможные пути и способы обеспечения инновационного развития. Данные научные труды могут быть полезны при структурировании и уточнении перспектив инновационного развития крупных отечественных компаний, ориентированных на транснациональный бизнес. Материалы исследования могут использоваться в преподавании дисциплин по специальности «Мировая экономика». Работа может быть интересна лицам, изучающим проблемы инновационного развития и ТНК.

Структура диссертации обусловлена характером сформулированных целей и задач исследования. Работа состоит из введения, 3 глав, 6 параграфов, заключения, 2 приложений, 21 таблицы, 39 рисунков, список использованных источников составляет 66 наименований.

1 Теоретические основы деятельности транснациональных компаний

1.1 Концептуальное развитие и история формирования транснациональных компаний

В современных мировых хозяйственных отношениях важную роль играют транснациональные корпорации, завоевывая большее количество рынков сбыта и расширяя свое влияние. Ключевыми факторами в данных выступают процессах выступают глобализация и интеграция мировых отношений. Отечественные и зарубежные ученые исследовали феномен транснациональных компаний в большом объеме, что привело к возникновению теорий и концепций ТНК, сформированных в 60-е годы в XX в.

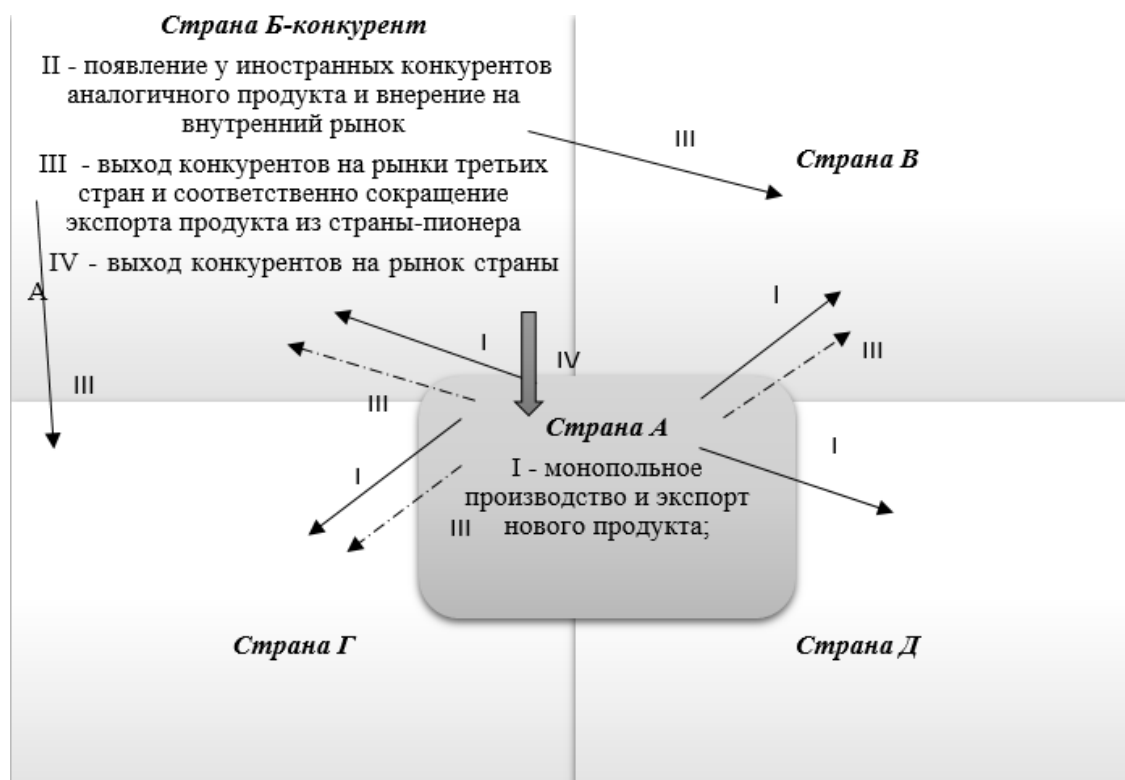
В экономической теории существует достаточное количество концепций, описывающих феномен транснациональных компаний по причине их активного роста во второй половине XX в. К основным теориям можно отнести труды С. Хаймера, где описывается значение для компании иметь превосходства перед местными конкурентами при вложениях посредством прямых иностранных инвестиций, Р Коуза о том, что есть специфический рынок внутри корпорации и Р. Вернона, объясняющий в концепции жизненного цикла продукта деятельность транснациональных компаний.

Исследователи при определении сущности ТНК уделяют достаточное внимание монополистической природе. Теория монополистических преимуществ основывается на том, что иностранный инвестор находится в наименее благоприятном положении по сравнению с местным (из-за барьеров входа). Поэтому компании для успешного входа на зарубежный рынок необходимо иметь монополистические преимущества. К ним могут относиться лучшая технология, уникальные управленческие способности, доступ к капиталу, более совершенная организационная структура.

Так, Ч. Киндлебергер считает, что корпорация обязана расширять деятельность за рамки национальных границ, так как рост компании осуществляется при использовании монополистических преимуществ.

Дж. Гэлбрейт указывает на важность трансграничных операций из-за технологических причин. Он подчеркивает, что сложность в производстве современной продукции, а также сбыт и обслуживание нуждаются в создании за рубежом сетей производственных, сбытовых и других функциональных отделов. Дж. Даннинг считает, что транснациональная компания – это фирма, которая осуществляет ПИИ. Р. Робинсон относит к транснациональной компании фирму, в которой зарубежное предпринимательство является равнозначным деятельности материнского филиала в стране базирования.

На основе теории роста фирмы Р. Вернон разработал модель жизненного цикла продукта [38, с. 12]. Для транснациональных компаний она имеет иной вид. В международной модели учитывается деятельность стран-конкурентов. Схематично модель представлена на рисунке 1.



Источник: [38,12]

Рисунок 1 – Международный цикл жизни продукта

Основная идея концепции – налаживание производства за рубежом обеспечивает увеличение жизненного цикла товара. Также расширение

производства за национальные границы может быть выгоднее из-за низких переменных издержек, возможности обхода таможенной пошлины, укрепление позиций на международных рынках в условиях конкуренции.

Теория уклонения от налогов исходит из положения, что ПИИ находятся в зависимости от налоговой системы принимающей страны. Высокий уровень налоговых ставок является причиной, по которой фирма будет искать легальные и нелегальные пути снижения затрат на налоговые выплаты. Часто корпорации ищут те страны для размещения своих филиалов, где наименьшее налогообложение и используются трансферты для обеспечения мобильности товаров между филиалами.

Данные проблемы решаются посредством открытия филиалов в странах с минимальным налогообложением, а также используются трансфертные цены при движении товаров между филиалами корпораций.

Рассмотрим теорию транзакционных издержек, авторами которой являются Вильямсон (1975 г.) и Тис (1986 г.). В данной концепции раскрываются результаты выбора между различными формами входа на рынок. На окончательный выбор между рынком и созданием иерархии (это может быть осуществление экспорта, создание совместного предприятия или дочерней компании) влияют транзакционные затраты. Корпорация будет придерживаться стратегии экспорта при низких инвестиционных издержках и минимальном риске. Обратная ситуация, если затраты на инвестиции значительны и имеет место высокий риск, то предприятие останавливается на создании дочерней фирмы.

В 70-е годы экономистами П. Бакли и М. Кэссоном была разработана модель интернализации в производстве промежуточных наукоёмких продуктов, в которой упор делается не только на несовершенство рынка, но и на отдельные факторы, специфические для фирмы, отрасли, региона, страны. [55, с. 431]. Теория отвечает на вопрос, почему корпорация переходит от стратегии кооперации к созданию иерархии – сети филиалов и дочерних фирм. Модель основана на теории транзакционных издержек и исходит из существования

несовершенство рынка, что приводит к снижению эффективности рыночного обмена.

Размер транзакционных издержек является причиной выбора для корпорации осуществления интернализации или экстернализации – внутреннее или внешнее использование конкурентных преимуществ, которыми обладает корпорация (к примеру, знания, стоимость деловых связей фирмы). Недостатками внешнего использования новшеств по отношению к фирме посредством кооперации являются:

- низкий контроль над конкурентным преимуществом;
- вероятность нарушения деловых связей;
- возникновение транзакционных затрат.

Теория интернализации является базой для дальнейших исследований (Дж. Даннинг, М. Портер), в которых было ее включение в более крупные концепции, показывающие взаимосвязь ПИИ с конкурентными преимуществами и интернализации. Так, Дж. Даннинг подчеркивает роль ТНК в создании, использовании и совершенствовании технологий, отличающихся комплексностью применения, таких, как микроэлектроника, робототехника, лазерная технология и биотехнология. В современных условиях интернализация рынков осуществляется через соглашение ТНК разных стран о создании совместных производств, проведении коллективных НИОКР, взаимном лицензировании новых технологий и продуктов, а также на основе разнообразных соглашений ТНК с внешними поставщиками и подрядчиками, что усиливает конкурентные преимущества компаний. Однако следует отметить, что исследования деятельности ТНК показали неэффективность полной интернализации.

Единого термина транснациональной компании до сих пор не сформировано, поскольку это достаточно сложный и многогранный феномен.

Корпорации называют многонациональными, транснациональными, планетарными, глобальными, мировыми, межнациональными, наднациональными, интернациональными, международными. Многообразие

понятий существует, поскольку при анализе деятельности корпораций применяются разные количественные и качественные критерии.

В подавляющем большинстве исследований советских и российских ученых при определении понятия транснациональной корпорации основным критерием является осуществление трансграничных экономических операций.

А. Ю. Юданов под транснациональной корпорацией подразумевает предприятие, в собственности которой есть зарубежные филиалы, а также все элементы транснациональной компании являются составными части единого механизма, действующего в глобальном масштабе. Цель формирования транснациональной компании - достижение устойчивого положения фирмы к кризисным ситуациям в мировой и национальной экономиках.

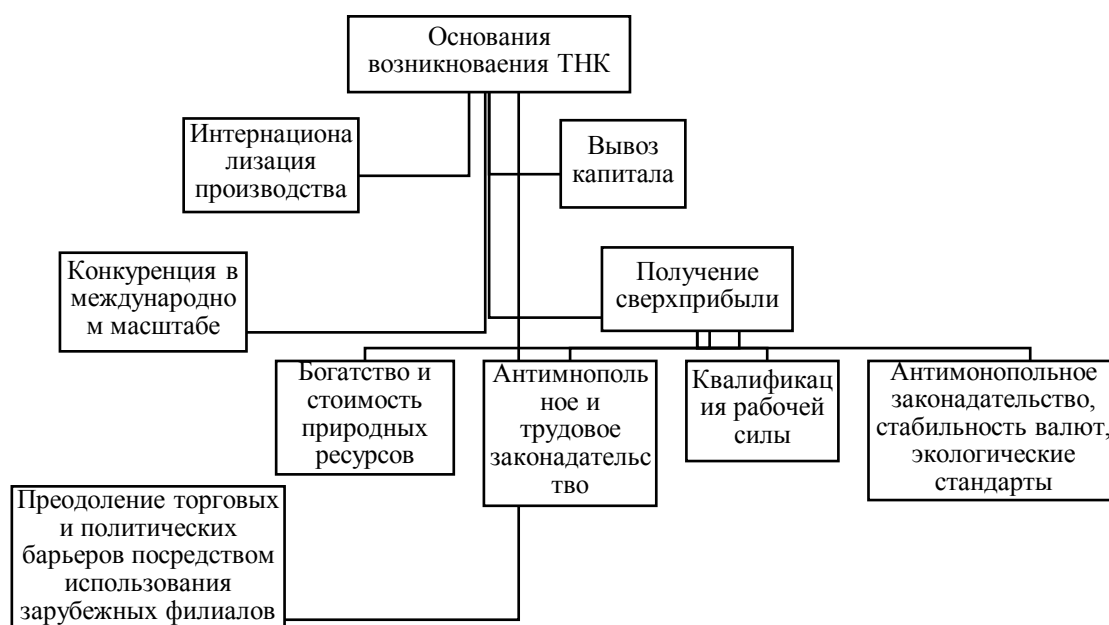
Э. А. Грязнов дает понятие транснациональной компании как «фирмы, владеющие или контролирующие производственные активы в двух и более странах».

Из представленных понятий транснациональной компании можно понять, что у каждой из них есть различные и схожие критерии. Поэтому единой точки зрения пока нет, и ученые продолжают предлагать новые термины и понятия.

В соответствии с понятием, сформулированным на Конференции ООН по торговле и развитию, транснациональная корпорация – это фирма, объединяющая юридические лица любых организационно-правовых форм и видов деятельности в двух или более странах, а также проводит единую политику и стратегию благодаря одному или нескольким центрам принятия решений.

В результате глобализации экономических процессов транснациональную деятельность рассматривается как наиболее зрелый этап интернационализации. Транснациональные компании при производстве и сбыте своих товаров или услуг на внешних рынках подводят к процессу интернационализации и факторы и средства производства. В дальнейшем транснациональные компании выступают как фактор глобальных финансовых трансформаций.

На рисунке 2 представлено, что преимущества транснациональных компаний являются и причинами их формирования.



Источник: [46,137]

Рисунок 2 – Причины возникновения ТНК

Было установлено совпадение по временным периодам этапов развития транснациональных компаний с этапами развития мировой валютной системы, что позволяет определить наиболее существенные характеристики транснациональных компаний. Данная взаимосвязь представлена в Таблице 1.

Таблица 1 – Этапы эволюции ТНК

Период	Этап развития ТНК	Этап развития мировой валютной системы
1900-1928 гг.	Формирование	Парижская (золотовалютный стандарт)
1929-1945 гг.	Становление	Генуэзская
1946-1972 гг.	Развитие	Бреттон-Вудская
1973-1985 гг.	Процветание	Ямайская (моновалютная -долларовая)
1985-2000 гг.	Глобализация	Ямайская и Европейская
Современный этап	Метакорпоратизация	Ямайская (бивалютная –евро-долларовая)
Новейший этап	Информатизация	Создание электронной валютной системы

Источник: [46,138]

Уровень транснационализации для первых трех этапов развития транснациональных компаний, характеризуется альтернативным использованием отходов, производственных мощностей, торгово-коммерческих сетей и связан с финансовыми возможностями традиционного производства товаров. Различие последующих этапов транснационализации заключается в снижении роли основного производства. Главной целью деятельности транснациональных компаний уже не является экспансия в собственные и связанные сферы производства, происходит отрыв финансовых интересов от интересов производства. Получение экономических выгод, происходит благодаря расширению направления применения капитала за пределы национальных экономик.

Поэтапный анализ развития транснациональных компаний позволяет сделать вывод, что они не только подталкивают мировую экономику к глобализации и формируют ее характер в современных реалиях, но и являются объективным порождением экономических процессов и продуктом глобализации и транснационализации. Этапы развития ТНК происходили параллельно с трансформацией их поколений представлены в Таблице 2.

Таблица 2 – Этапы развития ТНК

Поколение ТНК	Период развития	Особенности
I	Конец XIX в. до начала Первой мировой войны	Добыча сырья в колониальных странах Азии, Африки, Латинской Америки и ее переработка в метрополиях
II	Период между двумя мировыми войнами	Производство военной техники
III	После окончания Второй мировой войны и распада колониальной системы (1945-1960 гг.)	Усиление влияния зарубежных производственных подразделений как в развивающихся, так и в развитых странах
IV	С 1970-1980-х годов до начала XXI в.	Концентрация производства и капитала в ТНК – лидерах в сфере крупного международного бизнеса
V	С начала XXI в.	Создание сетей производства и реализации глобального масштаба

Источник: [46,138]

Выделятся три ключевых фактора в истории, которые повлияли на возникновение, формирование и развитие транснациональных компаний.

1. Преимущества собственности, которые определяются особыми активами транснациональных компаний. Данные активы делятся на две группы – уже созданные уникальные активы и дополнительные невидимые активы. Первая группа заключается в уже наличных технологиях, вторая группа – в способностях фирмы создавать в будущем знания, т. е. являются творческим потенциалом. Организационные способности компании, интеллектуальный потенциал и рыночный опыт являются ключевыми конкурентными преимуществами, которые обеспечивают международную экспансию, что является процессом трансформации в транснациональную компанию. Наиболее важным активом являются уникальные знания, которыми обладает фирма. Такие знания не только позволяют транснациональным корпорациям преодолевать барьеры вхождения на новые рынки, но и сохраняют позиции дочерних филиалов от воздействия конкуренции.

2. Следующей причиной преобразования предприятия в транснациональную является использование преимуществ интернационализации. Первые идеи теории интернационализации были еще в 70-е годы XIX в., однако они не актуальности. Теория интернационализации собрала в себя главные причины необходимости для предприятия создавать «внутренние рынки» или интернационализировать операции. Была обоснована важность уменьшения транзакционных затрат на создание и диффузию знаний и новейших технологий. Также существует угроза отрицательного воздействия несовершенства рынка на особые активы (знания и технологические секреты фирмы). Создание внутрифирменных рынков как следствие интернационализации снижает риск потери данных активов и снижает операционные затраты на передачу другим подразделениям.

3. Развитие экономики знаний. Транснациональные компании – это социальный институт, создающий знания, организует их международный трансферт. В отличие от государственных компаний, способность создавать и

перемещать внутри корпорации знания является одной из ключевых особенностей, которая предопределяет преимущества транснациональной компании. ТНК рассматривается как источник создания передовых знаний и механизм передачи их между элементами транснациональной сети по сравнению с традиционными рыночными механизмами. Соответственно, преимущество транснациональных компаний заключается в том, что они имеют специальные способности создания и распространения уникальных знаний. Такие знания, а не в привычном понимании технологии, являются главным конкурентным преимуществом [46, с. 137].

Пятое поколение транснациональных компаний возникает в начале XXI в. в условиях региональной экономической интеграции. Мировые интеграционные тенденции и возникновение единых экономических пространств в регионах позволяют вести транснациональным компаниям бизнеса на любых континентах. Рост и углубление торгово-экономических, финансово-валютных, научно-технических и производственных связей между современными транснациональными компаниями позволяют судить о глобальном характере их деятельности. Для транснациональных компаний нового поколения характерна опора на современную науку и инновации, что делает их основными источниками научных идей.

Подводя итог вышесказанному, можно сделать вывод, что на современном этапе существует множество концепций, объясняющих особенности деятельности и развития транснациональных компаний. Также было выявлено совпадение этапов развития транснациональных компаний с этапами развития мировой валютной системы. Сравнив основные этапы эволюционного развития транснациональных компаний и их поколениями можно увидеть, что ТНК являются самостоятельной подсистемой и определяющим фактором процесса трансформации и глобализации мировой экономики.

Изучение развития ориентиров и характерных черт деятельности транснациональных компаний говорит, что история транснациональных

компаний параллельна этапам становления общества, это показывает постепенный переход к новой концепции использования основных ресурсов, т. е. разумному потреблению природных и эволюции человеческих ресурсов [46, с. 139]. Данные процессы базируются на инновационной экономике, базирующейся на экономике знаний и понимании необходимости вклада в научно-исследовательские разработки.

1.2 Современные стратегии транснациональных компаний

В настоящее время развитие мировой экономики характеризуется интенсивным процессом транснационализации производства товаров и услуг, торговли, рабочей силы, инвестиций, технологий. Высока роль участия транснационализации в экономике стран. Транснациональные компании из объектов стали субъектами мировой политики, которые, на одном уровне с развитыми странами, активно проявляют себя в экономике, финансово-инвестиционной, информационной, научно-технической, военной, технологической, экологической сферах. Велика заслуга грамотной и хорошо продуманной стратегии транснациональной компании на мировом рынке.

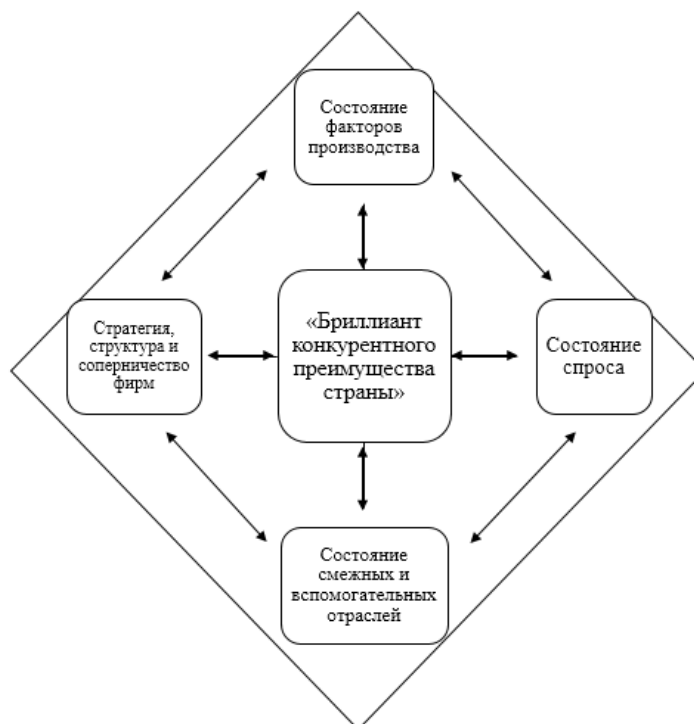
При разработке стратегий как транснациональной компанией, так малым предприятием необходимо учитывать, каким конкурентным преимуществом их товар или услуга будет обладать. Конкурентоспособность во многом зависит от способности вводить новшества, от модернизации различных аспектов деятельности предприятия.

Транснациональная компания – ключевой элемент инновационного процесса, они владеют более чем 80% лицензий и патентов на новую технологию и ноу-хау. Около 80% общемирового объема научных исследований и разработок осуществляется в рамках транснациональной компании [45, с. 121].

Давление рынка толкает транснациональные компании заниматься инновационной деятельностью. Давление рынка, наличие сильных конкурентов способствует развитию инновационной составляющей компании, заставляя

генерировать ее новые идеи. В свою очередь, компания также посредством своей инновационной деятельности будет оказывать давление на своих конкурентов.

М. Портер связывал способность к новаторству определенных предприятий с наличием четырех атрибутов, образующих «бриллиант конкурентного преимущества страны», представленный на рисунке 3. Такой подход применим к конкурентоспособности транснациональных компаний.



Источник: [30,106]

Рисунок 3 – «Бриллиант конкурентного преимущества страны» М. Портера

1. Состояние факторов производства. Для конкурентоспособности транснациональной компании необходимо обеспеченность ее факторами производства. Однако, отсутствие факторов может тоже являться конкурентным преимуществом. Ярким примером служит Япония – при дефиците природных ресурсов, экономика данной страны является одной из самых передовых в мировом хозяйстве. Дефицит дал толчок к развитию высоких технологий.

2. Состояние внутреннего спроса оказывает непропорционально значительное влияние на то, как предприятия воспринимают, интерпретируют и реагируют на запросы потребителей. Компания будет иметь конкурентное

преимущество, если внутренний спрос будет давать четкое представление о потребностях потребителей, а требовательность и разборчивость местных покупателей будет вынуждать предприятия заниматься новаторской деятельностью при производстве товаров или услуг, обгоняя иностранных конкурентов.

3. Состояние смежных и вспомогательных отраслей. Для фирмы наличие в стране смежных и вспомогательных отраслей, обладающих конкурентоспособностью на международном уровне, является также конкурентным преимуществом. Конкурентоспособные на международных рынках отечественные поставщики создают преимущества для обслуживаемых ими отраслей, обеспечивая, своевременные, быстрые поставки наиболее эффективных компонентов продукции. Также сотрудничество между предприятиями смежных отраслей в рамках одного государства нередко проходит на льготных условиях.

4. Стратегия, структура и соперничество фирм. Данное положение весьма серьезно влияет на тенденции создания, организации и управления фирмами, а также на характер соперничества. Не существует единой эффективной системы управления, подходящей всем предприятиям. Например, Италия ориентирована на гибкость изменения продукции, маркетинг, узнаваемость. Организация представляет собой фирмы, и управляемые «семейным образом». Итальянские компании добились значительных успехов в производстве мебели, осветительных приборов, ювелирных изделий. Напротив, организационная структура фирм Германии имеет строгую иерархичность. Германская система управления оказывалась действенной в отраслях, ориентированных на технические или инженерные разработки [30, с. 106].

Также влияющим фактором конкурентоспособности является участие государства, поскольку от степени участия (политика поддержки или сдерживания) в деятельности транснациональных компаний будет зависеть их экспансия и научный потенциал резидентов страны, так как именно от прогрессивного мышления работников, менеджеров и руководителей зависит

инновационный процесс в сфере производства новых товаров, модернизация оборудования.

Стратегии транснациональных компаний основываются на ресурсах в сфере собственных стратегических преимуществ, которые повышают лояльность потребителя. Основные стратегии транснациональных компаний представлены на рисунке 4.



Источник: [46,137]

Рисунок 4 – Основные стратегии транснациональных компаний

Рассмотрим ключевые характеристики стратегий. Стратегия инновационной сферы предполагает стимулирование инновационной сферы в зарубежных филиалах транснациональных компаний, развитие «инкубаторов знаний», создание глобальных инновационных сетей [46, с. 137].

Стратегия этической культуры связана с деловой культурой и этическими принципами ведения бизнеса. По мнению М. Портера, такие нематериальные активы становятся конкурентным преимуществом.

Стратегия реструктуризации состоит в укреплении сетей между подразделениями. Также данная стратегия может отражаться с обратной

стороны – отделение от материнского филиала дочерних посредством ликвидации или продажи.

Оборонительная стратегия заключается в том, что материнский филиал избавляется от убыточного зарубежного. Наступательная стратегия связана с реструктуризацией деятельности ТНК. Заключается в сохранении конкурентоспособности из-за изменений во внешней или внутренней среде предприятия. Такие изменения требуют мер по реорганизации деятельности ТНК.

Аутсорсинг позволяет оптимизировать структуру деятельности фирмы посредством сосредоточения на основные сферы деятельности и передачи непрофильных ролей специализированным внешним компаниям.

Репозиционирование предполагает достижение конкурентных преимуществ посредством объединения финансовых, научных, технических, трудовых ресурсов фирм для достижения синергетического эффекта, экономии на масштабе, доступа на новые рынки.

Франчайзинг обеспечивает предоставляющего франшизу доходом, а тот, кто ее получил – товаром или услугой, уже закрепившийся на рынке. Стратегия позволяет компании, предоставляющей франшизу, стремительно расти без значительных вложений, устраняет часть потребностей в координации управления, необходимой для того, чтобы справиться с большой организацией, – компании, получившие франшизу, осуществляют управление сами. Риск для этих предприятий при приобретении франшизы ниже, чем при независимой организации производственной деятельности.

Оффшорное производство означает перенос стадии производственного процесса за границу для снижения издержек. Оффшорное предприятие в большинстве случаев располагается в стране с дешевой рабочей силой, конечный продукт реализуется на внутреннем рынке, в которой базируется фирма. Оффшорное производство эффективно использовать в тех случаях, когда продукт нуждается в высоких затратах неквалифицированной рабочей силы, вес продукции относительно невысок по отношению к стоимости, что обеспечивает

уменьшение транспортных затрат; в стране производства низкие тарифы на сырье; продукция стандартизирована или у нее стандартный производственный процесс, в результате облегчается контроль за качеством. Оффшорное производство часто используется в сферах электроники и текстиля.

А. Ю. Юдановым были предложены стратегии роста предприятия. Они представлены в Таблице 3.

