

## ТРАНСНАЦИОНАЛЬНАЯ КОМПАНИЯ: ТРАКТОВКА С ПОЗИЦИЙ РЕСУРСНОЙ КОНЦЕПЦИИ

**Х. Н. ПИТЕЛИС**

*Школа бизнеса и.м. Джаджа Кембриджского университета*

Мы опираемся на работы Эдит Пенроуз для построения ресурсной концепции транснациональной компании (ТНК). Предполагается, что международная географическая диверсификация обусловлена эндогенными процессами роста фирмы, ее «производственными возможностями», пределами экспансии на внутреннем рынке, несостоятельностью или отсутствием рынков, ощущаемыми различными возможностями за границей и олигополистическим взаимодействием. Выбор институциональной формы (прямые инвестиции за границей, субподряд, лицензирование или экспорт) обусловлен теми же факторами, а также различными характеристиками контроля и/или транзакционных издержек, присущими разным институциональным формам.

В качестве основы для построения ресурсной концепции транснациональной компании (ТНК) и ее роста мы опираемся на работы Эдит Пенроуз. Мы полагаем, что подход Пенроуз, и в частности анализ эндогенного роста и «производственных возможностей» («productive opportunities»), может восполнить существенные пробелы в исследованиях ТНК, подключая к рассмотрению мотивы и ограничения роста, направления экспансии и преодолевая ограничения сравнительного статического

анализа. Кроме того, идеи Пенроуз, развитые Джорджем Ричардсоном, помогают раскрыть взаимосвязь между транснациональными компаниями и их окружением.

В статье утверждается, что анализ процесса эндогенного роста и «производственных возможностей», а также олигополистического взаимодействия и структурных, равно как и «естественных» (связанных с транзакционными издержками), несостоятельств рынка (включая отсутствие рынков) позволяет объяснить рост,

---

Настоящая публикация представляет собой дополненную версию статьи, опубликованной в *Global Business and Economics Review*. 2000. 3 (1): 20–43.

Выражаем признательность *Global Business and Economics Review* за разрешение использовать материалы первоначальной публикации.

© Х. Н. Пителлис, 2007

© А. А. Фофанов, М. А. Сторчевой, перевод с англ., 2007

ограничения роста, диверсификацию (включая международную) и отчасти направления экспансии фирмы, а также выбор институциональной формы этого процесса. Полученный «синтез» можно дополнить анализом местоположения и развития сетей фирм. Последние можно рассматривать в качестве альтернативы или дополнения к прямым иностранным инвестициям (ПИИ), и, кроме того, это может способствовать и привлечению ПИИ. И наконец, не менее важное: мы предполагаем, что анализ факторов спроса и делового цикла отдельной страны может дополнить картину, создавая законченную теоретическую структуру анализа транснациональных компаний. Концептуальные аргументы в настоящей статье подкрепляются обсуждением некоторых эмпирических данных.

В разделе I дана краткая критическая оценка литературы о ТНК. В разделе II развивается динамическая теория эндогенного роста ТНК, включая теорию роста на основе «производственных возможностей», в свете идей Эдит Пенроуз и связанных с ними исследований. В разделе III рассматривается ряд новых подходов. В разделе IV обсуждаются некоторые эмпирические данные и приводятся выводы.

## I. КРИТИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА СУЩЕСТВУЮЩЕЙ ТЕОРИИ ТНК

ТНК — это фирма, которая обычно *контролирует* производственные активы как в стране своего происхождения, так и в других странах.<sup>1</sup> Акт приобретения и/или

<sup>1</sup> Акцент на контроле прочно утвердился в литературе (см., напр.: [Humer, 1976; Cowling, Sugden, 1987]). Существуют также «автономные» (free-standing) ТНК, без домашней базы (home-base), обсуждение этого см. в [Hennart, 2000]. Здесь мы сосредотачиваемся на транснациональной деятельности национальных фирм, поэтому не рассматриваем данный случай.

создания производственных активов за границей называют прямыми иностранными инвестициями. ПИИ отличаются от других форм международной деятельности, таких как экспорт, лицензирование, франчайзинг и т. д., которые относятся к «рыночным» (market-based) транзакциям.<sup>2</sup> *Страны* (как национальные государства) имеют *и* географическое, *и* политическое измерение. Одна и та же деятельность, которая попадает под определение ПИИ, например, до момента объединения Германии является лишь ростом компании внутри одной страны после него. Разделение Чехословакии на две страны и многие другие недавние ситуации такого рода привели к созданию новых ПИИ буквально за ночь! При отсутствии национальных государств ПИИ не могут существовать. Все, что нам необходимо в данном случае, — это некоторая теория (роста) фирмы. ТНК невозможно рассматривать отдельно от (теории) национальных государств.

Первый, достаточно хорошо известный анализ ТНК был проведен Стивенем Хаймером (Stephen Humer), которому приписывают авторство теории роста ТНК. Он представлен главным образом в сборнике избранных статей Хаймера о ТНК, выпущенном его коллегами в 1979 г., после его смерти. Подход Хаймера был основан на теории фирмы и теории отраслевой организации. Опираясь на работы Чандлера (см., напр.: [Chandler, 1962]), он предложил «закон возрастающего размера фирмы» («law of increasing firm size»), согласно которому фирмы проходят четыре этапа роста. На первом этапе существуют небольшие фирмы с неограниченной ответственностью, управляемые и контролируемые собственниками. На втором этапе —

<sup>2</sup> Все выглядит сложнее в таких случаях, как надомная система (putting-out), субподряд, совместные предприятия, альянсы и различные иные формы межфирменной кооперации, рассматриваемые далее.

