

Российско-Европейский Центр Экономической Политики

**НАУЧНЫЕ ТРУДЫ РЕЦЭП
«НОВЫЕ РЫНКИ И СТРАТЕГИИ
ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОМПАНИЙ: ОТ
ПОКУПКИ К ИНДУСТРИАЛЬНОЙ
КООПЕРАЦИИ»**

К. Рише

Декабрь 2001

1. Введение

Трансформация экономики представляет большой интерес для исследования таких явлений, как приватизация, промышленная реструктуризация (рекапитализация и ликвидация активов, вход на рынки новых экономических операторов), а также открытие постсоциалистических экономик в целом и отдельных фирм с целью адаптации к новой конкурентной среде, с одной стороны, и для привлечения иностранных партнеров, с другой стороны.

Наша работа посвящена изучению прямых иностранных инвестиций (ПИИ) и их вклада - как технологического так и управленческого - в процесс ускорения трансформации, оживления промышленности и облегчения выхода на международный рынок. ПИИ – вектор глобализации, – позволяет интегрировать фирмы-рецепторы в регионально-континентальные стратегии больших транснациональных корпораций, которые либо покупают эти фирмы, либо создают новые (инвестиции по типу greenfield) в принимающих странах. Масштабы интеграции, кстати, более сложно определить в странах, где ПИИ принимают форму совместных предприятий (joint-ventures), часто находящихся в меньшинстве (Китай, Россия). Этот способ вхождения на рынок может привести, как в случае Китая, к экспоненциальному росту промышленного экспорта в развитые страны. В случае индустриальной кооперации, принимающие страны сохраняют контроль за большей частью капитала, а также за выпуском и сбытом продукции. Это приводит к заметному отставанию в реакции фирм-рецепторов на происходящие события, к затрудненному доступу на мировой рынок (к сегментам с более высокой добавленной стоимостью) и к ограничению возможностей оживления локальных рынков. Но размер внутреннего рынка (горизонтальная интеграция за счет расширения рынка) не может быть проигнорирован фирмами-инвесторами несмотря на то, что они сталкиваются с высокими барьерами входа на рынок и с транзакционными издержками задолго до того, как начнут получать прибыль от своих инвестиций.

В нашей работе мы исходим из следующей гипотезы: открытие и трансформация переходных экономик дает возможность внедрения ТНК, что одновременно позволяет получать выгоду от освоения новых рынков и от экономии на издержках факторов производства, с одной стороны, и дает возможность развиваться более конкурентоспособным секторам этих экономик, с другой стороны. В экономической и еще недостаточно стабильной институциональной среде ПИИ играют роль катализатора, даже если их доля у новых «получателей» до сих пор остается более чем скромной по сравнению с другими географическими территориями, в первую очередь, с рынками развитых стран. Несмотря на проводимую политику привлечения инвесторов, ТНК (даже в странах, где совместные предприятия существуют уже давно) сталкиваются с высокими транзакционными издержками, даже если они быстрее реализуют свои цели роста, прибыльности и интеграции по сравнению с внутренними предприятиями, чаще всего обладающими ограниченными ресурсами. Методы постепенного проникновения на рынки посредством покупки или создания новых фирм (greenfield) или посредством создания совместных предприятий приводят к различным результатам в том, что касается снижения транснациональных издержек, издержек контроля и увеличения прибыльности.

Необходимо отметить еще три важных аспекта:

1. В последние несколько десятилетий рассматриваемые страны достигли более высокого уровня индустриализации, что является следствием более логичной организации производства, специальных методов контроля и управления, хотя средства производства в целом до сих пор еще значительно отличаются от западных стандартов.

2. Проникновение ТНК в эти регионы преследует цель интеграции местных фирм в свои сети производства и сбыта (вертикальная и горизонтальная интеграция). Оно привносит новые иерархические отношения между иностранными предприятиями и фирмами-рецепторами ПИИ. Последние при этом постепенно теряют контроль за частью core business - в пользу покупающих предприятий. Это объясняет нерешительность правительств некоторых государств при передаче контроля за внутренними фирмами иностранным партнерам: пытаются благоприятствовать стратегиям совместных предприятий, они одновременно просто ограничивают вход иностранного капитала в местные фирмы. Такие решения оказываются не слишком эффективными с точки зрения скорости урегулирования проблем предприятия, увеличения отдачи от инвестиций, роста выпуска и диверсификации продукции. Так происходит, в частности, в России, где создание совместных предприятий в определенных секторах экономики направлено в основном на покупку активов иностранными партнерами, в противоположность секторам, которые рассматриваются как нестратегические, но в которых иностранные инвесторы могут быстро окупить свои вложения (например, агропромышленный комплекс и производство продуктов питания, напитки и т.д.) и дестабилизировать местное производство (напитки, табачные изделия).
3. Наконец, присутствие иностранного капитала в этих странах иногда перерождается в индустриальную кооперацию, которая развивалась еще при старой социалистической системе: деловые отношения, установленные в рамках кооперации, изменение юридической среды и, наконец, достаточный рост новых рынков создали благоприятную почву для этой новой формы инвестиций, особенно в странах Восточной Европы и, в частности, в Венгрии.

