Вестник Томского государственного университета. 2014. № 381. С. 202–213 DOI: 10.17223/15617793/381/34

УДК 334.726

И.А. Петиненко, Е.Н. Соболева, Н.А. Редчикова, М.В. Чиков

ИНОСТРАННЫЕ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОМПАНИИ В ЭКОНОМИКЕ СТРАН БРИКС: ИННОВАЦИОННЫЙ АСПЕКТ

Исследование выполнено при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 12-06-33026-мол_а_вед.

Рассматриваются деятельность иностранных транснациональных корпораций (ИТНК) в принимающих экономиках на примере БРИКС и ее влияние на инновационную активность национального бизнеса и страны в целом. На примере статистических данных по экспорту товаров и услуг, формированию добавленной стоимости по отраслям в странах БРИКС анализируются их положение в мировой экономике, динамика инновационного развития и вклад ИТНК в эти процессы. Отмечается, что ИТНК не могут быть сами по себе инструментом экономического и инновационного развития, если наряду с ними не создано других условий в принимающих странах.

Ключевые слова: инновационная активность; корпорации; страны БРИКС.

Страны БРИКС (Бразилия, Россия, Индия, Китай, ЮАР) являются привлекательными экономиками для ИТНК в силу их роста. Данные тенденции связаны с усилением таких секторов экономики, как обрабатывающая промышленность и сфера услуг, активизацией вложений в научные исследования и разработки, эффективным 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.

Внедрение ИТНК в экономики принимающих стран связано с разработкой корпоративных стратегий развития на новых рынках. Не является исключением и сфера инноваций. Анализ инновационной политики ИТНК можно проводить с позиций реализации интересов ИТНК и принимающих государств, ИТНК и национального бизнеса.

Действия ТНК по характеру и формам проявления в мировой политике и экономике во многом совпадают с деятельностью государств, что позволяет если не отождествлять их, то, по крайней мере, заявлять об идентичности поведения ТНК и государств. Отношения между ТНК и национальными хозяйствами были всегда достаточно сложными, что связано с различиями в их интересах. Последние возникают из-за различий в ответственности (обязательств) ТНК и государств.

Обязанностью ТНК являются защита и повышение стоимости активов, находящихся под их контролем, и поддержка удовлетворительного дохода на вложения акционеров. Этим и обусловливаются стратегии ТНК (поиск рынков, ресурсов, активов, достижение эффективности). ТНК преследует свои корпоративные интересы, что выражается в максимизации корпоративной прибыли, но не благосостояния стран, где они присутствуют. Поддержание благосостояния на основе сбалансированного развития национальной экономики является обязанностью государства. Национальные интересы стран могут конфликтовать с интересами ИТНК. Первые ограничивают их. Хотя ИТНК не демонстрируют свои намерения препятствовать реализации национальной политики, однако они, вероятно, сделают это, если политика государства мешает им достичь собственных интересов.

Нельзя сказать, что отношения носят односторонний характер (только ТНК оказывают влияние), поскольку корпорации по своему потенциалу бывают намного сильнее отдельно взятых государств, и поэтому они способны влиять на национальное хозяйство, что не всегда благоприятно сказывается на местной экономике. В то же самое время страны не стремились бы привлекать прямые иностранные инвестиции (ПИИ), если бы в их реализации были лишь отрицательные последствия. Отношение к ПИИ и осуществляющим их субъектам претерпело изменения. Интерпретация ПИИ как «угрозы национальному суверенитету» и «инструмента эксплуатации» повсеместно уступила место их рассмотрению в качестве одного из факторов стимулирования экономического роста, развития конкуренции и инновационной активности субъектов.

В сфере реализации интересов ТНК и принимающих стран сложилась двусторонняя конкуренция. С одной стороны, каждая страна участвует в конкурентной борьбе за ПИИ и приход ИТНК с другими государствами. С другой – ТНК конкурируют между собой за привлекательные страны, которые имеют емкие или быстрорастущие рынки, к которым относятся страны БРИКС. Поэтому проблема взаимоотношений иностранных ТНК и принимающих государств и согласования преследуемых ими интересов не является однозначной. Экономическая жизнь любого общества является сложной и противоречивой системой, где интересы функционирования одних субъектов не всегда совпадают с интересами других, поэтому всегда присутствует механизм минимизации рисков. То же самое присутствует во взаимоотношениях государства как субъекта принимающей национальной экономики и ИТНК. Если цели деятельности зарубежной компании попадают под направления социально-экономической политики государства, то интересы этих двух субъектов совпадают и в стране создаются благоприятные условия для деятельности ИТНК. На практике это случается редко, и, как правило, международные компании ненамеренно воздействуют на выгоды и затраты от проводимой социально-экономической политики, а также ее инструменты. Острее всего данная проблема проявляется в сфере инновационной деятельности, в частности, при передаче технологических инноваций, активнее всего защищаемых ТНК.

Анализ совокупности интересов, на наш взгляд, необходимо рассматривать с двух сторон: со стороны их взаимного сочетания, а также со стороны противоречивости и несоответствия. Конечно, такое рассмот-

рение относительно и его можно только определять в теоретическом анализе, на практике достаточно трудно четко выделить эти два аспекта.

Определенное сочетание интересов государства и ИТНК в инновационной сфере может проявляться, несомненно, при осуществлении следующих процессов:

– усилении роли страны как субъекта мирохозяйственных связей;

– трансграничном движении товаров, услуг и капиталов;

– реализации социально-экономической и промышленной (инновационной) политик национальным правительством;

– росте инновационного потенциала как страны в целом так и местных компаний и создании новых отраслей;

– расширении экспортных возможностей принимающей экономики;

– повышении образовательного уровня населения.

Сочетание указанных интересов обеспечивает поступательное развитие обоих субъектов мировой экономики.

В то же самое время «глобализация бизнеса способствует расхождению между корпоративными приоритетами и приоритетами правительства стран и их граждан» [1. С. 326]. Тесное взаимодействие ТНК с государством в мировой экономике диалектически неотделимо от глубоких противоречий между ними в этих областях.

Можно выделить следующие противоречия интересов между ТНК и странами размещения их структурных подразделений, которые являются общими для всей экономической деятельности, но затрагивают и инновационную сферу:

– развитие национальной экономики может сдерживаться реализацией корпоративных стратегий ИТНК;

– стремление государства к макроэкономическому равновесию сталкивается с деятельностью ИТНК, направленной на максимизацию прибыли;

– повышение национального технологического уровня наталкивается на монополию ИТНК на технологии;

– обеспечение безопасной экологической системы (связано с использованием экологических инноваций) нарушается созданием ИТНК «грязных» производств;

– успешное функционирование национальных рынков деформируется организацией ИТНК системы трансфертного ценообразования в целях минимизации издержек;

– рост эффективности национального хозяйства в целом и его субъектов в частности ограничивается процессом репатриации прибыли.

Экономический интерес направляет производство сообразно потребностям, подчиняя его их удовлетворению. Поэтому, преследуя свои интересы, ТНК переносят производства в другие страны, где сталкиваются с интересами национального бизнеса. В данном случае в силу схожего характера целей деятельности иностранных ТНК и национальных фирм возникает вопрос их взаимозависимости и взаимосвязи.

В данном случае для исследования особенностей переплетения интересов двух групп экономических субъектов представляется целесообразным разграничить место национальных фирм по отношению к ИТНК. С этих позиций можно выделить следующие фирмы:

– конкурирующие с ИТНК;

– непосредственно участвующие в воспроизводственном процессе ИТНК;

– функционирующие в отраслях, не являющихся местом размещения ПИИ или смежных с ними.

Национальная фирма может вступить в экономические отношения с иностранными ТНК, занимаясь хозяйственной деятельностью в следующих формах:

– производство товаров, конкурирующих с зарубежной продукцией;

– производство сырья, материалов, комплектующих или услуг, необходимых в производственном процессе ТНК;

– потребление сырья, материалов, комплектующих или услуг, произведенных ИТНК в собственном производственном процессе;

– реализация продукции иностранной фирмы на своей территории.

