

Прямые иностранные инвестиции как источник трансфера технологий в свете присоединения России к ВТО

© 2013 Давыденко Елизавета Васильевна
кандидат экономических наук, доцент
Международный банковский институт
191023, г. Санкт-Петербург, Невский пр., д. 60
E-mail: davvas@mail.ru

Повышение международной конкурентоспособности Российской Федерации требует от страны трансформации ее экономической системы. Усилению инновационности может способствовать членство страны в ВТО. В этих условиях важное значение приобретают механизмы международной передачи технологий, в частности использование прямых иностранных инвестиций.

Ключевые слова: ВТО, инновации, прямые иностранные инвестиции (ПИИ), трансфер технологий.

На сегодня Российская Федерация занимает невысокие позиции в рейтингах международной инновационности (The Global Innovation Index) и конкурентоспособности (The Global Competitiveness Index). Так, по данным 2012 г., РФ находится на 51-м месте по индексу инновационности. Для сравнения: Швейцария - на 1-м, Финляндия - на 4-м, США - на 10-м, Германия - на 15-м месте¹. Усиление глобальной конкурентоспособности РФ на мировой арене требует от страны модернизации и трансформации ее экономической системы. Повышению инновационных позиций может способствовать членство страны в различных международных структурах, особое место среди которых занимает авторитетная ВТО, претендующая в последнее время на статус некой универсальной международной экономической организации. В этих условиях большое значение приобретают механизмы международной передачи технологий, в частности, посредством прямых иностранных инвестиций осуществления ПИИ. В силу того что в

настоящее время к ПИИ относятся не только материальные, но и неосязаемые активы (goodwill), с полным правом можно считать ПИИ одним из каналов международного трансфера технологий наряду с продажей лицензий, средств производства, франшизой, оказанием технической помощи и др. Представим перечень основных каналов рыночных и нерыночных источников международного трансфера технологий (табл. 1).

По мнению большинства исследователей процесса трансфера технологий, важнейшим рыночным каналом перемещения технологий через государственные границы, помимо базового - международной торговли товарами и услугами, является движение капитала в форме ПИИ. Любая фирма, стремящаяся выйти на зарубежные рынки, осуществляет выбор между ПИИ и лицензированием своей технологии (в последнем случае, как правило, принимается решение о создании СП с какой-то локальной компанией)². При прочих равных условиях фирма - собствен-

Таблица 1. Международные каналы трансфера технологий

Рыночные	Международная торговля товарами и услугами
	Прямые иностранные инвестиции
	Лицензирование технологий
	Создание совместных предприятий и организация совместных научно-исследовательских проектов / стратегических альянсов
	Легальное трансграничное перемещение персонала
Нерыночные	Технологическая имитация (копирование)
	Реинжиниринг
	Технологическая разведка
	Использование открытых данных патентных заявок и анализ прочей технической информации
	Переманивание и вербовка зарубежного персонала

Источник. Медовников Д., Оганесян Т. Рыночные и нерыночные каналы трансфера технологий // Эксперт. 2012. 26 марта (№12 (795)). URL: <http://expert.ru/expert/2012/12/neyavnoe-znanie-stroitelej-piramidy/>.

ник новой технологии - предпочтет ПИИ, тогда как компания, владеющая более зрелой технологией, скорее всего, будет склонна ко второму варианту. Выбор ПИИ также более предпочтителен и для компаний, активно инвестирующих в развитие внутренних НИОКР (с целью сохранить за собой контроль над интеллектуальной собственностью), хотя данная стратегия идет вразрез набирающей силу в последнее время модели "open innovation".

В сравнении с другими рыночными формами перемещения технологий ПИИ имеют как достоинства, так и недостатки. ПИИ вполне быстрый способ трансфера технологий, однако страна-реципиент при использовании этого канала не всегда получает полноценный доступ к ноу-хау и инновациям. Вот почему многие быстро развивающиеся страны, особенно в Азиатско-Тихоокеанском регионе (Южная Корея, Китай и др.), в своей государственной политике на протяжении длительного времени ориентировались на жесткое ограничение притока ПИИ, вместо которого предпочитали активно стимулировать лицензирование и создание СП. Зарубежные фирмы часто фактически "принудительно" заставляли и мотивировали делиться своими технологиями с локальными компаниями в обмен на возможность ведения нормального бизнеса в этих странах.

Сравнительный анализ различных каналов трансфера технологий позволяет также сделать вывод о разной скорости трансфера технологий. Так, согласно исследованиям американских экономистов Эдвина Менсфилда (Mansfield Edwin) и Антони Ромео (Anthony Romeo), при трансфере технологий посредством ПИИ в промышленно развитые страны требуется минимальное количество времени (около 5-6 лет); процесс переноса технологий путем осуществления ПИИ в развивающиеся страны занимает около десяти лет, и наконец, в случае с использованием лицензионных схем и (или) создания СП в развивающихся странах сроки перемещения технологий в среднем уже составляют 13-14 лет³. Таким образом, страны, обладающие развитыми технологиями, не спешат делиться ими с менее развитыми государствами, в качестве первоочередных объектов ПИИ они выбирают, как правило, близкие себе по уровню технологического развития государства, и лишь когда технология достигает этапа зрелости (согласно жизненному циклу Р. Вернона), стараются ее передать остальному миру.