крупные компании с ограниченной ответственностью, которые Хаймер назвал *национальными*. На третьем этапе — фирмы М-формы, мультидивизиональные организации, состоящие из различных бизнес-единиц (подразделений), подотчетных штаб-квартире. И наконец, транснациональные фирмы, контролирующие производственные активы как внутри, так и за пределами страны своего происхождения.

По мнению Хаймера, рост фирмы осуществляется за счет внутреннего расширения масштабов деятельности, слияний и поглощений, вертикальной интеграции и диверсификации, развития внутри страны и затем — в других странах. Общим мотивом расширения фирмы выступает стремление к получению прибыли. В этом контексте применяются как защитные, так и проактивные меры, направленные на обеспечение контроля над рынками и являющиеся в значительной степени антиконкурентными. По этим причинам их можно рассматривать с точки зрения общей концепции «рыночной власти».

Проактивные меры связаны со стремлением в «привлекательные», по терминологии Портера [Porter, 1980], отрасли в сходных или отличающихся видах деятельности. Такие отрасли не должны характеризоваться высоким уровнем конкурентности *ex ante* и становятся более «привлекательными» при использовании *ex post* обычных антиконкурентных мер: сговора, барьеров входа, антиконкурентных слияний и поглощений, вертикальной интеграции и т. п. Применяются также защитные меры. Например, диверсификацию можно рассматривать как попытку «сгладить» жизненный цикл продукта или создать, в терминах стратегического управления, «всепогодную компанию» («all-weather company»). Организацию с М-структурой можно рассматривать как средство более эффективного достижения данной цели.

Процесс придания рынкам «привлекательности», т. е. монополизация, генериру-

ет конкурентные преимущества. Хаймер называл их монополистическими преимуществами (monopolistic advantages). Они также известны в литературе как преимущества владения (ownership advantages). Владение вовсе не обязательно предполагает или подразумевает монополию, поэтому эти два термина не являются синонимами. Терминология Хаймера акцентирует то обстоятельство, что, на его взгляд, преимущества выступают результатом монополии, а не естественного или безобидного процесса роста. Все связанные с этим явления, такие как нераспределенная прибыль, торговые марки, маркетинг и дистрибуция, М-форма, «всепогодность» и даже расширение горизонтов и видения, достигаемые фирмами в ходе экспансии, рассматриваются Хаймером как монополистические преимущества [Humer, 1972].

Использование «монополистических» преимуществ подразумевает соперничество и/или сговор между потенциально конкурентными фирмами. Олигополистическое взаимодействие является фоном, сценой баталии. Как вытеснение ряда соперников, так и сговор могут сделать рынок более «привлекательными». В этом контексте все вышеупомянутые действия могут рассматриваться одновременно как защитные и наступательные. Вытеснение конкурентов и/или сговор с ними повышают ожидаемую прибыль или снижают ожидаемые убытки.

В этом контексте ТНК является естественным расширением деятельности фирмы. «Привлекательные» рынки могут существовать как внутри страны, так и за ее пределами. Одно из различий между ними заключается в том, что существуют естественные трудности, с которыми сталкивается компания при выходе на иностранные рынки. Они связаны с незнанием языка, культуры, отсутствием нужных связей, потенциальным дискриминационным поведением со стороны государственных органов

и других субъектов и т. д. Из этого следует, что при данных стимулах необходимы отличительные (монополистические) преимущества. Отличительные они в том смысле, что фирмы в соответствующей зарубежной стране также могут иметь некоторые преимущества, поэтому иностранной фирме необходимо иметь больше преимуществ (и/или более выгодные преимущества) для победы над своими конкурентами.<sup>3</sup> Процесс выявления отраслей, которые более «привлекательны» *ex ante* и потенциально могут быть еще более «привлекательными» *ex post*, подразумевает соперничество и сговор с другими ТНК (потенциальными конкурентами), а также с фирмами в соответствующей стране.

Наиболее распространенные интерпретации теории Хаймера сосредоточены на преимуществах (часто называемых преимуществами владения), особенно на необходимости предварительного существования отличительных преимуществ потенциальной ТНК. Однако тезис об «уменьшении соперничества» (см., напр.: [Cantwell, 1991; Yamin, 1991]) является неотъемлемой частью всей концепции Хаймера.

В вышеупомянутом объяснении не рассматривается проблема выбора способов входа на рынок. Например, почему бы не использовать лицензирование, экспорт, франчайзинг и другие рыночные формы

<sup>3</sup> Следует заметить, что в данном случае может подразумеваться существование некоторых различий в экономическом развитии, так как фирмы приобретают преимущества в процессе роста и, если учитывать, что экономическое развитие отчасти облегчается этим процессом роста и отчасти само облегчает данный процесс, фирмы из стран, где развитие началось раньше, с большей вероятностью приобретают такие преимущества. Хаймер описывал процесс иностранной экспансии американских фирм, поэтому в значительной степени микро/макро аспекты все время присутствовали как фон. Схожие доводы можно также встретить в [Vernon, 1966; 1979] и в подходе «макроэкономического развития» Даннинга [Dunning, 1984]. Критическую оценку этих теорий см. в [Cantwell, 2000].

