

УДК 338.242

# Проблемы формирования стратегической конкурентоспособности на отечественных предприятиях в условиях постиндустриального развития

© 2012 г. В.А. Белякова\*

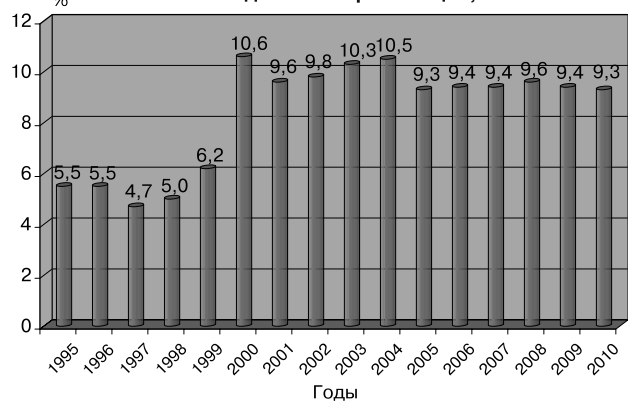
Постиндустриальный период развития экономики дает совершенно новые возможности для функционирования отечественному бизнесу. Это связано с информационной революцией и преобладанием интеллектуальных ресурсов над материальными. В результате сегодня между странами, корпорациями, предприятиями разного уровня идет конкурентная борьба за установление лидерства на новых формирующихся рынках товаров и услуг 6-го технологического уклада. Для нашей страны в целом и отечественным предприятиям в частности нужны принципиально новые подходы в управлении, чтобы стать лидером и занять свое место на данных рынках.

Современную систему экономического роста можно охарактеризовать как инновационное воспроизводство, в основе которого лежат научные знания, передовые информационные технологии, продукты и услуги. Практически во всех сферах человеческой деятельности широко используются главным образом результаты интеллектуального труда. В экономике инновационного типа объекты творческой, интеллектуальной деятельности составляют важнейшие ресурсы компании и государства в целом, основу их благосостояния и развития [1].

Индивидуальные преимущества и лидерство все больше становятся следствием эффективного использования уникальных по своей природе факторов нематериального, неосязаемого характера, включающих в себя: получение, обработку, анализ, интерпретацию информации; прогнозирование, предвидение, моделирование изменений; создание, использование, коммерциализацию баз знаний, опыта и иных интеллектуальных продуктов; формирование внутриорганизационной атмосферы инновационной восприимчивости, делового и эмоционального партнерства; развитие прямых и обратных коммуникационных каналов с внешними аудиториями [1].

Но инновационная активность предприятий, по данным Федеральной службы государственной статистики, практически не растет (**рисунок**).

Удельный вес организаций, осуществляющих технологические инновации, в общем числе обследованных организаций, %



## Инновационная активность организаций

Причины сложившейся ситуации многогранны, и истоки большинства из них нужно искать в исторической ретроспективе развития отечественного бизнеса.

*Первая причина*, по мнению автора, – сформированная в советский период система научно-исследовательских разработок, которая предполагала определенно-последовательную иерархию. Так, фундаментальными исследованиями занимались академические институты и немногочисленные научно-исследовательские институты. Научные исследования и разработки в России до настоящего времени в основном выполняются научными организациями государственного сектора. По данным Федеральной службы государственной статистики, в государственном секторе науки сконцентрировано более 70 % научно-технического потенциала страны, т.е. отечественный бизнес практически не занимается самостоятельно фундаментальными исследованиями. При этом отмечается крайне низкий уровень использования в производстве наукоемкой продукции на российских предприятиях результатов отечественных научных исследований и разработок, в то время

\* Канд. экон. наук, доц. каф. «Маркетинг, коммерция и сфера обслуживания», Пензенского государственного университета.

как многие из них находят свой спрос у зарубежного потребителя. Отсутствие эффективных связей между наукой и производством не позволяет российской экономике эффективно конкурировать в наукоемких отраслях и отраслях с наиболее высоким уровнем добавленной стоимости.

