

**ОСОБЕННОСТИ ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВА
ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПРОДУКТА ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫМИ
КОРПОРАЦИЯМИ**

Сидоренко Д. С.

научный руководитель канд. экон. наук Погорелов И. З.

Сибирский государственный аэрокосмический университет имени академика М. Ф. Решетнева

Одной из основных тенденций, характеризующих мировую экономику на современном этапе развития, является ее глобализация. Переплетение международных хозяйственных связей неизбежно перерастает в переплетение хозяйственных структур. Основным организующим началом в этом процессе выступает транснациональная корпорация (далее ТНК), воплощающая в себе современный международный бизнес. Причем не всегда речь идет о транснациональных компаниях гигантских размеров - наоборот, часто эти ТНК, как показывает современный их облик, бывают сравнительно небольшими по масштабам операций, но необычайно гибкими, исключительно эффективными с точки зрения производства и прибыли (особенно в сфере наукоемкой технологии, обслуживания и др.). Отличительной чертой современных ТНК по-прежнему остается международный характер их деятельности, но уже не столько по признаку страны происхождения капитала, сколько по району его деятельности. ТНК становятся интернациональными в ходе борьбы за повышение прибыли - решение основной задачи любого собственника капитала. ТНК как международная корпорация - реальный показатель того, что уровень концентрации капитала и производства перерос национальные границы, что она стала занимать прочные позиции не только в национальной, но и мировой экономике.

При этом, во-первых, возрастает межгосударственная и межфирменная конкурентная борьба за экономические ресурсы и рынки сбыта, во-вторых, происходит поэтапное развитие межгосударственных союзов сопряженных стран, создаваемых с целью достижения глобальных преимуществ перед общими конкурентами на мировом рынке.

Начало процесса формирования конкурентного успеха фирмы при выведении на рынок нового продукта лежит в пересечении множеств маркетинговых и научно-технических решений. Наличие совместимых потребностей определенных рыночных сегментов и технологических возможностей их обеспечения создает фундамент технологически обоснованной стратегии. Однако это лишь начало. Технологически обоснованные стратегии может возникнуть как результат НИОКР, проводившихся в поисках решения проблем. При этом исходят из того, что новые разработки всегда найдут рынок сбыта. Технологически обоснованная стратегия может не привести к экономическому успеху, если у фирмы нет возможностей организовать производство с издержками, позволяющими использовать на рынке цены, совместимые с покупательной способностью населения. Далее позиция конкурентного успеха зависит от конкурентного статуса фирмы, ее ресурсов, стратегии и интенсивности конкурентных действий других фирм.

Важными организационным моментом является определение размеров инвестирования в исследования и разработки. Высокая доля расходов на НИОКР характерна для технологически интенсивных отраслей и производств, таких, как фармацевтика, химия и электроника; низкая — для технологически неинтенсивных отраслей: пищевой, деревообрабатывающей, цементной промышленности. Очевидно,

что большинство отраслей находятся между этими крайними позициями. Выбор относительного уровня инвестиций в НИОКР частично определяется изменчивостью технологической области, в которой действует фирма, а также масштабом задач, которые она ставит перед собой в определённой стратегической зоне хозяйствования. Однако никогда объём инвестиций не должен быть меньше критического уровня. Общеизвестно, что ТНК являются одной из главных составных частей мировой иерархии НИОКР, поскольку, с одной стороны, доступ к финансовым ресурсам значительно проще, чем для государственных структур, а с другой стороны, НИОКР являются, безусловно, очень важной, но не единственной и не основной сферой их деятельности, поэтому риски финансовых потерь для ТНК значительно меньше, чем для венчурных инвесторов.

Выход со всей продукцией на международную арену, а так же страновые различия в стоимости факторов производства с необходимостью предполагают как элементарное заимствование иностранной валюты, так и привлечение зарубежных источников финансирования, что осуществляется на международных финансовых рынках.

Транснациональные и крупные национальные корпорации могут получить необходимые ресурсы с помощью международных валютно-кредитных организаций, крупных банков, фондовых бирж, эффективность деятельности которых чрезвычайно высока. Управление финансами в транснациональных компаний имеет ряд особенностей, ключевыми из которых являются: необходимость учета множественной национальной специфики в области права и экономики, наличие операций в различных валютах, языковой барьер, национальная специфика в области учета и налогообложения, особенности национальной культуры в области технологии и управления, роль правительственных органов в регулировании бизнеса, политический риск.

