

## Международное производство в России: возможные эффекты от создания межфирменных связей

**Заместитель декана экон. факультета, Наталья Волгина, канд. экон. наук**

*Российский университет дружбы народов, ул. Миклухо-Маклая, 6, Москва, Россия, 117198, tel.: 7-495-438-8365, e-mail: nat\_volgina@yahoo.com*

### **Абстракт**

В статье рассматриваются важнейшие из эффектов международного производства – эффекты создания межфирменных связей, которые включают в себя эффекты передачи технологии и эффекты генерирования производительности. Автор обращает особое внимание на тот факт, что фирмы принимающей страны должны обладать соответствующей абсорбционной способностью для того, чтобы эффективно использовать возможности от возникающих межфирменных связей. Так, в частности, такие возможности создаются в России в отрасли автомобилестроения, где местные производители автомобильных компонентов выступают в роли аутсорсеров для мировых автопроизводителей.

### **Ключевые слова**

Международное производство, прямые иностранные инвестиции, межфирменные связи, абсорбционная способность, Россия, автомобилестроение.

### **Введение**

ТНК, играя ключевую роль в глобальной экономике, объединяют национальные экономики путем трансграничных обменов капиталами, знаниями, идеями и системами создания стоимости. Их взаимодействие с институтами, организациями и частными лицами генерирует как позитивные, так и негативные эффекты. Последствия деятельности ТНК иногда отождествляют с последствиями или эффектами глобализации. Анализу эффектов международного производства, под которым мы понимаем производство в рамках национальной экономики, но под зарубежным контролем, посвящено большое количество работ. В большинстве из них отмечается, что данные эффекты представляют собой своеобразное сочетание положительных и отрицательных последствий, которые специфичны для каждой отдельно взятой принимающей страны (Meuer, 2003). Вместе с тем, пока еще нет единства мнений относительно того, какие именно эффекты следует считать положительными, а какие – отрицательными, за исключением того неопровержимого факта, что расширение международного производства в стране, безусловно, способствует ее более глубокой интеграции в мировую экономику.

Прежде чем приступить к дальнейшему изложению, сделаем важное замечание. Во многих исследованиях ставится знак равенства между эффектами прямых иностранных инвестиций (ПИИ) и эффектами международного производства. Такой подход вполне объясним, поскольку ключевым элементом формирования международного производства являются именно ПИИ. Вместе с тем эффекты международного производства носят более объемный характер, поскольку помимо ПИИ в формировании международного производства используются такие механизмы, как контрактные отношения с независимыми фирмами на территории принимающих стран. В данной статье, тем не менее, мы будем в основном говорить об эффектах ПИИ как основных эффектах международного производства.

Мы предлагаем выделять несколько направлений анализа возможных эффектов международного производства (или осуществления проекта с иностранными инвестициями), в частности: макроэкономические эффекты; эффекты установления межфирменных связей; институциональные эффекты; экологические эффекты; социально-политические эффекты. Важнейшее направление анализа эффектов ПИИ связано с изучением эффекта межфирменных связей, который тесно связан с институциональными эффектами. Цель данной статьи состоит в том, чтобы рассмотреть возможные эффекты межфирменных связей между предприятиями двух стран: страны, которая инвестирует капиталы за рубежом в целях создания международного производства и страны, которая «принимает» эти капиталы, и на территории которой формируется международное производство. Россия в данном случае выступает в роли принимающей страны. В целом, данное направление исследований находится в процессе становления, основная часть исследований проведена на материале развивающихся и транзитивных стран, что объясняется значимостью этих эффектов для стран данного типа.

### **Межфирменные эффекты передачи технологии**

Прямые связи между фирмами в вертикально организованных отраслях уже давно считаются основным каналом для передачи внешних эффектов экономической деятельности; в литературе принято различать два направления таких связей – влияние фирмы инвестора на фирму принимающей страны, и противоположное направления воздействия. Таким образом, межфирменные эффекты приобретают форму взаимных двусторонних связей (*forward and backward linkages*). Наиболее интересным аспектом здесь является возникновение связей между предприятиями инвесторами и местными фирмами в области передачи и соответствующей адаптации технологии, а также в области генерирования эффектов производительности.