Причем приход ИТНК на внутренний рынок принимающей страны ставит перед национальным бизнесом вопрос о выработке своей дальнейшей стратегии. В зависимости от степени развития отрасли, конкурентоспособности национального бизнеса, его инновационного потенциала, поддержки государства принимающей страны и задач зарубежных корпораций могут быть различные способы реализации экономических интересов иностранных ТНК и местных фирм (рис. 1).

Выход национального бизнеса с рынка – это всего лишь один из вариантов выбранной стратегии. Во всех остальных случаях (прямая конкуренция, сосредоточение на нишевых продуктах или на тех, где имеются конкурентные преимущества, превращение в структурное подразделение ИТНК) необходимо изменять свое поведение на рынке. И здесь никак не обойтись без инноваций. Причем в данном процессе активно участвуют все три субъекта. Правительства принимающих стран формируют институты, являющиеся факторами инновационного развития: конкуренцию и благоприятную предпринимательскую среду. Именно наличие конкуренции в отрасли, куда приходит ИТНК, дает возможность для внедрения и развития всех видов инноваций. Для национального бизнеса в этом случае самым простым способом, возможно, будет использование организационных, маркетинговых и доступных технологических инноваций, которые уже применяются в других странах, отраслях, компаниях. Только после этого он, скорее всего, начнет использовать принципиально новые решения, которые требуют для своей реализации больших вложений, временного периода. Здесь же возможно применение экологических инноваций, которые, на наш взгляд, активизируют в первую очередь государство, устанавливая жесткие экологические стандарты. Кроме того, в некоторых отраслях или странах именно государство является стимулом для развития инноваций, а не ужесточение конкуренции или приход ИТНК в качестве основополагающих факторов. Высказывается точка зрения, что «такая модель высокозатратна для государства, ограничена в отраслевом охвате и не способна создать в стране достаточное

количество малых и средних инновационных компаний с их предпринимательской инициативой, которые обеспечивают экономике устойчивый инновационный прогресс.

Однако если прибыль в этот момент проще заработать с помощью не инноваций, а административного ресурса, то компании скорее выберут именно этот вариант – путь наименьшего сопротивления [2. С. 9].

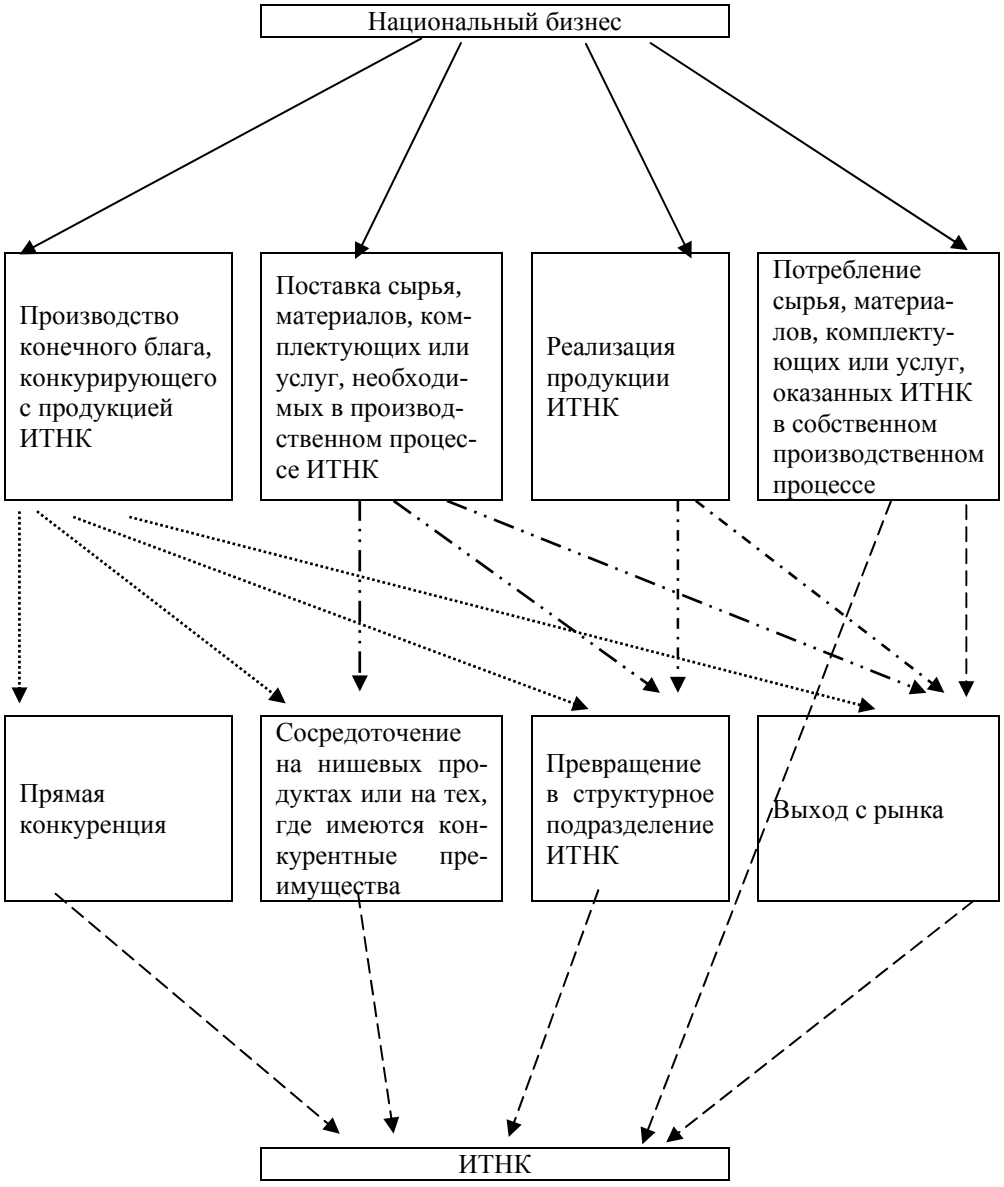

Рис. 1. Способы экономических взаимоотношений местной фирмы и ИТНК

В странах БРИКС роль государства в сфере инновационной деятельности не так однозначна. Например, большие расходы государства на исследования и разработки необходимы экономике, так как идут в те сферы, которые не интересны частным компаниям, экономически не выгодны, исследования носят фундаментальный и долгосрочный характер или направлены на реализацию общенациональных интересов [3. С. 41]. Также государственные расходы просто необходимы, когда идет спад частных инвестиций, особенно во время кризисов. Большая доля государственных расходов в валовых инновациях может свидетельствовать о том, что частные компании не заинтересованы заниматься исследованиями и разработками, они в лучшем случае будут копировать чужие новации. Поэтому государство вынуждено выполнять функции частных организаций, чтобы обеспечивать инновационное развитие, что не всегда получается результативно. Это и происходит в Российской Федерации.

Китай последовательно стремится создать полноценную инновационную систему [4. С. 222–223]. При этом значительную роль играет государство как направляющая и регулирующая сила. Сегодня мало кто отрицает достижения китайской нации в производстве товаров и услуг. Но вызывает сомнения то, что и в дальнейшем высокая степень централизации управления инновациями позволит быстро развиваться. Исследователи предлагают развивать демократию западного образца. Но до настоящего времени практика реализации реформ показывает, что китайское государство

способно реагировать на вызовы, возникающие в мировой и национальной экономиках. Что будет дальше, трудно прогнозировать, так как мировая и национальная экономики развиваются нестабильно, непредсказуемо, быстро.