Несмотря на накопленный уровень человеческого капитала, научную базу и развитие высокотехнологичных отраслей промышленности, зачастую ориентированной на военные цели, эти страны очень быстро оказались технологически зависимыми от Запада. Теперь им нужны патенты для развития целых отраслей промышленности (например, автомобилестроения), так как они не могут приспособить разработанные в оборонной сфере технологии и внедрить их в промышленность для гражданских нужд. Здесь важно рассмотреть стратегии промышленной трансформации и ее становление в странах Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) с точки зрения их асимметрии, что еще больше усложняет процесс. Первая цель – анализ технологического отставания, порождает вторую: возможность мобилизовать человеческие и научные ресурсы для улучшения производства благ и услуг в рыночном направлении. Присутствие ПИИ, особенно в промышленных секторах и секторах высоких технологий, позволяет сократить этот разрыв, привнося новые проблемы, связанные с установлением прав собственности и контролем. Встает вопрос: постсоциалистические экономики – это только объект для вложений иностранного капитала или же у них есть возможность контролировать новые виды деятельности с большей добавленной стоимостью и, следовательно, в будущем составить конкуренцию западным фирмам, откуда приходят новые технологии и ноу-хау? Это легче сделать, полностью продавая капитал или вкладывая его в промышленные кооперативы? Существуют ли в этом новом конкурентном контексте латентные конкурентные преимущества, которые могут развиваться, благодаря развитому человеческому капиталу, и позволят осуществить передел прав собственности на ноу-хау и обеспечат некоторую автономность региональных и местных промышленных систем?

Мы проанализируем связь между изменениями в промышленных отраслях, отношениями предприятий и ролью промышленной кооперации с западными фирмами в переходных

экономиках. Потом мы перейдем к вопросу о способах входа ТНК на рынки переходных экономик, выделяя преимущества и недостатки различных способов входа, в третьем разделе мы исследуем стратегию автомобильных фирм в регионе, выделяя взаимодействия различных способов входа и кооперации на новых рынках.

2. Промышленные изменения и промышленная реорганизация.

Новая среда для фирм

Переход на рыночные отношения в странах Восточной Европы в первую очередь ставит акцент на формах приватизации и реструктуризации предприятий. С изменением системы, старая модель планирования и вся социалистическая промышленная организация поставлены под сомнение: монополизация, высокий уровень интернализации, защита от конкуренции посредством многочисленных тарифных ограничений, административных и технических барьеров, особенности национальной системы инноваций.

Развитие рыночных механизмов конкуренции приводит к трансформации структуры промышленности, смягчая диспропорции, порожденные социалистической индустриализацией, и благоприятствуя мобильности капитала и рабочей силы между различными секторами, позволяя новым фирмам войти на рынок и теоретически облегчая уход с рынка неэффективных фирм. Для социалистической индустриализации характерно серьезное запаздывание в обновлении производимой продукции и организационных процессов, разделение функций НИОКР, производства и продажи. Единственный сектор, где бывший СССР внедрил свои инновации и часто являлся лидером, - это военная промышленность и покорение космического пространства, - области, в которых конкуренция с США была очень острой и имела определенный смысл, но эти преимущества не привели к развитию инноваций в гражданском секторе, как в случае больших развитых экономик. Сегодня эти сектора играют второстепенную роль по сравнению с авиацией и российскими отраслями промышленности, пытающимися сохранить преимущества перед своими давними конкурентами.

Промышленная реорганизация, которая сопровождает политику приватизации государственных активов, преследует много целей:

- Изменение ориентиров деятельности многочисленных предприятий – их нацеленность на расширение ассортимента продукции (экономия масштаба), оптимизация масштабов предприятия (минимальный эффективный размер), совместимого с новыми ориентирами приватизируемых отраслей и новыми рыночными возможностями.
- Экстернализация части деятельности сопровождается исследованием новых возможностей и благоприятствует развитию договорных отношений, либо «дробя» большие объединения, либо благоприятствуя входу на рынок новых экономических агентов (средних и малых предприятий, сетей предприятий, стратегических альянсов).
- Рекапитализация предприятий для финансирования инвестиций, необходимых для их модернизации и осуществления экспансии. Отсутствие внутренних капитальных ресурсов тормозит рост фирм, и это вынуждает их привлекать иностранный капитал.

Таким образом, реорганизация промышленности должна упростить управление предприятиями, коренным образом меняя объективные функции фирм, проводя организаторские, управленческие и стратегические преобразования (рисунок 1).

В настоящий момент западные фирмы в Центральной и Восточной Европе и в других переходных экономиках реализуют стратегию проникновения и завоевания этих рынков (горизонтальная интеграция) параллельно с политикой частичной делокализации для получения выгод от сокращения издержек факторов производства (вертикальная интеграция). Они в своем большинстве обратились к мажоритарным скупкам акций предприятий там, где права собственности позволяют это сделать. Для восточноевропейских фирм поглощение иностранными партнерами оказалось в лучшем случае возможностью доступа на мировой рынок, в худшем - средством избежать гибели. Местные фирмы, обладающие сильным конкурентным преимуществом или же пользующиеся косвенной поддержкой государственных органов (льготное налогообложение, предоставление безвозмездных ссуд) сумели развить стратегии интернализации на региональном и иногда на европейском уровне, став главным акционером в случае наличия иностранного капитала. Некоторые региональные фирмы, такие как MOL в Венгрии, принимают непосредственное участие в других фирмах региона (в Хорватии, Румынии, Словакии, Польше), другие, такие как "Аэрофлот", рассматривают создание компаний start-up в Европе с целью получения прибыли от дестабилизации рынков, а также планируют внедриться на более прибыльные рынки, нежели внутренний.

Рисунок 1. Особенности трансформации предприятий.