Многие исследователи разделяют точку зрения, что ПИИ являются важнейшим инструментом для ускорения шumpетерианского «созидательного разрушения» (Шумпетер, 2008) старых структур на формирующихся рынках. ПИИ играют критическую роль в трансфере так необходимых технологических, маркетинговых и управленческих ноу-хау, повышения международной конкурентоспособности принимающих стран и облегчения их выхода или доступа на мировые рынки. ТНК повышают производительность местных фирм через предоставление им технического содействия и обучения сотрудников в целях повышения качества продукции поставщиков, помогая в управлении и организации, а также в покупке сырья и материалов. Более того, ПИИ могут увеличивать спрос на промежуточные товары, давая возможность местным поставщикам реализовать эффекта экономии от масштабов производства (Meurer, 2003). Это взаимодействие генерирует внешние экономические эффекты, если передающая ТНК не забирает себе все выгоды от такого трансфера технологии, например, посредством снижения розничных цен (как это часто может быть вследствие неравной рыночной власти у ТНК и местного поставщика)

Степень таких вертикальных внешних эффектов варьируется в зависимости от отрасли и конкретного проекта. Она зависит, например, от тесноты связей в цепочке поставок, и от степени, в которой производители полагаются на промежуточные продукты для своего производства (поскольку здесь могут экономиться транспортные издержки или быть необходимо прямое взаимодействие между фирмами). Рыночная ориентация иностранного инвестора может также иметь значение: фирмы, ориентированные на местный рынок, могут посчитать для себя выгодным найти местных поставщиков, которые удовлетворяют требованиям качества. С другой стороны, ориентированные на экспорт производители могут быть интегрированы в глобальную систему родительской компании посредством аутсорсинговых стратегий. Т.е. для ТНК, работающих на местном рынке, есть свобода выбора – либо полагаться на местных поставщиков, развивая обратные связи, либо ориентироваться на другие источники поставок, особенно в тех случаях, когда сами эти филиалы иностранных фирм работают как аутсорсеры для родительских ТНК.

### **Межфирменные связи и рост производительности**

Позитивный эффект от присутствия ТНК в национальной экономике и развертывания международного производства может также быть связан с ростом производительности. Более высокие производственные показатели ТНК связаны с использованием более продвинутой технологии, производственными методами, наличием международной сети поставщиков, покупателей, заказчиков, фирм, работающих по контракту, а также неосязаемыми активами, которые все вместе образуют мощный источник создания стоимости (OECD, 2007).

Поскольку зарубежные филиалы, более производительны и более технологичны, нежели среднего уровня местные фирмы, это поднимает среднюю производительность в принимающей стране. В работе К.Юдаевой с коллегами из Центра экономических и финансовых исследований и разработок (Юдаева и др., 2001) был проведен сравнительный анализ производительности российских предприятий и предприятий в иностранной собственности, находящихся на территории России. На основе данных Госкомстата (ныне Росстат) о российских и иностранных предприятиях в период 1992-1997 гг. было показано, что производительность отечественных компаний среднего размера (200-1000 человек) статистически положительно связана с долей иностранных компаний в выпуске отрасли в данном регионе, причем эффект усиливается в регионах с высоким уровнем образования населения. Авторы также пришли к выводу, что выпуск малых компаний в присутствии иностранцев падает, видимо, в результате конкуренции. Было также установлено, что данный эффект существенно зависит от степени прогресса реформ в регионе. В регионах, где реформы протекали медленно, производительность иностранных предприятий была существенно ниже, чем в других регионах. Одним из наиболее существенных факторов, позволяющих российским предприятиям выжить и извлечь пользу из появления иностранных конкурентов, являлся уровень человеческого капитала в регионе.