Таблица 3 – Стратегии роста предприятия

Стратегия	Преимущества	Особенности	Тип компании
Виолентная	Состоит в снижении издержек производства	Массовый выпуск недорогих товаров	ТНК
Патентная	Позволяет уклониться от прямой конкуренции с ведущими корпорациями	Ограниченный выпуск узкоспециализированных товаров высокого качества ограниченного спроса	Малые и средние предприятия
Коммутантная	Гибкость	Удовлетворение небольшого объема спроса	Малые и средние предприятия
Эксплерентная	Радикальные нововведения	Создание нового рынка и извлечение выг. от первоначально единоличного присутствия на нем	Венчурные предприятия

Источник: [51,124]

В основном для транснациональных компаний характерна виолентная стратегия. ТНК, благодаря огромным мощностям, используя эффект масштаба снижает издержки на каждую единицу продукта, что приводит к снижению цены на выпускаемый товар.

Ценовая конкуренция приемлема, когда имеет место конкуренция с малыми и средними предприятиями, позволяя устранить их с рынка. В дальнейшем стратегия будет основана на диктатуре цены и возможности получения сверхприбыли.

Для предприятий – конкурентов, чтобы минимизировать негативное воздействие проявления такой стратегии, необходимо развивать инновационную сферу, предложить качественно иной товар, в соответствии с требованиями

потребителей. По такому классификатору, как цель, выделяются стратегии ТНК, представленные в Таблице 4.

Таблица 4 – Стратегии ТНК, в зависимости от цели

Стратегия	Описание
Низких издержек	Предприятие ориентировано на низкокзатратное производство на всех стратегически важных рынках мира
Эффективного сбыта	Укрепление национального производства и вывоз продукции на мировой рынок, используя личные и иные каналы сбыта
Дифференциации	Предприятие дифференцирует продукт по сходным характеристикам в разных странах для укрепления имиджа на мировом рынке
Многонациональная стратегия	Используется отдельная стратегия для каждой страны, которая соответствует предпочтениям потребителей и конкурентным условиям стран
Фокусирования	Предприятие обслуживает аналогичные ниши на каждом стратегически важном национальном рынке

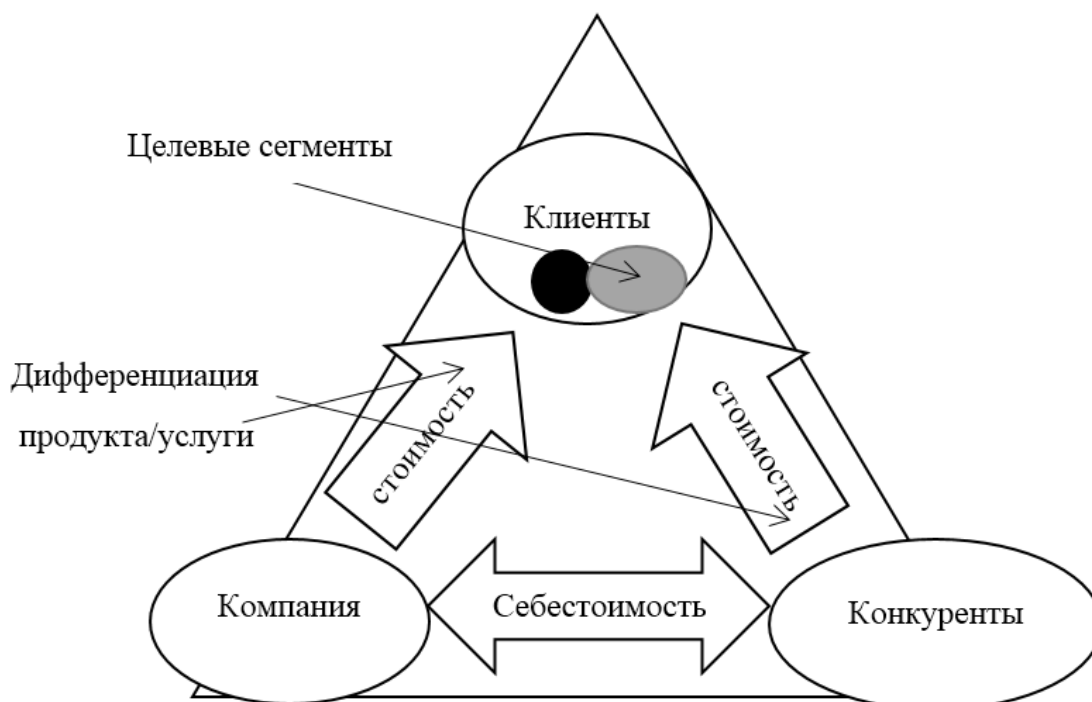
Источник: [19,157]

Большой популярностью пользуются японские стратегии компаний, благодаря их эффективности. Главной стратегией японских международных фирм на сегодня является создание международных кооперационных сетей. Данная стратегия основывается на принципе размещения отдельных звеньев в разных странах, где есть относительно дешевые или уникальные ресурсы, или перспективный для фирмы рынок. Такая стратегия используется большинством международными корпорациями.

Создание международных сетей фирмами основывается на стратегии, в основном это следование за потребителем, освоение и закрепление на новых рынках, разделение и минимизация рисков, географическая диверсификация производственной деятельности. Весомое значение для успешного функционирования сетей имеет координация отдельных звеньев.

Характерной чертой современности является то, что такая стратегия стала основной для японских корпораций. При ее реализации японские фирмы сотрудничают не только друг с другом, как раньше, но и с иностранными

партнерами. Эта стратегия стала носить глобальный характер. Фирмы больше не ограничиваются одним регионом, а размещают свои филиалы по всему миру [36,138]. При построении деловой стратегии нужно учитывать главных игроков: саму компанию, потребителей и конкурентов. Данный подход лежит в рамках концепции Триады Кеничи Омаэ (1985) [15, с. 36]. Схематично концепция «триады» представлена на рисунке 5.



Источник: [15,36]

Рисунок 5 – Концепция «триады» Кеничи Омаэ

Отдельный из трех стратегических игроков – живой организм, имеющий собственные интересы и цели. Совместно они создают стратегический треугольник. В рамках стратегического треугольника задача стратега – это достичь на важнейших направлениях более весомых результатов относительно конкурентов. При этом стратегу необходимо быть уверенным, что в стратегии правильно согласованы сильные черты фирмы с потребностями рынка.

Данное согласование потребностей рынка и целей корпорации является залогом надежных долговременных отношений; без него существование корпорации, и его устойчивость находится под угрозой. Согласование является

относительным. Если конкуренты в состоянии предложить наилучшее согласование, то через некоторое время положение фирмы на рынке дестабилизируется. Если подход корпорации к потребителю полностью аналогичен подходу конкурентов, потребитель будет с трудом различать их предложения.

В итоге вероятна война цен, выгодная только потребителю, а не корпорации и ее конкурентам. Поэтому эффективная деловая стратегия способствует более точному и полному согласованию возможностей фирмы и нужд потребителей, чем конкуренты.

Если рассмотреть стратегию с позиций трех основных игроков, то это способ, при помощи которой фирма старается отделить себя от конкурентов, при использовании относительно сильных сторон для наилучшего удовлетворения нужд потребителей. Рассмотрим применение стратегий на практике крупнейших транснациональных компаний, представленные в Таблице 5.

Таблица 5 – Практическое применение стратегий крупнейших ТНК

Компания	Стратегия	Результат	Вывод
Apple Inc	Наступательная	Изменение приоритетов компании: от закрепленных на рынке компьютеров Mac к новым видам электроники iPod и iPhone, которые сегодня приносят американской компании более половины прибыли.	Иногда невозможно одержать победу над конкурентом, не изменившись самому.
Starbucks	Эффективного сбыта Этической культуры	В 2008 г. управление фирмой перешло от ее основателя Дениса Уилсона к новому президенту Кристине Дэй. Используя опыт и новую стратегию, она смогла расширить присутствие Starbucks в мире. Она убедила основателей фирмы пройти курс управления в Гарварде и Стэнфорде, чтобы лучше понимать необходимость перемен. За 4 года стоимость корпорации выросла с \$350 млн до \$10,59 млрд.	Вместо вражды найти возможность объединить основателей компании.
Cisco	Этической культуры	Cisco развивалась чрезвычайно быстро в период пузыря hi-tech, приобрела в то время 70 компаний и увеличила в 2 раза численность сотрудников. После того как пузырь лопнул, Cisco изменила стратегию развития и вместо ускоренного роста занялась созданием собственных талантов. Для более перспективных специалистов фирма создала университет Cisco. В течение трех лет ситуация кардинально поменялась. Это и способствовало вновь стать лидером на рынке.	Выращенные внутри компании таланты могут помочь пережить трудные времена.

Окончание таблицы 5

Компания	Стратегия	Результат	Вывод
Microsoft	Реструктуризации	Через 10 лет после создания Google смогла стать ведущим поисковиком в интернете. Microsoft занимала третью позицию, уступив Yahoo!. Однако фирма смогла мобилизоваться и решила кардинально изменить ситуацию, создав в 2009г. поисковик Bing!, который бросил вызов лидеру рынка.	Нет простых методов, необходимо вовлекать всю компанию и все ее ресурсы.
Lincoln Electric Co	Этической культуры	Крупнейший производитель товаров электродуговой сварки с 1975 г. не имеет профсоюза и не предлагает дополнительные бонусы работникам. Lincoln Electric гарантирует каждому сотруднику пожизненное трудоустройство и возможность стать акционером корпорации. Размер заработной платы непосредственно зависит от прибыли. Такие необычные методы не препятствуют Lincoln Electric оставаться конкурентоспособной и прибыльной компанией.	Делай все просто
Nucor Steel	Инновационная	В 1986 г. перед президентом Nucor Кенес Иверсон был поставлен сложный выбор: принять или отвергнуть новую технологию отливки стали. Технология позволила бы фирме получить много преимуществ, в том числе существенное снижение издержек. Но для ее внедрения необходимы значительные инвестиции, а технология не была еще одобрена контролирующими органами. В итоге Nucor все же решила построить первый завод с использованием передовой технологией. С тех пор корпорация остается крупнейшим производителем стали в США	Инвестиции определяют размер нового проекта

Источник: [52]

Таким образом, существует множество стратегий, используемых транснациональными компаниями. Широкое распространение получили стратегии франчайзинга и оффшорного производства, низких издержек (виолентная), дифференциации и многонациональная стратегия.

Выбор той или иной стратегии зависит от особенностей, преимуществах, целях компании и типа организации. Эффективность применения стратегий, направленных на увеличение конкурентных преимуществ, доказана практическим успехом крупнейший транснациональных компаний.

2 Положение транснациональных компаний в международной экономике

2.1 Роль транснациональных компаний в развитии национальной инновационной экономики

Крупные транснациональные компании являются главной движущей силой инновационных процессов в масштабе мировой экономики. Они способны реализовывать проекты, целью которых является разработка и глобальное коммерческое освоение новых векторов научного и технологического развития. Основную долю инновационного бизнеса контролируют всего 1000 предприятий, в основном из триады – США, стран ЕС и Японии. Трансферт технологий в мировом экономическом пространстве и государственная поддержка позволяет эффективно использовать транснациональным компаниям технологии за счет наиболее выигрышных организационных стратегий применения знаний и получать синергетический эффект от внедрений в масштабах огромного экономического пространства. На сегодняшний день есть разные методические подходы к оценке уровня развития инновационной экономики. К ним относятся: методика оценки индекса научно-технического потенциала Всемирного экономического форума, система показателей оценки инновационной деятельности Комиссии европейских сообществ, индикаторы ОЭСР.

Во всех методических подходах уровня развития инновационной экономики выделяют такой показатель, как доля инновационных предприятий и инновационных продуктов в общем объеме производства или в структуре внешней торговли. В развитых странах доля затрат ТНК в общем объеме национальных НИОКР превышает 65% [25, с. 1].

В условиях глобализации и поиска решений по преодолению мирового экономического кризиса исследование инновационной деятельности транснациональных компаний приобретает особое значение, так как позволяет

определить перспективы развития мировой экономики на основе анализа деятельности основных участников международных экономических отношений. Активная инновационная деятельность позволяет транснациональным компаниям выполнить функцию международного регулятора производства и распределения инновационной продукции, содействуя развитию региональной инновационной экономики [26, с. 3].

Инновационное развитие региона во многом зависит от эффективности функционирования каждого субъекта инновационной деятельности по отдельности и во взаимодействии друг с другом. Такое взаимодействие осуществляется в рамках инновационной системы. В экономической литературе под региональной инновационной системой понимается совокупность институтов, деятельность которых направлена на создание и распространение знаний, технологий и инноваций. При институциональном подходе инновационная система рассматривается как совокупность различных институтов, которые вносят вклад в создание и распространение инноваций и обуславливают инновационное развитие экономики.

В структуру региональной инновационной системы входят:

- институты, которые формируют центр инновационной системы и осуществляют производство и реализацию инноваций. К ним относятся: научные структуры, инновационные предприятия, существенную долю которых составляют транснациональные компании;

- институты, поддерживающие, стимулирующие и регулирующие инновационные процессы.

Предложенная модель региональной инновационной структуры представляет инновационную систему как совокупность институтов, формирующих ядро, которые имеют инновационный потенциал и участвуют в формировании и использовании новшеств, и институтов, поддерживающих, стимулирующих и регулирующих процессы инноваций. На рисунке 1 представлена модель региональной инновационной структуры.



Источник: [21, с. 68]

Рисунок 1 – Модель региональной инновационной структуры

Ядро региональной инновационной системы включает:

- 1) фирмы, производящие инновационные товары, работы или услуг, технологии с добавленной стоимостью. К таким предприятиям прежде всего относятся транснациональные компании;
- 2) вузы, обеспечивающие подготовку кадров в сфере инновационной деятельности;
- 3) научно-исследовательские институты региона, обеспечивающие выполнение научно-исследовательских работ.

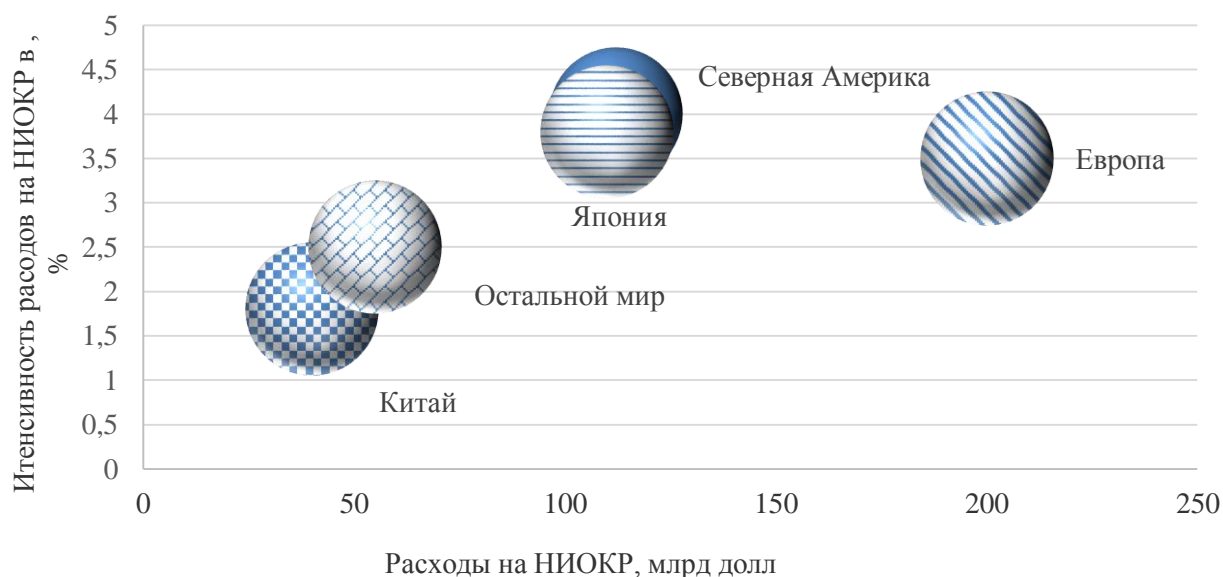
Институты, поддерживающие регулирующие процессы инноваций, рассмотрены в четырех аспектах:

- 1) обеспечение нормативно-правовой базы инновационной деятельности;
- 2) финансирование инновационной деятельности;
- 3) организационная поддержка – содействие установлению сотрудничества между субъектами инновационной деятельности, передачи, хранения и обмена результатами (центры трансфера технологий, инновационно-технологические центры, технопарки, инкубаторы);

4) информационная поддержка – обеспечение информационной поддержки инновационной деятельности (средства массовой информации, конференции, центры изучения спроса и конъюнктуры рынка) [21, с. 68].

На сегодняшний день крупнейшими инновационными регионами являются США, Западная Европа и Япония. На них приходится 93% всех мировых корпоративных инвестиций в исследования и разработки [5, с. 36].

Сравнение затрат на НИОКР по регионам за 2015 г. представлено на рисунке 2. Как видно, наибольшие затраты на инновационную деятельность осуществляют регионы: Европа, Северная Америка и Япония. По показателю интенсивности расходов на НИОКР первое место занимает Северная Америка, однако Япония приближена по этому показателю с данным регионом, что говорит о высоком развитии инновационной сферы. Также к регионам, высоко ориентированным на инновационный путь развития, присоединился Китай [60].



Источник: [60]

Рисунок 2 – Структура затрат на НИОКР по регионам за 2015 г.

На международном рынке инноваций присутствует три главных субъекта, которые занимаются финансированием научных исследований. К ним относятся: государство, ТНК и венчурные компании.

Транснациональные корпорации имеют преимущества на глобальном рынке нововведений, по нескольким причинам. Во-первых, в сравнении с государственными структурами для транснациональных компаний облегчен доступ к финансовым ресурсам, и, во-вторых, научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы являются необходимой, но не главной областью деятельности, поэтому финансовые риски для транснациональных компаний ниже, чем для венчурных. Выделим особенности инвестиционных стратегий ТНК на глобальном рынке инноваций:

- Транснациональные компании могут являться исполнителями государственного заказа на инновационные товары, особенно в сфере военно-промышленного комплекса, при этом государство выделяет финансовые средства на новые технологические разработки.

- Транснациональные компании поглощают малых и средних инновационные фирмы, планирующие выход на глобальный рынок с инновационным продуктом или технологией, таким образом затраты на НИОКР осуществляет поглощаемая компания, а транснациональная компания осуществляет финансирование на завершающих этапах в целях организации массового производства [8].

- Транснациональные компании формируют новые типы стратегических альянсов для организации НИОКР для уменьшения затрат проведение исследовательских разработок;

- Транснациональные компании все чаще создают исследовательские центры, которые независимы от головного филиала, для наиболее эффективного использования инноваций, даже тех, которые пока не востребованы головной транснациональной компанией или являются не профильными.

Принимая во внимание все вышесказанное, можно отметить, что транснациональные компании значительно влияют на географию НИОКР в глобальном масштабе, контролируя факторы, необходимые для инновационных проектов: венчурного капитала, высококвалифицированных работников, новых идей и разработок. Инновационная деятельность, осуществляемая

транснациональными компаниями, значительно влияет на конкурентоспособность стран в мировом хозяйстве. Это и определяет лидирующее положение одних и отставание других.

Проблема создания институтов инновационной системы, позволяющей генерировать, воспроизводить и использовать научно-технические инновации для повышения темпов экономического развития и качества жизни в стране, приобретает чрезвычайно важное значение. Проблема повышения конкурентоспособности экономики остро стоит и перед Россией. Не случайно вопрос о перспективах формирования национальной инновационной системы в последние годы занимает заметное место в российской политике [48, с. 6].

Согласно данным ЮНКТАД, на долю транснациональных корпораций приходится контроль над 80% всех патентов и лицензий [49, с. 27]. Наблюдается стремительный рост международных экономических операций, в которых транснациональные компании являются торговцами, инвесторами, распространителями современных технологий и катализаторами международной трудовой миграции. Они в большей степени определяют динамику и структуру, уровень конкурентоспособности на мировом рынке товаров и услуг.

Воздействие транснациональных компаний на инновационное развитие принимающих экономик очень многогранно и не всегда оказывает положительное влияние. Это происходит, поскольку отношения между принимающими странами и транснациональными компаниями сложны, что обусловлено в большей степени несовпадением интересов сторон, а также асимметрией власти. Подобная асимметрия ощущается, как только обе стороны стараются максимизировать свои выгоды. В большинстве случаев транснациональные компании экономически сильнее, чем большинство принимающих стран. Часто они используют свою мощь для того, чтобы оказывать давление на местные правительства, что включает принуждение их минимизировать свои налоговые обязательства и они добиваются получения специальных льгот в финансовой сфере, инфраструктуре и защите рынка.

Ответной реакцией стран являются наложение запретов и ограничений, а также национализацию и политику экспроприации.

Однако в большинстве случаев (особенно если имеет место целевая программа развития отношений с транснациональными корпорациями у принимающих стран) принимающая экономика выигрывает от присутствия транснациональных компаний. Работники и поставщики, которые взаимодействуют с новыми предприятиями, вместе с местными властями, получающими налоги, выигрывают больше, чем теряют конкурирующие местные инвесторы.

При привлечении иностранного капитала при помощи транснациональных компаний снижается безработица в стране. Привлечение новых производств в страну и вместе с ними изделий, которые до этого импортировались, позволяет отказаться от покупки товаров из-за рубежа. Предприятия, выпускающие конкурентоспособные на мировом рынке товары и ориентированные на экспорт, в значительно благоприятствуют укреплению внешнеторгового положения государства и продвижению инноваций [43, с. 137].

Позитивные результаты от фигурирования транснациональных компаний в инновационной экономике принимающего государства в большей степени обусловлены притоком зарубежных инвестиций. Увеличение притока зарубежных денежных средств существенно содействует модернизации государственной индустрии, повышению экспорта (особенно свертехнологичных товаров) и увеличению конкурентоспособности ряда отраслей промышленности. Специалисты ООН полагают, что вне зависимости от степени взаимосвязей иностранными отделами и местными их возможно увеличить и углубить для наращивания конкурентоспособности российских компаний.

Поскольку деятельность ТНК как на местном рынке, так и за пределами национальных границ является одним из ключевых факторов конкурентоспособности страны, рассмотрим с помощью регрессионного анализа, есть ли зависимость между показателем конкурентоспособности и

инновационным развитием страны. Такие показатели, как количество материнский ТНК, в наибольшей степени осуществляющих затраты на НИОКР, их совокупная рыночная стоимость, затраты на НИОКР (% от ВВП), средние затраты на НИОКР глобальных компаний, ПИИ (% от ВВП) не подтвердили статистическую значимость (p -значение $> 0,1$). Это объясняется тем, что на инновационное развитие страны влияют не только наличие материнских ТНК и их масштаб, а их качественная инновационная деятельность. К примеру, инновационным лидером в 2016 г., по мнению Forbes, признана американская компания Apple, а лидером по затратам на НИОКР – немецкая компания Volkswagen.

Также движение прямых иностранных инвестиций имеет волнообразных характер, а их доля в ВВП может оставаться на прежнем уровне, поскольку привлечение инвестиций также способствует росту ВВП, в то время как индекс инноваций имеет в основном устойчивую тенденцию к росту.

Нами было проведено исследование влияния конкурентоспособности на развитие инноваций. В качестве влияющего фактора (x) возьмем индекс глобальной конкурентоспособности, а результирующий показатель (y) – глобальный индекс инноваций за 2016 г.

Исходные данные являются панельными и представлены в Таблице А.1 (Приложение А). Количество наблюдений – 26 стран: Австралия, Бельгия, Бразилия, Великобритания, Германия, Дания, Израиль, Индия, Испания, Италия, Канада, Китай, Мексика, Нидерланды, Норвегия, Россия, Саудовская Аравия, Сингапур, США, Таиланд, Финляндия, Франция, Швейцария, Швеция, Южная Корея, Япония. Данные страны характеризуются разным уровнем социально-экономического развития, принадлежат разным регионам, имеют свои экономические и культурные особенности. Однако все эти страны оказывают значительное влияние на развитие мировой торговли.

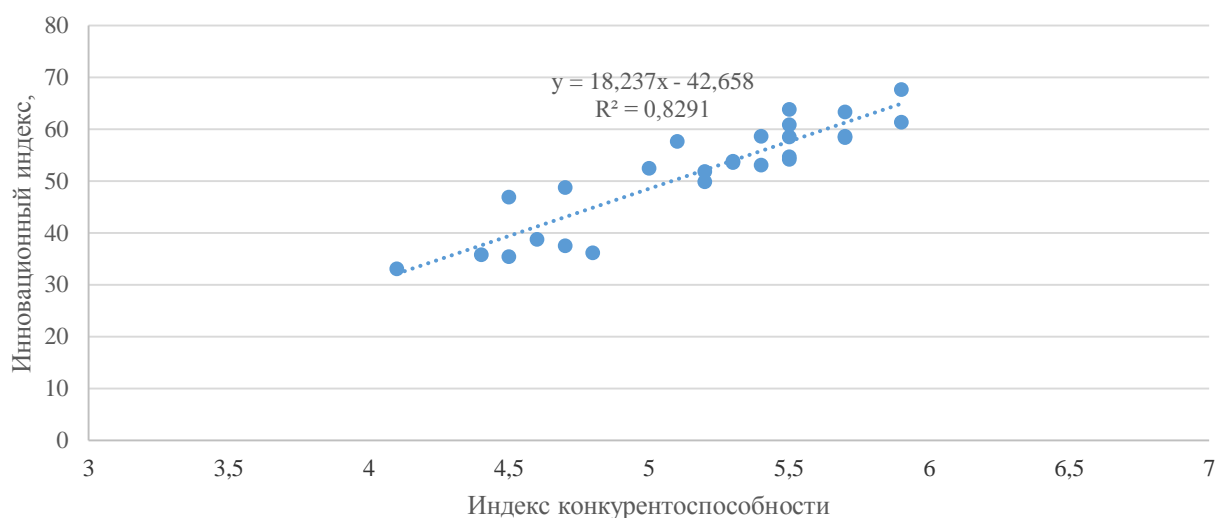
В результате использования метода наименьших квадратов были получены результаты, представленные в Таблице 1.

Таблица 1 – Показатели модели зависимости глобального инновационного индекса от конкурентоспособности страны

Показатель	Значение
Множественный R, %	92
R-квадрат, %	84
Нормированный R-квадрат, %	81
Стандартная ошибка, %	4,31
Наблюдения, шт.	26

Источник: [Составлено автором]

Показатель R-квадрат, позволяющий качественно оценить модель, является более точной характеристикой, чем множественный R. Его значение составляет 84%. Это означает, что показатель инновационного развития на 84% обуславливается конкурентоспособностью страны. Дисперсия, или стандартное отклонение, составляет 4,31%. Также фактор конкурентоспособности является значимым по критерию Стьюдента (p -значение=1,0889E-10). Данная линейная зависимость представлена на рисунке 3.