Социалистическое предприятие	→	Частное конкурентное предприятие
Низкая производительность Выпуск и объем продукции, определенные планом	«Оборонительное» урегулирование, сокращение размера	Высокая производительность, как следствие конкурентной среды Соответствие объемов производства и выпуска спросу и издержкам
Продукция, определенная планом Продукция на конечном этапе жизненного цикла Пассивные финансовые трансакции Реализация плана Вертикальная и горизонтальная интеграция	Стратегическая реструктуризация	Стратегический менеджмент Продукция на начальном этапе жизненного цикла Бухгалтерский и финансовый менеджмент Маркетинг Новые границы предприятия
Процессы централизованного принятия решений Культура планового ведения хозяйства, определенные технические цели	Организационные изменения	Делегирование ответственности Культура конкурентного ведения хозяйства, основанная на анализе издержек-выгод, непрерывное улучшение качества продукции

Источник: К. Мейер (1998)

Парадоксален тот факт, что хотя ПИИ в переходных экономиках играют стимулирующую роль, необходимую для ускорения процесса трансформации и включения переходных экономик снова в мировую систему хозяйствования, это далеко не самое привлекательное

направление инвестиций, тогда как большинство ПИИ осуществляются между развитыми странами или другими новыми рыночными экономиками¹ (рисунок 1 и 2).

Институциональные изменения - особенно возникновение новых прав собственности, преобразование социалистических предприятий в капиталистические, их приватизация, принятие закона о банкротстве и инвестиционного кодекса, а также более благоприятного для ПИИ законодательства - необходимы для привлечения иностранного капитала (рисунок 2). Впрочем, либерализация цен на факторы производства, развитие рынка капитала, квазиконвертируемость валюты сокращают транзакции и упрощают приток капитала в эти страны. Политика макроэкономической стабилизации и макроэкономического регулирования накладывает определенные конкурентные и финансовые ограничения на деятельность фирм, принуждая их быстро адаптироваться к новой среде.

Таблица 1: Прямые иностранные инвестиции (чистые потоки платежного баланса) (в млн. долларов США)

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	Запас ПИИ за 1989-1999 гг.	Запас ПИИ на душу населения за 1989-99 в US\$
Албания	na	na	na	20	45	65	89	97	42	45	51	454	137
Болгария	na	4	56	42	40	105	98	138	507	537	806	2,332	284
Республика Чехия	na	na	na	983	563	749	2,526	1,276	1,275	2,641	4,912	14,924	1,447
Эстония	na	na	na	na	156	212	199	111	130	574	222	1,604	1,115
Венгрия	187	311	1,459	1,471	2,328	1,097	4,410	1,987	1,653	1,453	1,414	17,770	1,764
Польша	na	0	117	284	580	542	1,134	2,741	3,041	4,966	6,642	20,047	518
Румыния	na	-18	37	73	87	341	417	415	1,267	2,079	949	5,647	252
Словакия	10	24	82	100	107	236	194	199	84	374	701	2,111	391
Словения	-14	-2	-41	113	111	131	183	188	340	250	144	1,400	701
Казахстан	na	na	na	100	473	635	964	1,137	1,320	1,143	1,584	7,356	49
Россия	na	na	na	na	na	500	1,663	1,665	4,036	1,734	746	10,344	71
Украина	na	na	na	na	na	151	257	526	581	747	489	2,751	55

Источник: EBRD (2000), *Transition Report*

Если сравнивать с предыдущим периодом, то благодаря проведенным институциональным реформам барьеры входа и уровень транзакционных издержек были заметно сокращены, хотя и не уничтожены окончательно. Низкая инвестиционная привлекательность стран с переходной экономикой объясняет незначительный уровень проникновения ПИИ, даже если на микроэкономическом уровне риск инвестиций может быть компенсирован преимуществами, связанными со стратегией первопроходца, которая поможет надолго

¹ Согласно недавнему официальному сообщению UNCTD, общий объем ПИИ увеличился на 18% в 2000 году и составил 1.300 млрд. долларов за счет слияний-покупок в развитых странах. Хотя в развивающихся странах ПИИ достигли в 2000 году рекордной цифры в 240 млрд. долларов, их доля в общем мировом обороте ПИИ уменьшилась с 40% в середине 90-х до менее 20% в прошлом году. Это самое низкое процентное соотношение за последнее десятилетие.

блокировать вход последователей, если сразу захватить значительную часть рынка (VW-Skoda в Чехии). Существует сильная корреляция между уровнем инвестиционной привлекательности стран и способом проникновения иностранного капитала. Чем больше риск, тем более защищающий ее от этого риска способ входа выбирает фирма (например, экспорт лицензий, минимальное участие в СП и т.д.). Наоборот, наблюдается более активное участие (инвестиционный уровень, быстрая реструктуризация, безвозвратность), когда инвестиционная привлекательность страны высокая и риск небольшой (Buck и alii, 2000).

В большинстве стран присутствие иностранных фирм часто предшествовало переходу на рыночные отношения. В их стратегии автаркического развития, отдающей преимущество стратегическим секторам, - зачастую военному, - наука и высокие технологии в этих странах оказались неспособными производить знания или технологии, ориентированные на развитие производства и системы в целом, в которых так нуждается экономика (Dycker, 1998, von Hirschhausen et Bitzer 2000). Использование промышленной кооперации с капиталистическими фирмами для развития либо определенных сегментов, либо промышленности в целом (автомобильная, химический комплекс) в большинстве случаев позволило частично заполнить этот разрыв, не обращаясь постоянно к покупке и обогащению технологий и, соответственно, продукта:

Таблица 2: Региональное распределение динамики импорта и экспорта ПИИ, 1998-1999 (%)