международных операций? По-видимому, установившаяся точка зрения заключается в том, что Хаймер концентрировал внимание на монополистических, а не на «естественных» случаях несостоятельности рынка, связанных с трансакционными издержками (см., напр.: [Dunning, Rugman, 1985] и доводы ниже). Возможно, поэтому он уделил недостаточное внимание проблеме способа входа в отрасль. Данная критика не учитывает того факта, что само сосредоточение Хаймера на проблеме *контроля*, придания отраслям «привлекательности» посредством процесса монополизации создает, почти по определению, предпочтительность ПИИ по сравнению с рыночными мерами, поскольку ПИИ подразумевает степень контроля, недоступную при других способах входа. В этом смысле теория Хаймера является более самодостаточной, чем обычно предполагается.<sup>4</sup> Кроме того, он рассматривал проблему способа входа в своей кандидатской диссертации, а аргументы о трансакционных издержках — в статье, опубликованной позднее на французском языке (см.: [Hymer, 1968; Dunning, Pitelis, 2008]).

<sup>4</sup> Из подхода Хаймера следует, что ТНК не обязательно являются парето-эффективными. Их монополистические преимущества могут способствовать процессу монополизации за границей, потенциально уменьшая благосостояние «принимающих» стран. Хотя такие исследователи, как, например, Киндлебергер [Kindleberger, 1969], высказывают предположение, что долгосрочные выгоды от деятельности ТНК компенсируют краткосрочные издержки, сторонники концепции Хаймера признают возможность существования как эффективных, так и неэффективных аспектов деятельности ТНК. Возможность осознанной монополизации мировых рынков со стороны ТНК с целью получения монопольной прибыли и использования ими в этих целях сговора (во избежание конфликтов) исследовали приверженцы варианта теории Хаймера, называемого «теорией всемирного доступа» («global reach») (см.: [Jenkins, 1987]). Важный вклад в развитие этого направления был внесен в [Newfarmer, 1985] и в значительной мере — в [Cowling, Sugden, 1987]. В отличие от

Другое крупное и, возможно, доминировавшее до недавнего времени направление в исследовании ТНК (см.: [Pitelis, Sugden, 1991; Dunning, 1998; Ostgy, 1998]) — концепция интернализации трансакционных издержек. Сторонники этой школы акцентируют внимание на интернализации несовершенств рынка. Они считают, что ТНК интернализируют «когнитивные» или «естественные» несовершенства рынка, которые возникают вследствие чрезмерных рыночных трансакционных издержек (см.: [Dunning, Rugman, 1985]). Представление о том, что фирма существует с целью снижения затрат, связанных с действием ценового механизма, восходит к работе Коуза [Coase, 1937]. Возвращение к идеям Коуза и их развитие произошли главным образом благодаря Уильямсону [Williamson, 1975; 1981]. По Уильямсону, ограниченная рациональность, оппортунизм и, самое главное, специфичность активов приводят к высоким рыночным трансакционным издержкам, таким как затраты поиска, ведения переговоров, заключения и исполнения соглашений. Данные затраты часто можно сократить за счет замены рынка иерархией, например фирмой. Таким образом, существование фирм может приводить к снижению трансакционных издержек.

Большинство приверженцев этой концепции соглашались с вышеприведенным утверждением, тем не менее между ними нет единодушия относительно конкретных механизмов функционирования описанной схемы. Например, в работе [Williamson, 1981] основным фактором возникновения чрезмерных трансакционных издержек, приводящих к интернализации, является *ex post* шантаж, обусловленный специфичностью активов. Вместе с тем в [Buckley, Casson, 1976] внимание было со-

средоточено на проблемах присваиваемости промежуточных результатов деятельности (как правило, нематериальных активов), таких как технологии, ноу-хау, управленческие навыки и т. д. Утверждалось, что все перечисленное обладает свойствами «общественных благ», что приводит к чрезмерным рыночным трансакционным издержкам и тем самым — к интеграции (предпочтение ПИИ, например, лицензированию). В работе [Hennart, 2000] излагается другая точка зрения. Хеннарт возвращается к акценту Коуза на трудовых контрактах и утверждает, что условием интернализации является не только несостоятельность рынка, но и успех фирмы. Последний объясняется способностью иностранных иерархий к более эффективному координированию деятельности сотрудников в «принимающей стране» по сравнению с местными фирмами. Кроме того, подход Хеннарта, в отличие от других концепций, основанных на трансакционных издержках, сосредоточивается на интернализации рынков, а не только преимуществ.

Эклектический синтез концепции Хаймера и подходов интернализации/трансакционных издержек был предложен в «эклектической теории» Даннинга [Dunning, 1981; 1988] и — сравнительно недавно — в рамках ОЛИ-парадигмы (Ownership, Location, Internalization — OLI)\* [Dunning, 1991; 1998; 2000]. В теории Даннинга причинами существования ТНК являются преимущества владения и интернализация рыночных трансакций наряду с факторами местоположения. В ранней работе Даннинга по ТНК [Dunning, 1958] деятельность американских ТНК в Европе объяснялась именно с точки зрения факторов местоположения (см. также [Fieldhouse, 1986]). Другие авторы

Киндлебергера сторонники этого направления акцентируют внимание на парето-неэффективных аспектах деятельности ТНК.