Источник: [Составлено автором]

Рисунок 3 – График линейной зависимости инновационного индекса от индекса конкурентоспособности

Уравнение для прогноза инновационной деятельности страны будет иметь вид: $y=18,24x-42,66$. Это означает, что при повышении коэффициента конкурентоспособности (x) на 1%, индекс инноваций (y) будет увеличиваться на

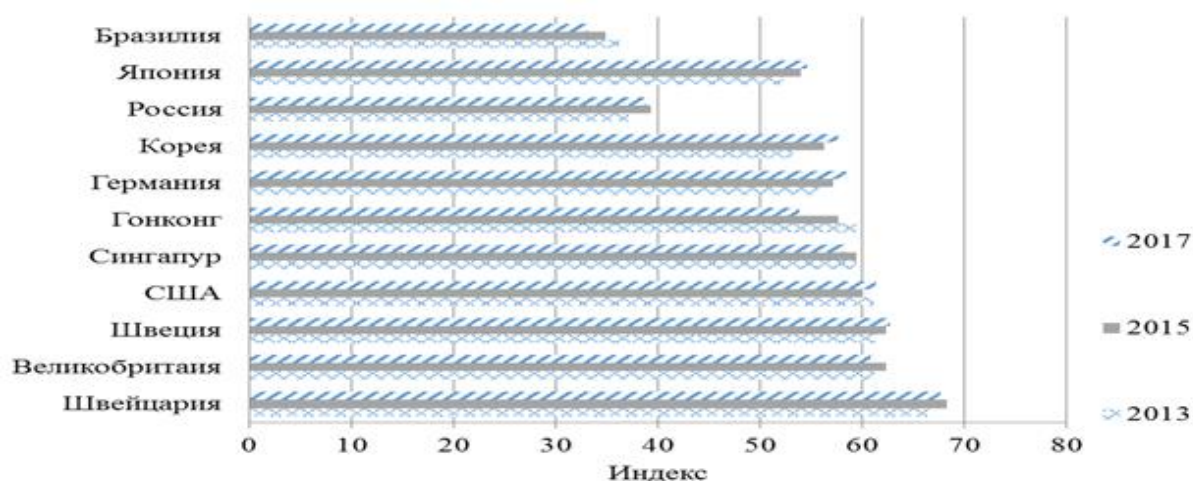
18, 24%. Значение -42,66 – неучтенные факторы модели. Таким образом, повышение конкурентоспособности страны будет способствовать национальному инновационному развитию.

В настоящее время лидерами инновационного развития остаются корпорации США, Евросоюза и Японии. Вместе с тем, в результате выявлена устойчивая тенденция усиления инновационной мощи компаний из развивающихся стран Азии. Современная мировая практика показывает, что определяющая роль в разработке и внедрении инноваций принадлежит именно транснациональным корпорациям [41, с. 2].

Для оценки развития инновационной экономики в той или иной стране используются такие показатели, как: глобальный индекс инноваций, индекс экономики знаний, индекс знаний, доля расходов на НИОКР, количество патентов и др. Глобальный индекс инноваций – это исследование и сопровождающий его рейтинг стран мира по показателю уровня развития инноваций. Рассчитан по методике международной бизнес-школы INSEAD. Изучение проводится с 2007 г. и на сегодняшний день представляет наиболее целостную совокупность индексов инновационного развития по различным странам мира.

Глобальный индекс инноваций состоит из 80 показателей, подробно характеризующие инновационное развитие государств, состоящие на разных уровнях экономического развития. Исследователи полагают, что успех экономики связан как с присутствием инновационного потенциала, так и условий для его реализации. Показатель определяется как взвешенная сумма оценок двух совокупностей индексов: наличные ресурсы и условия для осуществления инноваций и достигнутые практические результаты.

Таким образом, итоговый податель является соотношением затрат и эффекта, что делает возможным в полной мере оценить эффективность усилий по развитию инноваций в той или иной стране. Значения индекса инноваций у разных стран представлен на рисунке 4.



Источник: [6]

Рисунок 4 – Динамика изменения индекса инноваций

К лидерам, в соответствии с индексом инноваций, относятся европейские страны, а также США, Сингапур, Гонконг, Япония. Первое место занимает Швейцария. Россия существенно отстает по данному показателю от стран-лидеров.

Также составители рейтинга отмечают значительный прогресс Китая, который занял 25-е место. Как указывается в пресс-релизе WIPO, впервые страна со средним уровнем дохода на душу населения присоединилась к высокоразвитым экономикам в числе лидеров рейтинга. При этом отмечается, что между развитыми и развивающимися странами все еще существует разрыв [42].

В ходе изменения международной экономики, глобализации конкурентной борьбы, падения роста экономики, увеличивается значимость прибыльности международного производства в среднесрочной и долгосрочной перспективах посредством активизации инновационной работы. В обстоятельствах глобализации международной экономики воздействие ТНК, располагающими существенными материально-финансовыми ресурсами, на формирование инновационных технологий оказалось крайне существенным, а в многочисленных секторах экономики главенствующим.

В настоящее время доля затрат корпораций в общенациональных затратах на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы превышает 65%, а в среднем по странам Организации экономического сотрудничества и развития достигает 70% [41, с. 2]. Топ-3 компании по вкладу в исследования и разработки по основным отраслям промышленности за 2017 г. представлены в Таблице 3.

Таблица 3 – Лидеры транснациональных компании по вкладу в исследования и разработки по основным отраслям промышленности за 2017 г.

Медицина	Автомобилестроение
Roche (Швейцария) Johnson & Johnson (США) Novartis (Швейцария)	Volkswagen (Германия) General Motors (США) Daimler (Германия)
Сервис ИКТ	Производство ИКТ
Alphabet (США) Microsoft (США) Oracle (США)	Samsung (Южная Корея) Intel (США) Huawei (Китай)
Аэрокосмическая и оборонная промышленность	Промышленность
Boeing (США) Airbus (Нидерланды) United Technologies (США)	General Electric (США) Toshiba (Япония) Honeywell (США)
Химическая промышленность	Электроника
Basf (Германия) Dupont (США) Dow Chemical (США)	Panasonic (Япония) Sony (Япония) LG (Южная Корея)

Источник: [60]

Лидирующие позиции по проведению НИОКР в медицине занимают транснациональные корпорации Швейцарии, в автомобилестроении – Германии, информационно-коммуникационных технологиях – США, Южной Кореи, электроники – Японии. Эти же страны являются признанными мировыми лидерами в данных отраслях. Таким образом, развитие национальной инновационной экономики той или иной страны во многом обуславливается затратами на исследования и разработки, которые в большей степени осуществляют транснациональные компании.

Отличительной особенностью деятельности ведущих современных ТНК считаются нововведения и способность к их внедрению, адаптивность фирм к

постоянно меняющимся условиям глобального экономического пространства, на котором ТНК реализуют свою деятельность. Географическое направление инноваций резко меняется, поскольку научные исследования и разработки приобретают всё более глобальный характер.

В соответствии с исследованием 2015 г. Global Innovation 1000, 94% крупнейших инновационных фирм мира реализуют хотя бы часть своих НИОКР за рубежом. Эти компании переносят инновации в страны, где их продажи и производство динамично растут, где много высококвалифицированных технических специалистов, это в такие страны, как Китай и Индия [60].

При оценке влияния ТНК на мировую инновационную экономику важно выявить, в какие сектора они осуществляют НИОКР в наибольшей степени. Отрасли экономики, в которых заняты ТНК, дифференцированы по показателю интенсивности в НИОКР, представлены на рисунке 5.

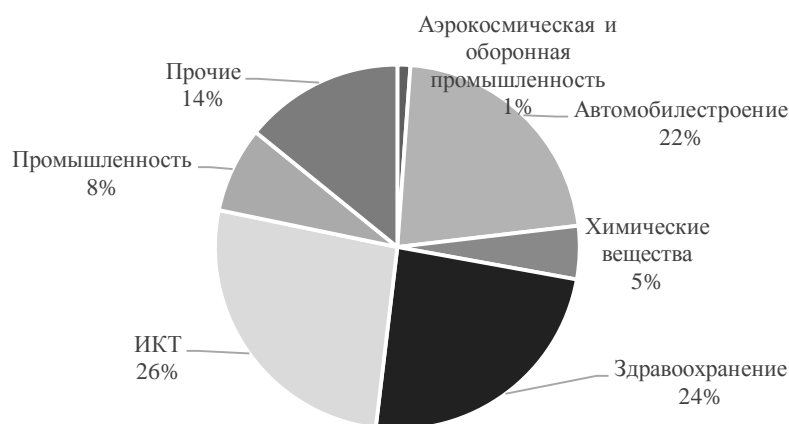


Источник: [60]

Рисунок 5 – Группировка отраслей в по критерию интенсивности НИОКР

К сектору с низким уровнем интенсивности НИОКР относится добыча природных ресурсов. Эта направленность характерна для экономики России. Сектора высокой интенсивности НИОКР: фармацевтика, биотехнология, производство технологического оборудования, программного обеспечения, аэрокосмическая промышленность. Для данных отраслей характерна высокая доля высококвалифицированной рабочей силы.

3/4 исследований и разработок ТНК приходится на три главных сектора: ИКТ, здравоохранение и автомобилестроение. Крупнейший сектор – автомобилестроение – сконцентрирован в ЕС и Японии, а ИКТ – в США и Китае. Рассмотрим, как изменилась структура секторов экономики по критерию вклада в исследования и разработки крупнейших компаний в период 2006-2016 гг. Структура секторов экономики за 2006 г. по критерию вклада в исследования и разработки крупнейших компаний представлены на рисунке 6.

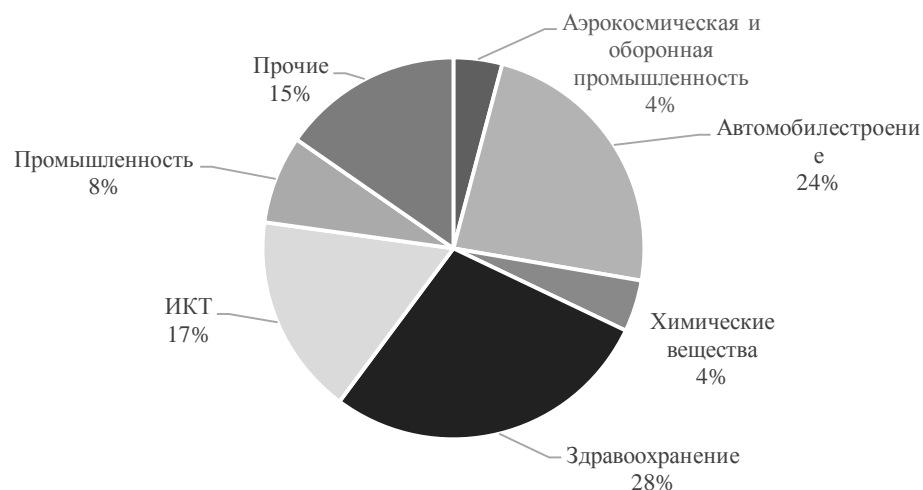


Источник: [60]

Рисунок 6 – Структура секторов экономики по критерию вклада в исследования и разработки, осуществляемых ТНК за 2006 г.

Наибольший вклад в исследования и разработки за 2006 г. осуществляли ТНК в сферах: ИКТ – 26%, здравоохранение – 24%, автомобилестроение – 22%.

Структура секторов экономики за 2016 г. по критерию вклада в исследования и разработки крупнейших компаний представлены на рисунке 7.



Источник: [60]

Рисунок 2.7 – Структура секторов экономики по критерию вклада в исследования и разработки, осуществляемых крупнейшими ТНК за 2016 г.

Проанализировав изменение структуры корпоративных затрат в период 2006–2016 гг., можно сделать вывод, что наблюдается увеличение доли исследований и разработок на здравоохранение (4%) и автомобилестроительный сектор (2%).

При этом в 2006 г. лидирующую позицию занимала сфера ИКТ – 26%, однако ее доля в 2016 г. снизилась до 17%. Это во многом связано с увеличением затрат на инновационное развитие в сфере здравоохранения, на которое в 2016 г. доля НИОКР составляла 28%.

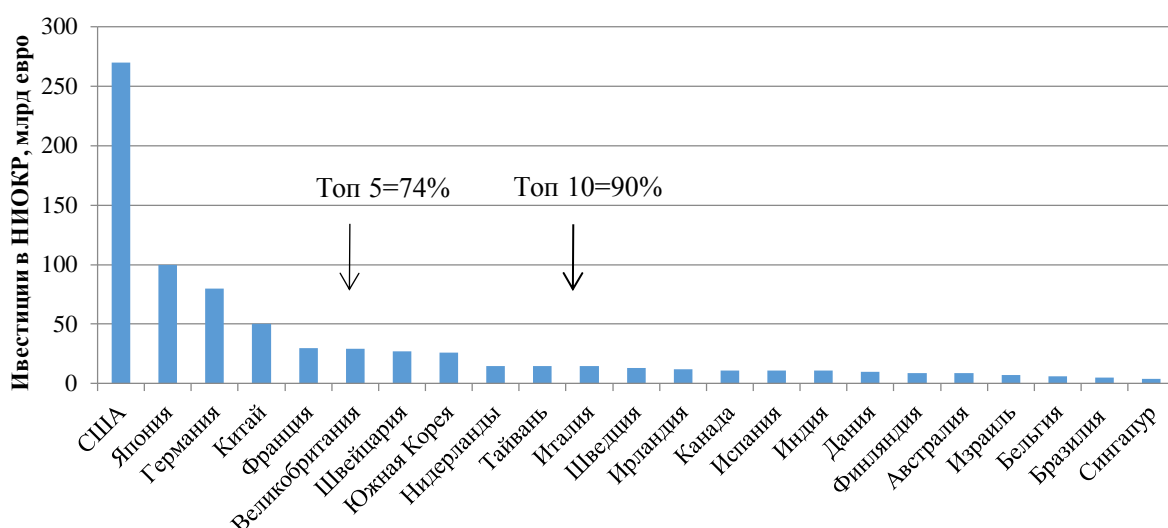
Согласно анализу экспертов Европейского Союза инновационной деятельности 2500 крупнейших компаний, в состав которых входят компании, базирующиеся в ЕС (590 шт.), США (837 шт.), Японии (356 шт.), Китае (327 шт.), Тайване (111 шт.), Южной Корее (75 шт.), Швейцарии (58 шт.), в 2016 г. инвестиции в исследования и разработки составили 696 млрд евро, что на 6,6% больше, чем в предыдущем году.

Отмечается значительный во всем мире рост корпоративных исследований и разработок, ориентированный на высокотехнологичные отрасли. Рост интенсивности исследований и разработок во многом связан с компаниями, работающими в крупнейших отраслях, занимающихся НИОКР

(информационно-коммуникационные технологии, здравоохранение и автомобильный сектор), которые также значительно увеличили чистые продажи, в то время как общий спад чистых продаж в основном был обусловлен низкими мировыми ценами на нефть и сырьевые товары.

Индустрия программного обеспечения показала самый высокий рост R&D во всем мире во главе с глобальными фирмами-разработчиками программного обеспечения [61].

Если рассмотреть страновую принадлежность компаний, осуществляющих инвестиции в НИОКР, то безусловным лидером является США. Страны-лидеры по корпоративным инвестициям в НИОКР за 2016 г. представлены на рисунке 8.



Источник: [61]

Рисунок 8 –Доли корпоративных инвестиций в НИОКР стран-лидеров в 2016 г., %

Можно сделать вывод, что всего 5 стран обеспечивают 74% корпоративных НИОКР в мировом масштабе. К ним относятся ТНК: США, Японии, Германии, Китая, Франции. 10 стран обеспечивают 90% корпоративных НИОКР. Помимо вышеперечисленных стран это Великобритания, Швейцария, Южная Корея, Нидерланды и Тайвань.

Рассмотрим годовые показатели прироста затрат на НИОКР ТНК по секторам экономики стран-лидеров, которые представлены в Таблице 4.

Таблица 4 – Показатели прироста распределения инвестиций ТНК в исследования и разработки, 2016 г.

Сектор	Годовой прирост R&D, %				
	В мире	ЕС	США	Япония	Китай
Программное обеспечение и компьютерные услуги	12,3	12,2	11,5	-8,3	38,3
Фармакология и биотехнология	9,8	13,2	13	2,3	27,5
Технологическое оборудование	7,6	0	5,1	4,7	35
Автомобильная промышленность	6,7	9,2	-0,6	5,5	14,2
Электронное и электротехническое оборудование	5,5	9,6	3,1	3,7	23,7
Медицинское оборудование	5	20,7	-3,1	10,9	14,1
Общая промышленность	3,7	10,6	0,5	0,6	14,7
Промышленная инженерия	3,3	-1,7	-1,4	9,6	24,8
Товары для отдыха	2,9	7,5	13	0,2	15,8
Химические вещества	2,3	6,7	-3,8	5	28
Аэрокосмическая и оборонная промышленность	1,2	-0,8	2,8	2	44,7
Топ 11 секторов	7,3	8,2	7	3,7	28,6
Остальной мир	1,8	4,6	-6,8	-0,1	15,4
Весь мир	6,6	7,5	5,9	3,3	24,7

Источник: [61]

Сектор программного обеспечения показал самые высокие годовые темпы роста затрат ТНК на R&D (12,3%), далее следует фармацевтика (9,8%), информационные технологии (7,6%) и автомобильная промышленность (6,7%). Производительность программного обеспечения в основном обусловлена ростом R&D американских компаний, таких как Алфавит (22,4%) и Facebook (80,6%), а также китайскими компаниями, такими как Baidu (46,2%). Немецкая компания SAP (16,6%) четвертый вкладчик в рост НИОКР в этом секторе.

В настоящее время, по мнению Global Innovation 1000, список самых инновационных компаний мира возглавляют Apple и Google. Объем продаж Apple по итогам 2014 г. превысил 199,4 млрд долл., при этом стоимость активов составила 261,9 млрд долл., чистая прибыль после налогов достигла 44,5 млрд

долл. Рыночная стоимость компании в мае 2015 г. составила 741,8 млрд долл., в то время как рыночная стоимость крупнейшей российской компании Газпром в 2015 г. составляла лишь 64,5 млрд долл. Apple достигла рекордных объёмов производства и сбыта смартфонов iPhone 6 и iPhone 6 Plus, выпустила на рынок свою главную разработку последних лет – «умные» часы Apple Watch. К числу ведущих инновационных ТНК также относятся Samsung, Amazon, 3M, Volkswagen, GE, Microsoft, IBM и Toyota. Активные расходы на НИОКР ведут к росту выручки, EBITDA в процентах от выручки и к увеличению рыночной капитализации компаний.

Автомобилестроение является третьим по величине сектором по объемам исследований и разработок и крупнейшим в ЕС и Японии. В последние годы имели место важные политические, технологические и коммерческие объявления об электромобилях. К примеру, правительства Великобритании и Франции заявили, что все новые автомобили, проданные в их странах с 2040 г., должны иметь электрический двигатель.

В июле 2017 г. Volvo объявила, что все их новые автомобили, введенные с 2019 г., будут либо электрическими, либо гибридными. Несколько основных производителей автомобилей также объявили о планах по производству новых электрических моделей. К ним относятся Volkswagen, Daimler, Renault.

Значительные инвестиции выделяются в зарядную инфраструктуру, необходимую для электромобилей. например, Shell планирует установить быстрых зарядных устройств на мировых автозаправочных станциях, начиная с Великобритании и Нидерландов. Улучшенная инфраструктура вместе с более низкими ценами и улучшенными характеристиками благодаря лучшим батареям поможет увеличить электрический рынок транспортных средств.

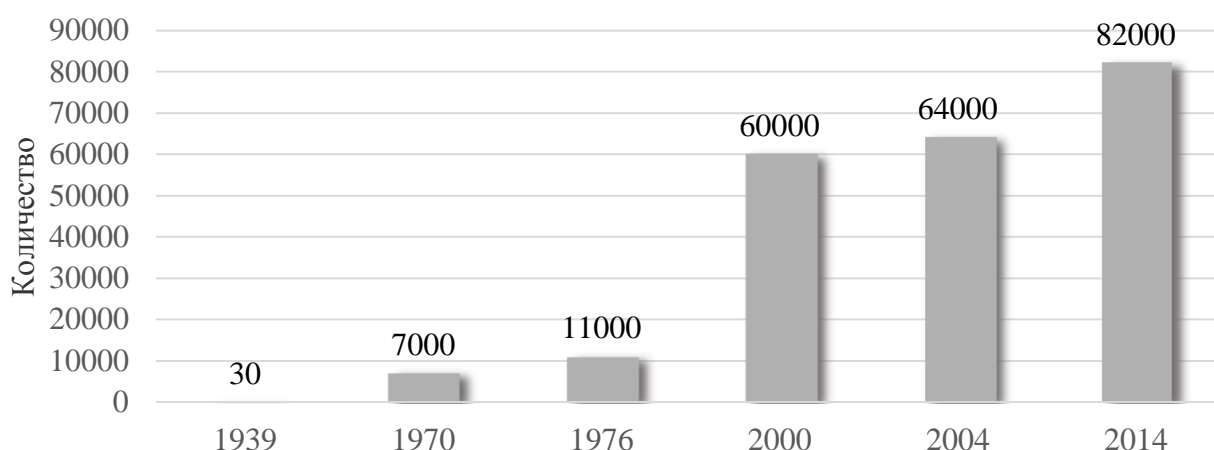
Подводя итог вышесказанному, можно сделать вывод, что ТНК, обеспечивающие наибольший вклад в развитие мировой инновационной экономики принадлежат США, странам ЕС и Японии. Транснациональные компании больше всего проводят НИОКР в области автомобилестроения, ИКТ, здравоохранения.

На сегодняшний день на сектор здравоохранения приходится большая доля исследований и разработок. Также ближайшие годы ознаменуются переносом центра деловой активности ТНК в Азию, соответственно, следует ожидать инновационное развитие стран Азии, в частности, Китая.

2.2 Тенденции воздействия транснациональных компаний на процесс развития мировой инновационной экономики

Развитие транснациональных компаний на современном этапе привело к образованию 60 тыс. материнских компаний и более 500 тыс. зарубежных филиалов и аффилированных компаний по всему миру. Роль ТНК в формировании узловых, определяющих тенденций в развитии современной мировой экономики трудно переоценить. Будучи действительно транснациональными центрами решений и действий, они оказывают значительное влияние на мировую экономику.

Динамика роста количества транснациональных компаний представлена на рисунке 9.



Источник: [66]

Рисунок 9 – Динамика роста количества ТНК в период с 1939-2014 гг.

Как видно на рисунке 9, количество транснациональных компаний значительно увеличилось с 1970 г. Тогда было зарегистрировано лишь 7000

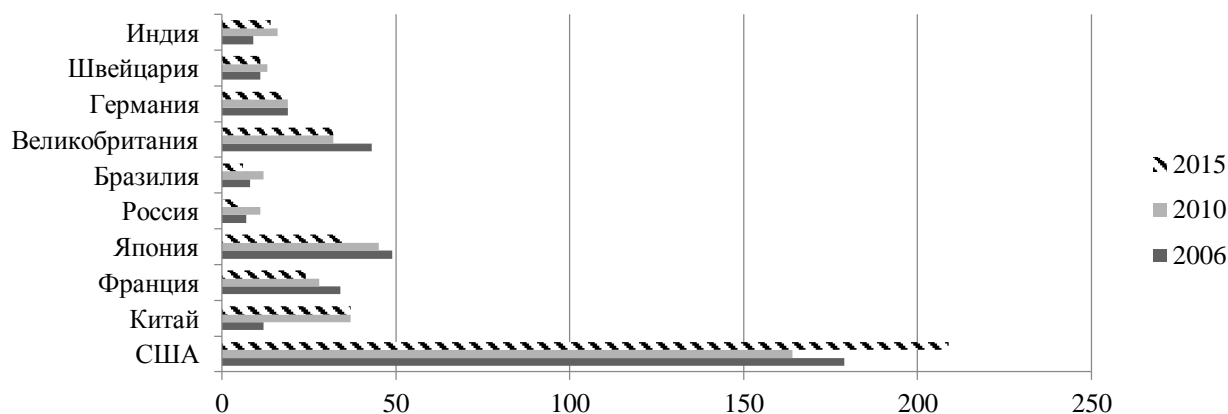
подобных фирм. К концу 90-х их численность растет и их количество достигает 60000. Сейчас же в мире насчитывается около 82000 ТНК, имеющих около 810000 филиалов в различных странах на всех континентах. Рассмотрим более детально динамику количества ТНК по критерию страны базирования, представленную в Таблице 5.

Таблица 5 – Динамика страновой принадлежности транснациональных компаний, шт.

Страны-обладатели материнских ТНК	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
США	179	183	168	181	164	161	174	198	203	209
Китай	12	10	38	42	37	39	34	27	18	37
Франция	34	33	32	24	28	25	24	26	28	24
Япония	49	52	42	52	45	37	38	36	34	35
Россия	7	8	13	6	11	11	10	9	7	5
Бразилия	8	7	11	9	12	11	12	11	10	6
Великобритания	43	41	35	32	32	34	38	37	37	32
Германия	19	20	22	20	19	19	19	20	20	18
Швейцария	11	12	12	10	13	14	15	12	13	11
Индия	9	8	13	10	16	14	12	11	10	14

Источник: [55]

Рассмотрим страны по критерию количества материнских ТНК. На рисунке 10 представлена динамика изменения количества материнских транснациональных компаний.



Источник: [55]

Рисунок 10 – Количество материнских транснациональных компаний по странам

Абсолютным лидером по количеству материнских ТНК на протяжении 10 лет является США. Долгое время далее следовали Япония и Великобритания. Однако за последние годы Китай смог догнать эти страны по количеству материнских ТНК, чем и обуславливается увеличение значимости китайских ПИИ.

Рассмотрим динамику изменения сферы деятельности ведущих ТНК, данные которой представлены в Таблице 6.

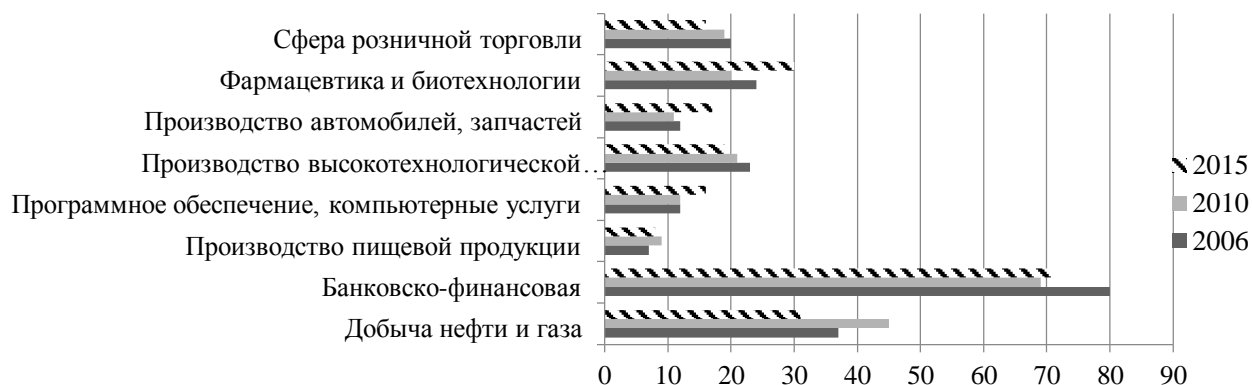
Таблица 6 – Количество ведущих транснациональных компаний по сферам деятельности в период с 2006 – 2015 гг.

Сферы деятельности	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Добыча нефти и газа	37	38	43	44	45	46	43	43	42	31
Банковско-финансовая	80	82	71	56	69	75	71	70	70	71
Производство пищевой продукции	7	7	9	11	9	9	9	10	10	8
Программное обеспечение, компьютерные услуги	12	11	10	12	12	12	13	15	18	16
Производство высокотехнологической продукции	23	21	18	18	21	19	16	17	18	19
Производство автомобилей, запчастей	12	10	10	8	11	15	17	19	20	17
Фармацевтика и биотехнологии	24	22	23	25	20	20	22	26	28	30
Сфера розничной торговли	20	16	12	19	19	15	17	17	15	16

Источник: [55]

В соответствии с исходными данными на сегодняшний день наибольшее количество транснациональных компаний занято в банковско-финансовой сфере, затем следует добыча нефти и газа, а также фармацевтика и биотехнологии.

Наглядное представление изменения сфер деятельности ведущих транснациональных компаний представлено на рисунке 11.