	Импорт					Экспорт				
	1995	1996	1997	1998	1999	1995	1996	1997	1998	1999
Развитые страны	63.4	58.8	58.9	71.5	73.5	85.3	84.2	85.6	91.6	92.2
Западная Европа	37.0	32.1	29.1	36.9	n.a.	48.9	53.7	50.6	62.6	n.a.
Европейский Союз	35.1	30.4	27.2	35.7	35.2	44.7	47.9	46.0	59.5	68.8
Другие страны Европы	1.8	1.8	1.9	1.2	n.a.	4.2	5.8	4.6	3.1	n.a.
США	17.9	21.3	23.5	30.0	31.9	25.7	19.7	23.1	20.5	15.9
Япония	-	0.1	0.7	0.5	1.5	6.3	6.2	5.5	3.7	2.9
Другие развитые страны	8.5	5.3	5.6	4.1	n.a.	4.4	4.6	6.4	4.9	n.a.
Развивающиеся страны	32.3	37.7	37.3	25.8	24.0	14.5	15.5	13.7	8.1	7.8
Африка	1.3	1.6	1.6	1.2	1.1	0.1	-	0.3	0.1	0.3
Латинская Америка и Карибы	10.0	12.9	14.7	11.1	10.4	2.1	1.9	3.3	2.4	3.2
Развивающиеся страны Европы	0.1	0.3	0.2	0.2	n.a.	-	-	0.1	-	n.a.
Азия	20.7	22.9	20.6	13.2	12.3	12.3	13.6	10.0	5.6	4.0
Западная Азия	-0.1	0.2	1.0	0.7	n.a.	-0.2	0.6	0.4	0.3	n.a.
Центральная Азия	0.4	0.6	0.7	0.5	n.a.	-	-	-	-	n.a.
Южная, Восточная Азия и SE	20.4	22.1	18.9	12.0	n.a.	12.5	13.0	9.6	5.3	n.a.
Страны Тихоокеанского бассейна	0.2	0.1	-	-	n.a.	-	-	-	-	n.a.
Центральная и восточная Европа	4.3	3.5	4.0	2.7	2.7	0.1	0.3	0.7	0.3	0.3
Во всем мире	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Источник : UNCTD, *World Investment Report, 1999, 2000* и GKI, *Budapest, 2000*

Рисунок 2: Привлекающие и отталкивающие факторы ПИИ для иностранных фирм в странах Центральной и Восточной Европы.

Привлекающие факторы	Отталкивающие факторы
Низкие издержки факторов производства Ноу-хау Экономическая среда Экспансия/создание рынка. Доступ на рынок Стратегическое поведение: - товарное взаимодействие с государством - и/или с профсоюзами - олигополистические игры (преимущество первого прибывшего, преследование, угроза) Вертикальная интеграция Доступ к технологии, предприятиям Преодоление ограничений экспорта и импорта Политическое стимулирование страны-партнера, принимающей стороны, международных институтов	Политическая нестабильность Юридическая и институциональная инфраструктура Неопределенные права собственности, система управления предприятием Коррупция Природа предприятия, профсоюзы Узость рынков Ограниченная покупательная способность потребителей Деловой климат

Источник: X. Richet (1997)

Потребности и ассимиляция западных технологий

В своем узком значении, технологический трансферт касается обмена информацией, техникой, ноу-хау одного предприятия с другим, у которого цель - перенять новые технологические процессы, адаптировать свой производственный процесс, освоить новую продукцию. Внедрение новой технологии не всегда означает ее доминирование. Экономическая история социалистических экономик (достижения за счет приобретения западного оборудования в Польше в 60-х гг.) указывает на многочисленные примеры неудачной ассимиляции и доминирования технологии. Но есть также и удачные примеры, вплоть до сегодняшнего момента, - это Япония или Южная Корея, где промышленный миметизм и ассимиляция даже устаревшей технологии с ее дальнейшим обогащением – основа быстрой индустриализации этих стран. Обычный трансферт не обязательно сопровождается прямыми инвестициями, если фирмы-партнеры умеют внедрять базовые технологии (рисунок 3). Он порождает существование локальных условий, допускающих техническое и организационное доминирование, позже приводит к разнообразию продукции, изменению линии поведения предприятий и промышленной системы в целом.

В более широком смысле, технологический трансферт сопровождается взаимодействием фирм в течение продолжительного времени, которое может перейти к стадии создания совместных предприятий, и покрывает более или менее большой сегмент производства. Трансферт теперь затрагивает не только вопросы технологии, но и организаторский и управленческий контекст, в которых она осуществляется. Промышленная кооперация дает возможность иностранным инвесторам извлекать выгоду из зачастую благоприятных условий внедрения, особенно если правительства стран дружелюбно к ним относятся (высокие тарифы, ограничивающие вход конкурентов, низкий уровень налогообложения и т.д.). Однако технологический трансферт представляет некоторый риск, который повышает транзакционные издержки для иностранного инвестора, среди которых можно выделить:

- Сложность идентификации локальных партнеров (ограничения против оппортунистического поведения): природа имеющейся информации, касающейся технического уровня, доли рынка, капитала, прибыли, уже существующих

договоров, квалификации рабочей силы, производительности и т.д, информации, относящейся к фирме, с которой осуществляется кооперация.

- Различные барьеры, такие как существование местной бюрократии, коррупции чиновников, принимающих решения на местном уровне
- Нестабильность или отсутствие юридических систем. Защита прав иностранных фирм, передающих технологию, остается недостаточной
- Финансовая реализация результатов передачи технологии, особенно когда валюта неконвертируема.
- Риск того, что партнер после овладения технологией превратится в конкурента
- Сложность поддержания стабильного уровня качества продукции в случае экспорта на западные рынки, когда местное ноу-хау не позволяют быстро ассимилировать передаваемую технологию.