В то время как государство несет обязательства по формированию макроэкономической среды и эффективному управлению, на микроуровне трехсторонние партнерства между правительствами, гражданским обществом и бизнесом, включая ТНК, все более важны в создании институтов и, таким образом, условий, способствующих экономической активности. Например, ТНК совместно с местными представителями гражданского общества стимулируют национальный бизнес к расширению масштабов и объемов его операций, улучшению качества человеческих ресурсов, предоставляя связи с новыми контрагентами, возможности для получения образования, повышения квалификации. Однако это является не просто вопросом достижения минимального уровня технологических возможностей с целью участия в глобальных сетях поставок, но и социальным капиталом, который позволяет выполняться контрактам по более низким затратам. Учитывая распространенность контрактных отношений в цепочках создания ценности ТНК, эти трансакционные затраты могут оказать значительное влияние на экономическую активность и в конечном счете на развитие субъектов. Национальный бизнес в результате деятельности ИТНК получает и преднамеренную передачу технологий, и формирование институтов, а также любые другие возможные внешние эффекты. Последние, в первую очередь, связаны с преодолением трудностей, возникающих при расширении объемов экономической активности в странах, где социальная сплоченность является низкой, где уровень образования может быть недостаточным. Сюда как раз можно и отнести экономики БРИКС.

ТНК могут осуществлять «горизонтальные» инвестиции, направленные на воссоздание на зарубежных рынках деловых моделей, существующих в тех странах, где базируются данные компании, или «вертикальные» инвестиции, осуществляемые с целью создания отдельных компонентов производственной цепи, которые рассматриваются в качестве взаимосвязанных элементов в рамках интегрированной международной системы. На данный момент формируется тенденция к увеличению именно вертикальных инвестиций, и по мере изменения характера экономических стимулов ИТНК вынуждены изменять соответствующим образом свою деятельность на международных рынках, связанную с закупками, организацией работы, маркетингом и инновациями. Однако какими бы не были функции зарубежных филиалов (производство конечной продукции, полуфабрикатов, только продажи), их размещение, в конечном счете, связано с тем, чтобы они в наибольшей степени способствовали повышению эффективности работы ТНК в целом. И в этом случае национальный бизнес может быть реальным помощникам для достижения поставленной цели.

ИТНК активно заключают контракты с подрядчиками на приобретение товаров, работ, услуг, не являющихся «основными» и предоставляемых национальным бизнесом, что делается, в том числе, и в странах БРИКС. Причем параллельно с этим зарубежные филиалы осуществляют закупки за рубежом промежуточных ресурсов, имеющих большое значение для технологического процесса корпораций. И чем больше операции ТНК приобретают глобальный характер, тем сильнее они сосредоточивают усилия на развитии на месте собственными силами тех элементов международной цепочки создания ценности, которые имеют наибольшее влияние на повышение их конкурентоспособности, заключая контракты с подрядчиками на выполнение других операций и видов деятельности.

Для того чтобы филиалы ИТНК закрепились в экономике принимающих стран, они должны постепенно устанавливать связи с национальным бизнесом. Там, где такие связи устанавливаются, налаженный экспорт, скорее всего, не только будет более устойчивым и в целом выгодным для принимающих стран, но и будет обеспечивать более высокий уровень добавленной стоимости, создаваемой в принимающей экономике, а также способствовать повышению конкурентоспособности отечественного предпринимательского сектора. Примером может служить индустриализация Китая и Индия, которые сочетали усилия по привлечению ориентированных на экспорт операций ТНК с развитием внутреннего потенциала. Все указанное способствует инновационной активности национального бизнеса стран БРИКС. Подтверждением этого является анализ статистических данных по экспорту товаров и услуг, формированию добавленной стоимости по отраслям, положению в мировой экономике по указанным показателям и их «инновационности», а также формированию инновационной политики внутри страны.

В табл. 1 приведены 15 ведущих экономик (Топ-15) (по данным 2012 г.) и стран БРИКС в соответствии с их долями в мировом экспорте товарами и коммерческими услугами.

В 2012 г. 15 ведущих экономик сформировали 61,24% мирового экспорта товаров, уменьшив свою долю с начала века на 5%. В 2000 г. она составляла 66,73%, в 2010 – 62,24%. Лидером по экспорту товаров является Китай, формируя 11% мирового потока, опережая крупнейшую экономику мира США и снижая ее позиции, доля которой в 2000 г. составляла 12% против 8% в 2012 г., а Китай занимал лишь 7-е место с долей около 4%. Более наглядно развитие экспорта в БРИКС показано на рис. 2[1], где отдельно изображен экспорт товаров и экспорт коммерческих услуг (составлен на основе ВТО – совокупная торговля товарами и торговля коммерческими услугами). Кроме Китая, в Топ-15 ведущих мировых экспортеров товаров входит еще Российская Федерация, занимая в 2012 г. 8-е место и обеспечив относительный рост за последнее десятилетие, который переместил страну с 17-го места в 2000 г.

Другие экономики БРИКС по экспорту товаров в Топ-15 не входят. Индия хотя и увеличила значительно свою долю в мировом экспорте, в 2012 г. занимает 19-е место, поднявшись с 32-го в 2000 г. Бразилия идет следом на 22-м месте (28-е в 2000 г.). ЮАР же снизила свои показатели, заняв 44-ю позицию вместо 37-й и формируя менее половины процента мирового экспорта.

Таблица 1

Доли 15 ведущих экономик и стран БРИКС в мировом экспорте товарами и коммерческими услугами[2], %

Страна / Экономика	Рейтинг (2012 г.)	2000 г.	2010 г.	2012 г.	Страна / Экономика	Рейтинг (2012 г.)	2000	2010	2012
Товары					Коммерческие услуги				
Китай	1	3,86	10,32	11,13	США	1	18,94	14,13	14,28
США	2	12,11	8,37	8,40	Великобритания	2	7,94	6,91	6,44
Германия	3	8,54	8,24	7,65	Германия	3	5,34	6,26	5,91
Япония	4	7,42	5,04	4,34	Франция	4	5,37	5,00	4,84
Нидерланды	5	3,61	3,76	3,56	Китай	5	2,02	4,22	4,38
Франция	6	5,07	3,43	3,09	Япония	6	4,58	3,63	3,27
Республика Корея	7	2,67	3,05	2,98	Индия	7	1,08	3,23	3,23
Российская Федерация	8	1,63	2,62	2,88	Испания	8	3,50	3,23	3,12
Италия	9	3,72	2,93	2,72	Нидерланды	9	3,45	3,03	3,02
Гонконг, Китай	10	3,14	2,62	2,68	Гонконг, Китай	10	2,71	2,72	2,84
Великобритания	11	4,42	2,72	2,58	Ирландия	11	1,12	2,56	2,66
Канада	12	4,28	2,54	2,47	Сингапур	12	1,91	2,46	2,57
Бельгия	13	2,92	2,67	2,43	Республика Корея	13	2,06	2,26	2,52
Сингапур	14	2,13	2,30	2,22	Италия	14	3,75	2,53	2,37
Королевство Саудовская Аравия	15	1,20	1,64	2,11	Бельгия	15	0,00	2,35	2,18
Индия	19	0,66	1,48	1,60	Российская Федерация	22	0,64	1,17	1,34
Бразилия	22	0,85	1,32	1,32	Бразилия	29	0,60	0,79	0,88
ЮАР	44	0,46	0,53	0,47	ЮАР	44	0,33	0,36	0,34
Все страны		**100,00**	**100,00**	**100,00**	**Все страны**		**100,00**	**100,00**	**100,00**