Источник: [55]

Рисунок 11 – Динамика изменение количества транснациональных компаний по сферам деятельности

Стратегии развития ТНК базируются на концентрации определенных ресурсов. К ним относятся: маркетинг, разработка услуг, повышающих лояльность потребителя и стоимость продукта, НИОКР. Данная концентрация обеспечивается в большей степени за счет прямых иностранных инвестиций, осуществляемых с целью приобретения стратегических активов. Динамика притоков ПИИ по регионам за 2006–2015 гг. представлена на рисунке 12.



Источник: [66]

Рисунок 12 – Динамика притоков ПИИ по регионам, 2006-2015 гг., %

По данным ЮНКТАД были отмечены следующие тенденции в стратегиях транснациональных компаний. Наиболее привлекательной для вложения капитала страной считается США (380 млрд долл.), Китай (175 млрд долл.),

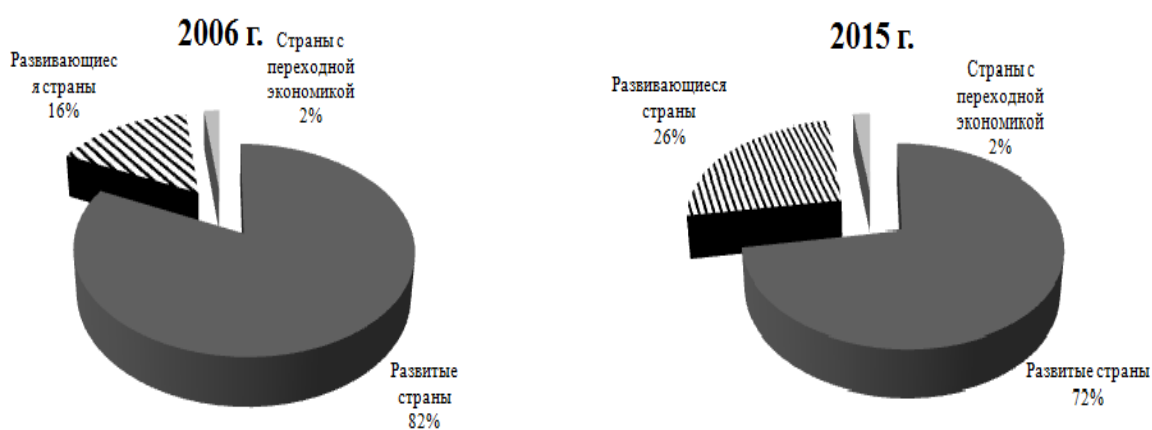
Ирландия (101 млрд долл.), Нидерланды (73 млрд долл.), Швейцария (69 млрд долл.). Лидерами развившегося мира помимо Китая являются Сингапур (65 млрд долл.), Бразилия (65 млрд долл.) и Индия (44 млрд долл.).

Развивающиеся азиатские страны, чей приток прямых иностранных инвестиций составил 541 млрд долл. (прирост 16%), – крупнейший регион-получатель прямых иностранных инвестиций. Данное положение обусловлено увеличением прямых иностранных инвестиций в странах Восточной и Южной Азии. В Восточной Азии прямые иностранные инвестиции возросли на 25% (322 млрд долл.), поскольку были осуществлены значительные инвестиции в акционерный капитал, связанные с корпоративной реструктуризацией в Гонконге и притоком прямых иностранных инвестиций в сферу услуг Китая.

Рассмотрим страны Латинской Америки и Карибского бассейна. Бразилия, Мексика, Аргентина и Чили, которые являются достаточно привлекательными для ПИИ, сохранили свои позиции. В данном регионе транснациональные компании часто используют гринфилд-инвестиции. В африканском регионе в 2015 г. приток прямых иностранных инвестиций снизился до 54 млрд долл., разница составила 7% по сравнению с предшествующим годом. Приток прямых иностранных инвестиций в Египет способствовал росту прямых иностранных инвестиций в Северной Африке. Они увеличились на 9% до 12,6 млрд долл. Однако этот рост замедлился поскольку имела место ситуация уменьшения притока в страны Африки к югу от Сахары, из-за снижения цен на сырье. Это способствовало снижению прямых иностранных инвестиций в страны со сырьевой ориентации экономики.

В 2015 г. ввоз прямых иностранных инвестиций в страны с переходной экономикой упал на 38% до 35 млрд долл. Динамика по подгруппам стран была различна: в Юго-Восточной Европе приток прямых иностранных инвестиций вырос на 6% до 4,8 млрд долл. благодаря уменьшению оценки риска инвесторами в ситуации улучшения макроэкономической конъюнктуры и процесса вступления в Европейский Союз. Обратная ситуация наблюдалась в странах СНГ. Приток ПИИ упал на 42% до 30 млрд долл. по причине низких сырьевых

цен, снижения конъюнктуры внутренних рынков, изменений в законодательстве, также прямого и косвенного воздействия ограничительных мер, геополитической напряженности. Приток прямых иностранных инвестиций в развитые страны увеличился до 962 млрд долл., по причине роста числа сделок слияний и поглощений. Приток в Европу увеличился до 504 млрд долл., что составило 29% глобального притока. Данный рост обусловлен значительным увеличением ввоза прямых иностранных инвестиций в Ирландию, Нидерланды и Швейцарию. Прямые иностранные инвестиции США возросли примерно в 4 раза. Изменение структуры притоков ПИИ представлено на рисунке 13.



Источник: [66]

Рисунок 13 – Структура притоков ПИИ по регионам за 2006 г. и 2015 г., %

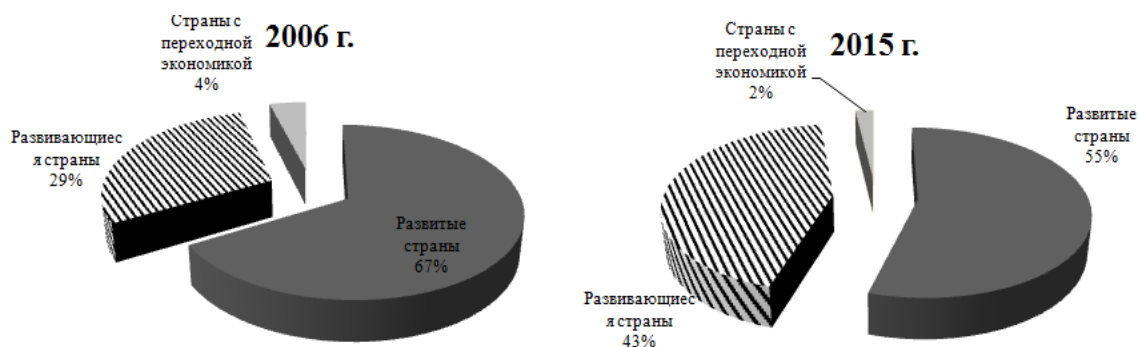
Проанализировав динамику за 10 лет, можно сделать вывод, что приток ПИИ в развивающиеся страны увеличился на 10%, в развитые снизился на 10%, а в страны с переходной экономикой остался на прежнем уровне. Рост ПИИ в развивающиеся страны во многом обусловлен увеличением ПИИ в странах Восточной и Южной Азии (главный регион – Китай), а также стран Латинской Америки (Бразилия, Мексика, Аргентина и Чили). Рассмотрим также динамику изменение оттоков прямых иностранных инвестиций для выявления основных стран – инвесторов, представленную на рисунке 14.



Источник: [66]

Рисунок 14 – Динамика оттоков ПИИ, 2006-2015 гг., %

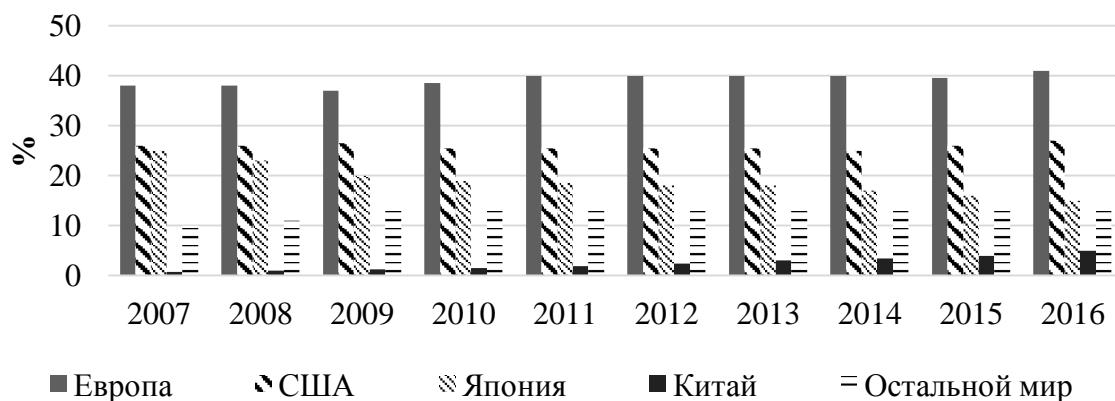
В 2015 г. европейский регион стал крупнейшим инвестором благодаря масштабным международным сделкам слияний и поглощений. ПИИ Северной Америки оставались на прежнем уровне, в то время как значительный рост вывоза прямых иностранных инвестиций из Канады снижался. Несмотря на снижение вывоза прямых иностранных инвестиций из развивающихся стран Азии на 17% до 332 млрд долл., этот показатель по региону был тем не менее третьим самым высоким за все годы. Увеличился вывоз прямых иностранных инвестиций из азиатских стран, включая Китай и Таиланд. С вывозом в 128 млрд долл. Китай оставался третьей крупнейшей страной-инвестором в мире. После скачка в 2014 г. вывоза прямых иностранных инвестиций из Гонконга он сократился вдвое до 55 млрд долл., что объяснялось крупной корпоративной реструктуризацией. Вывоз прямых иностранных инвестиций Юго-Восточной Азии снизился на 11%, до 67 млрд долл., из-за уменьшения вывоза прямых иностранных инвестиций из Сингапура. Вывоз прямых иностранных инвестиций из Индии, снизился более чем на треть, что привело к общему снижению на 36% вывоза из региона до 8 млрд долл. Обратная ситуация наблюдалась в Западной Азии. Вывоз прямых иностранных инвестиций увеличился на 54%, достигнув 31 млрд долл., из-за инвестиционной деятельности Кувейта – крупном региональном инвесторе. Структура оттоков ПИИ по странам за 2006 г. и 2015 г. представлена на рисунке 14.



Источник: [66]

Рисунок 15 – Структура оттоков ПИИ по странам за 2006 г. и 2015 г., %

Проанализировав динамику за 10 лет, можно сделать вывод, что значительно увеличилась доля развивающихся стран - инвесторов. Их доля в инвестировании увеличилась на 14%, развитых сократилась на 12%, стран с переходной экономикой снизилась на 2 %. Изменение в структуре во многом обусловлено увеличением значимости стран Азии (главные регионы: Гонконг и Кувейт). Рассмотрим также динамику изменения доли компаний Европы, США, Японии, Китая и остального мира в общем объеме НИОКР, представленную на рисунке 16.



Источник: [62]

Рисунок 16 – Динамика изменения затрат ТНК на исследования и разработки по лидирующим странам, %

За последние 10 лет доля ТНК ЕС и США в общем объеме НИОКР осталась практически неизменной – около 41% и 26% соответственно. Основное изменение в этом показателе наблюдается для японских компаний, доля R&D

которых упала примерно на 8%. Потеря доли НИОКР японскими компаниями соответствует увеличению доли НИОКР других азиатских стран, особенно для компаний, базирующихся в Китае.

У компаний ЕС наблюдается положительная динамика НИОКР. С 2012 г. темпы роста R&D были значительно выше, чем у чистых продаж, однако за тот же период темпы роста капитальных расходов показали отрицательную тенденцию. Такая же негативная тенденция характерна и для чистых продаж, хотя за последний период они практически не изменились. С другой стороны, рентабельность корпораций ЕС продемонстрировала, однако рентабельность остается значительно ниже, чем у американских компаний.

Корпорации, базирующиеся в США, продолжали демонстрировать рост инвестиций в исследования и разработки. Однако за последние два года уровень капитальных затрат значительно снизился. На условиях чистых продаж американские компании восстанавливают негативные показатели 2015 г., тем не менее, чистый рост продаж остается ниже уровня НИОКР. Американские компании с 2010 г. продолжают демонстрировать высокий уровень рентабельности, наблюдается небольшая тенденция к ее снижению. Доходность американских компаний выше, чем у ЕС и японских корпораций.

Японские корпорации, сильно пострадавшие от кризиса в 2008-2009 гг. и землетрясения в 2011 г., продемонстрировали снижение темпа роста инвестиций в НИОКР и чистых продаж. С 2015 г. темпы роста НИОКР и чистых продаж снова замедлились. Рентабельность японских компаний продолжала тенденция роста наблюдалась с 2013 г., но оставалась на низких уровнях, особенно по сравнению с показателями США компании. Китайские ТНК демонстрируют быстрый темп роста R&D на протяжении 10 лет. Однако за прошедшие два года уровень капитальных затрат значительно снизился. С точки зрения чистых продаж были положительные темпы роста, за исключением 2015 г., когда чистый объем продаж значительно снизился. Китайские корпорации несколько снизили рентабельность за последние четыре г. и остаются ниже по сравнению с другими регионами, где лидером является США.

Таким образом, в 2015 г. наблюдалась высокая динамика движения ПИИ. Потоки прямых иностранных инвестиций выросли на 38%, что составило 1,76 трлн долл. Это самое высокое значение после глобального финансово-экономического кризиса 2008-2009 гг. Главным фактором роста послужил скачок международных слияний и поглощений до 721 млрд долл. против 432 млрд долл. в 2014 г. Высокими оставались и инвестиции в новые инновационные проекты – 766 млрд долл.

Затраты транснациональных компаний на общие исследования и разработки увеличились на 5,8% по сравнению с предыдущим годом, шестой год подряд демонстрируя значительный рост. Группа стран ЕС повысила свои R&D на 7,0% – больше, чем в среднем по миру, но меньше, чем в США (7,2%). Доля затрат на исследования и разработки у Японии составил 3% от общемирового.

Общий объем НИОКР транснациональных компаний Китая по-прежнему невелик по сравнению с размером ее экономики, однако наблюдается стремительный темп роста затрат на НИОКР, что свидетельствует о том, что Китай, стараясь догнать ведущие страны, постепенно будет выходить в мировые лидеры по инновационному развитию.

На современном этапе развития общества инновационная экономика позволяет обеспечить устойчивый экономический рост и мировое экономическое превосходство страны. По мнению экспертов Всемирного экономического форума, в индексе роста конкурентоспособности стран – новаторов, это США, Япония, Южная Корея, Канада, Сингапур, доля инновационной составляющей оставляет 1/2, тогда как у остальных – не более 1/3. Есть яркие примеры, как высокие технологии и нововведения способствовали быстрому подъему отсталых в индустриальном отношении стран. Поэтому развитие инноваций стало важной задачей многих стран, регионов, ТНК [5, с. 34].

На крупнейшие инновационные регионы (США, Западная Европа и Япония) приходится 93% всех мировых корпоративных инвестиций в исследования и разработки. Их лидирующую роль во многом определяют

наличие транснациональных компаний. На транснациональные компании США приходится наибольшая доля исследований и разработок в мире – около 39%. На страны ЕС – 26%, Японию – 24%, Китай – 8,3%.

Показатели детальности крупнейших транснациональных компаний представлены в Таблице 7.

Таблица 7 – Общая производительность крупнейших транснациональных компаний в региональном аспекте 2017 г.

Показатель	ЕС	США	Япония	Китай	Остальные страны
Количество компаний	567	822	365	376	370
R&D в 2016/17, млрд евро	192,5	290	103,8	61,8	93,6
Доля R&D в мире, %	26	39,1	14	8,3	12,6
Темп прироста, %	7	7,2	-3	18,8	2,3
Чистый объем продаж, млрд евро	5427,2	4665,1	2976,4	2174,1	2667,6
Темп прироста, %	-1	1,9	-4,5	7,4	-0,5
Интенсивность R & D, %	3,5	6,2	3,5	2,8	3,5
Операционная прибыль, млрд евро	414,8	592,9	225,2	150,8	287,4
Темп прироста, %	16,7	1,7	2,2	13,4	17
Рентабельность	7,6	12,7	7,6	6,9	10,8
Капиталовложения, млрд евро	344,3	285	178,7	148,7	211,3
Темп прироста, %	-5,1	-4,3	-4,8	-4,7	-12,4
Интенсивность капиталовложений, %	6,3	6,1	6,6	6,8	8
Сотрудники, млн. чел.	18,8	11,1	8,8	8,8	5,5
Темп прироста, %	2,2	-1,1	2,1	4,4	0,5

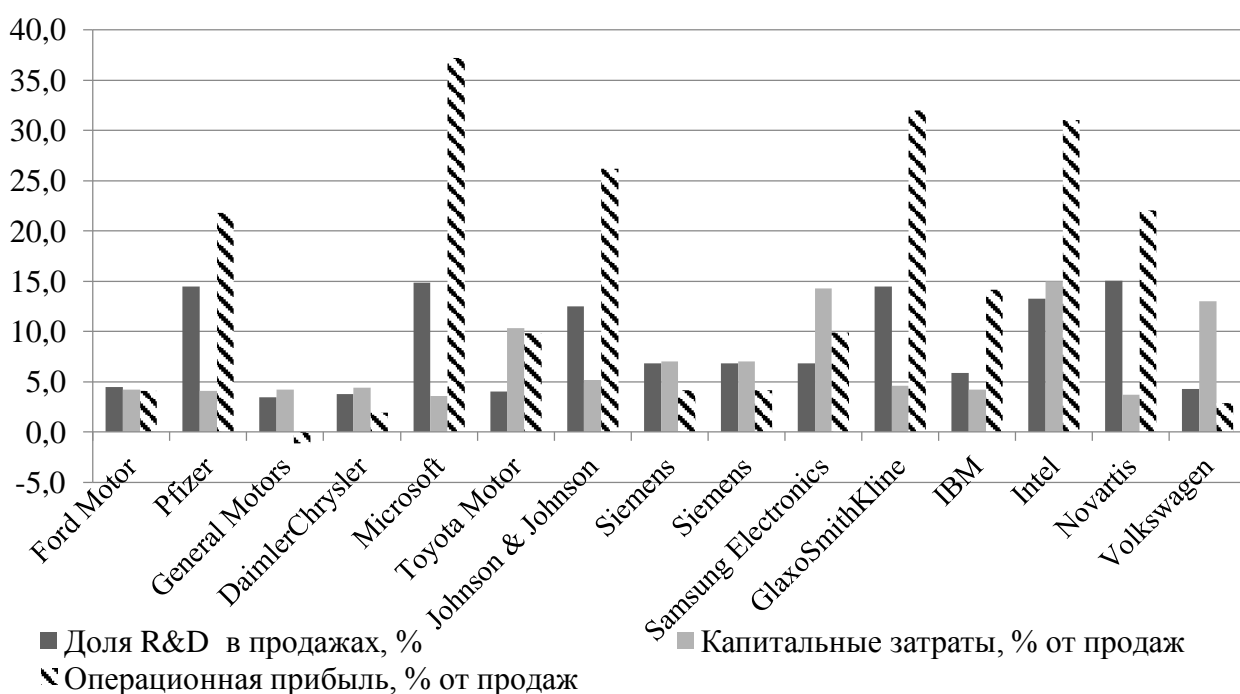
Источник: [63]

По темпу прироста затрат на исследования и разработки лидирует Китай, который составил 18,8%. Японские компании продемонстрировали сокращение затрат на исследования и разработки, которые упали на 3%. По показателю интенсивности затрат на исследования и разработки наибольший вклад также

вносят компании США – 6,2%, значения компаний ЕС и Японии примерно идентичные – 3,5%. Не далеко от них ушли корпорации Китая – 2,8%.

Если рассматривать показатели рентабельности транснациональных компаний, то наибольшее значение принадлежит компаниям США – 12,7%, у компаний ЕС и Японии – 7,6%, Китая – 6,9%.

Проанализируем у лидирующих транснациональных корпораций в период 2006-2016 гг. такие показатели, как доля затрат на исследования и разработки, доля капитальных затрат и доля прибыли от объема продаж, представленные на рисунках 17, 18, 19.

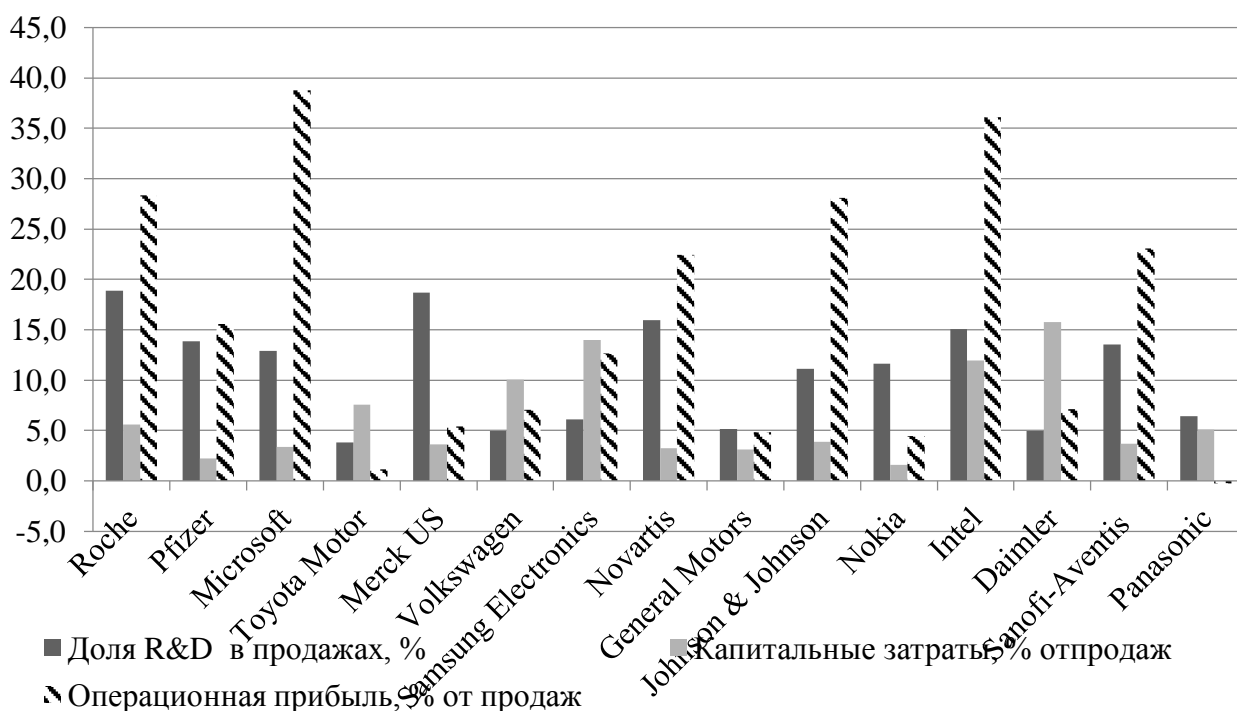


Источник: [58]

Рисунок 17 – Показатели деятельности лидирующих транснациональных компаний по инвестициям в исследования и разработки за 2006 г.

Для компаний, обладающих самыми высокими показателями прибыли, были характерны самые высокие доли затрат на исследования и разработки, превышающие капитальные затраты. Это компании Pfizer, Microsoft, Johnson & Johnson, GlaxoSmithKline и Intel. Данные компании принадлежали отраслям производства программного обеспечения и фармацевтики.

Проанализируем у стран-лидеров по затратам на НИОКР те же показатели за 2010 г. представленные на рисунке 18.



Источник: [59]

Рисунок 18 – Показатели деятельности лидирующих транснациональных компаний по инвестициям в исследования и разработки за 2010 г.

Для компаний, обладающих самыми высокими показателями прибыли, характерны самые значительные доли затрат на исследования и разработки, превышающие капитальные затраты. Это компании Roche, Microsoft, Samsung Electronics, Johnson & Johnson, Sanofi-Aventis и Intel. Данные компании принадлежали отраслям производства программного обеспечения, электронное оборудование и фармацевтики.

На компании, имеющие корпоративные центры (материнские компании) в США, Европе и Японии в 2016 г. приходилось 86% всех расходов на НИОКР. Такие компании по-прежнему доминируют в рейтинге глобально инновационных компаний. Но их доля расходов НИОКР упала с 96% до 86% за 10 лет. При этом доля североамериканских компаний снизилась с 42% до 40%, доля европейских компаний осталась без изменений, а доля японских

сократилась с 24% до 16%. Volkswagen, Samsung, Intel, Microsoft и Roche возглавляют рейтинг Global Innovation 1000 по размеру корпоративных расходов на НИОКР. В число 20 крупнейших по расходам на НИОКР ТНК вошли также Apple и Astra Zeneca.

Проанализируем у стран-лидеров по затратам на НИОКР те же показатели за 2016 г. представленные на рисунке 19.



Источник: [61]

Рисунок 19 – Показатели деятельности лидирующих транснациональных компаний по инвестициям в исследования и разработки за 2016 г.

Для большинства компаний, обладающих значительными показателями доли, прибыли в продажах, характерны значительные затраты на НИОКР. Однако высокие затраты на НИОКР не всегда приведут к эффективности деятельности корпораций. Необходим всесторонний анализ рынка, умение предвидеть, будут ли вложения окупаемы, какой эффект следует ожидать. Apple тратит на НИОКР лишь 3,3% своих доходов по сравнению со средним показателем 12,5% у остальных компаний из рейтинга. Процент затрат на НИОКР у Apple меньше, чем у большинства конкурентов из сектора ИКТ.

Таким образом, высокие уровни расходов на НИОКР не всегда дают лучшие результаты. Ключевое значение имеет не только масштаб расходов на исследования и разработки, но и то, каким образом и по каким направлениям они ведутся.

Американский еженедельный журнал BusinessWeek совместно с The Boston Consulting Group ежег.но проводит рейтинг 100 самых инновационных компаний в мире. Данные рейтинга за 2006 г., 2010 г, 2016 г. представлены в Таблице 8.

Таблица 8 – Распределение лидеров инновационных транснациональных компаний

Рейтинг	Компания	Компания	Компания
1	Apple (США)	Facebook (США)	Tesla Motors (США)
2	Google (США)	Amazon (США)	Salesforce.com (США)
3	3М (США)	Apple (США)	Regeneron Pharmaceuticals (США)
4	Toyota (Япония)	Google (США)	Incyte
5	Microsoft	Huawei	Alexion Pharmaceuticals (США)
6	General Electric (США)	First Solar (США)	Under Armour (США)
7	Procter & Gamble (США)	Procter & Gamble (США)	Monster Beverage (США)
8	Nokia (Финляндия)	Novartis (Швейцария)	Unilever (Великобритания)
9	Starbucks (США)	Walmart (США)	Vertex Pharmaceutica (США)
10	IBM (США)	HP (США)	BioMarin Pharmaceutica (США)

Источник: [65]

В 2006 г. лидирующие позиции занимали такие компании, как Apple, Google, 3М, Toyota, Microsoft, General Electric, Procter & Gamble и Nokia. Страны базирования компаний-лидеров: США, Япония, Южная Корея и страны Европы. Хотя рейтинг был представлен странами США, Японией, Южной Кореей и странами Европы, Индия и Китай также являлись источниками инноваций для компаний. Исследование BusinessWeek-BCG показывает, что эти страны почти также явились привлекательными для ПИИ, как и Европа. 44% транснациональных компаний планировали увеличить расходы на исследования и разработки в Индии, 44% – в Китае, а 48% ответили, что в Западной Европе. В

2015 г. лидирующие позиции занимали такие компании, как Tesla Motors, Salesforce.com, Amorepacific, Shanghai, Blood Products, Rakuten, Unilever, Amazon. Страны базирования компаний-лидеров потерпели изменения: к США, Японии, Южной Кореи и странам Европы присоединились Китай и Индия, однако в десятку лучших компаний вошли преимущественно американские компании.