Рисунок 3: Каналы технологических трансфертов и сокращения с их помощью технологического разрыва.

	Выпускаемая продукция	Рынки	Менеджмент
ПИИ	Высоко-технологичная	высокоразвитый	высокоразвитый
Совместные предприятия	Высоко/среднетехнологичная	высокоразвитый	высоко/средеразвитый
Договорные отношения	Средне-технологичная	высокоразвитый	слаборазвитый
Экспорт	средне/низко-технологичная	высокоразвитый	слаборазвитый
Объединения	средне/низко-технологичная	слабо/среднеразвитый	слаборазвитый
Лицензии	средне/низко-технологичная	слаборазвитый	слаборазвитый

Источник: Radosevic in Dycker (1998)

Таким образом, передача технологии подразумевает относительно высокие транзакционные издержки, которые могут снизить, даже свести на нет выгоды от кооперации и которые инвестор иногда не в состоянии покрыть. Трансферт через покупку или развитие новых фирм позволяет сэкономить на транзакционных издержках (порождаемых тремя “К”: контактами, контрактами и контролем), сохранить преимущества фирм-доноров, давая выгоду от деллокализации (парадигма OLI Dunning). Но такой трансферт подразумевает высокий уровень необратимости.

С более широким внедрением новых технологий, трансферт порождает распространение ноу-хау внутри и за пределами фирмы на локальном промышленном уровне через договорные отношения, например, ведение научных исследований по договору. В свою очередь, прямые эффекты представляют сильный стимул для локализации ПИИ (города на западе Венгрии, например, Sékesfőhervar, Győr, на которых пришлась большая часть ПИИ в стране, Братислава и ее окрестности в Словакии).

Фирмы, которым сложно вводить новшества.

Анализ предприятий в большинстве стран выявляет сложности, связанные с технологическими трансфертами в социалистических и постсоциалистических экономиках. Индустриальная организация этих экономик (иерархическая структура, монополизация), формы контроля, призванные создать серьезные барьеры для инвестиций, внедрения и распространения новых технологий, усложняют преобразование национальной системы инноваций. Кроме того, внедрение новых технологий - важная цель для будущего: продолжительное недоиспользование человеческого капитала приводит к его быстрому обесцениванию.

В случае создания совместных предприятий наблюдается ограниченное воздействие трансферта на внутреннюю организацию: полученная технология не всегда содействует интеграции. Иногда даже в одном цеху или на одном и том же заводе можно наблюдать новые машины западного производства и устаревшее местное оборудование, выпущенное еще до технологической и информационной революции и автоматизации производства.

Неспособность фирм усвоить и обогатить перенятую технологию² объясняется в большинстве случаев высокими системными барьерами, порожденными типом собственности и организации экономической деятельности. На уровне предприятия покупка технологии с некоторыми ограничениями или некоторой ее части почти не оказывает воздействия на организацию, так же как она не приводит к модификации стратегии фирм на традиционных рынках.

Рисунок 4: Характеристики социалистических систем нововведений

Фирмы-инноваторы были в основном заинтересованы необходимостью разрешить сложности со стороны предложения,
Значительный разрыв между внутренними и внешними, иностранными инновациями
Высокий уровень отходов
Инновации подходов доминируют над инновациями продукции из-за нехватки ресурсов и системы сдерживания спроса
Слабость финансового стимула для развития инноваций, несмотря на большую автономию, которой пользуются исследователи
Выбор предприятий, отдающих предпочтение экономии от масштаба и количеству в ущерб специализации и качеству.
Технологический отрыв “стратегических” технологий – вооружение, исследование космоса, ядерная энергия, - постепенно снизился
Технологический разрыв не заполнился в областях гражданских технологий: химия, электропромышленность, электроника, инженерия.
Появление и распространение инноваций очень медленные в области информационных и биотехнологий
Достижения в сокращении технологического разрыва слабые по сравнению с Японией и новыми индустриальными странами
Норма роста валовой производительности была небольшой и снижалась
Плохое качество продукции
Недостаточный рост добавленной стоимости и несоответствие ассортимента продукции требованиям потребителей в рыночных экономиках.

Источник: по S. Gomulka (1985) и Hanson и Pavitt (1987)

² В основном, оперируя устаревшими технологиями (reverse engineering), как в случае Японии или Южной Кореи.

3. Способ вхождения иностранных фирм на рынок и развитие новых фирм

Выход на новые рынки сопровождается различными формами контроля активов, которые зависят от природы инвестиций (специфичность актива), от организационной сложности, юридической среды принимающей страны и степени участия входящей фирмы (рисунок 5)

Рисунок 5: Способы вхождения на рынок, инвестиционная привлекательность страны и участие

Инвестиционная привлекательность	Способ вхождения на рынок	Тип взаимодействия входа
высокая	Экспорт продукции Продажа лицензии Техническая помощь	Вход с помощью коммерческих стратегий
средняя	Совместные предприятия, часто в небольшом количестве Из-за законодательных ограничений Стратегии wait and see	↓
низкая	Покупка: внешний рост фирмы Greenfield : внутренний рост фирмы	Вход посредством участия и вертикальной координации

Источник: по T. Visk u alii (2000)

Иностранные инвестиции реализуются с помощью покупки существующих предприятий, стратегии greenfields (создание предприятий ex-nihilo полностью контролируемых владельцами капитала) (ПИИ) (рисунки 6, 7) и посредством кооперации между фирмами (совместные предприятия). В странах, где права собственности и юридическая среда были полностью модифицированы (Венгрия, Польша, Чешская Республика) и четко установлены, ПИИ grosso modo на первой фазе распределяются между этими тремя формами участия. В дальнейшем они в основном переходят в инвестиции типа greenfields, когда потенциально рентабельные предприятия покупаются иностранными партнерами. Подобные инвестиции уже принесли первые результаты (Skoda, Audi, Schlumberger в Чешской Республике и Венгрии)³ В случае покупки местной фирмы редко бывает так, что размер контролируемых активов достаточен для достижения поставленной инвестором цели и для реагирования на рост локального рынка. Таким образом, инвестор вынужден реализовывать инвестиции по типу brownfield, т.е. реструктуризировать часть купленного предприятия и параллельно осуществлять инвестиции типа greenfields с увеличением производственных мощностей (Meyer и Estrin, 2000).