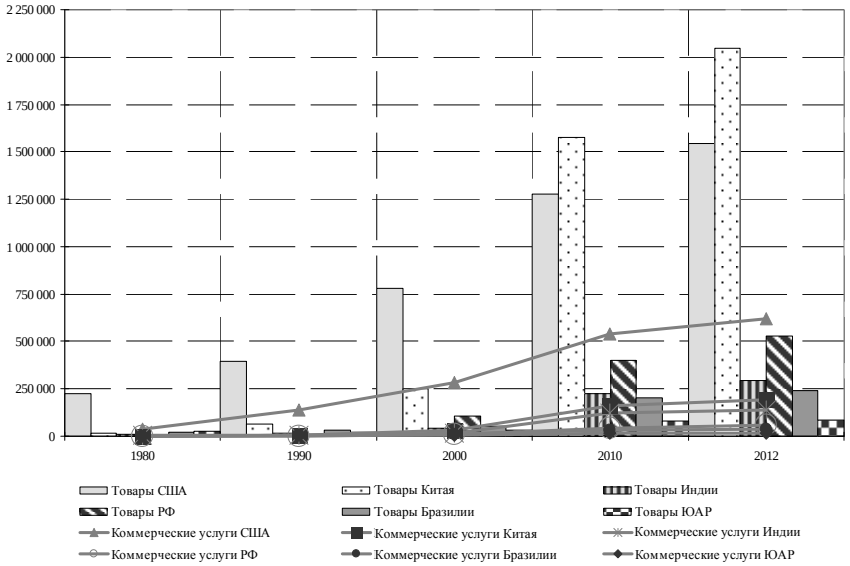

Рис. 2. Экспорт товаров и услуг в странах БРИКС и США с 1980 по 2012 г. [5]

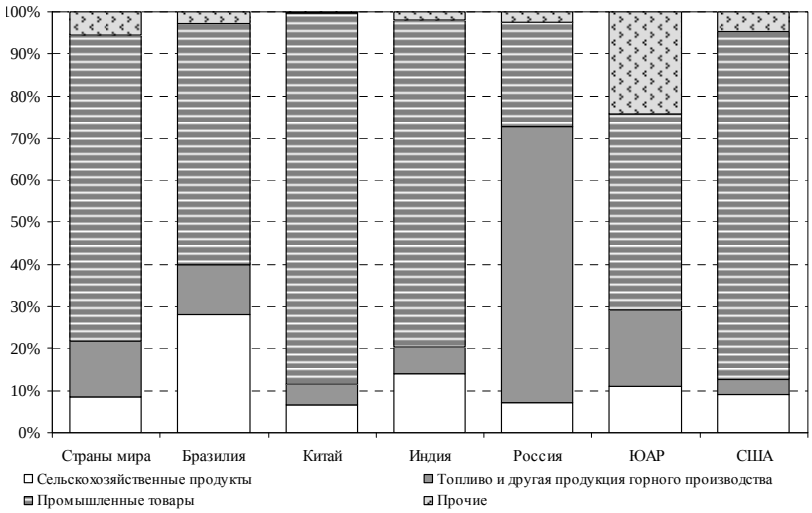

Рис. 3. Структура экспорта товаров в странах БРИКС и США в 2000 г. [5]

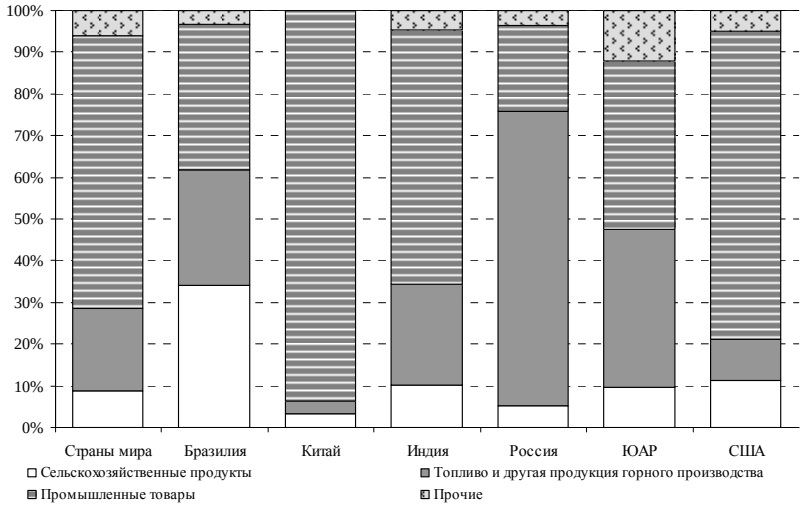

Рис. 4. Структура экспорта товаров в странах БРИКС и США в 2010 г. [5]

Если проанализировать качественный состав экспорта за десятилетний период (рис. 3, 4; табл. 2), который является одной из характеристик инновационной активности компаний в стране, то ситуация выглядит следующим образом (составлено на основе статистики ВТО – совокупная торговля товарами):

– в структуре экспорта Китая более 94% занимают товары обрабатывающих отраслей промышленности, причем за десятилетний период показатель изменился незначительно в сторону увеличения. Даже у США этот показатель ниже (чуть выше 70%), как и в общем по мировой экономике (чуть выше 60%). 53% (в 2012 г.) и 56% (в 2010 г.) занимает продукция отраслей, большую часть которых можно отнести к высокотехнологичным[3], что соответствует показателям США за этот же период и выше среднемировых на 10%. Китай является самой активной страной не только среди стран БРИКС, но и в мировом масштабе как по количественным показателям экспорта товаров, так и по качественным;

Таблица 2

Структура мирового экспорта товаров, стран БРИКС и США, %

Показатель	2000 г.							2010 г.							2012 г.						
	Страны мира	Бразилия	Китай	Индия	Россия	ЮАР	США	Страны мира	Бразилия	Китай	Индия	Россия	ЮАР	США	Страны мира	Бразилия	Китай	Индия	Россия	ЮАР	США
Сельскохозяйственные продукты	9	28	7	14	7	11	9	9	34	3	10	5	10	11	9	36	3	14	6	10	11
Топливо и другая продукция горного производства	13	12	5	6	65	18	4	20	28	3	24	70	38	10	23	27	3	22	71	39	12
Промышленные товары	73	57	88	78	25	47	83	65	35	94	61	21	41	74	62	34	94	61	20	40	71
Продукция химической отрасли	9	6	5	10	7	7	10	11	6	6	10	6	6	15	11	6	6	12	6	7	13
Машины и оборудование, транспортные средства	41	28	33	7	5	15	53	33	16	50	14	4	17	41	31	16	47	14	4	18	41
Прочие	5	3	0	2	3	24	4	6	3	0	5	4	11	5	6	3	0	3	3	11	6
Итого торговля	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

– второй страной БРИКС по объемам экспорта, следующей за Китаем, как уже упоминалось, идет Российская Федерация. Но тут ситуация по структуре совсем противоположная. Продукция добывающей отрасли (топливо и другая продукция горного производства) составляет 70% экспорта, причем также заметно незначительное увеличение указанной доли по сравнению с 2000 г. Такого превалирования сырьевых товаров в структуре экспорта нет ни у одной страны БРИКС. Даже у ЮАР удельные веса добывающей и обрабатывающей промышленности примерно одинаковые (в районе 40%). Соответственно и доля экспорта высокотехнологичной продукции в России – одна из самых низких (10%). То есть страна не только не улучшила свои показатели за рассматриваемый период, но, наоборот, ухудшила. Все это наблюдаем, во-первых, на фоне оставшегося потенциала к инновационному развитию после советской экономики, того преимущества, которого не было ни у одной из других стран БРИКС. Во-вторых, активной экспансии ИТНК в 90-е гг. XX в., наращивания строительства ими собственных производственных площадок после кризиса 1998 г. и начале 2000 г., что могло бы стать катализатором улучшения инновационной составляющей экспорта, но не стало;

– в Бразилии присутствуют свои особенности: значительный удельный вес в экспорте среди БРИКС сель-

скохозяйственной продукции, который с начала 2000 г. увеличился с 28 до 36% и стал чуть больше величины промышленных товаров. Это и неудивительно при наличии сильного сельскохозяйственного сектора. Однако тенденция падения товаров с высокой добавленной стоимостью, которые создаются, прежде всего, в обрабатывающей промышленности, не может не настораживать. В то же время доля высокотехнологичных товаров составляет 22%, что сопоставимо с 26% в Индии и 25% в ЮАР. В Индии удельный вес всей промышленной продукции гораздо выше, чем в ЮАР и Бразилии, не говоря о России, и составляет 60%. Можно наблюдать существенное уменьшение промышленной продукции по сравнению с 2000 г. В результате к 2012 г. структура индийского товарного экспорта стала похожа на показатели всей мировой экономики, где с каждым годом все активнее перемещаются потоки товаров между странами.