### **«Поглощающая способность» и эффекты межфирменных связей**

Итак, приход ТНК может обеспечить важный канал для передачи знаний и технологии в принимающие страны. Однако отсутствие образованных и квалифицированных кадров и поглощающей способности в целом может ограничить позитивный эффект такой передачи знаний для стран с формирующимися рынками, включая Россию. В этой связи стоит упомянуть еще одно направление теоретических исследований, в котором подчеркивается важность способностей, возможностей и инициатив самого получателя инвестиций. Среди ученых существует консенсус, что принимающие страны должны обладать определенным уровнем собственного человеческого капитала для того, чтобы быть в состоянии получить выгоды от трансфера знаний от ТНК. Это положение сформировалось на основе концепции «поглощающей способности» (*absorptive capacity*), ключевой вклад в развитие которой внесли Коэн и Левинтал (Cohen, Levinthal, 1990), которые полагали, что поглощающая способность – это «способность фирмы признавать ценность новой поступающей извне информации, ассимилировать ее и найти ей коммерческое применение»

Для того чтобы частные фирмы смогли использовать знания, привносимые через взаимодействие с иностранными инвесторами, они должны делать свои собственные инвестиции в НИОКР и обучение персонала, а также адаптировать организационные структуры для «поглощения» инноваций. Фирмы должны обладать соответствующей абсорбционной способностью для того, чтобы отбирать, получать и интегрировать знания из других источников. Эмпирические исследования поглощающей способности проводятся на фирменном и отраслевом уровне, и оба направления исследования подчеркивают важность местного человеческого капитала. Лиу, Сайлер, Ванг и Вей (Liu and oth., 2000) показали в своей работе, что иностранное присутствие в секторе позитивным образом влияет на производительность труда местных фирм. То есть результаты данного исследования совпадают с результатами исследования К.Юдаевой, проведенном на российских данных.

Эффективность «поглощающей способности» напрямую связана с институциональной средой принимающей страны. Институциональная среда задает рамки деятельности хозяйствующего субъекта, и одним из важнейших условий успешного трансграничного обмена технологиями становится совместимость технологической, экономической и культурной инфраструктуры стран, поставляющих и принимающих технологии. В российской экономике существуют значительные институциональные барьеры для международного трансферта технологий. Вместе с тем, сами прямые иностранные инвестиции могут осуществить значительный вклад в развитие институтов, которые поддерживают функционирование рыночной экономики. Через лоббирование иностранные инвесторы могут оказывать давление на местные правительства для изменения институциональных рамок в своих интересах. Желание привлечь ПИИ может стимулировать национальные правительства не только либерализовать законы о ПИИ, но также принять и законы общего характера, которые облегчали бы активность зарубежного бизнеса в принимающей стране. Основные инвесторы тесно взаимодействуют с местной администрацией, влияя, таким образом, не только на содержание принимаемых законов, но и на их применение.

Еще один тип институциональных выгод вытекает из роли ПИИ в сфере бизнес-услуг и инфраструктуре. Например, инвестиции в финансовый сектор стимулировали преодоление хрупкости и слабости финансового сектора в транзитивных странах, в том числе и в России. Иностранные инвестиции в телекоммуникации приводят к мощным улучшениям в технологии и росту конкуренции в секторе, что имеет непосредственное отношение к развитию сектора телекоммуникаций в России, что также приводит к росту производительности. Подобные эффекты ПИИ возникают и в других отраслях, таких как распределение энергии, аэропорты и др., хотя отдельных исследований в этих областях еще не проводилось

## **Эффекты межфирменных связей в автомобилестроении России**

Положительные эффекты создания межфирменных связей прослеживаются в автомобилестроении России. В последнее десятилетие в этой отрасли динамично формируются основы международного производства. Все ведущие мировые автопроизводители (BMW, Citroen, FIAT, Ford, General Motors, Hyundai, KIA, Nissan, Peugeot, Renault, Suzuki, Toyota, Volkswagen и др.) уже вошли на российский рынок, при этом для входа на рынок, используя такие стратегии, как экспорт, лицензирование, а также ПИИ для организации отверточной и промышленной сборки автомобилей зарубежных брендов. Все это привело к появлению в российском автомобилестроении трансграничных цепочек создания стоимости, в первую очередь, таких звеньев, как сборка, производство комплектующих, а также продажи и техническое обслуживание.