Помимо этого, в СССР основная масса ученых (85 – 95 %) была сосредоточена на исследовательских стадиях разработки новации: фундаментальных и прикладных исследованиях, ОКР (табл. 1) [2]. При этом 83 % ученых и технологов занимались военной и паравоенной тематикой.

Таблица 1 Структура финансирования по всем видам НИОКР в разных странах в 1985 г. *			
Виды исследовательских работ	СССР	США	Япония
Фундаментальные исследования, %	12,8	14	13
Прикладные исследования, %	60,3	22	25
Опытно-конструкторские разработки, %	26,9	64	62

\*Nelson R., National Innovation System. New York, Oxford, 1993.

На последующих же стадиях производственно-го процесса катастрофически не хватало знаний и информации, которые впоследствии могли бы превратиться в конкретные технологии. Особенно критична ситуация на стадии утилизации и обеспечения экологической безопасности.

Отсутствие научно-технических кадров и финансирования на этапах, которые непосредственно связаны с конкретным воплощением новых знаний и информации в товары и услуги, приводит к массовому их возврату на доработку. Доля затрат предприятий оборонной техники на устранение дефектов в процессе изготовления и эксплуатации составляет 40 – 50 %. В зарубежных фирмах эти потери в три раза ниже [3].

В результате реализации такой схемы, как показывает анализ статистических данных, потери сырья по аналогичным отраслям составляют 80 – 90 %, энергии – 46 – 60 %. Приведем наглядный пример по использованию основных ресурсов на литейных предприятиях России [4].

По сравнению с аналогичными предприятиями стран ЕС здесь на тонну готовой продукции используют:

- в 3 раза больше энергоресурсов;
- в 3,6 раза больше песка;
- в 161 раз больше воды.

Помимо этого, возникают дополнительные затраты, связанные с обеспечением экологической защиты. Но самое главное, увеличиваются сроки выхода на рынок продукции.

За рубежом, например в Японии и Южной Корее, основная масса ученых сосредоточена в сфере массового потребления, что позволяет быстро трансформировать новые знания и технологии и выводить новые товары и услуги на рынок и экономить ресурсы (временные, материальные, финансовые) на наиболее рискованных производственных этапах [5].

Сосредоточение же усилий на стадиях превращения разработки в реальный товар или услуги позво-

ляет максимально отработать технологию массового производства, что впоследствии снижает до минимума возможность возникновения производственного брака и повышает в целом конкурентоспособность изделия. Практики отмечают, что даже при таком подходе добиться 100 % исключения брака не удастся. Так, 5 – 20 % от оборота – это примерные расходы, связанные с низким качеством выпускаемых изделий у компаний, которые не исследуют вопросы качества и 1 – 5 % от затрат на качество – расходы на гарантийное обслуживание. Например, суммарные расходы 50 ведущих производителей США на гарантийные работы составляют 28 млрд долл. ежегодно, 0,5 – 1 % от доли рынка – это «скрытые расходы» компании на качество, включая репутацию бренда, снижение удовлетворенности клиентов, потерю повторных продаж [3].

С распадом СССР существовавшая схема получения научно-исследовательских разработок и их внедрения в производство была разрушена. Отечественные предприятия остались в основном с таким составом инженерных кадров, который не занимался фундаментальными и прикладными исследованиями, а был изначально ориентирован на адаптацию полученных разработок на конкретном предприятии. Зачастую не доведенных до уровня стабильной технологии.

В результате непродуманных реформ в 1990-е годы значительная часть отраслевой науки была приватизирована и бесследно исчезла. Резко сократилось бюджетное финансирование фундаментальных исследований, НИОКР. Уменьшилась почти в 3 раза численность научных работников. Произошла утрата целых научных школ. В 2009 г. бюджет Академии наук составлял всего 46 млрд рублей или 1,5 млрд долл. В докладе агентства Томсон-Ройтерс [6] отмечается, что «Бюджеты ведущих российских институтов составляют лишь 3 – 5 % материального обеспечения аналогичных учреждений в США».