Данный вывод подтверждается и при рассмотрении общей картины инвестиционных потоков западных транснациональных компаний (ТНК) в науко- и технологичных отраслях ми-

ровой экономики. Так, согласно данным Бюро экономического анализа США, основными странами - реципиентами их инвестиций были государства ЕС. В среднем на ЕС приходится 60 % общего объема knowledge-intensive services американских ТНК в IT-секторе (для сравнения: на Китай - лишь около 3 %) ⁴.

22 августа 2012 г. РФ стала полноправным членом ВТО. И хотя времени для глубокого анализа последствий членства России в этой организации прошло недостаточно, попробуем рассмотреть сложившуюся ситуацию в разрезе инвестиционно-технологических аспектов.

Следует первоначально упомянуть, что в рамках ВТО не существует базовых и специальных секторальных соглашений, регулирующих технологическую сферу. Общие соглашения (ГАТТ, ГАТС, ТРИМС, ТРИПС) в целом регламентируют правила осуществления внешнеторгового сотрудничества и связанных с ними вопросов. Отдельно можно упомянуть лишь Соглашение по информационным технологиям, которое является необязательным, но Россия в процессе присоединения к ВТО согласилась выполнять принятые в нем обязательства.

Безусловно, членство РФ в ВТО позитивно повлияло на инвестиционный имидж страны. Участие государства в данной структуре служит свидетельством приверженности определенным закрепленным принципам, сложившимся в международной практике, что предоставляет дополнительные гарантии иностранным инвесторам, придает устойчивость и стабильность экономической системе. Так, по сравнению с 2011 г. в 2012 г. РФ усилила свою инвестиционную привлекательность и занимает 60-е место среди 187 стран согласно рейтингу страновых инвестиционных рисков журнала "Euromoney"⁵. Однако насколько это повлияло на технологическую наполненность ПИИ? Объемы поступающих ПИИ в РФ выросли, но их качество практически не изменилось. В разрезе стран удельный вес инвестиционной продукции в суммарном импорте из европейских стран за последние годы упал с 70 до 49 %, несмотря на общий рост импорта в 7,5 раза⁶. Большая часть ПИИ по-прежнему поступает в такие сегменты, как добыча полезных ископаемых, оптовая и розничная торговля, импортозамещающие отрасли. На сегодня доля инвестиций в основной капитал в ВВП составляет 20,6 %, а для модернизации экономики ее необходимо увеличить до 25-30 %⁷. Очень важно понимать, какие страны являются экспортерами капитала в российскую экономику. В частности, страны ЕС сохраняют лидерство по накопленным инвестиционным вложе-

ниям в российскую экономику - более 70 % от общего объема иностранных капиталовложений. Однако доля прямых инвестиций в общем объеме поступающих средств невелика - порядка 20 %, большую часть составляют кредиты. Структура поступающих в Россию иностранных инвестиций представлена в табл. 2. По данным Рос-

лектуальной собственности - ТРИПС, которое официально вступило в силу с 1995 г. В этой связи стоит упомянуть еще один весьма популярный у экспертов международного трансфера технологий тезис, согласно которому реальный трансфер (т.е. передача как эксплицитных, так и неявных знаний) невозможен без наличия у при-

Таблица 2. Структура поступления иностранных инвестиций по типам, % к итогу

Виды иностранных инвестиций	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Всего	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100
В том числе:														
прямые инвестиции	67,7	40,4	27,9	20,2	22,8	23,3	24,4	24,8	23,0	26,0	19,4	12,1	9,7	12,1
из них:														
взносы в капитал	48,8	9,7	8,9	8,6	7,5	18,0	19,3	15,9	12,2	15,3	9,8	6,7	4,8	6,0
кредиты, полученные от зарубежных совладельцев организаций	11,4	25,0	14,8	6,6	7,1	4,2	4,0	7,1	9,7	9,4	7,8	4,1	3,9	5,0
прочие прямые инвестиции	7,5	5,7	4,2	5,0	8,2	1,1	1,1	1,8	1,1	1,3	1,8	1,3	0,9	1,1
портфельные инвестиции	1,3	1,3	3,2	2,4	1,4	0,8	0,8	5,8	3,5	1,4	1,1	0,9	0,4	1,2
из них:														
акции и паи	0,4	0,6	2,3	1,4	1,2	0,7	0,6	5,2	3,4	1,1	0,5	0,3	0,3	1,0
долговые ценные бумаги	0,9	0,6	0,8	0,7	0,1	0,1	0,2	0,6	0,1	0,3	0,6	0,6	0,1	0,2
прочие инвестиции	31,0	58,3	68,9	77,4	75,8	75,9	74,8	69,4	73,5	72,6	79,5	87,0	89,9	86,7
из них:														
торговые кредиты	6,3	14,1	12,9	11,3	10,0	9,5	11,2	16,8	11,6	15,6	17,0	15,3	14,6	18,1
прочие кредиты	16,5	43,2	55,4	65,4	64,7	65,2	62,9	51,6	61,0	55,8	62,0	69,0	73,4	63,1
прочее	8,2	1,0	0,6	0,7	1,1	1,2	0,7	1,0	0,9	1,2	0,5	2,7	1,9	5,5

Источник. Федеральная служба государственной статистики. URL: www.gks.ru.