Либерализация торговли способствует росту импорта в странах, где основную роль играют филиалы ИТНК, так как они при организации производства, следуя корпоративным интересам, заменяют национальных поставщиков, с которыми сотрудничали ранее местные фирмы, на иностранных. Также ИТНК продают иностранную продукцию (изготовленную этой же ТНК, но в другой стране) наряду с произведенной на внутреннем рынке. Например, на некоторых рынках стран БРИКС наблюдается асимметричная интеграция: филиалы ИТНК производят продукцию для внутреннего потребления, экспорт которой чрезвычайно низок. Только в некоторых отраслях осуществляется экспорт в другие страны. В свою очередь, филиалы ИТНК импортируют комплектующие и конечную продукцию на рынки БРИКС. Таким образом, даже если ТНК в принимающей стране усиливает деятельность своего филиала, частично ценой сокращения рыночных связей с другими агентами национальной экономики, и получает выгоду от этого, то не всегда наблюдается значительный рост чистого экспорта из принимающей страны. Это мы видим на примере Российской Федерации, в которой ИТНК присутствуют в отраслях, не являющихся ключевыми в структуре товарного экспорта. В нефтегазовом секторе они почти не представлены.

Входящие ПИИ играют 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. Тут можно задать вопрос: кто больше влияет на инновационную деятельность принимающей страны: ИТНК, действующие исходя из собственных интересов, или национальный бизнес, тоже проводящий политику достижения собственных интересов? Ответить на этот вопрос достаточно проблематично. Сложность заключается в следующем. Во-первых, на практике иногда достаточно тяжело определить конечных собственников корпораций, их местоположение может быть в другой стране. Во-вторых, существует мало точных данных, которые бы помогли сравнить степень различий в действиях, имеющих отношение к торговле, движению факторов производства и ценам, ИТНК и местных фирм. Большая часть данной информации является конфиденциальной (реальными данными обладает небольшая группа людей – управляющие и собственники), и фирмы предпочитают ее не разглашать внешним пользователям. Отчеты ЮНКТАД лишь частично могут определить размер контролируемых ресурсов и эффект этого контроля на экономику принимающей страны.

Таблица 3

Структура мирового экспорта коммерческих услуг, стран БРИКС и США с 2000 по 2012 г., %

Вид услуг	2000 г.							2010 г.							2012 г.						
	Страны мира	Бразилия	Китай	Индия	Россия	ЮАР	США	Страны мира	Бразилия	Китай	Индия	Россия	ЮАР	США	Страны мира	Бразилия	Китай	Индия	Россия	ЮАР	США
Услуги связи	2	0	4	4	4	1	1	3	1	1	1	3	2	2	3	1	1	1	3	1	2
Услуги страхования	2	3	0	2	0	9	1	3	1	1	1	1	2	3	2	1	2	2	1	2	3
Финансовые услуги	7	4	0	2	1	0	8	7	7	1	5	2	6	13	7	7	1	4	2	6	12
Компьютерные и информационные услуги	3	0	1	25	1	0	2	6	1	6	33	3	2	3	6	2	8	34	4	2	0
Сборы за использование интеллектуальной собственности	6	1	0	1	1	1	18	7	1	1	0	1	0	20	7	1	1	0	1	0	20
Прочие деловые услуги	22	51	25	0	18	10	16	25	52	32	28	28	8	21	26	56	35	32	29	8	20
Наукоемкие услуги, итого	42	61	32	33	25	21	48	50	64	41	68	38	20	61	50	68	47	73	39	19	57
Ненаукоемкие услуги, итого	58	39	68	67	75	79	52	50	36	59	32	62	80	39	50	32	53	27	61	81	43
Итого	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Примечание. Составлено на основе статистики ВТО (совокупная торговля коммерческими услугами) [5]. Расчет наукоемких отраслей произведен на основе подхода ОЭСР [7. С. 97].

Исследователи проблем группы стран МЕРКОСУР и ТНК, функционирующих в них (Д. Чуновский и А. Лопез), проанализировав объемы экспорта и импорта, пришли к выводам, что ТНК влияли на рост экспорта не в большой степени, чем национальные фирмы этого региона. В то же самое время иностранные корпорации имели большую склонность к импорту, чем местные предприятия [8. С. 650]. Бум ПИИ в МЕРКОСУР в 90-х гг. XX в. до сих пор не вызвал существенного изменения уровня конкурентоспособности этой группы стран и не улучшил структуры внешней торговли. Наоборот, филиалы ИТНК, по-видимому, устанавливают меньше связей с местными экономиками благодаря высокой склонности к импорту комплектующих, чем национальные фирмы. Иллюстрацией этого является наличие существенного дефицита торгового баланса в данных странах. Кроме того, существовавшее распределение ПИИ по секторам хозяйств и торговая модель ИТНК повлекли за собой структурные различия между странами МЕРКОСУР. Единственной страной, которая проявила себя как экономика, привлекающая больше ПИИ в высокотехнологичные и крупномасштабные сектора, стала Бразилия. Поэтому она является привлекательной для ТНК с точки зрения размещения стратегических активов. Это мы видим на примере исследуемых статистических данных, где доля экспорта высокотехнологичной продукции сопоставима с некоторыми другими странами БРИКС при намного меньшем удельном весе всех промышленных товаров.

Не просматривается и четкой позитивной зависимости между деятельностью ТНК и стимулированием конкуренции в развивающихся странах. Напротив, вторжение более сильных зарубежных конкурентов чаще всего ведет к монополизации ими рынков и производств за счет быстрой скупки местных потенциально соперничающих фирм. Эта тенденция подтверждается фактами деятельности ИТНК в странах БРИКС.

В то же время ТНК влияют на предоставление товаров и услуг в принимающих странах с точки зрения количества, стоимости, качества и ассортимента. В некоторых отраслях они могут существенно дополнять тот объем товаров и услуг, который имеется в принимающей стране. Например, в секторе услуг финансовая мощь ТНК, наряду с их способностью реализовывать комплексные системы и управлять ими, позволяет быстро расширять возможности по предоставлению комплексных капиталоемких услуг, таких как услуги в области телекоммуникаций и транспорта. В таких отраслях, как розничная торговля, присутствие ТНК привносит новые методы коммерческой деятельности, новые механизмы ценообразования, усовершенствованные процессы информационного управления и новые методы маркетинга и продаж [9]. Для устоявшего в конкуренции национального бизнеса усиливается позитивный эффект от присутствия ТНК, в особенности если они обладают способностями к модернизации и расширению управленческих навыков.

Что касается экспорта коммерческих услуг, то 15 ведущих промышленных экономик (см. табл. 1) в 2012 г. сформировали 63,63% мирового экспорта (чуть больше показателя по экспорту товаров). Их совокупная доля с 2000 г. почти не изменилась (в 2000 г. составляла 63,77%, в 2010 г. – 64,53%). Лидером среди БРИКС по-прежнему является Китай (см. табл. 1), однако в мировом масштабе он занимает только 5-е место с долей 4,38%, значительно уступая США, занимающим первую позицию. Не сильно отстает от Китая Индия, находящаяся на 7-м месте с 3,23% (в 2000 г. эти страны занимали 13-е и 25-е места соответственно). Другие страны БРИКС в Топ-15 ведущих экономик в 2012 г. по доле в мировом экспорте коммерческих услуг не вошли. Россия получила 22-е место с 1,34% (против 32-го в 2000 г.), Бразилия – 29-е с 0,88% (33-е), ЮАР – 44-е с 0,34% (39-е). Хотя почти все экономики БРИКС, кроме ЮАР, с 2000 г. увеличили свои доли в мировом экспорте коммерческих услуг, что не может не являться положительной тенденцией.