Как следует из данных табл. 2, количество учреждений, занимающихся разработками, ежегодно сокращается.

Потеряна взаимосвязь между наукой и производством. Известно, что расходы на научные исследования в Российской Федерации за предыдущие 18 лет сократились более чем в пять раз и приблизились к уровню развивающихся стран. Россия сегодня тратит на науку в 7 раз меньше, чем Япония, и в 17 раз меньше, чем США. Более чем в 2 раза уменьшилось количество исследователей. В итоге это привело к целому ряду серьезных проблем, в том числе кадровых, научно-технологических и др. [7].

Испытательная база на 22 % укомплектована оборудованием более чем 25-летней давности, 38 % составляет оборудование, произведенное 15 – 20 лет назад. И только 7 % оборудования используется менее 7 лет [8]. А ведь именно испытательная база является залогом качества и надежности новых разработок.

Кризисная ситуация в экономике сосредоточила все усилия отечественных предприятий на выжи-

Таблица 2

## Число организаций, выполнявших исследования и разработки\*

Число организаций всего	Период, гг.											
	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
	4059	4099	4037	3906	3797	3656	3566	3622	3957	3666	3536	3492
В том числе:												
научно-исследовательские организации	2284	2686	2677	2630	2564	2464	2115	2049	2036	1926	1878	1840
конструкторские бюро	548	318	289	257	228	194	489	482	497	418	377	362
проектные и проектно-изыскательские организации	207	85	81	76	68	63	61	58	49	42	36	36
опытные заводы	23	33	31	34	28	31	30	49	60	58	57	47
высшие учебные заведения	395	390	388	390	393	402	406	417	500	503	506	517
научно-исследовательские, проектно-конструкторские подразделения в организациях	325	284	288	255	248	244	231	255	265	239	228	238
прочие	277	303	283	264	268	258	234	312	550	480	454	452

\* Индикаторы науки: 2012: стат. сб. – М. : Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2012. – 392 с.

вании, внедрение передовых технологий казалось невозможной роскошью для многих.

Таким образом, в целом по уровню развития высоких технологий страна откатилась, по самым скромным оценкам, на 10 – 15 лет назад, а по некоторым направлениям – на 20. Это надо понимать и помнить, прежде чем рассматривать стратегию инновационного развития.

За рубежом, в частности в США, сложилась принципиально другая схема получения новых знаний с последующей их коммерциализацией. Так, например, выделяют три основных сектора экономики США, осуществляющие научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы: академическую науку (так в США называют исследования, проводимые в университетах), государственные научно-исследовательские лаборатории и частный бизнес. При этом фундаментальные исследования осуществляются преимущественно в университетах (55 % исследований) и государственных лабораториях (40 %), прикладные исследования и конструкторские разработки – преимущественно в лабораториях частного бизнеса. Примерно 63 % ассигнований на науку инвестируются промышленностью и бизнесом. Федеральное правительство США берет на себя финансирование тех направлений НИОКР, которые служат общественным интересам и не сулят быстрой коммерческой отдачи [10].

Важнейшим направлением инновационной деятельности мировых Транснациональных корпораций (ТНК) является проведение НИОКР, на которые фирмы выделяют значительные средства (табл. 3).

Крупные зарубежные компании, в особенности ТНК, имеют собственные лаборатории и целые институты, которые занимаются как фундаментальными, так и прикладными исследованиями. Корпорации считают конкурентным преимуществом наличие подобных подразделений, которые обеспечивают стратегическую конкурентоспособность компании на долгосрочный период. В частности, объем НИОКР, осуществленный материнскими компаниями американских ТНК в 2006 г., составил 187,8 млрд долл., или 75,8 % всех НИОКР, осуществленных американскими фирмами [11].

В рейтинге 400 крупнейших по абсолютным затратам на НИОКР компаний мира, который ежегодно составляется Объединенным исследовательским центром ЕС, Россия представлена всего тремя участниками. Это ОАО «Газпром» (83-е место), АвтоВАЗ (620-е) и «ЛУКОЙЛ» (632-е) [12]. И это отрасли, ориентированные на индустриализацию и 3 – 4-й технологические уклады. Среди отечественных предприятий собственные научно-исследовательские, опытно-конструкторские подразделения имеют, по статистике, не больше 10 %.