Основными аспектами международного финансового менеджмента являются: операции с валютой, международные источники финансирования и ведение в системе международных источников финансовой отчетности.

Операции с валютой характерны для многих компаний. Согласно МСФО 21 «Влияние изменений валютных курсов» под валютной операцией понимается операция, денонмированная в иностранной валюте или требующая расчета с ней, включая операции, когда компания покупает или продает товары и услуги, одалживает или занимает средства, либо приобретает или реализует активы выраженные в иностранной валюте. В России операции с валютой регулируются Федеральным законом от 10 декабря 2003г. № 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле». Согласно российскому законодательству валютные операции представляют собой действия, связанные с приобретением или отчуждением валютных ценностей на законных основаниях, включая операции, связанные с использованием в качестве средства платежа иностранной валюты и платежных документов в иностранной валюте; с ввозом и пересылкой в Российскую Федерацию, а также вывозом и пересылкой из Российской Федерации валютных ценностей; с осуществлением международных денежных переводов; с расчетом между резидентами и нерезидентами в валюте РФ. Сам факт осуществления многих валютных операций, равно как и их эффективность в значительной степени зависят от котировок иностранных валют и их изменения. Обменный курс, связывающий две валюты, показывает, в каком соотношении одна валюта может быть конвертирована в другую. Валютный курс представляет собой очень тонкий инструмент регулирования межстрановых товарных операций и интенсивность движения капитала, регулируемые в значительной степени рынком. Поскольку валют много и многие компании ведут операции в разных валютах,

то нередко приходится работать с кросс-курсами, т.е. курсами обмена двух валют, являющихся для данной компании иностранными.

Рассмотрим основные способы получения иностранных долгосрочных инвестиций:

1) прямое валютное инвестирование (Foreign Direct Investment) является одним из инструментов деятельности транснациональных компаний (далее ТНК) и подразумевает полное финансирование иностранной компанией деятельности своего филиала за рубежом. При этом могут передаваться за рубеж любые виды активов, включая управленческий персонал и ноу-хау;

2) создание совместных предприятий (International Joint Ventures) – более реалистичный способ получения иностранных инвестиций. В каждой стране существует свое законодательство, регулирующее деятельность совместных предприятий, в частности, весьма распространенным требованием является ограничение доли иностранного инвестора в капитале совместного предприятия 49%;

3) эмиссия евроакций и еврооблигаций (Euro-equity and Eurobond Market) предполагает выпуск ценных бумаг с целью размещения их среди иностранных инвесторов. Лидирующую роль играет Лондонская фондовая биржа. Существуют специальные международные синдикаты, занимающиеся организацией выпуска и размещения подобных ценных бумаг, страхованием и выдачей гарантий. Некоторые крупные международные национальные компании создают за рубежом собственные финансовые институты для подобных операций. Очевидно, что чести котировать свои бумаги на зарубежных фондовых биржах удостоиваются лишь солидные преуспевающие компании. В последние годы Россия сделала определенные шаги с целью выхода на евровалютный рынок;

4) валютные свопы (Currency swaps) представляют собой обменные операции национальными валютами, выполняемые компаниями, представляющими разные страны. Для того чтобы минимизировать расходы по обслуживанию кредитов, компании заключают между собой договор о валютном свопе, т.е. обмене долгосрочными кредитными обязательствами в одной валюте на равные обязательства в другой валюте.

Наиболее реалистичным способом получения иностранных инвестиций и одним из самых распространенных организационных стратегий в последние десятилетия является создание совместных предприятий, установление деловых партнерских отношений между компаниями различных стран и создание деловых структур различной степени интегрированности. Сотрудничая между собой, фирмы все чаще образуют стратегические альянсы. Важной особенностью таких сделок и соглашений, в особенности крупномасштабных, является их международный, межнациональный характер, в результате чего возникает транснациональная кооперация.