В число 50 крупнейших инновационных компаний мира входят 19 американских, 18 европейских и 12 японских корпораций. Текущие тенденции характеризуются тем, что к лидерам стремятся компании развивающихся стран. Это ТНК Китая, Индии, Южной Кореи, Тайваня. Так, в 2016 г. в составленный Bloomberg Businessweek рейтинг «50 крупнейших инновационных компаний» вошли предприятия развивающихся стран. Это 3 китайские компании (Tencent, Huawei, Lenovo) и 2 индийские – Tata Group и Reliance Industries. Ожидается рост доли азиатских корпораций в рейтинге инновационных компаний.

Согласно данным Организации Объединенных Наций, на развивающихся рынках работает около 21,5 тыс. транснациональных компаний. Развивающиеся рынки стали источником экономического роста и базой научно-технических талантов. В перспективе прогнозируется, что около 70% мирового экономического роста в течение следующих нескольких лет будет, обеспечено развивающимися рынками, при этом 40% будет приходиться на Индию и Китай.

Почти все крупнейшие транснациональные компании переводят исследования и разработки в развивающиеся страны. К примеру, R&D-центры в индийском городе Бангалор имеют GeneralElectric, Cisco, Intel, Huawei, P&G, Nokia. Для Microsoft R&D-центр в Пекине является крупнейшим после американского филиала в Редмонде.

Глобальная конкуренция вызывает значительное сокращение жизненного цикла товара, в то время как растущая технологическая интеграция способствует удорожанию инноваций и повышению их рискованности. Поэтому транснациональные корпорации выносят наукоемкие функции на международный уровень.

Развивающиеся рынки стали не только источником дешевой рабочей силы, но и источником прорывных инноваций, которые потом экспортируются на Запад. Это изменило структуру инновационных потоков: центр процесса переместился с Запада на Восток [33].

Для оценки дифференциации развивающихся стран проведем кластерный анализ. Цель исследования состоит в выявлении социально-экономических групп развивающихся стран. Исходные данные берем за 2014 г., приведенные в таблице Б.1 (Приложение Б).

Критериями отнесения стран к той или иной группе выступают: ВВП на душу населения, ВНД на душу населения, уровень безработицы, уровень инфляции, индекс развития человеческого потенциала, экспортная квота, импортная квота, доля обрабатывающей промышленности в ВВП. Данные относительные показатели были выделены, поскольку они характеризуют качественный уровень социально-экономического развития страны и степень открытости экономики. Исходные показатели были взяты из данных Всемирного банка.

Многомерная группировка развивающихся стран проводилась с использованием пакета SPSS Version 19.0 по иерархической схеме методом Варда (Ward's method). Перед кластеризацией стран было проведено нормирование набора показателей, по которым осуществлялась группировка. Данная процедура необходима, т.к. все переменные имеют различные шкалы измерения. При нормализации всех переменных в ходе проведения кластерного анализа их веса становятся одинаковыми.

Для постановки общей задачи были приведены следующие критерии: множество $N = \{n_1, n_2, \dots, n_n\}$ обозначает развивающиеся страны; $X = \{x_1, x_2, \dots, x_k\}$ – множество макроэкономических показателей. Для совокупности развитых стран мы располагаем множеством векторов измерений $Y = \{y_1, y_2, \dots, y_q\}$, которые описывают множество N , т.е. вектор измерений Y представляет собой набор характеристик X для каждой из развивающихся стран.

Задача кластерного анализа заключается в том, чтобы на основании данных множества Y разбить множество N на кластеры (однородные экономические зоны) таким образом, чтобы каждая страна принадлежала только одному подмножеству, и чтобы объекты, находящиеся в одном кластере, были сходными [10, с. 78].

В процессе кластерного анализа каждая страна была представлена вектором в 8-мерном пространстве факторов X :

- x_1 – ВВП на душу населения (долл. США),
- x_2 – ВНД на душу населения (долл. США),
- x_3 – уровень безработицы (%),
- x_4 – уровень инфляции (%),
- x_5 – индекс развития человеческого потенциала (ИРЧП),
- x_6 – экспортная квота (%),
- x_7 – импортная квота (%),
- x_8 – доля обрабатывающей промышленности в ВВП (%).

Таким образом, на основе данных относительных показателей будет осуществлена группировка стран.

Мир развивающихся стран внутренне очень неоднороден, и это затрудняет типологию входящих в него стран. Ключевые страны – Индия, Бразилия, Китай и Мексика, которые обладают большим природным, людским и экономическим потенциалом и во многих отношениях являются лидерами развивающегося мира. Эти страны производят почти столько же промышленной продукции, сколько все остальные развивающиеся страны вместе взятые.

Сравнив относительные показатели экономического развития, видно, что они уступают многим развивающимся странам. Например, ВВП на душу населения за 2014 г. Индии составил 1576,82 долл., а у Ирана – 5442,87 долл.

В общем случае, с помощью системы индикаторов были определены схожие территориальные зоны, которые отражены на рисунке Б.1 (приложение Б). Описание кластеров за 2014 г. представлено в Таблице 9.

Таблица 9 – Кластеры развивающегося мира за 2014 г.

Страны	Описание
Кластер 1	
Бурунди, Бенин, Берег Слоновой Кости, Камерун, Конго, Демократическая Республика Конго, Эфиопия, Гвинея, Афганистан, Либерия, Мадагаскар, Малави, Марокко, Нигер, Нигерия, Непал, Пакистан, Руанда, Судан, Сенегал, Сьерра-Леоне, Оман, Чад, Тимор-Лешти, Танзания, Уганда, Зимбабве, Йемен, Замбия, Мозамбик, Того, Вануату, Фиджи, Габон.	Эти страны характеризуются низкими значениями социально-экономического развития. Так, в среднем индекс развития человеческого потенциала в данной группе составил 0,47, ВНД на душу населения составил 919 долл. США, ВВП на душу населения составил 956 долл. США, инфляция 6%, доля экспорта и импорта составили 23% и 41%, что ниже, чем у стран из других групп. Это говорит о низкой вовлеченности в мировые экономические отношения, причем в целом импорт превышает экспорт, что является характеристикой отрицательного сальдо торгового баланса. Наименее развитые страны: Нигер, Бурунди, Чад.
Кластер 2	
Албания, Белиз, Ботсвана, Республика Конго, Коморские острова, Фиджи, Габон, Грузия, Гамбия, Гайана, Хорватия, Иордания, Марокко, Мозамбик, Мавритания, Маврикий, Намибия, Оман, Сербия, Суринам, Идти, Тунис, Сент-Винсент и Гренадины и Вануату.	В кластер 2 вошли страны с достаточно высокой долей экспорта (44%) и импорта (57%), т. е. высокая их вовлеченность в мировую торговлю, при этом импорт превышает экспорт. ВВП и ВНД на душу населения составили в среднем 5393,1 и 5544,4 долл. Также эти страны характеризуются в целом высоким уровнем безработицы (15%) и низким уровнем инфляции (2,3%).
Кластер 3	
Азербайджан, Бангладеш, Боливия, Бразилия, Бутан, Чили, Китай, Колумбия, Коста-Рика, Эквадор, Египет, Гана, Гватемала, Индия, Ямайка, Казахстан, Кения, Шри-Ланка, Мексика, Мьянма, Черногория, Монголия, Панама, Перу, Филиппины, Парагвай, Российская Федерация, Турция, Украина, Уругвай, Венесуэла.	К кластеру 3 принадлежат страны, интегрально со средними показателями экономического развития. ИРЧП в среднем 0,7, ВВП и ВНД на душу населения составили в среднем 6149,5 и 6238,5 долл. Также эти страны характеризуются в целом средним уровнем безработицы (7,1%) и умеренным уровнем инфляции (7,8%). Доля экспорта и импорта составляет 28,8 и 35,1 %.
Кластер 4	
Болгария, Бахрейн, Беларусь, Венгрия, Киргизская Республика, Литва, Молдова, Малайзия, Польша, Румыния, Таиланд, Вьетнам.	Страны этой группы характеризуются устойчивыми показателями экономического развития. ИРЧП в среднем 0,75, ВВП и ВНД на душу населения составили в среднем 8166,4 и 8701,3 долл. Также эти страны характеризуются в низким уровнем безработицы (5%) и низким уровнем инфляции (3,7%). Доля экспорта и импорта составляет 62 % и 66%.
Кластер 5	
Гонконг (Китай), Кувейт, Саудовская Аравия, Катар	У этих стран самые высокие показатели ИРЧП – 0,86, ВВП и ВНД на душу населения (60186,7и 59497,3 долл.), низкая инфляция – 3,5%, большая доля экспорта и импорта товаров и услуг (119% и 94%), низкий уровень безработицы – 2,3%.

Источник: [Составлено автором]

Таким образом, страны довольно дифференцированы по социально-экономическому развитию. Традиционно лидерами развивающихся стран принято считать Китай, Индию, Россию, Бразилию.

Согласно глобальному рейтингу стран и территорий мира по показателю валового внутреннего продукта за 2015 г. представленному в Таблице 10, рассчитанному по методике Всемирного банка, эти страны входят в первую десятку, обогнав многие развитые страны.

Таблица 10 – Десятка стран-лидеров по номинальному ВВП

Место	Экономика	Размер ВВП (млн долл.)
	Весь мир	77845107
1	Соединённые Штаты Америки	17419000
2	Китай	10354832
3	Япония	4601461
4	Германия	3868291
5	Великобритания	2988893
6	Франция	2829192
7	Бразилия	2346076
8	Италия	2141161
9	Индия	2048517
10	Россия	1860598

Источник: [25]

Среди развивающихся стран по размеру ВВП первое место занимает Китай (10354832 млн долл.), второе – Бразилия (2346076 млн долл.), третье – Индия (2346076 млн долл.), четвертое – Россия (1860598 млн долл.).

Однако кластерный анализ на основе относительных показателей показал, что лидерами по социально-экономическому развитию период с 2004–2014 гг. неизменно оставались Гонконг (Китай) и малые нефтедобывающие страны (Кувейт, Катар).

С помощью иерархической кластеризации удалось вывить группы стран, близкие по экономическому развитию. В первую группу попали страны со слабой развитостью экономики. Это, в основном, беднейшие страны Африки. Во второй кластер вошли страны с достаточно высокой долей экспорта и импорта, т. е. высока их вовлеченность в мировую торговлю, также эти страны

характеризуются в целом высоким уровнем безработицы и низким уровнем инфляции.

К третьему кластеру принадлежат страны, со средними показателями экономического развития, однако у них наблюдается достаточно высокий уровень инфляции. Четвертый кластер характеризуется устойчивыми показателями экономического развития. Пятый кластер составляют небольшая группа государств с высокими качественными показателями, такими как ВВП на душу населения и ИРЧП. Необходимо отметить лидера развивающегося мира – Гонконг (Китай).

Рассмотрим ведущие ТНК развивающегося мира с наилучшими финансовыми показателями, представленные в Таблице 11.

Таблица 11 – ТНК с наилучшим финансовым показателям развивающегося мира за 2016 г.

Рейтинг	Компания	Страна	Продажи, млрд	Прибыль, млрд	Активы, млрд	Рыночная стоимость, млрд
1	ICC	Китай	151,4	42	3473,2	229,8
2	China Construction Bank	Китай	134,2	35	3016,6	200,5
6	Agricultural bank of China	Китай	115,7	27,8	2816	149,2
8	Bank of China	Китай	113,1	24,9	2611,5	141,3
21	China Moile	Гонконг	106,8	16,4	218,9	225,3
38	Itaú Unianco Holding	Бразилия	61,3	6,7	419,9	79,2
40	Gazprom	Россия	91,4	12,1	265,4	51,8
42	China Merchants Bank	Китай	44,5	9,4	855,1	66,4
52	China Life Insurance	Китай	82,8	2,9	388,7	98,1
55	Postal Savings Bank Of China	Китай	48	6	1189,4	55,2
56	Sberank	Россия	43	8,1	415,6	63,9
62	Banco radesco	Бразилия	70,2	4,3	362,4	53,5
63	Industrial Bank	Китай	44,3	8,1	872,1	45,1
64	Shanghai Pudong Development	Китай	40,1	8	842,8	50,5
71	China State Construction Engineering	Китай	140,8	4,9	201,4	43,2
72	Citic Pacific	Гонконг	49,1	5,6	933,6	41,4
75	China Minsheng Banking	Китай	40,2	7,2	848,7	43,7
78	China Citic ank	Китай	39,7	6,3	853,5	43,1
82	Rosneft	Россия	74,9	2,7	193,2	62,4
102	PetroChina	Китай	214,8	1,2	344,9	204,5
106	Reliance Industries	Индия	41,8	4,3	97,9	71,2

Окончание таблицы 11

Рейтинг	Компания	Страна	Продажи, млрд	Прибыль, млрд	Активы, млрд	Рыночная стоимость, млрд
108	SAIC Motor	Китай	112,7	4,8	85	43,5
111	AIA Group	Гонконг	26,5	4,2	183	77,1
117	Saudi Basic Industries	Саудовская Аравия	35,4	4,8	84,5	80,7
125	CK Hutchison	Гонконг	33,5	4,3	130,7	47,4
129	Lukoil	Россия	74,6	3,1	83,2	44,6
132	Banco do Brasil	Бразилия	57,3	2,3	430,6	29
156	Vale	Бразилия	27,1	3,8	99,1	45,4
169	Jardine Matheson	Гонконг	37,1	2,5	71,5	47,6
190	PTT PCL	Таиланд	48,7	2,6	63,4	32,4
223	Sun Hung Kai Properties	Гонконг	13,4	5	80,1	43,6
225	Qatar National Bank	Катар	11,7	3,4	197,6	37,7
244	State Bank of India	Индия	43,7	0,667	493,3	36,5
273	Country Garden Holdings	Гонконг	23	1,7	85,1	20,3
290	Tata Motors	Индия	41,2	1,7	39,5	24,9
305	Surgutneftegas	Россия	13,9	7,8	60,9	18,5
310	ICICI Bank	Индия	11,9	1,6	138,9	25,1
320	Etisalat	Объединенные Арабские Эмираты	14,3	2,3	33,4	42,7
329	China Resources Land	Гонконг	14,5	2,5	55,1	19,8
340	América Móvil	Мексика	52,2	0,463	73,6	47,3
350	Saudi Telecom	Саудовская Аравия	13,8	2,3	27,1	37,3
362	Cheung Kong Property Holdings	Гонконг	9	2,5	51,2	26,2
373	HDFC	Индия	8,1	1,6	64,9	36,7
376	Tata Consultancy Services	Индия	17,4	3,9	14,5	74,5
380	Femsa	Мексика	20,9	1,1	26,5	33,1
390	Mayank	Малайзия	7,6	1,6	164,1	20,7
397	VT bank	Россия	19,5	0,699	206,2	14,9
399	Petroras	Бразилия	81,1	-4,3	247,3	61,3
408	NTPC	Индия	12,2	1,6	38,7	21,5
428	National Commercial Bank	Саудовская Аравия	6,1	2,5	117,7	20,6
431	Saudi Electricity	Саудовская Аравия	13,3	0,561	107,4	26,6
457	Wheelock	Гонконг	7,8	2,1	67,1	16,7
463	Axis bank	Индия	7,8	1,3	80,4	18,8
469	CLP Holdings	Гонконг	10,2	1,6	26,6	26,8

Источник: [32]

Лидирующие позиции занимают компании Китая, Гонконга, России, Бразилии, Индии и Мексики, Малайзии и Катара. Отметим, что в данный рейтинг входят страны, принадлежащие кластерам со средними и высокими показателями экономического развития. Несмотря на то, что многие страны не вошли в ведущие кластеры, следует ожидать их рост в экономическом и инновационном аспектах. Гонконг, несмотря на относительно небольшую территорию, занимает лидирующее положение развивающегося мира, а также обладает достаточно мощными транснациональными компаниями: China Mobile, Citic Pacific. Если рассмотреть отраслевую принадлежность ТНК, то можно определить, что ТНК Китая заняты в сфере финансов, автомобилестроения и добычи полезных ископаемых, Гонконга – коммуникаций, финансов, металлургии, России, Индии и Бразилии – добычи полезных ископаемых и финансах, Саудовской Аравии, ОАЭ и Катара – финансах, химической промышленности, телекоммуникациях. Отрасли добычи полезных ископаемых являются отраслями с пониженной интенсивностью НИОКР, а телекоммуникации и химическая отрасль характеризуются средней и высокой интенсивностью НИОКР. Таким образом, развитие ТНК в отраслях с повышенной интенсивностью будет способствовать лидирующему положению стран в мировой и инновационной экономике.

В завершении необходимо подчеркнуть, что затраты некоторых ТНК на НИОКР превосходят соответствующие статьи бюджетов национальных государств, что обуславливают развитие инновационной экономики в региональном аспекте. Лидерами по способности к нововведениям и внедрению можно назвать такие компании США, как Facebook, Tesla, Google, Apple, 3M Corporation, Microsoft, японские фирмы Toyota Motor, Sony Corporation и Honda; немецкие Daimler, Volkswagen, BMW, южнокорейские компании Samsung, Hyundai. По итогам 2014 г. затраты на НИОКР ТНК Северной Америки составили 214 млрд долл., Европы – 144 млрд долл., Азии – 119 млрд долл. Совокупные расходы на НИОКР 10 крупнейших корпораций США превышают аналогичные расходы таких государств, как Великобритания или Франция.

3 Влияние транснациональных компаний на отечественную инновационную экономику

3.1 Роль транснациональных корпораций в инновационной модернизации экономики России

На современном этапе развития мировой экономики инновационное развитие России представляет собой приоритет социально-экономической политики. Наращивание экономических позиций России в мир и качественное развитие экономики благодаря выпуску конкурентоспособной наукоемкой продукции во многом определяется инновационной деятельностью [27, с. 34]. Важнейшим индикатором инновационной активности страны является доля экспорта высокотехнологичных товаров. В России данный показатель характеризуется невысоким значением – 10,7% за 2016 г. [44]. Динамика изменения показателя по России представлена на рисунке 1.



Источник: [44]

Рисунок 1 – Экспорт высокотехнологичных товаров, в % от промышленного экспорта

Как видно на рисунке 1 в период с 2006–2015 гг. наблюдается общая тенденция к увеличению доли экспорта высокотехнологичных товаров. Однако характер изменения достаточно неравномерен. Например, в 2016 г. данный показатель упал до 10,7%, что меньше, чем в 2015 г. на 2,5%, а что составило 22% от базисного периода.

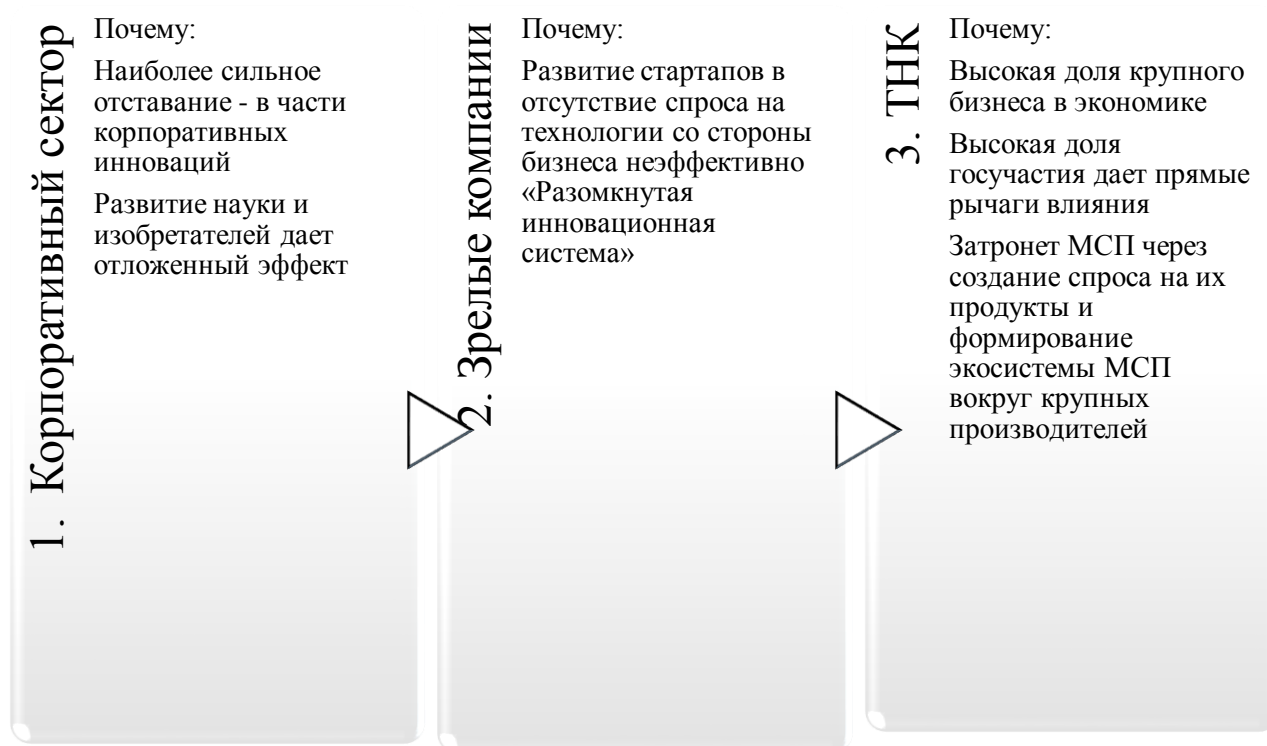
Активное стимулирование инновационной деятельности зрелого бизнеса – это потенциал для наиболее значимых результатов. Именно зрелый бизнес сегодня, составляя основную часть экономики, является наиболее отсталым – к примеру, в России он формирует лишь третью часть патентов, в отличие от стран-лидеров, где он доминирует с точки зрения патентной активности. Этот факт показывает огромный потенциал технологической трансформации корпоративного сектора.

Обратим внимание на ТНК. В России на ТНК приходится огромная доля экономики. Так, на долю крупного бизнеса приходится почти 80% экономики [24]. Столь значительная доля крупного бизнеса является серьезным аргументом в пользу активной работы по его инновационной деятельности.

Также российское государство является собственником значительной части крупного бизнеса в стране – в большей степени, чем в случае других стран. Долевое участие государства в активах ТНК позволяет использовать рычаги влияния путем проведения решений через советы директоров и собрания акционеров, особенно касательно назначения менеджмента, инвестиционных и финансовых решений. Оба фактора – высокая доля ТНК в экономике и доля государства обуславливают привлекательность этой группы для таргетированной инновационной политики.

Направив меры инновационной политики на поддержку инноваций ТНК, государство может создать механизм ускорения инновационной активности не только в бизнесе, но и в экономике в целом, способствуя «смыканию» инновационной системы и формированию вокруг крупного бизнеса инновационных экосистем, состоящих из исследователей и стартапов, а также информированных потребителей, генераторов медиа-контента.

Аргументация в пользу выбора ТНК как приоритетной инновационной политики представлена на рисунке 2.



Источник: [24]

Рисунок 2 – Развилки в таргетировании инновационной политики государства

На данный момент для России перспективна модернизация технологического уклада в результате диффузных процессов. При транзите инноваций Россия выступает как имитатор. Реализация стратегии доступа к инновациям через транзит инноваций возможна как через деятельность российских ТНК за пределами страны, так и через деятельность зарубежных ТНК, осуществляющих прямые инвестиции на территории России [4, с. 137].

В процессе трансформации мировой экономики, глобализации конкуренции, замедления мирового экономического роста, возрастает значение обеспечения прибыльности транснационального производства в среднесрочной и долгосрочной перспективах путем активизации инновационной деятельности. В условиях глобализации мировой экономики влияние ТНК, располагающими

материально-финансовыми ресурсами, на развитие инновационных технологий оказывается весьма значительным, а во многих отраслях определяющим [6].

Согласно рейтингу стран мира по показателю развития инноваций по версии международной бизнес-школы INSEAD в 2017 г. Россия заняла 45 место, уступив традиционным лидерам (Швейцария, Швеция, США, Великобритания, Германия и др.), так и тем странам, которые резко совершили прорыв в инновационном развитии (Сингапур, Южная Корея, Китай, Малайзия). Результаты исследования рейтинга по показателю развития инноваций представлены в Таблице 1.

Таблица 1 – Распределение стран согласно глобальному индексу инноваций, 2017 г.

Традиционные страны-лидеры			Страны, совершившие скачок в инновационном развитии			Перспективные страны по инновационному развитию		
Рейтинг	Страна	Индекс	Рейтинг	Страна	Индекс	Рейтинг	Страна	Индекс
1	Швейцария	67.69	7	Сингапур	58,69	43	Турция	38,9
2	Швеция	63.36	11	Южная Корея	57.70	45	Россия	38.76
4	США	61,4	16	Гонконг	53.88	51	Таиланд	37,57
5	Великобритания	60,89	17	Израиль	53.88	58	Мексика	35,79
9	Германия	58,39	22	Китай	52,54	60	Индия	35,47
14	Япония	54,72	37	Малайзия	42,72	69	Бразилия	33,1

Источник: [6]

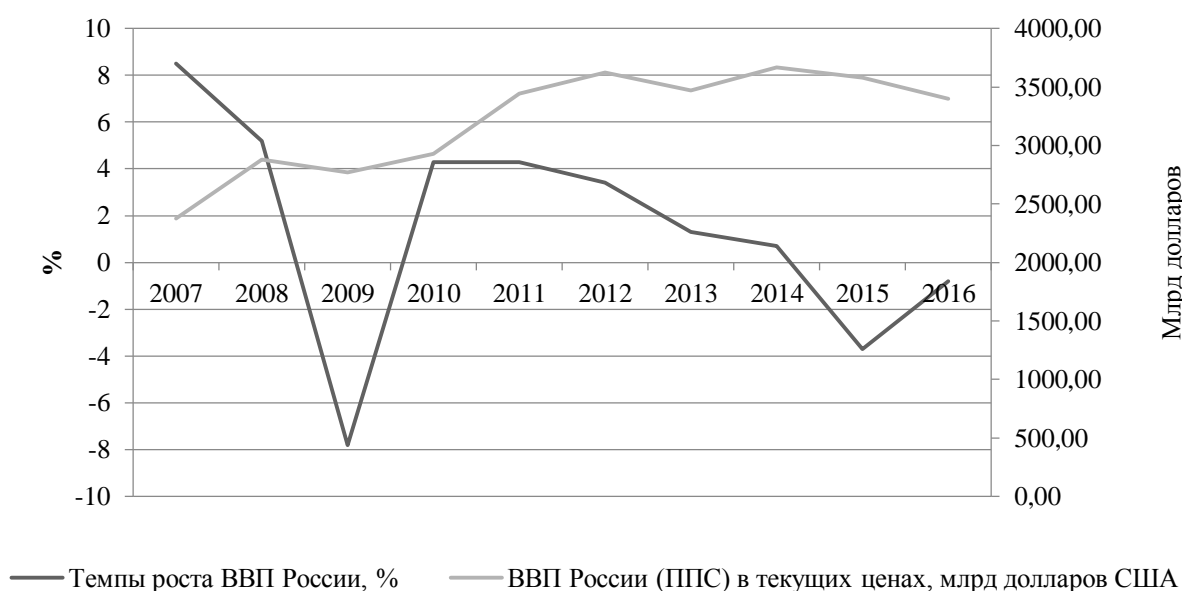
Страны, входящие в группу БРИКС, характеризуются низким значением глобального индекса инноваций (Индия – 60 место, Бразилия – 69 место), однако наблюдается сравнительно высокое положение Китая в данном рейтинге, который занял 22 место.