В странах БРИКС с позиций экспорта наукоемких коммерческих услуг (см. табл. 3), который можно назвать еще одним из показателей инновационной активности стран и их субъектов, а также деятельности иностранных ТНК и национальных корпораций в каждой стране, в 2012 г. проявляется следующая ситуация:

– в мировой экономике в целом к 2012 г. соотношение по экспорту наукоемких и ненаукоемких услуг одинаковое, по сравнению с 2000 г. удельный вес наукоемких услуг в совокупном экспорте увеличился с 42 до 50%;

– среди БРИКС к 2012 г. самый высокий удельный вес наукоемких услуг представлен в Индии и Бразилии (73 и 68% соответственно). Кроме того, Индия с 2000 г. значительно увеличила долю наукоемких услуг в экспорте как по сравнению с собственными показателями, так и среднемировыми;

– во всех странах, кроме Индии, в 2000 г., доминируют среди наукоемких услуг «прочие деловые услуги», куда в соответствии со статистикой ВТО [10] входят: связанные с торговлей услуги, операционный лизинг и различные деловые, профессиональные и технические услуги, такие как юридические, учет, управленческий консалтинг, связи с общественностью, реклама, исследования рынков и опросы общественного мнения, услуги в сфере исследований и разработок, архитектуры, инжиниринг и другие технические услуги, в сфере сельского хозяйства, добычи;

– Индия как лидер среди БРИКС по доле в экспорте наукоемких услуг, помимо прочих деловых услуг еще активно наращивает компьютерные и информационные услуги (34% в 2012 г. против 25% в 2000 г.), которые стали преобладать в структуре экспорта;

– ЮАР имеет самый маленький удельный вес наукоемких услуг в экспорте среди стран БРИКС, и проявляется тенденция к его сокращению (2000 г. – 21%, 2010 г. – 20%, 2012 г. – 19%). Помимо деловых услуг, в структуре экспорта значительный вес имеют финансовые услуги. Хотя в 2000 г. вместо них в данных ВТО указаны услуги страхования. Однако здесь, скорее всего, речь идет о неточности статистических данных по Южной Африке. Кроме того, все другие страны БРИКС в абсолютных показателях, а Бразилия и в относительных, имеют данные по финансовым услугам намного выше;

– Российская Федерация по доле наукоемких услуг в экспорте выше только ЮАР, остальные страны

БРИКС обогнали и по относительным, и по абсолютным числам, то же самое касается среднемировых значений. Хотя заметен значительный ее рост. Увеличение произошло с 25% в 2000 г. до 39% в 2012 г.;

– США, в отличие от БРИКС, хотя и имеют меньшую долю наукоемких услуг в своем экспорте по сравнению с Бразилией и Индией (57%), но выше среднемирового значения, активно получают доходы из-за рубежа от использования интеллектуальной собственности. В 2012 г. 20% экспорта услуг составляли указанные сборы, в 2000 г. – 18%. За прошедшее десятилетие ситуация не сильно изменилась. Ни одна страна БРИКС не имеет данный показатель более 1%.

ТНК, функционируя в принимающей экономике, кроме экспорта / импорта товаров и услуг, влияют на создание добавленной стоимости ее субъектами, что отражается на агрегированных показателях. В то же время ТНК не способствуют резкой структурной перестройке местной экономики. В частности, приход ИТНК не стал фактором активного изменения и модернизации структуры промышленности многих стран БРИКС. Как правило, доля высокотехнологичных изделий в общем объеме создаваемой добавленной стоимости или не растет, или увеличивается не очень сильно. Производственные ПИИ аккумулируются в низкотехнологичном и среднетехнологичном секторах обрабатывающей промышленности. Филиалы ТНК в БРИКС в основном пользуются разработанными в рамках корпорации инновационными технологиями, в силу чего очень небольшие средства вкладывают в НИОКР непосредственно в этих странах. Хотя позитивное влияние результатов НИОКР проявляется в возможности их освоения в национальном хозяйстве, последующем создании в стране размещения ПИИ и тесном взаимодействии с местными фирмами, что улучшает национальную инновационную систему развивающихся стран.

Таблица 4

Доли 15 ведущих промышленных экономик в мировом показателе добавленной стоимости обрабатывающей промышленности, % [11]

Страна / Экономика	Рейтинг (2012 г.)	2000	2010	2012*
США	1	22,98	20,86	20,52
Китай	2	6,87	15,34	17,44
Япония	3	13,77	11,47	10,93
Германия	4	8,26	6,58	6,52
Республика Корея	5	2,34	3,31	3,4
Франция	6	3,66	2,89	2,72
Италия	7	4,7	3,08	2,66
Великобритания	8	4,21	2,92	2,63
Индия	9	1,32	2,16	2,31
Мексика	10	2,33	1,93	1,99
Бразилия	11	1,82	1,79	1,7
Российская Федерация	12	1,37	1,47	1,52
Канада	13	2,46	1,55	1,49
Испания	14	2,33	1,68	1,46
Турция	15	1,03	1,19	1,28

* Оценки ЮНИДО.

Как видно из табл. 4, Китай и Индия входят в Топ-10 ведущих промышленных экономик по доле в мировом показателе добавленной стоимости обрабатывающей промышленности. Причем у Китая, единственной из представленных экономик, произошел рост доли добавленной стоимости в мировом масштабе в 2,5 раза. Всего, по данным Организации Объединённых Наций по промышленному развитию (ЮНИДО), 15 ведущих промышленных экономик в 2012 г. создали 78,57% мировой добавленной стоимости в обрабатывающей промышленности, которая с 2000 г. почти не изменилась (в 2000 г. составляла 79,45%, в 2010 – 78,22%). Здесь представлены 4 экономики стран БРИКС. Наряду с Китаем и Индией попадают Бразилия и Российская Федерация (11-е и 12-е места соответственно).

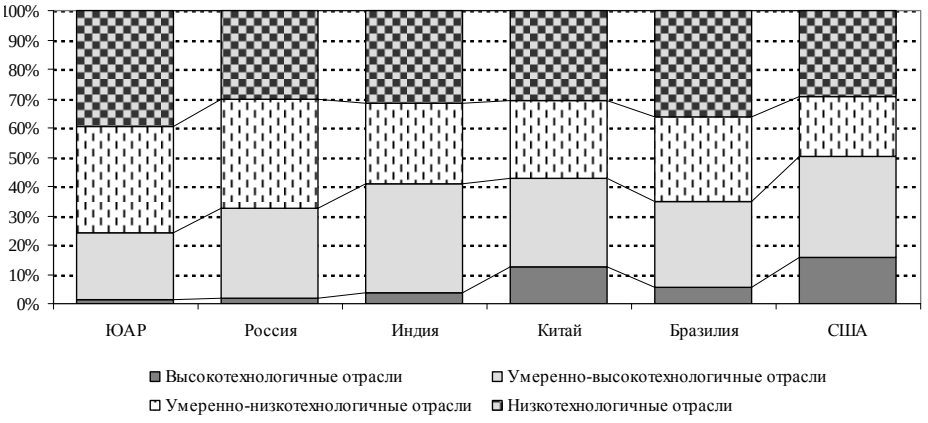

Рис. 5. Технологическая интенсивность промышленности стран БРИКС и США в 2000 г.
Составлено на основе данных по добавленной стоимости, созданной в отраслях промышленности (статистические данные ЮНИДО по добавленной стоимости и относительным показателям по странам) [12], разбивка по отраслям сформирована на основе Классификации отраслей промышленности по технологической интенсивности, предложенной ОЭСР [6]