стата РФ, в первом квартале 2013 г. первое место по объему инвестиций в РФ занимала Франция, далее следуют Нидерланды и Люксембург⁸. Значительно снизился объем иностранных инвестиций, поступающих из Германии, что можно объяснить проблемами в ЕС (Греция, Кипр и др.) и основной финансовой нагрузкой по оздоровлению “тонущих экономик”, приходящейся на эту страну. Как известно, инновационные технологии концентрируются в узкой группе промышленно развитых стран (стран-метрополий), и данные страны всячески ограничивают доступ других государств к инновациям, разрабатывая различные механизмы контроля за трансфером технологий. Соответственно членство страны в ВТО может привести к расширению списка государств-доноров ПИИ и технологий.

Одним из самых влиятельных соглашений, регулирующих трансфер технологий, является Соглашение по торговым аспектам прав интел-

лектуальной собственности - ТРИПС, которое официально вступило в силу с 1995 г. В этой связи стоит упомянуть еще один весьма популярный у экспертов международного трансфера технологий тезис, согласно которому реальный трансфер (т.е. передача как эксплицитных, так и неявных знаний) невозможен без наличия у принимающей стороны сильной системы защиты прав интеллектуальной собственности. Примерно с середины 1990-х гг. в научной среде преобладает мнение, что сильная система защиты интеллектуальной собственности необходима для стимулирования процесса международного перемещения технологий. Так, согласно исследованию американских экономистов Л. Бранстеттера, Р. Фисмана и С. Фоли⁹, в тех странах, которые серьезно реформировали патентное законодательство, значительно увеличился процесс передачи базовых технологий ТНК своим зарубежным филиалам. Однако аргументированного эмпирического подтверждения позитивной корреляции между наличием сильного законодательства в сфере защиты интеллектуальной собственности и ростом количества технологий, переданных в данные страны, до сих пор не существует.

В специализированной экономической литературе используется термин “дилемма транс-

фера технологий”, согласно которому высоко-развитые страны стараются придержать передовые технологии и отдавать другим государствам устаревшие инновации. В этих условиях ВТО может стать инструментом, арендой борьбы развивающихся стран за равные и справедливые условия передачи технологий. В настоящее время можно говорить о том, что пока членство РФ в ВТО не привело к значительному совершенствованию качества поступающих иностранных капиталов и повышению их технологической наполняемости и ПИИ могут рассматриваться лишь как потенциально перспективный источник трансфера технологий. На наш взгляд, в инвестиционные программы РФ следует включить соответствующие поправки, связанные с членством страны в ВТО, и заострить внимание на использовании данного инструмента. А четкая национальная промышленная и инвестиционная политика позволит правильным образом скомбинировать рыночные каналы передачи технологий. В одних отраслях могут оказаться предпочтительными ПИИ, в других - создание СП/лицензирования. В каких-то сферах не стоит отказываться от использования нерыночных каналов распространения технологий. Ведь конечная цель трансфера технологий в любом случае состоит в преодолении Россией имитационной ста-

дии и превращении заимствованных, перенесенных технологий в полюса роста собственных инноваций.

¹ The Global innovation index 2013. URL: <http://www.globalinnovationindex.org/content.aspx?page=GII-Home>.

² Dunning J. Toward an eclectic theory of international production // J. of international business studies. 1980. Spring/summer. P. 9-31.

³ Медовников Д., Оганесян Т. Рыночные и нерыночные каналы трансфера технологий // Эксперт. 2012. 26 марта (№ 12 (795)). URL: <http://expert.ru/expert/2012/12/neyavnnoe-znanie-stroitelej-piramidy/>.

⁴ Там же.

⁵ Инвестиционный климат и бизнес-среда в России. 11.12.2012 // Бизнес-портал “Инвестор”. URL: <http://www.portal-investor.ru/capital/investment/402>.

⁶ URL: http://www.perspektivy.info/rus/ekob/osobennosti_razvitija_investicionnogo_processa_v_sovremennoj_rossii_2007-09-21.htm.

⁷ Федеральная служба государственной статистики. URL: www.gks.ru.

⁸ Там же.

⁹ Branstetter L., Fisman R., Foley C.F. Do Stronger Intellectual Property Rights Increase International Technology Transfer? Empirical Evidence from U. S. Firm-Level Panel Data // The Quarterly J. of Economics. 2006. Vol. 121. № 1. 321-349.

Поступила в редакцию 03.08.2013 г.