Можно предположить, что тесное сотрудничество группы стран БРИКС положительно скажется на инновационном развитии стран-членов посредством диффузии инноваций и интенсификации прямых иностранных инвестиций, осуществляемых транснациональными компаниями.

Приток прямых иностранных инвестиций играет ключевую роль в стимулировании внедрения инноваций внутри страны, что увеличивает темпы развития производства. Внутренние прямые инвестиции также могут оказывать воздействие на это развитие через увеличение темпов инновационного развития, увеличение темпов движения стран к мировому уровню производительности и влияние на остальную часть экономики.

Страны БРИКС являются привлекательными экономиками для инновационных ТНК в силу высокого темпа экономического роста. Данные тенденции связаны с усилением использованием преимуществ глобализации (включение в международные цепочки создания ценности, формирование собственных глобальных цепочек ценностей на основе опыта зарубежных ТНК), ростом внутреннего спроса и доходов населения [29, с. 247].

Не мало важным фактором определения инновационной деятельности ТНК является размер экономики. Динамика изменения ВВП России в период с 2007–2016 гг. представлена на рисунке 3.



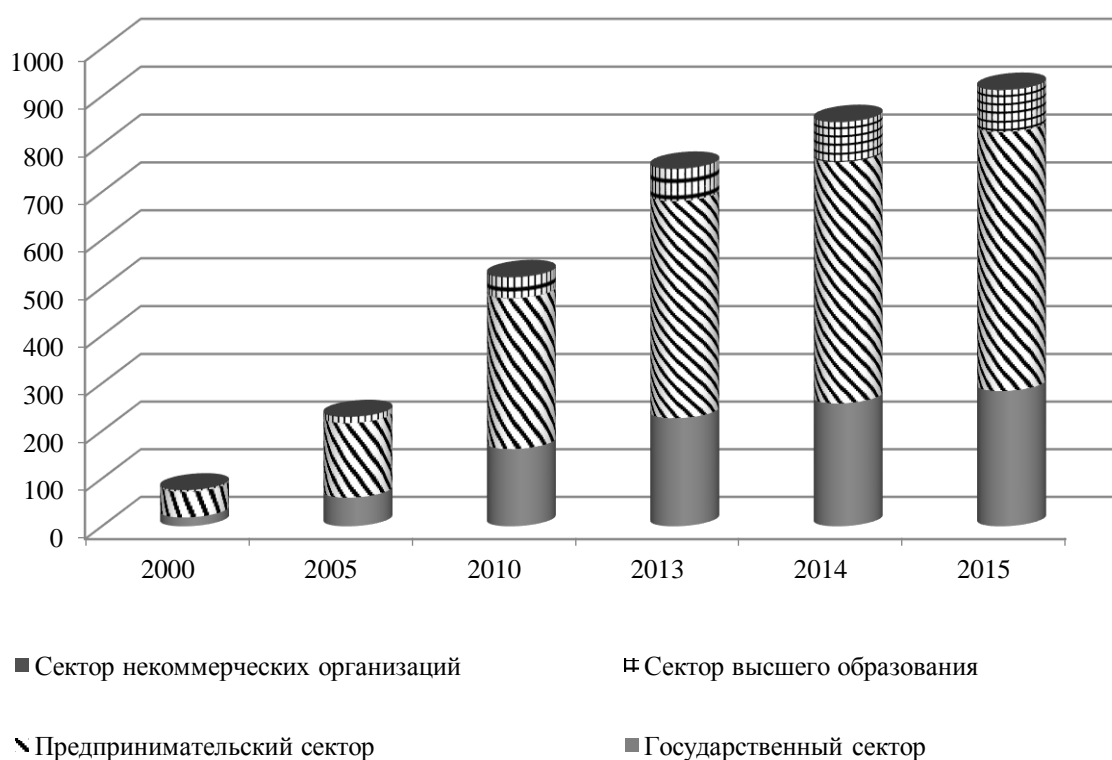
Источник: [9]

Рисунок 3 – Динамика изменения ВВП России в период с 2007-2016 гг.

Россия занимает 11 место в рейтинге Всемирного Банка по размеру ВВП, который в 2017 г. составил 1425703 млн долл. Однако рост экономики

обеспечивается в основном экстенсивным путем. Все же положение в мировой экономике делает Россию перспективным местом для привлечения прямых иностранных инвестиций транснациональных компаний, а также для размещения своих лабораторий. Однако имеет место снижение темпов роста ВВП с 2011 г., что во многом связано с антироссийскими санкциями и низкой инновационной активностью. Поэтому так необходимо развивать инновационную сферу, которая является катализатором качественного роста ВВП. Именно транснациональным корпорациям, обладающим огромными финансовыми и людскими ресурсами, по плечу проведение крупномасштабное исследований и разработок.

Рассмотрим динамику и структуру затрат на исследования и разработки России, которые представлены на рисунке 4.



Источник: [10]

Рисунок 4 – Внутренние затраты на исследования и разработки по секторам деятельности, млрд р.

Как видно на рисунке 4 внутренние затраты на исследования и разработки имеют устойчивую тенденцию к увеличению. Особенно высока доля предпринимательского сектора, который составляет более 54% расходов на НИОКР. Необходимо отметить, что согласно данным ЮНКТАД большая часть НИОКР приходится на транснациональные компании – свыше 35%. Для сравнения доля затрат корпораций на НИОКР в общенациональных затратах на НИОКР в мире превышает 65% (1400 компаний – около 50%), а в среднем по странам ОЭСР приближается к 70% за 2015 г. [54]. Это свидетельствует о значительном отставании российских ТНК в финансировании НИОКР от стран-лидеров по данному показателю. Данная ситуация отражается на инновационном развитии компаний. Например, согласно данным европейской комиссии за 2015 г. доля инновационных компаний в Германии составляет 80%, Люксембурге – 68%, Бельгии – 61%, среднее по ЕС – 53%, Латвии – 30%, Польше – 28%, Болгарии – 27%, России – 10%. Сравним данные рейтинга европейской комиссии за 2016 г., представленные в Таблице 2.

Таблица 2 – Сравнение затрат на НИОКР российских и иностранных ТНК

Сектор	Российские компании	Затраты на НИОКР, млн евро	Иностранные компании	Затраты на НИОКР, млн евро
Аэрокосмическая и оборонная промышленность	Russian Helicopters	105,8	Boeing (США)	4094,5
Автомобилестроение	Kamaz	28,3	Volkswagen (Германия)	13672,0
Производство нефти и газа	Gazprom	385,4	Petrochina (Китай)	1677,5
	Rosneft	24,7	Royal dutch shell (Великобритания)	1003,9

Источник: [54]

Из 2500 корпораций, осуществляющий инвестиций в НИОКР только 4 российских ТНК попали в рейтинг по критерию величины затрат на инновационную деятельность. К ним относятся 2 компании в сфере производства нефти и газа (Gazprom – 385,4 млн евро, Rosneft – 24,7 млн евро), 1 компания в сфере аэрокосмической промышленности (Russian Helicopters –

105,8 млн евро), а также 1 компания в сфере автомобилестроения (Kamaz – 28,3 млн евро). Для сравнения затраты на НИОКР мировых лидеров рейтинга превосходят затраты российских компаний во много раз (например, затраты китайской ТНК на НИОКР PETROCHINA превышают аналогичные затраты Gazprom в 4 раза).

Россия стабильно занимает 1-е место в мире по экспорту газа, 2-е место после Саудовской Аравии по экспорту нефти и 3-е место после Австралии и Индонезии по экспорту угля [7, с. 3]. Угольная промышленность, в частности, имеет большое значение для России. Доля угля в общем производстве первичных энергоресурсов составляет 13%. Причем, более половины добываемого угля реализуется на мировом рынке (в основном, энергетические угли). Годовой доход России от экспорта угля достигает 10 и выше млрд долларов.

Отсюда, деятельность отечественных ТНК на международном рынке ограничивается главным образом поставками топливно-энергетического сырья. Наиболее мощные российские ТНК функционируют в нефтегазовом комплексе.

Именно нефтегазовый комплекс выступает гарантом энергетической безопасности страны. Более половины валютных поступлений обеспечивается экспортом углеводородного сырья.

Среди наиболее крупных российских ТНК нефтегазового комплекса в настоящее время выделяют ПАО «Газпром», «НК Лукойл», «Татнефть», «Роснефть», «Башнефть», «Сургутнефтегаз».

Нефтегазовая промышленность продолжает оставаться важнейшей отраслью экономике современной России. В настоящее время ТЭК формирует более 1/4 ВВП страны и почти 30% консолидированного бюджета, две трети валютных поступлений от экспорта и четверть общего объема инвестиций в национальную экономику.

Такие российские нефтегазовые компании, как ПАО «Газпром», НК «Лукойл» и НК «Роснефть», несмотря на серьезнейшее падение мировых цен на нефть в 2015 г., все же остались лидерами по критерию эффективности деятельности. В рейтинге крупнейших по объему реализации российских

компаний по версии журнала «Эксперт-400» первые места заняли именно компании нефтегазовой отрасли. Подробный рейтинг российских ТНК за 2016 г. представлен в Таблице 3.

Таблица 3 – Рейтинг российских ТНК, 2016 г.

Рейтинг	Компания	Сектор	Выручка, млрд руб.	Прибыль, млрд руб.
1	Газпром	Нефть и газ	5985	805
2	ЛУКОЙЛ	Нефть и газ	5174	293
3	Роснефть	Нефть и газ	4120	356
4	Сбербанк	Финансы	2904	223
5	РЖД	Транспорт	1991	8,182
6	ВТБ	Финансы	1308	1,7
7	Ростех	Инвестиции	1140	99
8	Сургутнефтегаз	Нефть и газ	993	762
9	Магнит	Торговля	951	59
10	Росатом	Атомная промышленность	821	-
11	X5 Retail Group	Торговля	809	14
12	Интер РАО	Электроэнергетика	805	24
13	Транснефть	Нефть и газ	773	143
14	Россети	Электроэнергетика	767	82
15	АФК Система	Инвестиции	709	51
16	Газпромбанк	Финансы	597	-48
17	Группа компаний Мегаполис	Дистрибуция	580	14
18	Татнефть	Нефть и газ	553	106
19	Евраз	Металлы и горная добыча	534	-44
20	Русал	Металлы и горная добыча	529	34

Источник: [32]

Анализ таблицы свидетельствует, что сырьевой сектор преобладает не только в начале российского списка. Из 200 крупнейших российских компаний к сырьевому сектору относятся 90, на их долю приходится почти 81% от общего объема реализации.

Российские ТНК пока все же довольно слабо представлены в сфере инноваций и находятся на начальном этапе интернационализации НИОКР. Вместе с тем, российские ТНК нефтегазового комплекса сравнимы по

зарубежным активам, темпам их роста, а также по количеству сотрудников за границей с конкурентами из других стран БРИКС.

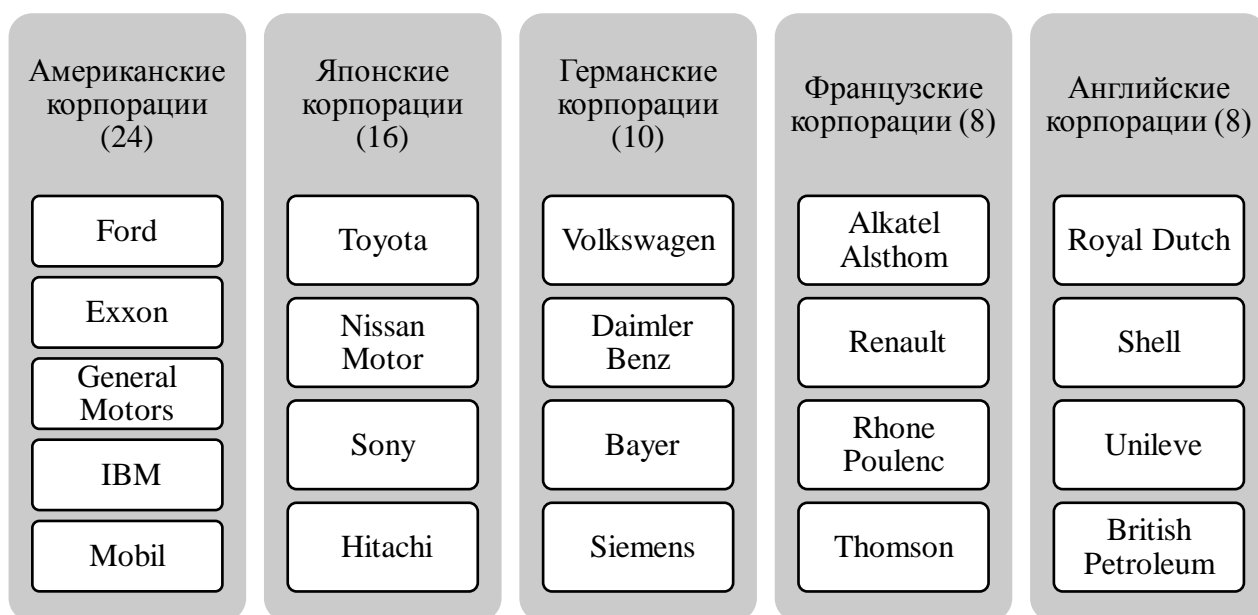
В то же время они существенно отстают от крупнейших в мире ТНК из развитых стран. Так, средний индекс транснационализации топ-25 российских компаний вырос за последние три года с 28,5% до 35%. Менеджмент российских ТНК также стал более международным, хотя происходит это не так стремительно, как транснационализации их активов и выход на новые рынки.

Сравнение отечественных ТНК с крупнейшими международными конкурентами, действующими в тех же секторах мировой экономики, свидетельствует об их приближении к глобальным лидерам как по общему экономическому потенциалу (размеру активов, в целом), так и по ряду основных параметров зарубежной активности.

В качестве примера можно привести ПАО «Газпром», глобальную энергетическую компанию, которая располагает самыми богатыми в мире запасами природного газа (17% в мировых запасах газа, 72% – в российских). Таким образом, крупнейшие транснациональные компании России, в основном представленные в нефтегазовом секторе, обладающие необходимыми финансовыми и людскими ресурсами, способны проводить НИОКР, тем самым обеспечивая инновационную модернизацию национальной экономики [31].

Что касается зарубежных транснациональных корпораций, являющиеся источником прямых иностранных инвестиций, они слабо представлены российской экономике. В начале XXI в. иностранные инвестиции составляли примерно 15% объема капиталовложений в российскую экономику. Это различие отчетливо наблюдается между Россией и странами, наиболее широко использующими капиталовложения зарубежных компаний в целях роста собственной экономики.

В настоящее время на территории Российской Федерации действуют 80 ТНК, представители которых представлены на рисунке 5.



Источник: [27,34]

Рисунок 5 – Крупнейшие ТНК, ведущие детальность в России

Восемьдесят транснациональных компаний, действующих в России, являются наиболее мощными из 100 крупнейших [27, с. 34]. Они способствуют вовлечению России в процесс глобализации мировой экономики. Однако существуют препятствия для деятельности транснациональных компаний. К ним относятся: отсутствие прозрачности политики в экономическом аспекте, неэффективная система налогообложения, недостаточное развитие инфраструктуры, отсутствие последовательной политики развития инвестиционной активности регионов. Поэтому значение ПИИ составляет только 15% совокупного объема капиталовложений в отечественной экономике [20, с. 5].

Отечественные отрасли, как автомобилестроение, химическая промышленность, производство потребительских товаров нуждаются в модернизации, путем привлечения технологий, которыми есть у западных транснациональных компаний. Используя современные технологии, данные отрасли смогут поднять уровень конкурентоспособности товаров как на внутреннем, так и на мировом рынках.

Характер развития российской экономики указывает на значимость сотрудничества с иностранными транснациональными компаниями в отраслях,

являющихся источниками валютных доходов. Это сектора в области добычи полезных ресурсов: нефтяная, газовая промышленность, черная и цветная металлургия. Модернизация данных секторов позволит не только аккумулировать валютные ресурсы, которые нужны для экономического развития и национального инвестирования, но и создать условия для повышения технического уровня соответствующих подотраслей и инфраструктуры.

Деятельность крупнейших транснациональных компаний направлена на привлечение инвестиций, перенос новых технологий производства и управления, стимулирование роста ВВП, улучшение платежного баланса путем увеличения экспортной выручки или снижения импорта. Рассматриваемые изменения способствуют укреплению экономики страны, повышению уровня жизни населения. Отличительной особенностью деятельности современных транснациональных компаний является быстрое развитие инвестиционных связей, которые сопровождаются активной диффузией инноваций.

Таким образом, роль транснациональных корпораций в инновационной модернизации экономики России очевидна. Именно им под силу проводить исследования, требующих наличие значительных ресурсов. Здесь необходимо выделить как отечественные, так и зарубежные транснациональные компании. В обоих случаях для их успешного оперирования и проведения научных исследований необходима благоприятная бизнес-среда, развитая инфраструктура и прозрачное законодательство.

3.2 Барьеры и пути их преодоления в развитии отечественных ТНК, как фактора инновационного развития России

Состояние мировой экономики, в частности, экономики России на современном этапе делает актуальным изучение проблемы устойчивости и перспектив инновационной экономики: необходимы структурные преобразования в национальной экономике, которые приведут к уменьшению зависимости от сырьевых товаров и укреплению устойчивости к кризисам, вывести Россию на постиндустриальный тип развития. Важнейшим фактором

инновационного развития России выступают транснациональные компании. Рассмотрим преимущества и недостатки инновационной системы России, в которой оперируют ТНК, по субиндексам глобального инновационного индекса 2016 г., которые представлены в Таблице 4.

Таблица 4 – Преимущества и недостатки инновационной системы России: ГИИ-2016

Преимущества	Недостатки
<ul style="list-style-type: none"> • Занятость женщин с высшим образованием (2-е место из 128 стран) • Размер внутреннего рынка (6) • Число патентных заявок на полезные модели (7) • Выпускники вузов по научным и инженерным специальностям (11) • Экспорт культурных и творческих услуг (11) • Работники, занятые в сфере наукоемких услуг (14) • Платежи за использование объектов интеллектуальной собственности (14) • Соотношение ученики/ преподаватель в среднем образовании (16) • Валовой коэффициент охвата высшим образованием (18) • Число патентных заявок на изобретения, поданных национальными заявителями в патентные ведомства страны (18) 	<ul style="list-style-type: none"> • ВВП на единицу использования энергии (114) • Инновационные связи (112) • Инвестиции (107) • Верховенство закона (104) • Политическая стабильность и отсутствие терроризма (103) • Уровень развития кластеров (101) • Качество регулирования (97) • Валовое накопление капитала (95) • ИКТ и создание бизнес-моделей (94) • Исследования и разработки, финансируемые из зарубежных источников (76) • Валовой кредитный портфель микрофинансовых организаций (72) • Сделки с использованием венчурного капитала (67)

Источник: [6]

Согласно ГИИ-2016, преимущества инновационной системы России связаны с качеством человеческого капитала, развитием бизнеса, знаний и технологий. Однако среди стран с высоким уровнем дохода только индекс развития человеческого капитала имеет значение выше среднего для этой группы. Это определяется высокими позициями России по таким субиндексам, как образование (27-е место), высшее образование (23), научные исследования и разработки (25), торговля, конкуренция и размер рынка (22) и создание знаний (21) [13]. К слабым сторонам, что могут являться барьерами инновационной

деятельности ТНК, являются: слабые инновационные связи (взаимодействие научных институтов и бизнес-сектора), низкая инвестиционная составляющая, а также слабое развитие венчурного бизнеса.

Характерной чертой отечественной инновационной деятельности для российских транснациональных компаний это государственное участие. Лидирующие позиции рейтинга российских корпораций по качеству программ инновационного развития, составленного экспертами агентств «Эксперт РА» и «Сколково», формируют фирмы топливно-энергетического сектора. Аутсайдерами являются крупные компании машиностроительной сферы. Данная тенденция входит в противоречие со всеобщими (в мировой экономике основная доля инноваций приходится на машиностроительную сферу).

Программы крупных государственных компаний зависимы от бюджетного финансирования. У государственных компаний машиностроительной сферы и («ОАК», «ОСК», «Ростехнологии») большую долю средств для финансирования программ инновационного развития занимают средства, выделенные в рамках федеральных целевых программ. К примеру, общая инвестиционная потребность для реализации стратегии компании «Ростехнологии» составляет 1,5 трлн р. до 2020 г., свыше 40 % которой должна быть покрыта за счет средств федеральной целевой программы и других средств государственного финансирования. С учетом нестабильности глобальной экономики финансирование подобных программ инновационного развития в долгосрочной перспективе проблематично [41, с. 2].

На сегодняшний день для российских ТНК существуют проблемы, которые препятствуют их деятельности и выходу на глобальный рынок инноваций. В результате резкого падения мировых цен на нефть, а также введения санкций со стороны ЕС и США рост в РФ замедлился, и в третьем квартале 2014 г. страна вошла в период рецессии. Проводимые с 2012 г. реформы, являющиеся частью стратегии инновационного роста, столкнулись с проблемами, препятствующими экономическому росту в России, в частности, с

ограниченной рыночной конкуренцией и сохраняющимися барьерами для предпринимательства.

Значительный рост конкурентоспособности отечественных ТНК должен быть обеспечен за счет выявления технологических инноваций, у которых потенциально высокая эффективность, и формирования из них технологических направлений, способных в совокупности обеспечить синергетический эффект. Данные комплексы технологических инноваций должны становиться приоритетными для реализации на мировом рынке. Рассмотрим основные препятствия развития инновационных технологий российскими транснациональными компаниями, которые представлены на рисунке 7.

Нормативно-правовое обеспечение	<ul style="list-style-type: none"> • Высока потребность в налоговых и других преференциях для компаний, активно инвестирующих в инновации
Вовлеченность университетов в производственные процессы	<ul style="list-style-type: none"> • Низкая практическая готовность университетов выполнять разработки по заказу крупных российских корпораций
Наличие посредников финансирования инновационных проектов	<ul style="list-style-type: none"> • Отсутствие эффективных посредников между крупными корпорациями и малыми венчурными компаниями
Легкость ведения бизнеса	<ul style="list-style-type: none"> • Значительная бюрократизация процессов как на уровне государственных структур, так и на уровне крупных корпораций
Наличие высококвалифицированной рабочей силы	<ul style="list-style-type: none"> • Недостаток высококлассных специалистов (профессиональных инновационных менеджеров - в крупных компаниях, коммерсантов и маркетологов - в средних и малых компаниях)
Государственная поддержка	<ul style="list-style-type: none"> • Отсутствие эффективного системного механизма на уровне государства в применении рыночных инструментов поддержки и стимулирования инвестиций в инновации

Источник: [40,7]

Рисунок 7 – Препятствия развития инновационных технологий российскими транснациональными компаниями

Значительная часть этих проблем может быть успешно решена путем налаживания эффективной коммуникации между ТНК и всеми заинтересованными участниками инновационного рынка. В последние годы

крупные российские компании приобрели значительный опыт и научились конкурировать на мировом уровне. При этом ряд экспертов высказывает мнение о том, что дополнительных законодательных и налоговых преференций для увеличения объемов вложений в НИОКР не требуется, поскольку существующее законодательство позволяет затраты на НИОКР списывать на расходы по обычным видам деятельности предприятия. Пассивность российского бизнеса также объясняется тем фактором, что инновационная сфера обусловлена высокими коммерческими рисками, и тем, что в России отсутствуют стимулы и льготы, способные стимулировать ТНК внедрять передовую технику и современные технологии. Как правило, отечественные компании выделяют средства на инновационное развитие только с увеличением конкуренции со стороны международных компаний, у которых имеется мощный научно-инновационный потенциал. Другая причина низкой инновационной активности - недостаточная вовлеченность в организацию и финансирование научных исследований и коммерциализацию НИОКР.

В современных условиях ТНК энергетического сектора РФ столкнулись с новыми вызовами внешней бизнес-среды, которые представлены на рисунке 8.



Источник: [40,7]

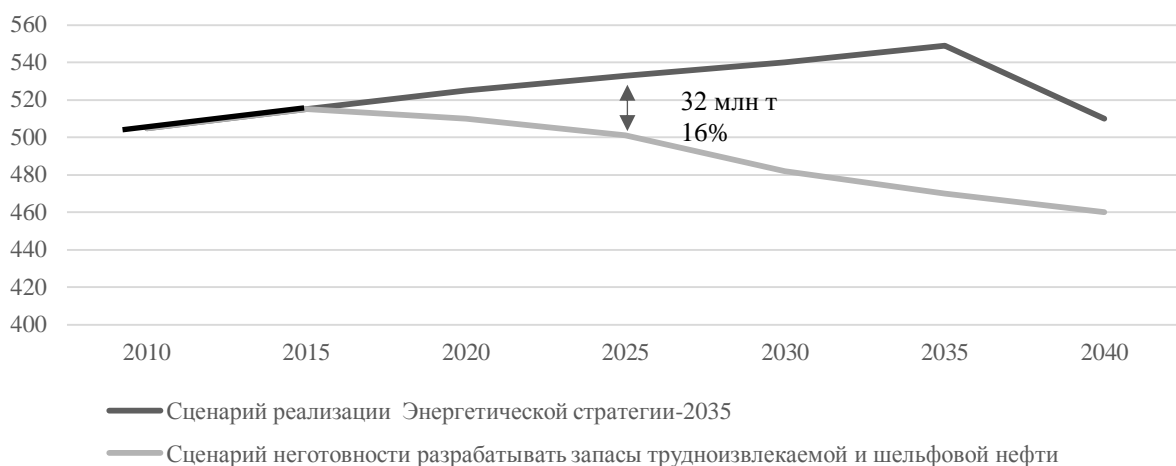
Рисунок 8 – Проблемы ТНК энергетического сектора

Долгое благополучие традиционной российской нефтегазовой отрасли, хоть нарушавшаяся периодическими глобальными финансовыми кризисами, являлась преградой для её развития. Коммерческие инновации, как правило, не появляются у тех компаний, у которых стабильное положение в экономике, потому что поиск и внедрение новых решений – это затратный и рискованный процесс, имеющий смысл только в ситуации, когда существующие решения не позволяют в перспективе продолжать конкурентную борьбу [24].

Текущий кризис нефтегазовой сферы имеет в большей степени не финансовую, а технологическую природу. Повсеместное внедрение технологий добычи сланцевой нефти и газа фундаментально изменило структуру отрасли, позволив независимым игрокам в большом масштабе входить на рынок и выходить из него в зависимости от текущей конъюнктуры. К этому добавляются и другие технологические факторы, угрожающие традиционной нефте- и газодобыче: в частности, это альтернативные источники энергии и электромобили.

Таким образом, традиционные нефтегазовые ТНК впервые за долгое время столкнулись с риском долгосрочного снижения прибыльности и вынуждены искать новые технологические решения для продолжения конкурентной борьбы в условиях новой, пока еще не вполне прояснившейся, технологической парадигмы. ТНК вынуждены заниматься исследованиями и инновациями в спектре от альтернативных источников энергии до значимых улучшений существующих технологий добычи.

При этом отсутствие инноваций в российской нефтегазовой отрасли уже в среднесрочной перспективе может привести к существенному падению добычи. Так, согласно прогнозам, содержащимся в Энергетической стратегии России на период до 2030 г., уже через 10 лет между сценариями готовности и неготовности российских нефтяных ТНК разрабатывать запасы трудноизвлекаемой и шельфовой нефти появится разрыв объемом 32 млн т, то есть 6% от общего объема добычи [50]. Сценарии развития российских нефтяных ТНК представлены на рисунке 9.