³ Множество фирм может отсрочить свои инвестиции или применить политику wait and see, ожидая изменений в законодательстве, касающегося ПИИ. Например, (таблица 1) ПИИ были реально предприняты в Чешской Республике и Польше только когда прошла первая волна массовой приватизации, не представляющая возможности иностранным инвесторам войти на рынок в первой стране, и когда правительство прекратило рассматривать большинство предприятий в качестве стратегических и соответственно не имеющих право получать иностранный капитал, во второй стране.

Таблица 3: Число инвестиций по типам, осуществленных 15 странами Европы в 1998

	Чехия	Венгрия	Польша	Болгария	Румыния	Общее число
Покупка	370	315	389	20	33	1136
Greenfield	81	57	127	10	52	327

чешское Министерство Промышленности, которое планировало прекратить производство автомобилей и сосредоточиться на производстве деталей). Целью Volkswagen помимо доминирующей позиции на чешском рынке была интеграция чешского предприятия в глобальную стратегию автомобильной группы, эксплуатация марки Skoda в Восточной Европе.

Контролирование фирм посредством покупки ставит фирмы на монополистическую или олигополистическую позицию на внутреннем рынке (Nestlé в Венгрии). Взятие под контроль венгерского предприятия Ganz Ágammérö французской фирмой Schlumberger позволило одновременно купить местоположение производства электронных счетчиков и государственное предприятие, снабжающее электричеством.

Контроль ТНК над локальными фирмами вынуждает эти фирмы перестраиваться и становиться прибыльными. Многочисленные исследования показывают, что существует сильная корреляция между способом контроля, прибыльностью и потоком экспорта. В целом фирмы с иностранным участием более прибыльны, нежели отечественные фирмы без иностранного участия, предприятия со 100% контролем и большой долей иностранного капитала более прибыльны, нежели с маленькой долей иностранного капитала, и ориентированные на внутренний рынок. В первом случае, который означает интеграцию в глобальную стратегию ТНК, поток экспорта больше. Что же касается второго случая и особенно третьего, здесь прибыльность связана со скоростью реструктуризации приобретенного предприятия, а также с уровнем внутреннего спроса, т.к. может иметь место стагнация спроса, если государство проводит политику макроэкономической стабилизации, которая на определенном этапе тормозит спрос.

Какой бы ни была причина, по которой принимается решение о входе на рынок, фирмы, которые инвестируют в регион, быстрее реструктуризируют местные предприятия и в корне меняют их поведение, даже если многочисленные факторы тормозят этот процесс. Выделяют семь факторов и их важность варьируется в зависимости от секторов и страны:

- Неразвитость инфраструктуры,
- Рабочая сила
- Неразвитость коммерческих каналов или их отсутствие,
- Проблемы на уровне организации локальных фирм,
- Финансы,
- Слабое взаимодействие с локальными партнерами,
- Юридическая и политическая нестабильность.

Рисунок 7: Анализ издержек-выгод ПИИ для принимающей страны.

Издержки
<p>авладение лучшими активами иностранным капиталом. Государство остается с “непродаваемыми” предприятиями или с фирмами, которые сложно реструктурировать. Это явление порождает негативную реакцию по отношению к иностранным инвесторам. Финансовый дуализм и скорость приспособления сосуществуют со сложными ограничениями (контролируются иностранным капиталом) и простыми (контролируются государством), направленными против предприятий;</p> <ul style="list-style-type: none">- сильное сокращение масштабов деятельности на первой фазе реструктуризации; рост найма на второй фазе развития активности;- рост конкуренции разрушает производительные местные единицы, которые вплоть до данного момента извлекали выгоду из политики протекционизма;- создание или закрепление монопольной позиции доминирующих фирм в секторе. Новые инвесторы в этом случае пытаются сохранить за собой существующие преимущества или создать новые;- отказ от части ассортимента контролируемой фирмы для рационализации производства, а также для того, чтобы вытеснить конкурентов продукцией материнской фирмы.- выкуп конкурента с целью вытеснения его с рынка, закрытие предприятия принимающей страны. Это явление приводит к распаду производственных мощностей ;- разграбление активов в случае покупки по цене ниже реальной. Во всяком случае необходимо принимать во внимание сложности оценки активов;- адаптация работников к новой культуре предприятия- серьезные потери в налогообложении (tax holidays) ;- финансирование государством проектов иностранных инвестиций с целью привлечения инвесторов, при отсутствии каких бы то ни было гарантий.
Выгоды
<p>Иностранный капитал создает положительные экстерналии, связанные с:</p> <ul style="list-style-type: none">- привлечением капитала, технологии, ноу-хау и квалифицированного участия,- выходом на международные рынки;- ростом экспортного потенциала локальных фирм;- ростом производственных мощностей;- увеличением производительности труда;- положительным эффектом от межсекторального снижения цен;- созданием условий для увеличения спроса на промежуточную продукцию;- высокой долей реинвестирования прибыли;- низвержением монопольной власти;- ролью субститута локальных инвестиций. <p>Вопрос о воздействии ПИИ на развитие локальной экономики остается без однозначного ответа: конкурентное давление ослабляет производственные единицы, но некоторые из них извлекают положительные экстерналии из этого положения</p>