\* Ownership, Location, Internalization — владение, местоположение, интернализация. — *Прим. пер.*

уделяли роли этих факторов довольно мало внимания отчасти вследствие убежденности в том, что различия в расположении производства между развитыми странами не важны (см.: [Gray, 1985]). Теперь эта точка зрения радикально изменилась (см. раздел II).<sup>5</sup>

В целом популярные в настоящее время теории ТНК обычно акцентируют внимание на эксплуатации фирмами монополистических преимуществ, интернализации рыночных трансакционных издержек<sup>6</sup>, эклектическом синтезе и факторах местоположения (ОЛИ-парадигма), а также на увеличении власти на рынках труда (теория «разделяй и властвуй»). В принципе,

<sup>5</sup> В рамках более радикального подхода Марглин сосредоточил внимание на рынке труда [Marglin, 1974]. Начав с классической дихотомии между капиталом и трудом, Марглин предположил, что развитие фабричной системы из системы надомного производства было обусловлено скорее стремлением капиталистов упрочить контроль над рабочей силой, чем каким-либо предполагаемым технологическим превосходством фабричной системы. В соответствии с этим развитие более иерархичной структуры из более децентрализованной рыночной необязательно обусловлено исключительно парето-эффективностью. Рабочая сила, например, может не воспринимать перемены как улучшение. В [Sugden, 1991] анализ Марглина был распространен на ТНК. Согласно концепции Сагдена, ТНК позволяют усилить контроль капитала над мировым рынком рабочей силы, что позволяет капиталистам использовать принцип «разделяй и властвуй» для дальнейшего ослабления профсоюзов, сталкивая группы работников, специфические для отдельных стран. Потенциальная мобильность операций ТНК в сравнении с немобильностью, внутренне присущей группам работников в конкретных странах, увеличивает переговорную силу ТНК, позволяя им получать распределительные выгоды от использования рабочей силы. Такой перераспределительный аспект деятельности ТНК по определению подразумевает парето-неэффективность (см. также [Peoples, Sugden, 2000]).

<sup>6</sup> По мнению Даннинга [Dunning, 1989], идея интернализации издержек коузианского типа, а также интернализации рынков труда начинается с работы Маркса [Marx, 1959], впервые опубликованной в 1867 г.! Аналогичные утверждения можно найти в [Bowles, 1985].

все эти теории можно объединить в рамках общей концепции интернализации, предложенной в [Rugman, 1986]. Проблема такой интерпретации — потеря акцента на экономической эффективности. Интернализация монополистических преимуществ способна привести к ограничению конкуренции, которая может не являться парето-эффективной или благоприятной для общества, несмотря на частные выгоды, которые извлекает из нее сама ТНК.<sup>7</sup>

Вышеупомянутым теориям присущи некоторые ограничения. Почти исключительное сосредоточение Уильямсона на проблемах тупиковых ситуаций, связанных со специфическими активами, подвергалось широкой критике (см., напр.: [Kay, 1991; Demsetz, 1995; Holmström, Roberts, 1998]). В первой из перечисленных работ было отмечено, что ТНК интернализируют как специфические, так и неспецифические активы, и, действительно, другие теоретики интернализации (т. е. Бакли и Кассон) были сосредоточены главным образом на неспецифических активах. Вместе с тем то, что Бакли и Кассон акцентировали внимание на свойствах «общественных благ», проявляемых ТНК, было подвергнуто критике в [Kogut, Zander, 1993]. Опираясь на исследование Д. Тиса [Teese, 1977], Когут и Зандер заметили, что значительная часть активов, относящихся к знаниям, — нематериальных активов — содержит неявное знание, что затрудняет их перемещение между рынками. Различие способностей к внутрифирменному перемещению этих активов может объяснить существование ТНК. С точки зрения данных авторов, для этого вовсе необязательна несостоятельность рынка — достаточно различий в способностях по сравнению с рынком и другими фирмами. Кроме того, в настоящее время

<sup>7</sup> Возможно, например, что общественные издержки интернализации превысят частные выгоды (см.: [Dunning, 1992]).

многие признают, что теория интернализации представляет собой анализ с точки зрения сравнительной статики и принципиально недооценивает роль динамики. Этот давно существующий критический аргумент (см., напр.: [Pitelis, 1991]) разделяли Бакли и Кассон, призывавшие к созданию динамической теории, основанной на концепции гибкости и потребности в ней [Buckley, Casson, 1998b].

С вышеизложенным связаны дополнительные вопросы о стимулах роста, характере и способах приобретения преимуществ, а также о направлении экспансии. Во всех теориях поддерживается (или, по крайней мере, не ставится под сомнение) концепция максимизации прибыли. В теории Хаймера выражением этой концепции, помимо прочего, является стремление к монополизации рынков; в теории интернализации — стремление к сокращению трансакционных издержек. В обоих случаях стимулом для экспансии является увеличение прибыли — за счет монополии или сокращения трансакционных издержек. При этом отсутствуют упоминания о каких-либо внутренних стимулах роста, и не ясно, идет речь о краткосрочной или долгосрочной максимизации прибыли.

Что касается преимуществ (в том числе и связанных с нематериальными активами), то не всегда понятно, откуда они берутся. В исследовании Хаймера преимущества возникают в процессе экспансии, мотивированной возможностью получения прибыли (монопольной) на внешнем рынке. В теории интернализации преимущества либо считаются унаследованными, либо являются результатом самого процесса интернализации (см.: [Dunning, 2000]). Ни в одном из этих случаев преимущества не рассматриваются как результат действия внутренних стимулов к росту.

В отношении направления экспансии также нет ясности. С точки зрения монополистических преимуществ можно утверж-

дать, что диверсификация должна происходить там, где существуют «привлекательные» рынки, внутри страны и/или за ее пределами. Это согласуется с анализом пяти сил Портера [Porter, 1980], согласно которому выбор привлекательных отраслей частично объясняется действием конкурентных сил. В теории Хаймера в качестве фактора выталкивания (push factor) выступает жизненный цикл продукта, который способствует диверсификации. Однако при этом не проводится различие между диверсификацией на внутреннем рынке и экспансией за границу.