Источник: [50]

Рисунок 9 – Сценарии развития российских нефтяных ТНК

Несмотря на задекларированную стратегию импортозамещения, высокотехнологичные отечественные производства все еще вытесняются на внутреннем рынке импортными аналогами, что ставит Россию в серьезную зависимость от импорта наукоемких товаров и технологий. Данная проблема касается также нефтедобывающих компаний, играющие значительную роль в экономике России. Доля импорта в нефтегазовом секторе представлена на рисунке 10.



Источник: [11]

Рисунок 10 – Доля импорта в нефтегазовом секторе, %

Больше всего нефтяные ТНК зависят от импорта насосно-компрессорного оборудования, оборудования для геолого- и сейсморазведки, программно-аппаратных комплексов и систем автоматизации, оборудования и технологий для морского бурения [35, с. 79]. Государство осознает опасность такой ситуации и начало принимать меры до наступления кризиса. В результате сегодня общий объём ежегодной государственной поддержки исследований и разработок составляет более 370 млрд р. В рамках этого процесса началось выполнение целого ряда «дорожных карт» по приоритетным направлениям, которые носят межотраслевой характер.

Одним из приоритетных направлений является «высокие технологии в топливно-энергетическом комплексе». По плану Минэнерго к 2020 г. планируется снизить долю импорта в нефтегазовом комплексе с 60% до 43%. Одно из ключевых направлений по импортозамещению – технологии по проведению гидроразрыва пласта для добычи трудноизвлекаемой нефти и наклонно-направленного бурения.

Импортозамещение ввозимой технологии возможно только дальнейшей перспективе. Чтобы довести изделие до промышленного образца в этой отрасли тратится несколько лет, а оборудование необходимо сразу, поскольку его отсутствие может привести к сокращению нефтедобычи.

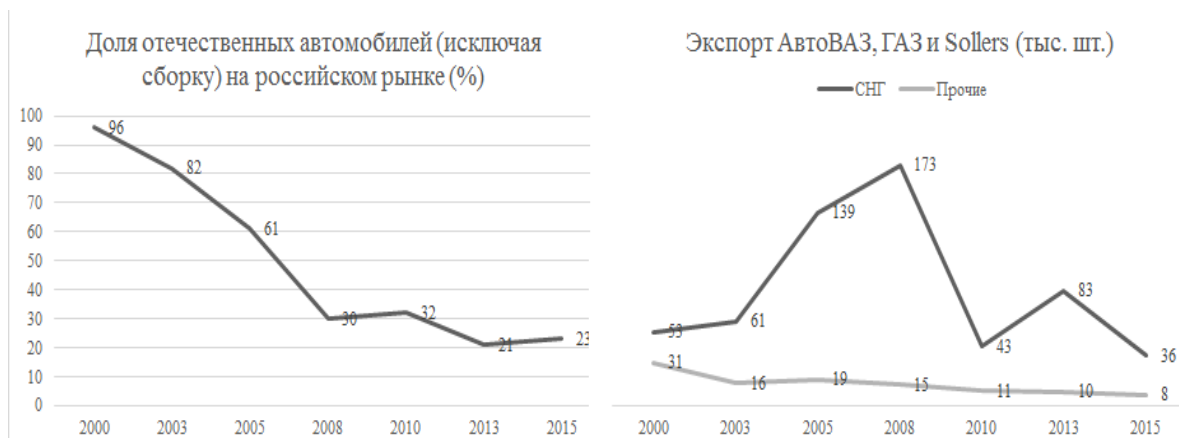
Для решения указанной проблемы Минпромторг подготовил список зарубежных компаний, которые могли бы заменить американских и европейских поставщиков отечественных ТНК. В нем указываются три корпорации из Южной Кореи: Daewoo, LNE и KwangShin (компрессоры и пластинчатые теплообменники), 2 корпорации из Индии (Indore Composite, реагенты), Белоруси («Нафтан», присадки) и Сингапура (NuStar, подводное оборудование). В большинстве случаев в качестве альтернативных поставщиков фигурируют китайские компании, такие как CNPC, China National Logging Corporation, Shanghai Electric Heavy Industry, Huawei [11].

На сегодняшний день отечественные ТНК ведут переговоры с новыми партнерами. Примером может послужить корпорация «Роснефть», которая

обсуждает с CNPC возможность объединения усилий в области нефтесервисных услуг, производства оборудования и совместного проведения исследований и разработок. Наконец, российские транснациональные компании сталкиваются со значительной проблемой – это конкуренция за приобретение активов со стороны иностранных компаний.

В российском транспортном машиностроении – как в автомобильной, так и в авиационной промышленности сложилась иная ситуация, обусловленная исторически гораздо интенсивной по сравнению с нефтегазовой отраслью международной конкуренцией и, соответственно, существенно более сильным рыночным давлением, заставляющим искать и внедрять новые технологические решения, улучшающие продукт и снижающие его себестоимость. Отечественные авто- и авиапроизводители систематически расходуют на поиск новых решений недостаточные по отраслевым меркам средства и, соответственно, почти никаких качественных решений не производят.

Такая политика и отсутствие стратегического видения привели к отсутствию на российском рынке современных автомобилей, гражданских самолетов и их компонентов, а главное – сопутствующих услуг и инфраструктуры. Закономерным результатом явилась утрата российскими авто- и авиапроизводителями конкурентных позиций на внутреннем рынке при отсутствии существенных завоеваний на международных рынках. Доля российских производителей автомобилей на российском рынке упала с практически полностью монопольной (95%) в 2000 г. до всего лишь 20% в 2014 г. Эту небольшую долю удастся удерживать во многом благодаря протекционистским мерам со стороны государства. Доля рынка начала немного расти только в 2015 г. (до 23%) за счет резкого удорожания иностранных автомобилей после девальвации рубля; при этом экспортные продажи остаются почти нулевыми. Показатели деятельности отечественных автомобильных компаний представлены на рисунке 11.



Источник: [24]

Рисунок 11 – Показатели деятельности отечественных автомобильных компаний

Гражданское самолетостроение, работающее на гораздо менее защищенном внутреннем рынке, практически полностью сдало позиции крупнейшим глобальным производителям; по мере морального и физического устаревания отечественных судов произошло их замещение – в основном на самолеты Boeing и Airbus. Структура авиапарка российских авиакомпаний за 2015 г. представлена на рисунке 12.

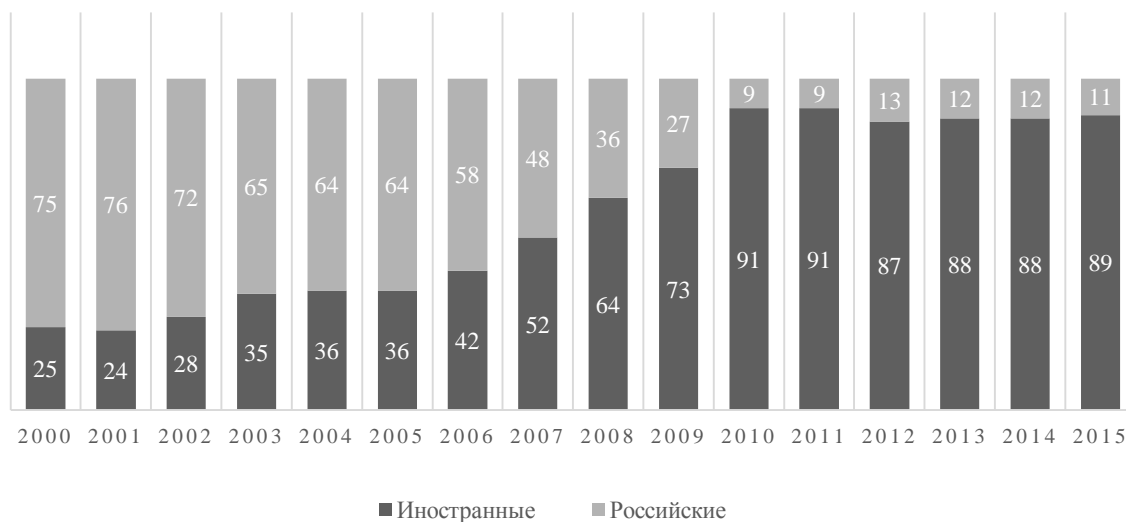


Источник: [24]

Рисунок 12 – Структура авиапарка российских авиакомпаний за 2015 г., шт.

Ситуация начала улучшаться только со вводом «Объединенной Авиастроительной Корпорацией» в эксплуатацию в 2012 г. самолета Sukhoi SuperJet 100 – первого российского самолета, запущенного в серийное производство с советского времени. В 2016 г. российский авиапром представил

МС-21, первый российский среднемагистральный лайнер, альтернативу Airbus A320 и Boeing 737; однако серийное производство этого лайнера еще не налажено. Структура авиапарка «Аэрофлот» представлена на рисунке 13.



Источник: [24]

Рисунок 13 – Структура авиапарка «Аэрофлот», %

Для успешного проведения НИОКР нужны финансовые средства, которые у развитых стран в большей степени предоставляют инвесторы. У отечественных ТНК также возникает проблема по этому вопросу, поскольку они получают недостаточно инвестиций в исследования и разработки. Это подтверждается результатом опроса «Российской венчурной компании».

Согласно проводимому исследованию РВК, 69% российских проектов относятся к стартапам низкого качества, доля проектов среднего качества составляет 24%, выше среднего – 7%. Даже небольшая доля проектов, которая признается успешной, не видит перспектив дальнейшего развития бизнеса в России.

По мнению участников инновационного рынка, государство недостаточно содействует благоприятной среде для развития инновационного предпринимательства. Только 16% опрошенных считают, что эффективность госрасходов выросла [12].

Также респонденты низко оценивают эффективность налоговых стимулов и льгот, которыми могут воспользоваться российские ТНК в сфере разработки инноваций. Большинство респондентов (45%) считают данные меры недостаточными. 16% респондентов оценили их как «очень низкие».

На высокую эффективность преференций указали лишь 6% респондентов. Неблагоприятен правовой режим инновационной деятельности. Негативно его оценивают 55% респондентов. 38% опрошенных считают уровень развития правового регулирования инновационной деятельности «недостаточным» и 7% – «комфортным». Совокупность проблем отражается в том, что российский инновационный бизнес считает отечественную бизнес-среду неэффективной. Первоочередные меры развития инновационной деятельности отечественных транснациональных компаний представлены на рисунке 14.



Источник: [26,31]

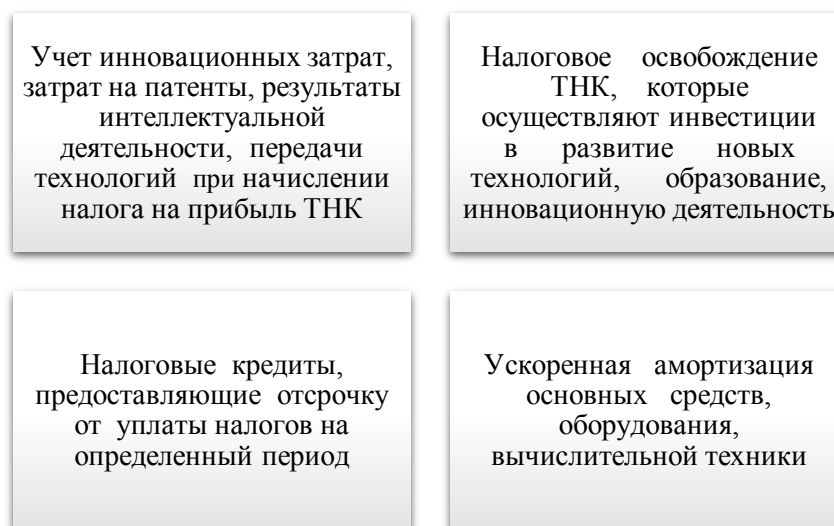
Рисунок 14 – Меры развития инновационной деятельности российских ТНК

Очевидно, что совершенствование методов деятельности российских ТНК, применяемых к инновационным процессам, позволит повысить конкурентоспособность всей экономики России, а это должно послужить

основой формирования и удержания выгодного конкурентного положения российских компаний в современной мировой экономике.

Обратим внимание на применение косвенных методов стимулирования инновационного бизнеса, которые позволят осуществлять инновационную деятельность ТНК более эффективно.

Огромную роль в развитии инновационной деятельности может сыграть налоговое стимулирование, к основным формам которого следует отнести налоговую скидку (taxallowance) и налоговый кредит (taxcredit). Основные формы налоговой поддержки отечественных ТНК в сфере инноваций представлены на рисунке 15.



Источник: [47,13]

Рисунок 15 – Формы налоговой поддержки отечественных ТНК в сфере инноваций

Как известно, первой страной, обратившейся к налоговому стимулированию с целью развития инновационной деятельности, стала Япония, которая уже в 1967 г. начала предоставлять национальным компаниям налоговые кредиты для привлечения инвестиционных средств в НИОКР. С тех пор 80% финансирования инновационной деятельности в этой стране приходится на долю частных инвесторов (обычно, ТНК). В Германии разрешено уменьшать налогооблагаемую базу предприятий и организаций, вовлеченных в

инновационную сферу, на величину расходов, направляемых на НИОКР [47, с. 13]. Сосредоточение инновационной политики на ТНК стал тенденцией последнего времени и во многих странах-лидерах инноваций. Стимулирование инновационной деятельности европейских стран представлены в Таблице 5.

Таблица 5 – Стимулирование инновационной деятельности ТНК европейских стран

Страна	Основные меры поддержки инноваций
Великобритания	Создано министерство бизнеса, энергетики и промышленной стратегии, задачи которых: – вывод металлургической отрасли из кризиса – строительство атомной электростанции Программа Eight Great Technologies нацелена на технологии, в которых у страны уже есть значительный задел
Финляндия	Одна из задач, заявленных в «Research and innovation policy review 2015-2020» - более эффективное использование результатов НИОКР в крупных компаниях Фокус на поддержке инноваций в крупных компаниях: – «помочь крупным компаниям избежать судьбы Nokia»
Германия	Инновационная стратегия (Hightech-2020) сфокусирована на поддержке существующих компетенций: – непрерывная модернизация крупных отраслей (автопром, машиностроение, химия) и компаний – повышение квалификации и переобучение – развитие приоритетных направлений исследований
Норвегия	Инновационная политика строится на отраслевой поддержке «национальных чемпионов», в которых государство владеет значительной долей: – Нефть/газ (Statoil), ТМТ (Telenor), алюминий (Norsk Hydro), удобрения (Yara), банки (DnBNor), электроэнергия (Statkraft).

Источник: [47, с. 13]

В Таблице 5 отражены примеры таргетирования ТНК в инновационной политике европейских стран, наиболее актуальных и привлекательных для сравнения с Россией с точки зрения структуры экономики, положения в инновационных индексах и динамики продвижения вверх по рейтингам; в данном случае были выбраны Великобритания, Германия, Норвегия и Финляндия, но возможно расширить этот список и другими странами и за пределами Европы.

Необходимо отметить, что меры по поддержке инноваций ТНК не могут заменить собой работу с другими группами агентов, составляющих научно-образовательную, предпринимательскую и деловую среду.

В трансформирующейся экономике граница этапа выполнения экономических реформ ограничена временем. Предпосылки экономического подъема имеют все шансы быть усилены за счет активизации процесса формирования наукоемких технологий, увеличения производительности их применения вследствие использования преимуществ интернационального движения денежных средств: вовлечение ПИИ, увеличение производительности инвестирования, организация проектов, характеризующей приоритетные сферы инвестирования. Акцентирование отраслей инвестирования в зависимости от степени их формирования, важности с целью потребностей общенародного хозяйства станет содействовать улучшению инвестиционного климата в государстве [28, с. 23].

Анализ текущего состояния и тенденций развития технологий в приведенных выше отраслях показал, что возможности для инновационного развития существуют уже в среднесрочной перспективе. При этом успешное и быстрое решение этих задач может обеспечить долгосрочную конкурентоспособность рассматриваемых отраслей.

В нефтегазовой отрасли, например, в сегменте нефтедобычи существует ряд направлений для инновационного развития. Одной из приоритетных задач для всех нефтедобывающих компаний является повышение коэффициента извлечения нефти на существующих месторождениях с текущих 27% до общемировых 40%. Для этого необходимо активное применение современных методов повышения нефтеотдачи. Это, в том числе, подразумевает локализацию необходимых технологий, например, многостадийного гидроразрыва пласта и наклонно-направленного бурения.

Вторым направлением для инноваций, необходимым для дальнейшего поддержания объемов добычи, является разработка трудноизвлекаемых запасов нефти. Среди российских компаний уже есть примеры успешно внедряющих

инновации по данному направлению: например, опыт ПАО «ГАЗНЕФТЬ» по добыче трудноизвлекаемой битуминозной нефти.

Так, «Газпром нефть» реализует проекты по ее изучению, и в 2016 г. завершила строительство горизонтальной скважины, тем самым реализовав полный цикл технологических решений для разработки сланцевой нефти. Следует отметить, что одним из ключевых факторов для развития данных направлений является налоговая политика.

Третьим возможным направлением для инноваций является создание конкурентоспособных на мировом уровне некапиталоемких продуктов в областях, в которых в России уже есть компетенции: разработка программного обеспечения, разработки в области геофизики, сенсоров, электроники.

Мировая автомобильная промышленность переживает бурные изменения, связанные с усиливающимся внедрением информационных технологий в системы автомобилей и активным повышением экологических стандартов и, как следствие, развитием гибридных автомобилей и электромобилей. РВК выделила три перспективных направления для развития инноваций в России: технологии «подключенного автомобиля», современные системы содействия водителю (ADAS), электромобили / гибридные автомобили и беспилотная техника для применения в сельском хозяйстве и горнодобывающей промышленности. По каждому из данных направлений в России существуют заделы для дальнейшего развития: запущен проект LADA Connect, созданы прототипы электромобилей, ведутся разработки в области беспилотного транспорта: КАМАЗ и ГАЗ, появляются стартапы в области ADAS и технологий «подключенных автомобилей».

В отечественной авиационной промышленности за последние время появилось несколько относительно конкурентоспособны на мировом уровне проектов, например, SSJ-100 и MC-21.

Необходимо обеспечить дальнейшее развитие уже существующих разработок и продолжить разработку самолетов в нишевых сегментах гражданской авиации с менее жесткой конкуренцией. Другим направлением для

инноваций является поставка высокотехнологических компонентов для международных производителей, например, устойчивых к авариям топливных систем. В России уже есть успешные примеры такой кооперации, например, корпорация «Иркут» является поставщиком компонентов для Airbus [18].

Таким образом, ТНК являются важнейшим источником для развития инновационной экономики, поскольку им под силу проведение научных исследований, обладая значительными финансовыми, людскими ресурсами и информацией о потребностях рынка. Однако у российских существуют ТНК существуют проблемы, ограничивающие их инновационную деятельность. К ним относятся: конкуренция с более сильными иностранными компаниями, зависимость от добычи природных ресурсов, низкая вовлеченность в проведение НИОКР, недостаточная поддержка со стороны государства несырьевых компаний, неблагоприятный инвестиционный климат. Возможными путями преодоления проблем отечественных ТНК должны стать: формирование специализированных институтов поддержки инноваций, создание организационных механизмов управления инновационной активностью отечественных промышленных корпораций, государственная поддержка нововведений, совершенствование правовой базы инвестиционной деятельности. Для обеспечения активной инновационной деятельности ТНК особое внимание стоит уделить косвенным методам стимулирования инновационного бизнеса (налоговое стимулирование) в формах налоговой скидки и кредита. Также необходимо обратить внимание на человеческий капитал, развивая науку и образование, обеспечивая высококвалифицированным персоналом отечественные компании, а также выделение приоритетных отраслей с высоким научным потенциалом (аэрокосмическая, оборонная, машиностроительная и биотехнологические отрасли), способных составить конкуренцию иностранным компаниям. Данные меры способны позволить России на более высокую инновационную ступень развития.

Заключение

На основании проведенного исследования в области инновационной экономики и транснациональных компаний мы пришли к следующим выводам.

Транснациональные компании играют значительную роль в развитии инновационной экономики, так как они обладают облегченным доступом к финансовым ресурсам, использованием преимуществ интернализации и пониженным риском осуществления НИОКР. Для подтверждения данного положения мы рассмотрели различные аспекты деятельности современных ТНК.

Поскольку деятельность ТНК является одним из ключевых факторов конкурентоспособности страны, был проведен регрессионный анализ, определяющий зависимость между показателем конкурентоспособности и инновационным развитием страны. В результате проведения регрессионного анализа подтвердилась данная корреляционная зависимость. Выявлено, что показатель инновационного развития на 84% обуславливается национальной конкурентоспособностью. По уравнению прогноза инновационной деятельности можно определить, что при повышении коэффициента конкурентоспособности на 1%, индекс инноваций будет увеличиваться на 18%.

Мы установили, что у развитых стран, которые обладают лидирующим положением в инновационном развитии, на корпоративный сектор приходится подавляющая часть финансирования НИОКР. При этом доля затрат транснациональных компаний в общем объеме национальных НИОКР превышает 70%. Наибольшее инновационное развитие получили такие регионы, как Европа, Северная Америка и Япония. К регионам, высоко ориентированным на инновационный путь развития, присоединился Китай, обладающий высоким показателем темпа роста затрат транснациональных компаний на НИОКР, годовой прирост по основным отраслям которых составил 28,6% за 2016 г.

Мы рассмотрели географию деятельности транснациональных компаний, посредством анализа движения прямых иностранных инвестиций. Проанализировав динамику притока прямых иностранных инвестиций в период

2006-2015 гг., установлено, что данный показатель развивающихся стран увеличился на 10%, а у развитых сократился на эту же величину. Динамика оттоков ПИИ за тот же промежуток времени отражает увеличение доли развивающихся стран – инвесторов, которая возросла на 14%. Отметим, что лидером развивающегося мира по притоку и оттоку ПИИ является Китай, занимающий лидирующее положение по инновационному индексу среди развивающихся стран. В рамках диссертационного исследования было определено, что страны, являющиеся лидерами по инвестированию и получению ПИИ, занимают ведущее положение в инновационном развитии.

Проведя кластерный анализ развивающихся стран, было выявлено, что к лидерам развивающегося мира по социально-экономическому развитию за 2014 г. относятся Гонконг (Китай) и малые нефтедобывающие страны (Кувейт, Катар). Таким образом, следует ожидать распространения филиалов и НИОКР-лабораторий транснациональных компаний в данных странах, и они смогут в обозримом будущем догнать развитые страны по инновационному развитию.

Также мы определили, что развитие ТНК в отраслях с повышенной интенсивностью НИОКР будет способствовать лидирующему положению стран в инновационной экономике. Для этого мы рассмотрели рейтинг ведущих ТНК развивающегося мира по критерию наилучших финансовых показателей. Ведущие позиции занимают компании Китая, Гонконга, России, Бразилии, Индии Малайзии и Катара. Отметим, что в данный рейтинг входят страны, принадлежащие ранее установленным кластерам со средними и высокими показателями экономического развития. Гонконг, несмотря на относительно небольшую территорию, занимает лидирующее положение развивающегося мира. ТНК Китая заняты в сфере финансов, автомобилестроения и добычи полезных ископаемых, Гонконга – коммуникаций, финансов, России, Индии и Бразилии – добычи полезных ископаемых и финансах.

Отрасли добычи полезных ископаемых характеризуются пониженной интенсивностью НИОКР, а телекоммуникации и химическая отрасль характеризуются средней и высокой интенсивностью. Анализ доказывает

необходимость развития и привлечения транснациональных компаний, ведущих деятельность в секторах, с наибольшей интенсивностью НИОКР.

На основе анализа динамики изменения такого индикатора инновационной активности, как доля экспорта высокотехнологичных товаров, было установлено, что развитие инновационной экономики России происходит неравномерно. Так, в период 2006-2015 гг. наблюдается общая тенденция к увеличению доли экспорта высокотехнологичных товаров, однако в 2016 г. данный показатель упал до 10,7%, что меньше, чем в 2015 г. на 2,5%. Также на основании исследования INSEAD показателя развития инноваций, было выявлено невысокое положение отечественной инновационной экономики в мировом рейтинге. В 2017 г. Россия заняла лишь 45 место.

Мы выявили основные проблемы, ограничивающие инновационную деятельность российских ТНК. К ним относятся: конкуренция с более сильными иностранными компаниями, зависимость от добычи природных ресурсов, низкая вовлеченность в проведение НИОКР, недостаточная поддержка со стороны государства несырьевых компаний, неблагоприятный инвестиционный климат, зависимость от импорта высоких технологий.

Возможными путями преодоления проблем отечественных ТНК должны стать: формирование специализированных институтов поддержки инноваций, создание организационных механизмов управления инновационной активностью отечественных промышленных корпораций, государственное стимулирование нововведений, совершенствование правовой базы инвестиционной деятельности, поддержка приоритетных отраслей, обладающих высокой инновационной составляющей. Для обеспечения инновационной деятельности отечественных ТНК внимание стоит уделить косвенным методам стимулирования инновационного бизнеса в формах налоговой скидки и кредита.

Таким образом, транснациональные компании играют огромную роль в развитии инновационной экономики, во многом посредством осуществления прямых иностранных инвестиций, проведением исследований и разработок и коммерциализацией НИОКР.

Список использованных источников

1. Адам, Ш. М. Место и роль транснациональных корпораций в современной мировой экономике / Ш. М. Адам // Молодой ученый. – 2017. – №11. – С. 183–186.
2. Антонов, Я. В. Транснациональные компании России: типология и потенциал инновационного развития / Я. В. Антонов // Управление общественными и экономическими системами. – 2010. – №1. – С. 127–134.
3. Бак, Г. А. Инновационные стратегии транснациональных корпораций в отдельных секторах мирового хозяйства / Г.А. Бак // Креативная экономика. – 2013. – № 7 (79). – С. 48–52.
4. Баскова, М. К. Транснационализация экономических интересов субъектов национальной экономики: учеб. пособие / М. К. Баскова // Иркутск: Изд-во БГУЭП. – 2015. – 214 с.
5. Бетсис, П. Роль транснациональных корпораций в развитии региональной инновационной экономики / П. Бетсис, Т. Толмачева // Автоматизация и современные технологии. – №3. – 2012. –34–39 с.
6. Глобальный индекс инноваций / The Global Innovation Index [Электронный ресурс]. – Электрон. дан. – Режим доступа: <http://gtmarket.ru/ratings/global-innovation-index/info>
7. Горбанев, В. А. Природные ресурсы мировой экономики // В.А. Горбанев // Мировое и национальное хозяйство. – 2014. – №2(29). – С.7
8. Горецкий, В. В. Основные принципы инвестиционной стратегии ТНК на глобальном рынке инноваций / В. В. Горецкий //Управление экономическими системами. – 2013. – №54. – С. 7–9.
9. Данные ВВП России по Всемирному Банку [Электронный ресурс]. - Электронные дан. – Режим доступа: <http://www.vsemirnyjbank.org/>
10. Данные краткого статистической сборника Росстата «Россия в цифрах», 2017 [Электронный ресурс]. – Электронные дан. – Режим доступа: www.gks.ru/free_doc/doc_2017/rusfig/rus17.pdf

11. Данные Минпромторга [Электронный ресурс]. – Электронные дан. – Режим доступа: <http://minpromtorg.gov.ru/>
12. Данные РВК [Электронный ресурс]. – Электронные дан. – Режим доступа: <https://www.rvc.ru/>
13. Институт статистических исследований и экономики знаний [Электронные ресурс]. – Электронные дан. – Режим доступа: <https://issek.hse.ru/>
14. История компании Apple, или как появились многие инновации XX века [Электронные ресурс]. – Электронные дан. – Режим доступа: <http://fforward.biz/events/145:apple/>
15. Кеничи Омае Мышление стратега: Искусство бизнеса по-японски/ Омае Кеничи // Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс. –2007. – 215 с.
16. Клычев, Т. Ю. Перспективы развития транснациональных корпораций на мировом рынке // Российское предпринимательство. –2014. – № 13 (259). – С. 86–92.
17. Ковалевский, А. А. Транснациональный бизнес и развивающиеся страны: механизм экономического взаимодействия / А. А. Ковалевский. - М.: Наука. – 2012. – 289 с.
18. Корпорация «Иркут» [Электронный ресурс]. – Электронные дан. – Режим доступа: <http://www.irkut.com/about/irkut-today/>
19. Кузнецова, Н. В. Деятельность транснациональных корпораций в глобальной среде: учеб. пособие / Н. В. Кузнецова. – Владивосток: Издательский дом Дальневост. федерал, ун-та. – 2012. – 476 с.
20. Кутузова Е. А., Влияние деятельности ТНК на экономику России/ Е. А. Кутузова // Научно-практический журнал «Экономика и менеджмент инновационных технологий» – 2013. – №4. –13 с.
21. Маскайкин, Е. П. Понятие, содержание и модель региональной инновационной системы / Е. П. Маскайкин // Креативная экономика. – 2009. – № 8 (32). – С. 66–74.