Источник : по J. de Sousa и X. Richet (2000)

Рисунок 8: Выгоды-издержки прямых инвестиций

Покупка	
Выгоды	Издержки
Выкуп существующей фирмы по цене ниже реальной с большой потенциальной возможностью оценки стоимости части активов. Доступ в сети снабжения и сбыта, к технической информации Интеграция в глобальную стратегию фирмы Быстрое выравнивание ассортимента	Высокие транзакционные издержки Высокие издержки реструктуризации некоторых активов Столкновение и ведение переговоров с локальными коалициями на фирме и в регионе (менеджеры, работники, муниципалитет, местные банки) Дополнительные издержки выхода на определенный уровень для того, чтобы достичь критического размера, необходимого для реализации инвестиций по типу brownfield
Greenfield	
Выгоды	Издержки
Создание новой единицы производства на базе технологии, которой владеет фирма, интеграция в потенциал роста фирмы в принимающей стороне. Слабый уровень локальных коалиций или их отсутствие	Предприятие платит реальную цену приобретения Сложность привлечения квалифицированной рабочей силы, готовой работать в более сложных условиях труда; высокая текучесть рабочей силы. Высокие издержки создания сети снабжения

Стратегическое продвижение и региональная интеграция

Контроль в выкупленных западными партнерами фирмах имеет последствия одновременно на начальной и конечной стадии реструктуризации и развития сетей снабжения и договорных взаимоотношений. Это в общем случае касается всех предприятий, который находятся в начале пути, в юридической, финансовой и индустриальной ситуации по *man's land*, а также сильно экстернализованных фирм, снабжение которых зависят от внешней среды. Это случай автомобильной промышленности и агропромышленного комплекса. Для других предприятий, таких как General Electric, которая выкупила венгерскую фирму Tungsram, целью является интеграция конкурента, который имеет низкие издержки производства и который мог бы легко выйти на мировой рынок электрических лампочек. Реструктуризация фирмы привела к стандартизации продукции и препятствовала развитию внутренней конкуренции, т.к. выпуск некоторых видов продукции прекратился. В другом случае, например, бумажной промышленности в Венгрии, австрийский партнер быстро закрыл местную фирму с целью устранения потенциального партнера и увеличения доли рынка, при этом улучшая использование оборудования. Для Schlumberger, покупка Ganz Árammérő (производство электрических счетчиков) отвечало тройной задаче: выйти на восточноевропейский рынок за счет фирмы, которая представляет выгодные перспективы быстро окупаемых инвестиций, поглотить реального конкурента, с которым фирма часто встречалась на рынке, избежать позиции последователя и занять лидирующую позицию на локальном рынке. Сократив линию производства и сконцентрировавшись на стандартной продукции, тогда как раньше предприятие не занималось серийным производством, вложив инвестиции и значительно сократив рабочую силу, фирма начала приносить прибыль уже через нескольких месяцев. Что же касается бывших рынков предприятия, фирма-партнер закрыла доступ на рынок, где Schlumberger присутствовала ранее.

Стратегия входа на внутренний рынок, который может служить базой для завоевания соседних рынков, была применена многими ТНК в разнообразных секторах (товары длительного пользования, электроника, транспорт) с различным успехом. Вход Electrolux на

рынок в Венгрии с покупкой Lehel позволил шведской фирме расширить свое присутствие и в соседних странах, где венгерская фирма имела часть сбыта. Danone применил двойную стратегию: стратегию завоевания рынков каждой из стран (сегодня наблюдается сокращение венгерского рынка из-за реструктуризации совокупности групп) и региональную стратегию, определяя в каждой стране специализацию ассортимента с целью снабжения других рынков региона. Напротив, некоторые стратегии закрепления, в виду упрощения роста доли рынка в регионе, приняли новый оборот и оказались трудно воплотимыми в жизнь. Здесь можно привести пример Bull и Thompson, двух больших французских предприятий, которые вели переговоры с венгерским государственным предприятием Videoton, известным своей информационной продукцией, выпуском телефонов и телевизоров. Начальный проект предусматривал создание совместных предприятий с целью извлечения прибыли из существования Videoton и его сетей в определенном географическом пространстве, особенно в бывшем СССР. Однако бюрократические и политические барьеры с другой стороны, открытие стран, в частности, рынков бывшего СССР, с начала 90-х гг., нарушили амбициозные проекты внедрения и позволили довольствоваться более мелкими результатами коммерциализации.

Выводы.

ПИИ в странах Центральной и Восточной Европы, хотя и являются относительно скромными по сравнению с другими регионами мира, играют неотъемлемую роль в модернизации средств производства. Они представляют инструмент преодоления отставания этих стран, изменения промышленной структуры в некоторых секторах. Страны Центральной и Восточной Европы – это козырь по сравнению с другими формирующимися экономиками, которые придают большое значение своему уровню индустриализации, человеческого капитала, технических и научных знаний. В этом смысле, сопоставление с рыночными механизмами а priori проходит легче. Во всяком случае, тип организации деятельности и предназначение ресурсов, также как одержавший верх человеческий капитал, образовали основательную промышленную структуру, поведение агентов и овладение техникой.