В практике современного международного бизнеса выработаны разнообразные, в том числе достаточно гибкие, формы международной кооперации, к числу которых относятся:

- лицензионный договор - использование авторского права, товарного знака, патента;
- сопроизводство - изготовление комплексного изделия или его компонент одним из зарубежных партнеров;
- контракт-менеджмент - передача одним из партнеров другому ноу-хау в области менеджмента;
- франчайзинг - выдача лицензии на определенную деятельность с предоставлением дополнительной управленческой, маркетинговой и технологической поддержки;

- стратегический альянс - формальный или неформальный союз, создаваемый с целью объединения ресурсов для решения задач реорганизации, повышения рыночной эффективности и т. д., либо достижения "эффекта масштаба", либо с другими целями;
- совместное предприятие - одна из распространенных форм стратегического альянса, сопряженная с созданием новой компании юридически и экономически самостоятельными предприятиями;
- многонациональная компания - наиболее "жесткая" форма международного сотрудничества, основанная на механизме акционерного участия и/или других способах корпоративного контроля.

Успешность международных связей в сфере бизнеса в области финансирования, инвестирования и производственно-коммерческих связей в значительной степени предопределяется уровнем доверия взаимодействующих сторон. Информационный аспект этих связей играет важную роль. В любой стране подготовка отчетности в той или иной степени регулируется государством и (или) профессиональными общественными организациями. Единства в международном сообществе бухгалтеров, финансистов и бизнесменов нет, а потому отсутствует и какой-либо универсальный подход к составлению и предоставлению отчетности. До тех пор, пока проект конвергенции не будет реализован в полной мере, национальным компаниям (неамериканским) приходится делать выбор между МСФО¹ и американским ГААПом². В России все крупные компании, имеющие касательство к международной деятельности, по этому вопросу разделились примерно на две равные части. Стоит отметить, что в результате изменений в системе бухгалтерского учета отечественная отчетность по целому ряду формальных и существенных признаков приближена к требованию международных стандартов.

Рассмотрим особенности взаимодействия транснациональных корпораций с предприятия малого и среднего бизнеса. Масштабы предприятий зависят от специфики отраслей и их технологических особенностей. В малом и среднем предпринимательстве кроются большие резервы, которые можно эффективно использовать. Все чаще ТНК обращают свой взор на неосвоенные рынки, находящиеся главным образом в развивающихся странах и государствах с переходной экономикой.

В России нет глобальных компаний, способных довести инновацию от изобретения до продукта, поэтому внедрение изобретений проходит через иностранные, то есть глобальные компании. Роскошь инноваций могут позволить себе только крупные корпорации, да и то не всякие, а те из них, что осуществляют полный проектный цикл: от разработки идеи нового продукта, через НИР и ОКР, патентование, налаживание производства — вплоть до массовых продаж. Бизнес, основанный на постоянном доведении инноваций до продажи конечных продуктов и услуг, требует многомиллиардных инвестиций в научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки — будь то ракеты или таблетки. Границы национальных рынков, как правило, слишком узки для того, чтобы окупить такие вложения. Поэтому потребность в постановке инноваций на поток испытывают прежде всего транснациональные корпорации (ТНК), производящие и продающие массовые потребительские продукты (еду, средства коммуникации, лекарства, мебель и бытовую технику, стройматериалы и т. п.) на мировых рынках в условиях жесткой глобальной конкуренции. Инновационные институты действительно находят свое воплощение именно в ТНК, которые узурпируют роль собственников передовых технологий. Сила же национальных государств — в институте идентичности, превращающем их в собственников территории и населения. И если национальные государства регулируют спрос на конечный потребительский продукт, то ТНК управляют спросом на инновации, опережая поток инноваций. Россия может в русле сложившейся тенденции

использовать модель открытых инновационных сетей как ключ для входа в глобальную инновационную экономику. Она имеет шансы войти в нее в роли ведущего производителя интеллектуальных продуктов, инновационных полуфабрикатов, экспериментальных образцов. Уже созданы прецеденты интеграции российских фирм-разработчиков в инновационные циклы глобальных корпораций.

Для национальных экономических систем важно вовремя найти свое место и свою роль в мировой системе, чтобы стать полноправным элементом макросистемы, почувствовать себя необходимой частью единого целого.