Таблица 3

## Затраты на НИОКР крупнейших ТНК (млрд долл. США)

Компании	Страна	Период, гг.					Специализация
		2006*	2007*	2008*	2009**	2010**	
Toyota Motor	Япония	7,896	8,329	8,761	–	–	Автомобилестроение
Pfizer	США	7,600	7,300	6,900	7,8	9,4	Фармацевтика
Ford Motor	США	7,200	7,110	6,854	4,7	5,0	Автомобилестроение
Microsoft	США	6,901	7,431	7,961	8,5	8,9	Информационные технологии (ИТ)
GlaxoSmithKline	Великобритания	6,549	7,073	7,639	–	–	Фармацевтика
General Motors	США	6,500	6,400	6,100	6,0	6,9	Автомобилестроение
Siemens	Германия	6,434	6,674	6,913	–	–	Электротехника
Volkswagen	Германия	6,055	6,400	6,810	–	–	Автомобилестроение
Intel	США	5,873	6,333	6,812	5,6	6,5	Электроника
Sanofi-Aventis	Франция	5,844	6,311	6,816	–	–	Фармацевтика
IBM	США	5,682	5,853	6,037	5,8	6,0	Информационные технологии (ИТ)
Novartis AG	Швейцария	5,474	5,894	6,436	–	–	Фармацевтика

\* Global R&D Report 2008. P. 16; data of Schonfield & Associates, R&D Magazine.

\*\* 2012 Global R&D Funding Forecast: Industrial R&D. <http://www.rdmag.com>

*Вторая причина*, напрямую связанная с первой, – специфика развития России в советский период, состоявшая в том, что разработки военно-промышленного комплекса использовались только для укрепления обороноспособности страны. Тогда как в США начиная с 1959 г. и на протяжении всего периода «Холодной войны» практически все достижения имели двойное назначение: военное и гражданское. Как показала история экономического развития за последние 100 лет, конкурентным преимуществом на уровне государства для США стали так называемые технологии двойного применения, т.е. изначально военные технологии использовались впоследствии в гражданской промышленности. За это время очередные технологии двойного применения, заслужившие особое внимание военных производителей США, были использованы массой новых компаний на гражданском рынке. Это были такие технологии, как компьютеры, телекоммуникационное оборудование для офисов, медицинские инструменты, портативные и измерительные приборы, включая системы электронно-оптического наблюдения и обнаружения. Технология контроля окружающей среды была особо значимой двойной технологией того времени. Коммерческое применение радио и телевидения, основанного на полупроводниковой электронике, было чуть ранее осуществлено в США и СССР. Одним из немаловажных условий данного процесса было сохранение прав распоряжения интеллектуальной собственности, возникшей при разработке военной техники, за американскими компаниями.

Россия до сих пор единственная страна в мире, где доля расходов на гражданскую науку (0,4 % ВВП) меньше, чем на оборонные НИОКР (0,6 % ВВП). У ведущих стран расходы на гражданскую науку составляют 2 – 3 % ВВП, а на оборонные НИОКР – менее 0,1 % ВВП [7].

Заметим, что на долю ОПК приходится более 70 % всей научной продукции в стране, включая продукцию военного назначения (ПВН). В нем занято более 50 % всех научных сотрудников [9].

Принципиальной проблемой современного развития России является отсутствие механизмов доведения творческих идей, изобретений до стадии массового производства. Вместе с тем имеется масса полезных и оригинальных изобретений, которые пылятся на полках на протяжении длительного времени и не могут найти своего потребителя.

С учетом сложившейся ситуации возникает закономерный вопрос, какие структуры отечественного бизнеса способны сегодня создать условия для формирования стратегической конкурентоспособности на долгосрочную перспективу с учетом специфики будущих рынков. Для ответа на этот вопрос необходимо понимать, с кем мы конкурируем сейчас и кто станет нашим конкурентом в будущем.