Таким образом, существующие исследования не дают удовлетворительного объяснения процессов эндогенного роста, характера и способов приобретения преимуществ, внутренних стимулов и направления экспансии и не позволяют выйти за пределы сравнительной статики. Кроме того, существует потребность в более тщательном исследовании причин разграничения между диверсификацией внутри страны и экспансией за ее пределы.

## II. ВКЛАД ЭДИТ ПЕНРОУЗ И ИССЛЕДОВАНИЯ ТНК

«Теория роста фирмы» — классическая работа Эдит Пенроуз — была опубликована в 1959 г., хотя базовые аргументы, лежащие в основе этой книги, уже содержались в ее более ранней статье 1955 г. В своей книге Пенроуз определяет фирму как набор ресурсов, который координируется менеджером с целью создания прибыли посредством продажи товаров и услуг на рынке. Из материальных и нематериальных ресурсов важнее последние, прежде всего человеческие ресурсы, а особенно — менеджмент. Образующая единое целое управленческая структура, называемая фирмой, способствует развитию знания за счет процессов обучения на собственном опыте, обучения работе

в команде и т. д. Обучение, неделимость ресурсов и в более общем смысле неиспользуемые ресурсы стимулируют эндогенный рост. Доступность специфических для фирмы ресурсов, в частности управленческих, устанавливает ограничение на темпы роста, но не на размеры фирмы. Неиспользуемые ресурсы создают стимул для экспансии и частично определяют ее направление (т. е. то, в каких областях целесообразно применять данные ресурсы). Они также служат стимулом для инноваций. Происходит динамическое взаимодействие между внутренней и внешней средой, причем в качестве последней выступает некая «картина» в восприятии менеджмента. Это и определяет «производственные возможности» фирмы. Эндогенные факторы и «производственные возможности» фирмы мотивируют рост — горизонтальный, вертикальный и диверсифицированный. Диверсификация выступает естественным результатом процесса роста, что применимо и к диверсификации внутри страны, и к международной диверсификации. В этом смысле ТНК есть результат процесса эндогенного роста. Конкурентные преимущества генерируются внутри фирмы. Такие преимущества, особенно навыки управления, зачастую невозможно мгновенно приобрести на рынке. Это ограничивает темп роста, но не размер фирмы как таковой.

Мы не стремимся привести здесь полное изложение теории Пенроуз. Более подробную информацию о ней см. в [Pitelis, Wahl, 1998; Pitelis, 2002]. Достаточно отметить, что эта теория содержит объяснение внутреннего роста, которое дополняет существующие теории, в том числе концепцию Хаймера, и объясняет процесс генерирования внутренних конкурентных преимуществ, специфических для фирмы. Наконец, теория Пенроуз — единственная теория, позволяющая что-либо сказать о *направлении* экспансии. Прежде всего экспансия происходит в тех видах дея-

тельности, в которых фирма уже накопила ресурсную базу или, выражаясь современным языком, компетенции (см., напр.: [Prahalad, Hamel, 1990]). Как показывает Пенроуз, пожалуй, в лучшем кейсе всех времен и народов [Penrose, 1960], внутрифирменный процесс инноваций может быть результатом квазислучайности (quasi-chance). В этом смысле направление диверсификации можно предсказать лишь частично. Важно, что ресурсы, создаваемые внутри фирмы, вполне могут быть специфическими для фирмы и давать монополистическое преимущество или преимущество владения, но при этом не быть специфическими активами в определении Уильямсона. В любом случае принципиальным является вопрос о том, почему такие ресурсы не продаются.<sup>8</sup> Есть две общие причины, объясняющие это: неспособность и/или нежелание. Неспособность может быть результатом несостоятельности рынков и/или их отсутствия. Нежелание — результатом ожиданий получения более высокой прибыли и/или более низких убытков. Примером первой является случай эффективности основанной на отличительных преимуществах, второй — стремление избежать появления конкурента. Вероятно, нет общего ответа для всех случаев. Каждая ситуация должна рассматриваться заинтересованными сторонами индивидуально.

Акцент, который сделала Пенроуз на эндогенном росте и роли знаний, был недавно воспроизведен в контексте ресурсной теории фирмы, а также в подходах, основанных на компетенциях и знаниях, — вероятно, основном направлении в современной литературе по стратегическому управлению. Хотя различные авторы не всегда основываются на теории Пенроуз, ее первенство широко признано (см.,

<sup>8</sup> В работе [Penrose, 1955] Пенроуз сама поставила этот вопрос, однако, что странно, далее в статье к нему не возвратилась.

напр.: [Foss, 1997; Penrose, Pitelis, 1991; Kor, Mahoney, 2000; Pitelis, 2004; 2007]). Однако концепция Пенроуз напрямую в теории ТНК применялась редко.<sup>9</sup>

Осмелимся назвать несколько причин этого обстоятельства. Хотя Пенроуз затратила немало времени и сил на анализ ТНК (см.: [Penrose, 1956; 1968; 1985; 1987; 1995; 1996]), она не пыталась обозначить связи между своим анализом теории роста фирмы и собственно ТНК. Отчасти это обусловлено ее доктриной о том, что дочернюю компанию после учреждения и запуска целесообразно рассматривать как отдельную организацию [Penrose, 1956].<sup>10</sup> Кроме того, как было замечено в [Кау, 1999], выбор нефтяной промышленности в качестве иллюстрации ее теории роста был не лучшим вариантом — едва ли была продемонстрирована хотя бы одна стратегия диверсификации, связанная с внутрифирменными ресурсами. Кроме того, теория Пенроуз, пожалуй, более пригодна для объяснения направления экспансии, чем того способа, которым она осуществляется (см.: [Кау 1999]).<sup>11</sup> Когда речь заходит о понимании этого способа, то вполне могут потребоваться аргументы, основанные на транзакционных издержках.<sup>12</sup>

<sup>9</sup> Вместе с тем в [Cantwell, 1991; 2000] указывается на сходство между выводами теории Пенроуз и подхода к ТНК с точки зрения «конкурентной международной отрасли».