Формирование звена в трансграничной цепочке стоимости, связанного с производством и поставкой автокомпонентов (локализация производства) означает, что постепенно развивается процесс аутсорсинга в Россию инструментального и компонентного производства, хотя он и находится в самом начале. Локализация производства автокомпонентов идет в основном за счет расширения деятельности в России зарубежных производителей, поскольку именно они владеют необходимой технологией, опытом производства, а российские фирмы пока не в состоянии обеспечить качество комплектующих на уровне международных стандартов. Однако и для российских фирм имеются благоприятные возможности интеграции в формирующиеся цепочки создания стоимости. Они заключаются в налаживании тесных межфирменных связей между зарубежными OEM и российскими поставщиками с постепенным повышением уровня конкурентоспособности последних. Отсюда вытекают потенциальные возможности для эффективного включения российских производителей комплектующих в трансграничные цепочки стоимости и получение большей по сравнению с сегодняшней ситуацией долей добавленной стоимости. Однако в значительной степени реализация этих благоприятных возможностей связана с определенным уровнем «поглощающей способности» российских предприятий, которые должны приложить усилия для его достижения.

## **Заключение**

Теснота межфирменных связей неуклонно возростала в последние годы по мере того, как международные производственные сети, создаваемые ТНК, становились доминирующей структурой в глобализирующейся мировой экономике. Все это привело к фундаментальным изменениям в тех методах, при помощи которых ТНК взаимодействуют с местными фирмами, а также имело важные последствия для экономического развития стран с формирующимися рынками.

В статье были рассмотрены возможные эффекты межфирменных связей между предприятиями двух стран: страны, которая инвестирует капиталы за рубеж в целях создания международного производства и страны, которая «принимает» эти капиталы, и на территории которой формируется международное производство. Автор приходит к выводу, что одним из важнейших эффектов формирования межфирменных связей является возможность для местных компаний интегрироваться в международные производственные сети, состоящим из трансграничных цепочек создания стоимости и таким образом, претендовать на получение определенной доли добавленной стоимости, формирующейся в рамках всей производственной системы.

### Литература

- Cohen, W., Levinthal, D., 1990. *Absorptive Capacity: A New Perspective on Learning and Innovation*. Administrative Science Quarterly. 35: 120-131.
- Liu, X., Sile, P., Wang, C., We,i Y. 2003 *Productivity Spillovers from Foreign Direct Investment: Evidence from UK Industry Level Panel Data*. Journal of International Business Studies., 31 (3): 407-425.
- Meyer, K. 2003. *FDI Spillovers in Emerging Markets: A Literature Review and New Perspectives*. DRC Working Papers. London Business School., 3: 3-27.
- OECD. 2007. *Moving Up the Value Chain: Staying Competitive in the Global Economy. A Synthesis Report on Global Value Chains*. OECD, Paris, 2007, 27 pp.
- Шумпетер, Й.А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия. – М.: Эксмо, 2008.
- Юдаева К.В, Козлов, К.К., Мелентьева, Н.Ю., Пономарева, Н.Б. 2001. Влияет ли доля иностранного участия? Опыт России. Препринт # 2000/027. Российская экономическая школа, 42 с.

### Summary

Natalia Volgina

### International Production in Russia: Possible Effects of Forward and Backward Linkages

The article examines some important consequences of international production – the effects of forward and backward linkages that include effects of technology transfer and generating productivity effects. The author pays special attention that the firms of receiving country should possess appropriate absorptive capacity in order to use effectively advantages of establishing forward and backward linkages. Such opportunities are created in Russian automotive industry, where local producers of auto components act as outsourcers for world OEMs.

**Jel Classification:** E23

**Doručeno redakci:** 1. 11. 2009

**Recenzováno:** 6. 11. 2009

**Schváleno k publikování:** 9. 11. 2009