Анализируя практику международного бизнеса, можно выделить две стратегии развития, которые возможно применить в России:

**первую** – традиционную, связанную с сосредоточением усилий на производстве товаров массового потребления, конкурируя в модификациях и снижении себестоимости. Это в основном технологии, связанные с 3 – 4 и частично с 5-м укладом;

**вторую** – лидерскую, основанную на разработке принципиально новых товаров-пионеров на рынке, т.е. на интеллектуальном лидерстве. Это в основном товары и услуги, связанные с 5-м, 6-м и последующими технологическими укладами.

Большинство российских предприятий, не задумываясь, инстинктивно для себя выбрали *первую стратегию развития*. Такие предприятия ориентируются только на отечественный, общенациональный, региональные или многочисленные локальные рынки, выпускают те группы товаров, на которые они были ориентированы изначально. В основном они относятся к малому и среднему бизнесу в традиционно сложившихся в индустриальный период отраслях.

В случае лоббирования интересов отрасли на правительственном уровне вырабатываются определенные мероприятия, которые защищают рынок от внешней конкуренции. Это характерно для пищевой, автомобильной промышленности, сельского хозяйства и пр. [13] Если лоббирование отраслевых интересов отсутствует, то предприятия отрасли не выдерживают конкуренции с товарами тех стран, где себестоимость производства массовых товаров ниже. Так, например, случилось с легкой промышленностью в России.

Дальнейшее развитие предприятий, выбравших такую стратегию, зависит от политической воли руководства страны. Вступление в ВТО сокращает спектр возможностей поддержки отечественных отраслей. Наши предприятия находятся изначально в неравных условиях, т.к. себестоимость продукции по сравнению, например, с китайской будет выше из-за природно-климатических факторов. Как отмечает заместитель директора Института прикладной математики имени М.В. Келдыша РАН г. Малинецкий, только из-за климатической составляющей мы в сложившейся системе в принципе не можем быть конкурентоспособными. У нас из-за природно-климатических условий весьма дорогая рабочая сила, которую надо хорошо кормить, обогревать и тепло одевать [14].

Кроме того, важным фактором является масштаб производства. Даже модернизируя производство посредством покупки самого современного оборудования, отечественные предприятия не смогут конкурировать с зарубежными аналогами по причине меньших объемов продаж продукции только осваиваемого 4-го или 5-го технологического уклада. Рынок данных технологий уже освоен более успешными странами и предприятиями, их масштабы производства позволяют сохранять достаточно низкую себестоимость продукции при отработанном качестве продукции или услуг. В таких условиях отечественному бизнесу конкурировать очень сложно.



*Вторая стратегия требует:*

- высоких затрат на НИОКР;
- наличия высококвалифицированного персонала, способного как создать, так и производить инновационные продукты;
- наличия стратегии патентной защиты и т.д.

Выбрать такую стратегию развития при существующих подходах к разработке и внедрению инновационных технологий могут несколько категорий ответственных предприятий:

- малые инновационные предприятия, обладающие новацией мировой значимости и максимально использующие возможности, предоставленные постиндустриальным периодом. Это в основном предприятия, связанные с производством интеллектуального продукта (программного обеспечения, интернет-технологий и т.п.), которым не требуется серьезного научно-исследовательского и финансового обеспечения, достаточно лишь удачной бизнес-концепции, которая совпадает с желаниями и запросами потребителей сегодня. Данные предприятия могут занять определенную нишу на рынке, но составлять долгосрочные прогнозы развития для них достаточно тяжело, т.к. выпускаемые ими продукты и услуги имеют высокую скорость морального устаревания;

- крупный бизнес (холдинговые структуры), обладающий достаточными ресурсами, чтобы разрабатывать инновации в традиционных направлениях, создавать и осваивать совершенно новые рынки. К сожалению, как показывают результаты исследований [15], отечественные ТНК – это в основном сырьевые компании, которые не являются доминантными в экономике постиндустриального периода.