<sup>10</sup> Еще одна возможная причина заключается в присущей Пенроуз склонности не возвращаться к уже рассмотренным ранее вопросам.

<sup>11</sup> Отметим, что Пенроуз признавала необходимость введения транзакционных издержек в свою теорию [Penrose, 1996].

<sup>12</sup> Еще одна причина может заключаться в том, что теория Пенроуз, вероятно, вполне согласуется с теорией Хаймера. Она дополняет последнюю, предоставляя теорию эндогенного роста и связанное с ней объяснение направления диверсификации. Кроме того, специфические преимущества фирм, о которых ведет речь ресурсная концепция, вполне можно интерпретировать как монополистические преимущества и/или преимущества владения.

В отличие от Хаймера Пенроуз проводит ясное разграничение между монополистическими и немонополистическими преимуществами. Она признает существование и тех и других. Пенроуз утверждает, что более крупные и «старые» фирмы обладают конкурентным преимуществом над более мелкими фирмами, причем как с точки зрения немонополистических преимуществ (размер, опыт, доступ к денежным средствам и т. д.), так и явной «монополистической власти» [Penrose, 1956, p. 64].<sup>13</sup>

Последней, но весьма важной причиной отсутствия признания вклада Пенроуз в анализ проблемы ТНК является ее собственное мнение по этому вопросу. За исключением своих самых поздних работ, Пенроуз отказывалась придавать серьезное значение проблеме транснациональности *per se* в сравнении с экспансией в общем смысле. В большинстве работ Пенроуз рассматривает транснациональную компанию как естественный результат процесса экспансии.

В своей статье 1987 г. для *New Palgrave* она отмечает:

Существуют различия между национальными и транснациональными фирмами, но они требуют не теоретического разделения между двумя видами организации, а лишь признания того факта, что национальные границы создают эмпирические различия в возможностях и затратах фирм [Penrose, 1987, p. 563].

Во введении к изданию «Теории роста фирмы» 1995 г. она утверждает:

...Легко представить процесс экспансии транснациональных фирм в рамках

<sup>13</sup> Родство между теориями Хаймера и Пенроуз неудивительно, учитывая признание самой Пенроуз связи между ее исследованием и работой Чандлера [Chandler, 1962] (см.: [Penrose 1995]), а также тот факт, что объяснение Хаймером исторической эволюции фирм и связанного с ней приобретения преимуществ непосредственно вытекает из работы Чандлера (см.: [Humer, 1972]).

теоретической концепции роста фирм... Необходимо лишь сделать несколько дополнительных «эмпирических» допущений, чтобы проанализировать те виды возможностей для прибыльных операций иностранных фирм, которые недоступны для фирм, ограничивающих свою деятельность одной страной, а также некоторые особые виды препятствий [Penrose, 1995, p. xv].

В самой последней своей публикации (статья 1996 г. для *International Encyclopedia of Business and Management*) Пенроуз признает важность проблемы международных границ. Они, по ее утверждению, достаточно существенны, чтобы

оправдать отдельное рассмотрение транснациональных фирм. Различия возникают вследствие дополнительных препятствий (или преимуществ), связанных с культурой, языком или иными обстоятельствами (которые могут не учитываться внутри этнически разнородных стран), различием валют, таможенным контролем или иными видами торгового или финансового регулирования, политических позиций иностранных или внутренних правительств, размеров защищаемых рынков, конфигураций культур фирм или их сообществ, видов используемой технологии и т. д. [Penrose, 1996, p. 1720].

По-видимому, такое позднее признание значения национальных границ, требующее отдельного рассмотрения ТНК, объясняет предшествующее отсутствие внимания к теоретическому объяснению ТНК, несмотря на наличие существенно-го интереса к теме в целом, и оценке влияния деятельности ТНК — в частности, особенно в развивающихся странах.<sup>14</sup>

<sup>14</sup> В этом контексте работа Пенроуз также была пионерной. Пенроуз одной из первых рассмотрела проблему трансфертного ценообразования и рекомендовала введение ограничений на репатриацию прибыли в ряде случаев [Penrose, 1962]. Она сформулировала концепцию «зарож-

Нежелание Пенроуз признавать необходимость проведения различий между национальной и транснациональной экспансией подтверждает наш тезис, согласно которому теоретическое объяснение ТНК следует искать в различиях (иногда искусственных), возникающих вследствие существования национальных государств. В отсутствие последних ПИИ и ТНК просто не существовали бы, и нам потребовалась бы не теория ТНК, а всего лишь теория роста фирмы.<sup>15</sup>

Вместе с тем можно утверждать, что Пенроуз не привела удовлетворительного довода в пользу разграничения между национальными фирмами и ТНК. В этом смысле могут быть полезными исследования проблемы межфирменной кооперации и факторов местоположения. Кроме того, мы утверждаем, что определенный вклад в изучение этого вопроса могут внести исследования различий между странами с точки зрения спроса и циклов деловой активности.