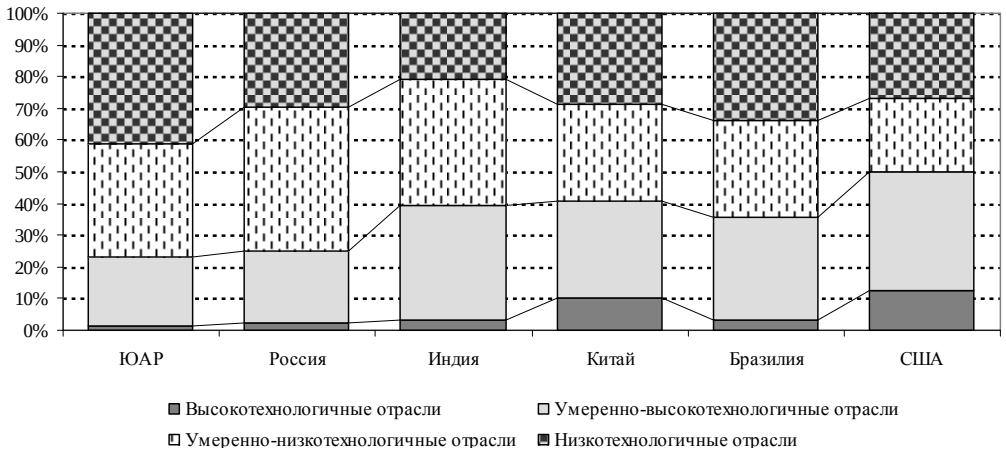

Рис. 6. Технологическая интенсивность промышленности стран БРИКС и США в 2010 г.
Составлено на основе данных по добавленной стоимости, созданной в отраслях промышленности (статистические данные ЮНИДО по добавленной стоимости и относительным показателям по странам) [12], разбивка по отраслям сформирована на основе Классификации отраслей промышленности по технологической интенсивности, предложенной ОЭСР [6]

Если оценивать рассматриваемые экономики[4] с позиций технологической емкости создаваемой стоимости (рис. 5, 6), то можно отметить, что в конце первого десятилетия XXI в. страны БРИКС и США по «инновационности» отраслей промышленности располагаются в той же последовательности, что и по доле добавленной стоимости в мировом показателе. Как видим, лидируют США, у которых созданная добавленная стоимость высокотехнологичных отраслей[5] колеблется в пределах 50%. Потом идут Китай и Индия – 40%, Бразилия – в районе 35%, Российская Федерация – 24%, ЮАР – примерно 23%. Хуже всех дела обстоят в Российской Федерации, которая за 10 лет резко снизила свои позиции по удельному весу высокотехнологичных отраслей в добавленной стоимости промышленности по сравнению с другими рассматриваемыми странами, где колебания идут 1–2%.

В связи с этим хотелось бы отметить, что ПИИ (соответственно и ИТНК) не могут быть сами по себе инструментом экономического и инновационного развития, если наряду с ними не создано других условий в принимающих странах. Мы можем утверждать, что эффективность от привлечения ПИИ зависит от внутренней политики государств, направленной на создание первоклассных активов в принимающих странах. Это не только строительство заводов, но и создание инфраструктуры, формирование человеческого капитала, инновационное развитие и т.д. Только в этом случае потоки ПИИ смогут содействовать экономическому развитию стран, изменяя их экспортные возможности и усиливая взаимоотношения с принимающими экономиками. Другими словами, ПИИ не являются заменой отсутствующей продуманной и эффективной внутренней политики развития страны.

Проявление негативных эффектов в принимающих странах в значительной мере зависит от первоначальных условий, существующих в национальном хозяйстве, особенно от уровня развития экономики в целом и сферы промышленности и услуг, структуры рынка отраслей и имеющейся нормативно-правовой базы. Поэтому основная задача по нивелированию отрицательных последствий функционирования ТНК ложится на национальные правительства.

ЮНКТАД называет следующие факторы, необходимые для реализации в национальной экономике, чтобы привлечь ПИИ и, соответственно, ТНК с минимальными потерями в свою страну:

1. Необходимо поощрение инвестиций и деловой активности. Причем необходимо определить реальные потребности всех отраслей в инвестициях, чтобы они принесли ожидаемые выгоды и не было непродуманных инвестиций в неудачные комплексы. Тенденции к территориальной концентрации можно поощрять за счет создания ЗЭП, промышленных парков и других специализированных объектов, часто действующих в одной или нескольких отраслях.

2. Организация институционального строительства.

Создание учреждений, обеспечивающих инфраструктуру современной промышленной деятельности. Преимущества от деятельности ТНК возникают на территориях, обеспеченных коммуникациями, созидательными возможностями.

3. Подготовка кадров и повышение квалификации трудовых ресурсов, что предусматривает создание специализированных центров подготовки, возможно, с участием иностранных филиалов. Здесь же возможно привлечение международной мобильной рабочей силы в дополнение к местным трудовым ресурсам. Чем выше наукоемкость производства, тем важнее для территориально-производственных комплексов привлекать квалифицированные кадры.

4. Развитие отечественного потенциала, так как это способствует не только привлечению высококачественных ПИИ, но и необходимо для содействия модернизации существующих видов деятельности.

Таким образом, отношения, которые складываются между ИТНК и национальным бизнесом не только в инновационной сфере, являются сложными и противоречивыми. С одной стороны, ИТНК могут включить их в свою систему производства, привнеся новые технологии, стандарты качества, опыт, ресурсы и т.д. С другой – приход ИТНК может означать для национальных производителей не только потерю рыночной доли или перемещение в нижний ценовой сегмент, но и уход с рынка. Поэтому необходимо

создание механизма согласования интересов этих субъектов при активном участии государства, которое будет учитывать национальные особенности принимающей страны.

ПРИМЕЧАНИЯ

[1] При расчетах в категории «Товары» учитывалась продукция обрабатывающей и горной (добывающей) промышленности, топливо и сельскохозяйственные товары; «Коммерческие услуги» – совокупные услуги за исключением услуг государственных органов.
[2] Для анализа были взяты экономики БРИКС, для сравнения – США как одна из крупнейших экономик мира. Составлено на основе статистики ВТО (совокупная торговля товарами и торговля коммерческими услугами) [5].
[3] Под высокотехнологичными отраслями в данном случае понимаются высокотехнологичные и умеренно-высокотехнологичные, к которым были отнесены химическое производство, производство машин и оборудования, транспортных средств согласно классификации ОЭСР [6].
[4] Для анализа были взяты экономики БРИКС, для сравнения – США как одна из крупнейших экономик мира по аналогии с экспортом товаров и услуг.
[5] Под высокотехнологичными отраслями в данном случае понимаются высокотехнологичные и умеренно-высокотехнологичные, к которым были отнесены химическое производство, производство машин и оборудования, транспортных средств согласно классификации ОЭСР [6].