Вторую стратегию могли бы выбрать регионально-территориальные объединения, существующие сегодня в виде областей, краев, республик в составе РФ, на основе образования кластеров в регионах. Надо отметить, что идея повышения конкурентоспособности как национальной экономики, так и отраслей и предприятий на основе реализации кластерных стратегий не нова. В экономическую литературу понятие «кластер» было введено еще Майклом Портером в 1990 г., согласно которому кластер – это сконцентрированные по географическому признаку группы взаимосвязанных компаний, специализированных поставщиков, поставщиков услуг, фирм в соответствующих отраслях, а также связанных с их деятельностью организаций (например, университетов, агентств по стандартизации, а также торговых объединений), конкурирующих, но вместе с тем ведущих совместную работу [16].

Специфическое развитие России сформировало ряд факторов, которые дают возможность регионам как целостной регионально-территориальной единице, используя свой потенциал (производственный, финансовый, организационный, трудовой, интеллектуальный, природно-географический, сырьевой и пр.), создавать уникальные высокоинтеллектуальные товары и услуги, конкурировать с

зарубежными предприятиями, в том числе и с ТНК. К таким факторам можно отнести:

1) финансовые ресурсы. Если принять во внимание тот факт, что с 1960-х гг. ООН относилась к числу ТНК фирмы с г.ым оборотом более 100 млн долл. [17], то объемы ВРП регионов можно сопоставить с этой цифрой [18];

2) численность трудовых ресурсов. Численность населения, половозрастной состав и образовательный уровень проживающего в регионах населения позволяют осуществлять инновационную высокоинтеллектуальную деятельность и создавать производства товаров и услуг с учетом особенностей постиндустриального периода развития;

3) научно-исследовательский потенциал. Размещение высших образовательных учреждений, отраслевых НИИ и конструкторских бюро шло равномерно по всем регионам. Каждый регион сегодня имеет, как минимум, одно высшее учебное заведение, которое при правильной организации может взять на себя в регионе научно-исследовательскую функцию, как это произошло, например, в Томской области. Отдельные средние и малые предприятия региона не в состоянии заниматься научно-исследовательскими разработками по ряду причин. Подключение вузов, НИИ, КБ решало бы в регионе эту проблему;

4) производственную базу. В большинстве регионов есть свободные производственные площади, которые могут использоваться как экспериментально-производственные площадки для малых инновационных предприятий;

5) инновационно-инфраструктурные организации. В РФ инновационную инфраструктуру составляют инновационно-технологические центры, технологические инкубаторы, технопарки, учебно-деловые центры и др.;

6) административный ресурс. Традиционно административный ресурс имеет большое влияние на развитие региона. Создается уникальная возможность, правильно задействуя административный ресурс, обеспечить всему региону ускоренное инновационное развитие.

Таким образом, рассматривая современное состояние конкуренции на мировых рынках, можно отметить, что возможность обеспечить стратегическую конкурентоспособность, связанную с интеллектуальным лидерством на рынках будущего, есть у таких участников, как:

- коммерческие структуры новой постиндустриальной волны, которые создают интеллектуальные продукты и услуги;
- крупный отечественный бизнес;
- регионально-территориальные образования.

Ускоренное социально-экономическое, научно-техническое, интеллектуальное развитие России в целом возможно лишь при использовании принципиально новых форм управления регионами, ориентированных на системное использование потенциалов, нацеленных на реализацию поставленных задач

по модернизации экономики и уходу от сырьевой модели развития. Отдельно взятые отечественные предприятия, даже ТНК, не справятся с этой задачей. Необходимо создать условия в стране, в регионах, мотивирующие объединение усилий бизнеса, власти и науки для решения комплексных задач по формированию стратегической конкурентоспособности. Сегодня у России есть исторический шанс вернуться в категорию стран-интеллектуальных лидеров. Необходимо сосредоточить усилия не на модернизации технологий 3 – 5-го укладов, а вернуть все усилия на технологии 6-го и последующих укладов. Можно отметить, что Россия сегодня не отягощена современными технологиями индустриального периода. Мы так и не смогли до конца построить индустриальную страну. Но это может быть плюсом, так как позволит сразу внедрять новые формы производства товаров и услуг постиндустриального периода.