### III. РОЛЬ СЕТЕЙ ФИРМ И ДЕЛОВОГО ЦИКЛА В ТРАНСНАЦИОНАЛЬНОЙ ДИВЕРСИФИКАЦИИ

Важным достижением 1980-х–90-х гг. было увеличение внимания к межфирменным взаимоотношениям. Это направ-

дающихся фирм» («infant firms») по аналогии с «зарождающимися отраслями» («infant industries») как основание для протекционизма в определенных случаях [Penrose, 1973], а также рассмотрела эндемичную природу демпинга в системе конкуренции крупного бизнеса [Penrose, 1990] (см.: [Penrose, Pitelis, 1999]).

<sup>15</sup> В этом контексте интересно отметить наблюдения Пенроуз — критику в ее статье в *New Palgrave* теорий Коуза [Coase, 1937] и Хаймера [Humer, 1970], которые, по ее мнению, «не видят разницы между транснациональными предприятиями и национальными фирмами» [Penrose, 1987, p. 562].

ление связано с исследованиями Пенроуз, но, пожалуй, в большей степени оно опирается на работы Дж. Ричардсона [Richardson, 1960; 1972]. В классической статье Ричардсона 1972 г. в *Economic Journal* общепринятое разграничение между рынком и иерархией было поставлено под вопрос в рамках рассмотрения «тесных сетей кооперации и иных отношений, связывающих фирмы» [Richardson, 1972, p. 884].

Опираясь на теорию Пенроуз, Ричардсон объясняет взаимоотношения фирм их производственными способностями и информационной взаимозависимостью (см.: [Richardson, 1999]). Он считает, что кооперация является альтернативой интеграции и применяется в случае наличия комплементарных, но различающихся между собой видов деятельности. Если виды деятельности комплементарны и имеют небольшие различия, то более вероятна интеграция, а виды деятельности с незначительной комплементарностью с большей вероятностью координируются рынком.<sup>16</sup>

Важными формами межфирменных взаимосвязей являются кластеры (clusters), сети (networks) и/или промышленные районы (industrial districts).<sup>17</sup> Они представляют собой межфирменные связи, которые часто имеют некоторую территориальную характеристику. В последние годы их называют основной альтерна-

тивной интеграции, поскольку они позволяют достичь экономии затрат на единицу продукции, обычно ассоциируемой с крупным производством, за счет кооперации. В то же время дополнительные виды подобной экономии могут быть реализованы за счет роста доверия (что сокращает трансакционные издержки) и «внешних экономий» (external economies), которые еще больше сокращают затраты на единицу продукции. Кластеры с большей вероятностью образуются «снизу вверх», являясь основой возникновения более крупных фирм и одновременно источником инноваций и конкуренции с крупными фирмами. Участники кластеров конкурируют друг с другом, иногда довольно жестко, при этом поддерживая кооперацию в области общих ресурсов, маркетинга и инноваций. Детальный анализ концепции кластеров см., например, в [Best, 1990; Porter, 1990; You, 1995; Porter, 1998; Martin, Sunley, 2003].

Содержательный аспект теории местоположения и кластеров связан с теорией ТНК. В течение многих лет Даннинг был, пожалуй, единственным исследователем, рассматривавшим факторы местоположения при объяснении ТНК. Возрождение интереса к кластерам в значительной мере способствовало признанию роли географических факторов в экономической теории. Этому возрождению способствовали в числе прочих Портер [Porter, 1990] и Кругман [Krugman, 1991]. Были также разработаны модели ТНК, построенные исключительно на географических факторах (см., напр.: [Markuzen, 1995]).

<sup>16</sup> В своих последних работах Пенроуз уделяла много внимания «сетям» [Penrose, 1995; 1996]. Она отмечала расширяющуюся в 1980-х–90-х гг. тенденцию к «объединению фирм в корпоративные альянсы или вступлению в соглашения о кооперации необязательно с монополистическими намерениями, а для получения совместного доступа к таким ресурсам, как технология, региональные рынки и информационные услуги» [Penrose, 1996, p. 1722].

<sup>17</sup> Рассмотрение достижений в этой области выходит за рамки данной статьи; обзоры см. в том числе в работах [You, 1995; Holmström, Roberts, 1998]. Данные направления в той мере, в которой они оказали влияние на теорию ТНК, представлены в [Dunning, 1999]. По мне-

нию Даннинга, значение таких межфирменных отношений в наши дни стало настолько велико, что привело к возникновению «альясного капитализма» («alliance capitalism») (см. также [Dunning, 1998]). Даннинг приписывает значительную часть таких взаимоотношений потребности в приобретении комплементарных способностей. В этом его мнение совпадает с мнением Ричардсона.

Однако, по наблюдению Даннинга [Dunning, 1998], такие модели все же не позволяют объяснить отличие транснациональных компаний от мультидивизиональных; они раскрывают причины выбора другого местоположения, но не всегда — причины выбора другой страны.

В этом контексте ТНК можно объяснить, по-видимому, различиями между странами, связанными с агломерацией (кластерами) определенных видов деятельности. Например, известно, что Кремниевая долина расположена в США, что кластеры компаний, производящих керамическую плитку высшего качества, находятся в Италии и т. д. Принимая в расчет такие межнациональные различия (по какой бы причине они ни возникали), ТНК, интересующиеся соответствующими видами деятельности, могут (и это следует признать целесообразным для них) населять такие кластеры. В этом смысле факторы местоположения, географические факторы и межфирменная кооперация могут сосуществовать и служить объяснением ТНК.