Западные фирмы применяют различные способы входа на рынок, которые зависят от их деятельности, природы капитала, типа сетей, в которые они внедрены, с одной стороны, и политикой приема и различных конкурентных преимуществ, которые используют страны-реципиенты, и которые предлагают их промышленные отрасли, с другой стороны.

Библиография

Ashrafian V. et Richet X. (2001): 'Prospects for Industrial Cooperation in the Russian Car Industry', Russian Economic Trend, n°3

Bevan A. et S. Estrin (2000): 'The Determinants of Foreign Direct Investment in Transition Economies, Centre for New and Emerging Markets, Discussion Paper Series, n° 9, London Business School, mimeo, 36 p.

Brezinski, F et G. Fluchter (1998): 'The Impact of Foreign Investors on Enterprise Restructuring in the Czech Republic – Findings based on a case study of Skoda Volkswagen', First international Workshop on transition and Enterprise Restructuring in Eastern Europe, Copenhagen Business School, mimeo

- Buck T., I. Filatotchev, P. Nolan et M. Wright (2000) : ‘Different Paths to Economic Reform in Russia and China : Causes and Consequences , Working Paper, Birbeck College, mimeo, 34 p.
- De Sousa J. et Richet X .(2000) : “ The Impact of Foreign Capital on Local Supply Companies. The Case of Hungary ”, Economic System, vol. 24, Issue 4, 2000
- Dyker D.(ed.) (1998), "The Technology of Transition. Science and Technology Policies for Transition Countries", CIE, Budapest,
- EBRD (2000) : Transition Report , EBRD, London,
- Estrin S., X. Richet, Jo Brada (2000) : “A Comparison of Foreign Direct Investments in Bulgaria, the Czech Republic and Slovenia”, in Saul Estrin, Xavier Richet & Jo Brada (eds.) (2000)
- Estrin S., X. Richet, Jo Brada (Eds.) (2000): Foreign Direct Investment in Central Eastern Europe : Case Studies of Firms in Transition , Armonk N.Y, M.E.Sharp
- GKI (2001) : The Role of Foreign Firms in the Hungarian Economy, GKI, Budapest, 30
- Gomulka S. (1986): Growth, Innovation and Reform in Eastern Europe, Brighton, Wheatsheaf Book
- Guerraoui D. et X. Richet (sous le direction de) (1997), Les investissements directs étrangers. Facteurs d’ attractivité, Les Editions Toubkal , Casablanca et l’ Harmattan, Paris
- Hanson Ph. & K. Pavitt (1987) : The Comparative Economics of Research Development and Innovation in the East and in the West : A Survey, Chur : Harwood Academic Press
- Hirschhausen Ch. Von & Jurgen Bitzer (eds.) (2000): The Globalization of Industry and Innovation in Eastern Europe, E. Elgar
- Huchet J.F. & X. Richet (2001) : “ Between Bureaucracy and the Market : Chinese Industrial Groups Looking for a New Corporate Governance System ”, Post-Communist Studies, n° 4
- Meyer K. & S. Estrin (2000) : ‘Brownfield Entry in Emerging Markets’, Copenhagen Business School, mimeo, 12 p.
- Meyer K. (1998) : ‘International Production Networks and Enterprise Transformation in Central Europe’, Comparative Economic Studies, XLII, n° 1, p. 135-150
- Michalet Ch.-A. (1999) : La séduction des nations, Economica, Paris
- OECD (2000) : Reviews of Foreign Direct Investment : Hungary, Paris : OECD
- Radosevic S. (2000) : “ Integration Through Industrial Networks in the Wider Europe : An Assesment Based on Survey of Research ”, University College London, School of Slavonic and East European Studies, mimeo 23 p.
- Richet X. (1998), "L’IDE dans les PECO et leur impact sur le comportement des entreprises", in D. Guerraoui et X. Richet (eds.) (1998)
- Richet X. et F. Bourassa (1999): 'Restructuring of the East European Car Industry - Final Summary Report'. Target Socio-Economic Research (TSER) Project: Restructuring and Re-integration of Science & Technology Systems in Economies in Transition. Financed by the European Commission XII -Coordinated by SPRU-Brighton, University of Sussex
- Richet X. et F. Bourassa (2000) : “ The Reemergence of the Automotive Indsutry in Eastern Europe in Ch. Von Hirschhausen & Jurgen Bitzer (eds.)
- Ruigrok W. & R. v. Tulder (1995): The Logic of International Restructuring, London, Routledge

Toubal L. & F. Toubal (2001) : Le capital étranger en Europe centrale et orientale. Déterminants et impacts, Le Courrier des Pays de l'Est, n° 1313, mars, La Documentation française,

Tuleder, van Rob et W. Ruigrok (1998) : “ European Cross-National Production in Networks in the Auto Industry : Eastern Europe as the Low end of European Car Complex ” ,BRIE Working Paper 121, May

В аналитических материалах, распространяемых РЕЦЭП, могут излагаться различные точки зрения на экономическую политику, однако Центр как организация придерживается в этом отношении нейтральной позиции. Все мнения, высказываемые в публикуемых материалах, отражают исключительно точку зрения их авторов, но не мнение РЕЦЭП, организаций, принадлежащих к его руководящему консорциуму, Европейской комиссии или любой другой организации, принадлежащей к Европейской комиссии.

РОССИЙСКО-ЕВРОПЕЙСКИЙ ЦЕНТР ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ

Потаповский пер., 5, стр. 4,
Москва 101000 Россия
<http://www.recep.ru>
e-mail: recep@recep.ru
тел +7 (503) 232-36-13 факс +7 (503) 232-37-39