#### Библиографический список

1. Филиппов В.А. Аналитические центры – стратегический интеллектуальный ресурс. – М.: ЛЕНАНД, 2007. – 104 с.
2. Фалин В. США и агония СССР: почему Сахаров предлагал окружить США ядерными зарядами. – URL: <http://regnum.ru/news/analitics/1450687.html#ixzz1iZxtZ1IM>. Дата обращения: 10.10.2011.
3. Вопросы качества производства и управления качеством становятся ключевыми в условиях кризиса. Журнал «Главный инженер». №6. 2009 г. – URL: <http://www.metrob.ru/HTML/Stati/vopros.html>. Дата обращения: 25.10.2011.
4. Отчет IFC: «Ресурсоэффективность литейного производства в России». – URL: <http://www.i-mash.ru/index.php?newsid=10955#p2>. Дата обращения: 25.10.2011.
5. Korea and the World. 2007. Key Indicators. KITA. Seoul, 2007. P. 129.
6. Байфлит П. Вопрос качества продукта затрагивает практически все стадии жизненного цикла и ключевых задействованных лиц. – URL: <http://www.rostovit.ru/interview/i94327/>. Дата обращения: 16.10.2011.
7. Россия должна стать научной сверхдержавой. Невостребованность науки – угроза национальной безопасности России. Доклад на очередном заседании Президиума РАН директора Института США и Канады РАН член-корреспондента РАН С.М.Рогова. – URL: <http://concept.cemi.rssi.ru/1-2-2010.htm>. Дата обращения: 11.11.2011.
8. Кузык Б. Н. Инновационное развитие России: сценарный подход. – URL: <http://www.nanonewsnet.ru/articles/2010/innovatsionnoe-razvitie-rossii-stsenarnyi-podkhod>. Дата обращения: 10.10.2011.
9. ВПК. Структурные показатели 2000–2008 гг. Агентство ТС-ВПК. – URL: <http://www.vpk.ru>. Дата обращения: 01.09.2011.
10. Исследовательские университеты США: механизм интеграции науки и образования / Под ред. проф. В.Б. Суляна. – М.: Магистр, 2009. – 399 с.
11. Bureau of Economic Analysis, Survey of Foreign Direct Investment in the United States (annual series); and Survey of U.S. Direct Investment Abroad 2008, appendix tables 4 – 43 and 4 – 45. Science & Engineering Indicators 2008.
12. Сэкономить на НИОКР. – URL: <http://expert.ru/2011/10/14/sekonomit-na-niokr/>. Дата обращения: 14.10.2011.
13. Шохина Е. ВТО стоит дорого. «Expert Online». 17.11.2011. – URL: <http://expert.ru/2011/11/17/vto-stoit-dorogo/>. Дата обращения: 19.11.2011.
14. Не лгать самим себе. – URL: <http://news.agromts.ru/sel/roblemazarazvsch/229-ne-lgat-samim-sebe.html>. Дата обращения: 25.09.2011.
15. Инновационная активность крупного бизнеса в России. Механизмы, барьеры, перспективы. – URL: [http://www.rb.ru/dop\\_upload/file\\_2010-06-17\\_18.01.49\\_survey\\_barriers\\_rus\\_eversion.pdf](http://www.rb.ru/dop_upload/file_2010-06-17_18.01.49_survey_barriers_rus_eversion.pdf). Дата обращения: 05.09.2011.
16. Портер М. Конкуренция. – М.: ИД «Вильямс», 2003.
17. Транснациональная корпорация, ТНК. Энциклопедия кругосвет. – URL: <http://www.krugosvet.ru/node/39942>. Дата обращения: 12.09.2011.
18. Федеральная служба государственной статистики. – URL: <http://www.gks.ru>. Дата обращения: 12.12.2011.