22. Мокронос А. Г. Конкуренция и конкурентоспособность: учебное пособие / А. Г. Мокронос, И. Н. Маврина // Учебное пособие. – Екатеринбург: Изд-во Урал ун-та, 2014. – 194 с.
23. Наумова, Т. С. Роль прямых иностранных инвестиций в развитии экономики РФ / Т. С. Наумова, Г. С. Олейник // ПСЭ. –2015. –№2 (54). –7 с.
24. Национальный доклад об инновациях в России [Электронный ресурс]. – Электронные дан. – Режим доступа: https://www.rvc.ru/upload/RVK_innovation_2016_v.pdf
25. Никитенкова, М. А. Влияние развития информационно-коммуникационных технологий на формирование инфраструктуры инновационной экономики / М. А. Никитенкова // Россия и Америка в 21 век. – №1. – 2010. –15 с.
26. Никулина, О. В. Инновационное развитие транснациональных корпораций в глобальном экономическом пространстве/ О. В. Никулина, Ю. С. Ткаченко // Финансы и кредит. – 2010. – 38 (422). – 17 с.
27. Новиков, А.Г. зарубежный опыт инновационной инфраструктуры региона /А.Г. Новиков// Стратегии бизнеса. –2017. –№9. –33–37 с.
28. Павлов, К. В Прямые иностранные инвестиции как фактор экономического роста / К.В. Павлов // Научный журнал НИУ ИТМО. Серия «Экономика и экологический менеджмент». – 2017. – №9. –21–27 с.
29. Петриенко, И. А. Иностранные транснациональные компании в экономике стран БРИКС: инновационный аспект/ И.А. Петиненко, Е.Н. Соболева, Н.А. Редчикова, М.В. Чиков// Вестник Томского государственного университета. –2014. – №381. – С. 202–213.
30. Портер, М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран / М. Портер // Пер.с англ. М.: Международные отношения. –1993 – 896 с.
31. Программа инновационного развития ОАО «Газпром» до 2020 г. [Электронный ресурс]. – Электронные дан. – Режим доступа: www.gazprom.ru/f/posts/76/904731/prir-passport-2016-11.pdf

32. Рейтинг российских ТНК по мнению [Электронный ресурс]. – Электронные дан. – Режим доступа: <http://www.forbes.ru/news/321257-v-reiting-2000-krupneishikh-kompanii-mira-forbes-popali-25-kompanii-iz-rossii>
33. Роль транснациональных корпораций в развитии региональной инновационной экономики [Электронный ресурс]. – Электронные дан. – Режим доступа: http://www.cisco.com/c/ru_ru/about/press/press-releases/2011/1b.html
34. РосБизнесКонсалтин. Рейтинг крупнейших компаний по выручке [Электронный ресурс]. – Электронные дан. – Режим доступа: <http://www.rbc.ru/rbc500/>
35. Савинов, Ю. А. Развитие российского рынка услуг по добыче нефти и газа в условиях санкций / Ю. А. Савинов // Российский внешнеэкономический вестник. – 2016. – №8. – 79–96 с.
36. Сагоян, К. Современные международные стратегии японских корпораций / Сагоян К. // Экономические стратегии. – №05 . – 2006 . – 138–142 с.
37. Системные инновационные проекты на примере концерна «Toyota Motor Company» [Электронный ресурс]. – Электронные дан. – Режим доступа: <http://www.nauteh.ru/index.php/conference-cnf-2013-04/140-a>
38. Степанов, Е.А. Эволюция подходов к исследованию факторов внешней торговли / Е.А. Степанов // Вестник ЧелГУ. – 2015. – №18 (373).
39. Трифонова И. В. Роль транснациональных корпораций в глобализации мировой экономики // Молодой ученый. – 2013. – №9. – С. 243–245.
40. Ульянов, А. О. Влияние ТНК на развитие инноваций в мировой экономике / А. О. Ульянов // Известия Иркутской государственной экономической академии (Байкальский государственный университет экономики и права). – 2013. – № 5. – 15 с.
41. Ульянов, А. О. Тенденции и перспективы инновационного развития транснациональных корпораций стран БРИКС / А. О. Ульянов // Байкальский государственный университет экономики и права. – 2013. – № 6. – 5 с.

42. Филипенко, А. Эксперты ООН назвали самые инновационные страны мира // деловой журнал РБК. – 2016. – [Электронный ресурс]. – Электронные дан. – Режим доступа: <http://www.rbc.ru/economics/16/08/2016>
43. Фролова, Т.А. Мировая экономика Конспект лекций. / Т.А. Фролова // Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ. –2010. –238 с.
44. Центральная База Статистических Данных [Электронный ресурс]. - Электронные дан. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/dbscripts/cbsd/pl=944020>
45. Чан, В. Л. Стратегии выхода компаний на новые внешние рынки/ В. Л. Чан // Молодой ученый. – 2011. – №7. Т.1. – С. 121–124.
46. Чернова, В. Ю. Современные инновационные стратегии ТНК и синергетический эффект «технологизации» / В. Ю. Чернова // Евразийский союз ученых. –2016. –№1 (22). – 136–142 с.
47. Чувахина, Л. Г. Инновации как фактор усиления позиции государства в международной экономике/ Л. Г. Чувахина // Известия Тульского государственного университета. – 2015. –№1. –17 с.
48. Шапкин, И. Н. Создание национальной инновационной системы как условие повышения конкурентоспособности стран в глобальной экономике / И. Н. Шапкин, Н. Е. Бондаренко // Журнал: Век глобализации. – 2014. – №2(10). –21 с.
49. Эльшериф, А. Э. Х. Тенденции развития организационных форм экономической интеграции / А. Э. Х. Эльшериф, Лоу Ц. // Инновационная экономика и современный менеджмент. –2014. –№1. –26–31 с.
50. Энергетическая стратегия России на период до 2030 г. – [Электронный ресурс]. – Электронные дан. – Режим доступа: <https://minenergo.gov.ru/node/1026>
51. Юданов, А. Ю. Конкуренция: теория и практика/ А. Ю. Юданов /. – М.: «Акалис». –2009. – 272 с.
52. 15 громких примеров, которые изучают в бизнес-школах – [Электронный ресурс]. – Электронные дан. – Режим доступа: <http://www.vestifinance.ru/articles /18278>

53. Data European regional innovation scoreboard – [Электронный ресурс]. – Электронные дан. – Режим доступа: http://ec.europa.eu/growth/facts-figures/_en
54. Data OECD Science and Technology Indicators, 2017– [Электронный ресурс]. – Электронные дан. – Режим доступа: www.oecd.org/sti/msti.htm
55. Fortune Global 500 List 2017 – [Электронный ресурс]. – Электронные дан. – Режим доступа: fortune.com/global500/
56. Mainardi S. An appraisal of different theoretical approaches and international trade //Riv. Intern. Di scienze econ. commerciali. – Milano, 2002. – VOL. 34, № 5, p. 431 – 452.
57. Nestle. История бренда – [Электронный ресурс]. – Электронные дан. – Режим доступа: <https://historybrands.jimdo.com>
58. The 2008 EU R&D Investment Scoreboard – [Электронный ресурс]. – Электронные дан. – Режим доступа: iri.jrc.ec.europa.eu/scoreboard08.html
59. The 2010 EU R&D Investment Scoreboard – [Электронный ресурс]. – Электронные дан. – Режим доступа: iri.jrc.ec.europa.eu/research/docs/2010/SB_2010_final_report.pdf
60. The 2015 Global Innovation 1000: Innovation – [Электронный ресурс]. – Электронные дан. – Режим доступа: <https://www.strategyand.pwc.com/reports/2015-global-innovation-1000-media-report>
61. The 2016 EU R&D Investment Scoreboard – [Электронный ресурс]. – Электронные дан. – Режим доступа: iri.jrc.ec.europa.eu/scoreboard16.html
62. The 2017 EU R&D Investment Scoreboard – [Электронный ресурс]. – Электронные дан. – Режим доступа: iri.jrc.ec.europa.eu/scoreboard17.html
63. The Global Innovation 1000: Comparison of R&D Spending by Regions and Industries – [Электронный ресурс]. – Электронные дан. – Режим доступа: <http://www.strategyand.pwc.com/global/home/what-we-think/innovation1000/rd-intensity-vs-spend-2015>
64. The Most Innovative Companies – [Электронный ресурс]. – Электронные дан. – Режим доступа: <https://mediapublications.bcg.com-Most-Innovative-Companies-2016-Jan-2017.pdf>

65. World investment report 2015– [Электронный ресурс]. – Электронные дан. – Режим доступа: http://unctad/PublicationsLibrary/wir2015_en.pdf

66. World investment report 2017– [Электронный ресурс]. – Электронные дан. – Режим доступа: http://unctad/PublicationsLibrary/wir2017_en.pdf

Приложение А

Таблица А.1 – Исходные данные для регрессионного анализа за 2016 г.

Страна	Коэффициент конкурентоспособности	Инновационный индекс
Австралия	5,2	51,83
Бельгия	5,2	49,85
Бразилия	4,1	33,1
Великобритания	5,5	60,89
Германия	5,7	58,39
Дания	5,4	58,7
Израиль	5,3	53,88
Индия	4,5	35,47
Испания	4,7	48,81
Италия	4,5	46,96
Канада	5,3	53,65
Китай	5	52,54
Мексика	4,4	35,79
Нидерланды	5,7	63,36
Норвегия	5,4	53,14
Россия	4,6	38,76
Саудовская Аравия	4,8	36,17
Сингапур	5,7	58,69
США	5,9	61,4
Таиланд	4,7	37,57
Финляндия	5,5	58,49
Франция	5,5	54,18
Швейцария	5,9	67,69
Швеция	5,5	63,82
Южная Корея	5,1	57,7
Япония	5,5	54,72

Источник: [6]

Приложение Б

Таблица Б.1 – Исходные данные для кластерного анализа за 2014 г.

Страна	Доля промышленного производства, %	ИРЧП, %	ВНД на душу, долл.	ВВП на душу, долл.	Инфляция, %	Экспортная квота, %	Импортная квота, %	Безработица, %
Азербайджан	5,15	0,76	7600	7886	1,4	43,3	26,2	4,9
Албания	5,48	0,76	4440	4569	1,6	28,2	47,2	17,5
Аргентина	17,60	0,83	12270	12246	37,6	14,4	14,0	7,3
Армения	10,90	0,74	4010	3862	3,0	28,6	47,0	17,6
Афганистан	12,28	0,48	660	634	4,6	6,6	46,2	8,4
Бангладеш	17,43	0,58	1080	1087	7,0	19,0	25,5	4,2
Бахрейн	14,93	0,82	20610	24515	2,7	72,1	44,7	1,2
Беларусь	25,19	0,80	7350	8032	18,1	56,9	57,7	0,5
Белиз	9,94	0,71	4430	4884	1,2	67,2	70,9	11,6
Бенин	14,91	0,48	900	916	-1,1	32,1	44,5	1,0
Берег Слоновой Кости	14,15	0,47	1450	1544	0,5	41,3	36,3	9,4
Болгария	27,00	0,79	7720	7853	-1,4	65,0	66,0	11,4
Боливия	12,98	0,67	2870	3124	5,8	43,3	42,0	3,5
Ботсвана	5,99	0,70	7030	7153	4,4	62,3	55,2	17,1
Бразилия	12,01	0,75	11910	11918	6,3	11,0	13,7	6,8
Бурунди	9,75	0,41	270	286	4,4	7,8	33,5	1,6
Бутан	8,59	0,60	2370	2561	8,2	36,3	57,3	2,6
Вануату	3,71	0,60	3170	3148	0,8	48,6	49,4	5,3
Венгрия	23,32	0,83	13460	14118	-0,2	88,7	81,7	7,7
Венесуэла, РБ	13,55	0,77	12 265	11 702	62,2	16,7	31,4	7,0
Восточный Тимор	0,92	0,60	3060	1209	0,4	5,8	95,6	3,1
Вьетнам	14,65	0,68	1900	2052	4,1	86,4	83,1	1,9
Габон	3,09	0,69	10410	10772	4,7	44,5	29,0	20,2
Гайана	6,27	0,64	4030	4028	0,9	51,4	81,3	11,8
Гамбия,	5,49	0,45	460	440	5,9	26,1	38,3	29,6
Гана	5,14	0,58	1590	1442	15,5	39,5	48,9	5,1
Гватемала	19,93	0,64	3440	3667	3,4	23,2	33,6	2,9
Гвинея	6,63	0,41	470	540	9,7	27,6	53,0	7,0
Гондурас	18,52	0,62	2260	2434	6,1	46,9	65,7	5,5
Гонконг, Китай	1,28	0,92	40190	40215	4,5	219,4	219,3	3,3
Грузия	13,43	0,77	4490	4430	3,1	42,9	60,5	12,4
Доминиканская Республика	15,49	0,72	6110	6269	3,0	25,6	30,7	14,5
Египет, Арабская Республика	16,41	0,69	3210	3366	10,1	14,4	23,0	13,2
Замбия	7,31	0,58	1740	1727	7,8	38,8	41,2	7,7
Зимбабве	11,91	0,51	840	931	-0,2	27,1	52,5	5,1
Идти	5,67	0,48	550	630	0,2	44,5	62,9	6,8
Йемен	14,90	0,50	1440	1651	8,1	21,5	28,4	17,5

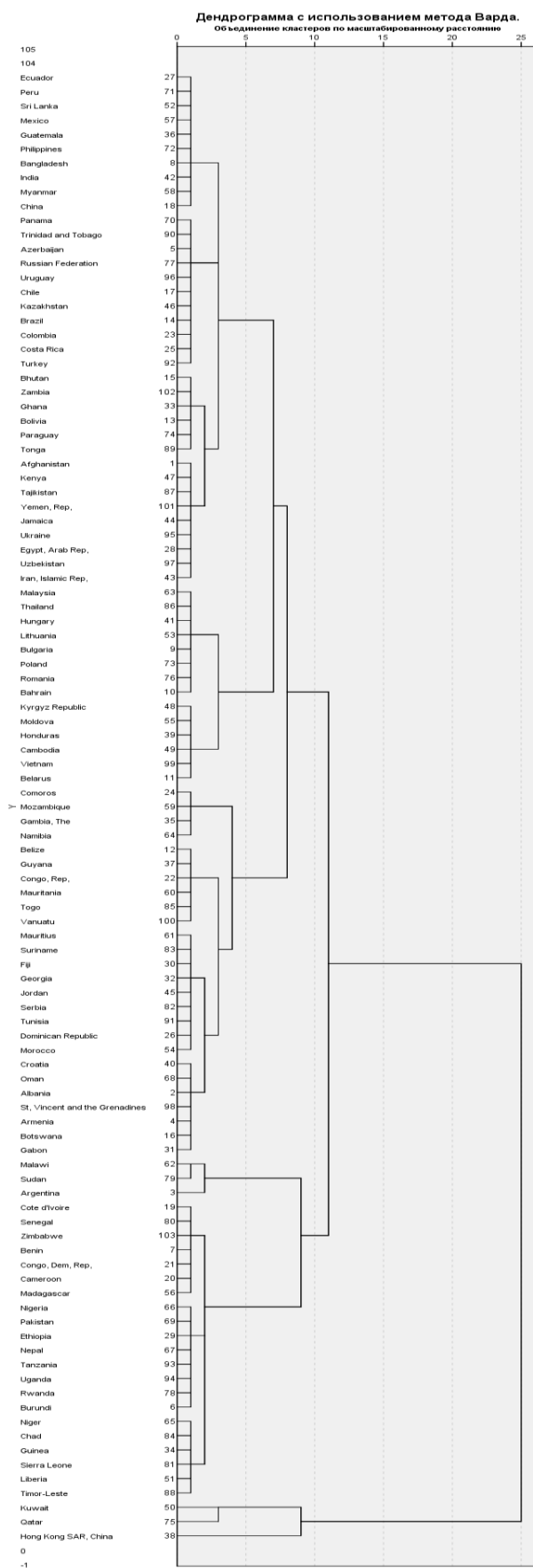
Продолжение таблицы Б.1

Страна	Доля промышленного производства, %	ИРЧП, %	ВНД на душу, долл.	ВВП на душу, долл.	Инфляция, %	Экспортная квота, %	Импортная квота, %	Безработица, %
Индия	16,42	0,62	1560	1570	6,6	23,0	26,0	3,5
Иордания	19,02	0,74	4590	4831	2,9	43,3	69,7	11,9
Иран, Исламская Республика	11,83	0,77	6550	5443	17,2	24,2	18,9	10,6
Казахстан	11,17	0,79	12090	12807	6,7	39,3	25,6	5,1
Камбоджа	16,27	0,56	1020	1095	3,9	62,3	66,7	0,1
Камерун	14,31	0,51	1350	1407	1,9	21,7	31,2	4,1
Катар	10,14	0,86	90460	94944	3,1	68,0	31,0	0,2
Кения	11,07	0,55	1300	1368	6,9	16,9	34,2	11,8
Китай	32,00	0,73	7520	7684	2,0	24,1	21,6	4,6
Колумбия	12,45	0,72	7970	7918	2,9	16,0	21,4	9,2
Коморские острова	7,40	0,50	820	841	0,6	16,9	60,3	19,6
Демократическая Республика Конго	17,75	0,43	400	438	1,2	36,4	43,7	3,7
Конго, Респ.	4,74	0,59	2720	3147	0,1	73,0	70,3	10,1
Коста-Рика	13,41	0,78	10110	10545	4,5	32,2	35,0	9,6
Кувейт	5,09	0,80	49910	43332	2,9	68,5	31,5	3,4
Кыргызская Республика	15,89	0,66	1260	1280	7,5	37,4	87,7	8,1
Либерия	3,54	0,43	370	458	9,8	25,0	94,9	3,6
Литва	19,20	0,85	16030	16556	0,1	80,9	79,0	10,7
Маврикий	15,31	0,78	9790	10154	3,2	51,1	62,2	7,7
Мавритания	8,80	0,51	1370	1371	3,5	37,7	66,0	10,1
Мадагаскар	14,43	0,51	440	453	6,1	31,9	42,8	1,4
Малави	10,25	0,47	360	363	23,8	34,0	39,4	6,4
Малайзия	22,90	0,79	11120	11306	3,2	73,8	64,5	2,9
Марокко	18,30	0,65	3070	3187	0,4	34,3	46,8	9,9
Мексика	17,66	0,76	10090	10353	4,0	32,3	33,4	4,8
Мозамбик	9,90	0,41	630	623	2,6	33,4	84,8	25,3
Молдова	14,39	0,70	2560	2245	5,1	41,5	78,5	3,9
Монголия	23,71	0,73	4260	4202	13,0	52,2	57,1	7,9
Мьянма	19,93	0,55	1200	1227	5,5	20,1	22,2	0,8
Намибия	10,64	0,64	5680	5349	5,4	41,8	62,7	29,6
Непал	6,42	0,56	740	703	8,4	11,5	40,8	3,0
Нигер	6,76	0,35	420	431	-0,9	21,0	39,2	2,5
Нигерия	9,75	0,53	2910	3080	8,1	18,4	12,5	4,8
Оман	9,27	0,80	18220	19130	1,0	69,5	46,7	16,9
Пакистан	14,18	0,55	1400	1321	7,2	12,2	18,7	5,6
Панама	6,10	0,79	11490	12712	2,6	53,6	61,4	4,8
Парагвай	12,03	0,69	4390	4713	5,0	45,2	42,9	6,0
Перу	15,33	0,74	6360	6490	3,2	22,6	24,2	4,1
Польша	18,92	0,85	13630	14342	0,1	47,6	46,1	9,0
Российская Федерация	13,33	0,81	14350	14052	7,8	27,5	20,9	5,2

Окончание таблицы Б.1

Страна	Доля промышленного производства, %	ИРЧП, %	ВНД на душу, долл.	ВВП на душу, долл.	Инфляция, %	Экспортная квота, %	Импортная квота, %	Безработица, %
Руанда	5,12	0,49	690	698	1,8	14,8	31,4	3,4
Румыния	23,65	0,80	9600	10020	1,1	41,2	41,6	6,8
Сенегал	13,50	0,49	1040	1042	-1,1	28,1	47,3	10,4
Сент-Винсент и Гренадины	5,82	0,72	6630	6656	0,2	25,5	56,6	18,5
Сербия	16,30	0,78	5840	6200	2,1	43,4	54,2	18,9
Судан	5,95	0,49	1750	2088	36,9	8,1	11,3	12,9
Суринам	17,78	0,72	9590	9680	3,4	45,2	53,2	6,9
Сьерра-Леоне	1,60	0,43	770	794	7,3	30,8	52,4	2,8
Таджикистан	16,00	0,63	1370	1113	6,1	9,1	44,8	10,7
Таиланд	27,57	0,74	5810	5970	1,9	69,3	62,7	0,8
Танзания	6,00	0,52	920	958	6,1	19,4	29,8	2,1
Тонга	7,18	0,72	4380	4200	2,5	18,5	56,5	5,1
Тринидад и Тобаго	5,57	0,78	17610	19325	5,7	47,0	33,4	3,3
Тунис	16,77	0,72	4130	4277	4,9	45,6	56,6	15,8
Турция	17,78	0,76	10630	10304	8,9	27,9	32,1	9,9
Уганда	8,96	0,49	690	735	4,3	17,9	27,7	1,9
Узбекистан	12,28	0,70	2090	2037	9,1	23,2	27,3	9,0
Украина	14,03	0,75	3560	3105	12,2	48,6	52,1	9,3
Уругвай	13,82	0,79	16210	16738	8,9	23,5	25,5	6,5
Фиджи	13,36	0,73	4850	5042	0,5	55,6	63,6	8,9
Филиппины	20,59	0,68	3500	2873	4,1	28,8	32,4	6,6
Хорватия	14,50	0,82	13160	13481	-0,2	46,3	44,2	17,3
Чад	2,79	0,39	980	1025	1,7	34,2	42,5	5,8
Чили	11,67	0,85	14980	14566	4,4	33,4	32,5	6,4
Шри-Ланка	18,90	0,76	3650	3853	3,3	20,9	28,9	4,4
Эквадор	14,53	0,74	6150	6432	3,6	28,0	29,5	3,8
Эфиопия	4,34	0,44	550	574	7,4	11,6	29,1	5,0
Ямайка	9,51	0,73	5080	4993	8,3	31,3	53,5	13,7

Источник: [9]



Источник: [9]

Рисунок Б.1 – Кластеризация развивающихся стран за 2014 г.

ШКОЛА ЭКОНОМИКИ И МЕНЕДЖМЕНТА

Кафедра мировой экономики

ОТЗЫВ РУКОВОДИТЕЛЯ

на выпускную квалификационную работу магистранта _____

Сказиной Ксении Евгеньевны

(фамилия, имя, отчество)

группа *М1201мэи*

на тему «Роль транснациональных компаний в развитии инновационной экономики»

Руководитель ВКР *докт. экон. наук., профессор Н.В. Кузнецова*

(ученая степень, ученое звание, и. о. фамилия)

Дата защиты ВКР « 4 » июля 2018 г.

1. Объем работы: количество страниц 115; таблиц 21; рисунков 39.

2. Цель и задачи дипломного исследования:

Цель исследования заключается в определении роли транснациональных компаний в развитии инновационной экономики. Задачи: исследовать концептуальное развитие и историю формирования транснациональных компаний; рассмотреть современные стратегии транснациональных компаний; определить роль транснациональных компаний в развитии национальной инновационной экономики; выявить тенденции воздействия транснациональных компаний на процесс развития мировой инновационной экономики; определить роль транснациональных корпораций в инновационной модернизации экономики России; выявить барьеры и найти пути их преодоления в развитии отечественных ТНК, как фактора инновационного развития России.

3. Актуальность, теоретическая, практическая значимость темы исследования:

Актуальность выбранной темы диссертационного исследования обусловлена возрастающей ролью транснациональных компаний в развитии инновационной экономики. Сектор инновационной экономики появился в промышленности передовых стран со времен первой научно-технической революции и с тех пор стал доминирующим сектором экономики с передовыми технологиями и высокой производительностью труда. Транснациональные компании являются основными участниками инновационного процесса, осуществляя и финансируя значительную часть НИОКР, заключая различные соглашения о проведении исследований с университетами, научно-исследовательскими учреждениями и другими организациями.

4. Соответствие содержания работы заданию (полное и неполное): полное

5. Основные достоинства и недостатки ВКР:

Основные результаты научного исследования заключаются в следующем: в результате проведения регрессионного анализа подтвердилась корреляционная зависимость между показателями конкурентоспособности и инновационным индексом. Выявлено, что важнейшим показателем, обеспечивающим национальную конкурентоспособность, являются ТНК; было установлено, что наибольшее развитие инновационная экономика получила в странах, которые обладают наибольшим количеством материнских ТНК, а также с ТНК, которые относятся к

секторам с высокой интенсивностью проведения НИОКР; проанализировав географию движения прямых иностранных инвестиций определено, что страны, которые не только являются лидерами по притоку прямых иностранных, но и источниками прямых иностранных инвестиций, занимают ведущее положение по инновационному развитию; проведя кластерный анализ развивающихся стран, было выявлено, что к лидерам развивающегося мира по социально-экономическому развитию за 2014 г. относятся Гонконг (Китай) и малые нефтедобывающие страны (Кувейт, Катар). Таким образом, следует ожидать дальнейшего распространения филиалов и НИОКР-лабораторий ТНК в данных странах.

6. Степень самостоятельности и способности дипломника к исследовательской работе: имеет навыки искать, обобщать, анализировать материал и делать самостоятельные выводы, имеет склонность к научной деятельности

7. Оценка деятельности студента в период выполнения дипломной работы:

Работа выполнялась добросовестно, аккуратно, с опережением графика. Сказина К. по результатам исследования опубликовала две статьи: «Неравномерность экономического развития и дифференциация развивающихся стран» и «Современные тенденции влияния транснациональных компаний на мировую экономику». Участвовала в двух конференциях.

8. Достоинство и недостатки оформления текстовой части, графического, демонстрационного, иллюстративного, компьютерного и информационного материала. Соответствие его оформления требованиям ГОСТ, образовательным и научным стандартам: соответствует требованиям ГОСТ, образовательным и научным стандартам

Уровень оригинальности текста выпускной квалификационной работы – 95 %.

9. Целесообразность и возможность внедрения результатов дипломного исследования:

Использовать в учебном процессе.

Заключение: заслуживает оценки «отлично» и присвоения соответствующей квалификации.

Руководитель ВКР д.э.н., профессор
(должность, уч.звание)

К
(подпись)

Н.В. Кузнецова
(и.о.ф)

«15» июня 2018 г.