ЛИТЕРАТУРА

1. *Глобальные* трансформации: Политика, экономика, культура : пер. с англ. / Д. Хельд [и др.]. М. : Праксис, 2004. 576 с.
2. *Клинцов В., Кузнецова Е., Чернявский В.* Как России создать инновационную экономику // Вестник McKinsey. 2010. № 21. С. 6–19. URL: http://vestnikmckinsey.ru/archive (дата обращения: 25.11.2012).
3. *Редчикова Н.А., Турлов А.В., Чернышов М.Ю.* Инновационные системы стран БРИКС: взаимодействие государства и национальных компаний // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2013. № 1 (21). С. 30–46.
4. *Петиненко И.А.* Инновационное поведение корпораций стран БРИКС: необходимость и возможности формирования // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2012. № 4 (20). С. 217–226.
5. *Time Series* on international trade / WTO Statistics database. Databases, publications and tools. Statistics. Documents and resources // World Trade Organization: communication web portal. URL: http://stat.wto.org/StatisticalProgram/WSDBViewData.aspx?Language=E (date accessed: 10 Oct. 2013).
6. *ISIC Rev. 3* Technology Intensity Definition / Bilateral Trade in Goods by Industry and End-use Category. Industry and globalisation. Directorate for Science, Technology and Industry // Organisation for Economic Co-operation and Development : communication web portal. URL: http://www.oecd.org/sti/ind/48350231.pdf (date accessed: 28 Aug. 2013).
7. *Perspectives* on Global Development 2013. Industrial Policies in a Changing World // Organisation for Economic Co-operation and Development: communication web portal. URL: http://www.oecd.org/dev/pgd/COMPLETE-%20Pocket%20EditionPGD2013.pdf (date accessed: 14 Sep. 2013).
8. *Chunovsky D., Lopez A.* Transnational corporations' strategies and foreign trade patterns in MERCOSUR countries in the 1990s / D. Chunovsky, A. Lopez // Cambridge Journal of Economics. 2004. September. Vol. 28, № 5. P. 635–652.
9. *Переориентация* на сектор услуг: доклад ООН о мировых инвестициях, 2004. Основные обзоры ООН в экономической и социальной областях. Инвестиции // Организация объединенных наций : официальный интернет-сайт ООН. [Б. м.], 2013. URL: http://www.un.org/ru/development/surveys/docs/investments2004.pdf (дата обращения: 21.10.2013).
10. *V. 4 Trade* in commercial services / Technical notes (WTO Statistical data sets – Metadata). Time Series on international trade. WTO Statistics database. Databases, publications and tools. Statistics. Documents and resources // World Trade Organization : communication web portal. URL: http://stat.wto.org/StatisticalProgram/WSDBStatProgramTechNotes.aspx?Language=E#Def_Meth_Services (date accessed: 10 Oct. 2013).
11. *Leading* manufacturing economies share in world MVA Statistical Country Briefs / Statistics. Resources // United Nations Industrial Development Organization : communication web portal. URL: http://www.unido.org/Data1/IndStatBrief/World_Leading_MVA.cfm?print=no&ttype=W6&Country=&Group= (date accessed: 16 Oct. 2013).
12. *Value* Added and related Indicators by Industry / Statistics. Resources // United Nations Industrial Development Organization : communication web portal. URL: http://www.unido.org/Data1/IndStatBrief/D_MVA_per_Employee_and_Output_Share_per_Sector.cfm?print=no&ttype=D&Country=BRA&sortBy=&sortDir=&Group= (date accessed: 16 Oct. 2013).

Статья представлена научной редакцией «Экономика» 1 февраля 2013 г.

FOREIGN TRANSNATIONAL CORPORATIONS IN BRICS ECONOMIES: THE INNOVATIVE ASPECT

Tomsk State University Journal. No. 381 (2014), 202-213 DOI: 10.17223/15617793/381/34

Petinenko Irina A., Redchikova Natalia A., Soboleva Ekaterina N., Chikov Mikhail V. Tomsk State University (Tomsk, Russian Federation). E-mail: irina.petinenko@yandex.ru; natako@yandex.ru; soboleva88@tpu.ru; chikov@sibmail.com

Keywords: innovative activity; corporations; BRICS countries.

The BRICS countries (Brazil, Russia, India, China and South Africa) are attractive economies for foreign multinational corporations (FMNC) because of their growth. The current trends are connected with manufactures and services strengthening, with R&D investments increasing, with effective use of benefits from globalization (integration in world global value chains, creating own global value chains based on the experience of foreign transnational corporations), with growth of the internal demand and household incomes. FMNC entry to the domestic market of the host country raises the question of developing its further strategy before the national business. There can be various ways of economic interests implementation between foreign transnational corporations and local firms. It depends on the extent of industry development, national business competitiveness and its innovative capacity, government support of the host country and aims of foreign corporations. The market exit of national business is only one of the chosen strategies. In all other cases (direct competition, focusing resources on niche brands or products with competitive advantages, joining FMNCs) it is necessary to change the market behavior. Here one cannot do without innovations. All three agents actively participate in this process. The governments of host countries create institutions that are factors of innovative development. They are competition and favorable business environment. Competition in the industry of FMNC interest makes it possible to implement and develop all types of innovation. Besides, the basic factor in development of innovations in some industries is governments, not greater competition or MNCs. Therefore, the government's role in innovations is estimated ambiguously in BRICS countries. For MNC branches to build their business in host countries they are to gradually establish links with local companies. With these links the well-run export, most likely, will be more sustainable and profitable for host countries. It will provide a higher level of the value added created in the host economy and greater competitiveness of

a domestic business. China's and India's industrial development that combined efforts to associate MNCs export-oriented transactions with the development of the internal capacity can be an example. The above ensures national business innovative activity of BRICS countries. The analysis of the statistics on commodity and services export, on creation of the value added by industries, on the position in the world economy by these indicators and innovation policy-making within the country confirms this. However, the same figures define and identify opposite trends when strengthened FMNC activities in the host country do not result in growing exports and its structure improvement. Thus, there is an obvious question of who has more impact on innovation of the host country: FMNCs operating in their own interests or national businesses pursuing their own interests. It is rather problematic to answer this question.

REFERENCES

1. Held D., McGrew A., Goldblatt D., Perraton J. *Global Transformations. Politics, economics and culture*. Stanford, Stanford University Press, 1999. 540 p. (Russ. ed.: Held D., McGrew A., Goldblatt D., Perraton J. *Global'nye transformatsii: Politika, ekonomika, kul'tura*. Moscow, Praksis Publ., 2004. 576 p.).
2. Klintsov V. [How to build an innovative economy in Russia]. *Vestnik McKinsey – McKinsey Quarterly*, 2010, no. 21, pp. 6–19. (In Russian). Available at: http://vestnikmckinsey.ru/archive. (accessed 25.11.2012).
3. Redchikova N.A., Turlov A.V., Chernyshev M.Yu. Innovatsionnye sistemy stran BRIKS: vzaimodeystvie gosudarstva i natsional'nykh kompaniy [BRICS countries innovation systems: the interaction of government and national corporations]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomske State University Journal of Economics*, 2013, no. 1(21), pp. 30–46.
4. Petinenko I.A. Innovatsionnoe povedenie korporatsiy stran BRIKS: neobkhodimost' i vozmozhnosti formirovaniya [Innovative behaviour of corporations of the BRICS countries: the need and possibilities of formation]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta. Ekonomika – Tomske State University Journal of Economics*, 2012, no. 4(20), pp. 217–226.
5. *Time Series on international trade. WTO Statistics database*. Available at: http://stat.wto.org/StatisticalProgram/ WSDBViewData.aspx?Language=E. (accessed 10.10. 2013).
6. *ISIC Rev. 3 Technology Intensity Definition. Bilateral Trade in Goods by Industry and End-use Category*. Available at: http://www.oecd.org/sti/ind/48350231.pdf. (accessed 28.08. 2013).
7. *Perspectives on Global Development 2013. Industrial Policies in a Changing World*. Available at: http://www.oecd.org/dev/pgd/COMPLETE-%20Pocket%20EditionPGD2013.pdf. (accessed 14.09.2013).
8. Chunovsky D., Lopez A. Transnational corporations' strategies and foreign trade patterns in MERCOSUR countries in the 1990s. *Cambridge Journal of Economics*, 2004, vol. 28, no. 5, pp. 635 – 652.
9. *The shift towards the service sector: the UN report of the World Investment, 2004*. Available at: http://www.un.org/ru/development/surveys/docs/investments2004.pdf. (accessed 21.10.2013) (In Russian)
10. *Trade in commercial services. Technical notes (WTO Statistical data sets – Metadata)*. Available at: http://stat.wto.org/StatisticalProgram/WSDBStatProgramTechNotes.aspx?Language=E#Def_Meth_Services. (accessed 10.10. 2013)
11. *Leading manufacturing economies share in world MVA Statistical Country Briefs*. Available at: http://www.unido.org/Data1/IndStatBrief/World_Leading_MVA.cfm?print=no&ttype=W6&Country=&Group=. (accessed 16.10.2013).
12. *Value Added and related Indicators by Industry*. Available at: http://www.unido.org/Data1/IndStatBrief/D_MVA_per_Employee_and_Output_Share_per_Sector.cfm?print=no&ttype=D&Country=BRA&sortBy=&sortDir=&Group=. (accessed 16.10.2013).