Хотя факторы местоположения, особенно связанные с ролью кластеров, могут являться недостающим звеном в теории ТНК, одного этого аргумента, по-видимому, недостаточно. Использоваться, и успешно, могут и все другие упомянутые выше доводы, а также ряд иных.<sup>18</sup>

<sup>18</sup> В 1990-е гг. наблюдалась тенденция к плюрализму и синтезу (на наш взгляд, благоприятная). Не только Даннинг, но и другие ведущие исследователи в данной области признали необходимость синтеза, например, подходов с точки зрения транзакционных издержек и монополистических преимуществ [Buckley, 1990]; преимуществ владения и способностей [Kogut, Zander, 1993]; ресурсов, способностей и транзакционных издержек [Buckley, Casson, 1998b]; преимуществ местоположения и владения [Dunning, 1998]; олигополии и ресурсов [Cantwell, 2000]; транзакционных издержек и олигополистического взаимодействия [Buckley, Casson, 1998a]; местоположения и ресурсов [Ostry, 1998]. Издание классической книги о ТНК, выполненное в 1996 г.

Существует возможность синтеза приведенных выше аргументов.<sup>19</sup> Пенроуз дополняет Хаймера в объяснении эндогенного роста, внутрифирменного генерирования преимуществ и отчасти — направления экспансии. Хаймер обсуждает факторы притяжения и выталкивания в процессе диверсификации. В различных версиях подхода, базирующегося на анализе транзакционных издержек, частично объясняется выбор способа диверсификации. ОЛИ-парадигма Даннинга также рассматривает проблему местоположения. Во всех этих теориях стремление к получению прибыли в длительном периоде за счет инноваций и/или монополистических ограничений и олигополистического взаимодействия мотивирует и формирует принимаемые решения и выбор среди существующих альтернатив.

[Caves, 1996], подобно изданию 1982 г., содержит синтез элементов ресурсной концепции и теории транзакционных издержек, несмотря на то что рассуждения автора сформулированы все-таки в терминах теории транзакционных издержек. Наконец, признавая статический характер экономики транзакционных издержек, Бакли и Кассон указывают на «гибкость» (flexibility) как на отличительный признак последних моделей ТНК [Buckley, Casson, 1998b]. Гибкостью называется способность к быстрой и гладкой реаллокации ресурсов в ответ на перемены.

<sup>19</sup> Необходимость введения элементов концепции транзакционных издержек в ресурсную концепцию была признана Пенроуз [Penrose, 1996] и Коузом (личная переписка, 1999 г.). По словам Пенроуз, «фирма, расширяющаяся за пределы страны, делает это во многом по тем же причинам, что и фирма, расширяющаяся внутри страны. В обоих случаях важно рассматривать следующие аспекты: 1) кумулятивный рост знаний в сочетании с воспринимаемыми преимуществами экспансии как для фирмы в целом, так и для индивидов, осуществляющих принятие решений; 2) интернализацию деятельности; 3) тот факт, что размер, сфера деятельности, рыночная позиция и существующая степень интеграции порождают специфические для фирмы активы, которые лучше использовать за пределами страны, чем внутри нее; 4) дальнейшее накопление знаний в отношении международных возможностей» [Penrose, 1996, p. 1720].

Сети и границы фирм выступают результатом динамического взаимодействия между всеми вышеуказанными факторами и экзогенными факторами, такими как политика государства. Географическая агломерация экономической деятельности, которая пересекает границы стран, также может помочь объяснить существование ТНК.<sup>20</sup>

В рамках этого синтеза отсутствует рассмотрение страновых факторов, связанных со спросом и/или деловым циклом. Такие факторы позволяют нам точнее отличить внутреннюю диверсификацию от международной. Как отмечалось, у Хаймера фактором выталкивания для внутренней диверсификации выступает жизненный цикл продукта. Продолжая эту линию рассуждений, мы утверждаем, что другим фактором (притяжения и выталкивания), влияющим на международную диверсификацию, может быть деловой цикл, точнее — отличительные факторы местоположения, связанные с эффективным спросом и ростом в различных странах. Этот фактор может быть вовсе не единственным, но мы считаем его важным.

Хотя факторы со стороны предложения важны для объяснения перехода к между-

народному производству, воздействие со стороны спроса также может играть значимую роль (см.: [Pitelis, 1996]). Факторы спроса могут быть факторами притяжения, выталкивания или обоих видов сразу. В качестве выталкивающих факторов могут выступать сокращающийся внутренний эффективный спрос, низкие ожидаемые значения нормы прибыльности и темпов роста. В качестве притягивающих факторов — более высокие ожидаемые значения темпов роста и/или нормы прибыльности, которые могут рассматриваться как преимущества местоположения (см.: [Dunning, 1998]). Если эти силы действуют совместно — спрос на внутреннем рынке сокращается одновременно с накоплением нераспределенной прибыли и других преимуществ владения или монополии, то иных вариантов поведения почти не остается. Следовательно, вполне правомерно предложить объяснение и с точки зрения спроса. Интересно, что аргументы со стороны спроса (несмотря на то что их важность зачастую преуменьшается в литературе) часто неявно присутствуют в других теориях и успешно дополняют объяснение Хаймером диверсификации на внутреннем рынке, которое основано на жизненном цикле продукта. Доводы со стороны спроса, рассматриваемые с точки зрения фирмы, являются также частью гипотезы жизненного цикла продукта Вернона [Vernon, 1966].

Согласно концепции Вернона, жизненный цикл продукта включает три основные фазы: внедрение и рост; зрелость; упадок. В первой фазе производство осуществляется внутри страны по целому ряду причин, таких как необходимость тщательного контроля и мониторинга рынка. Во второй фазе продукт становится стандартизованным, и, при условии что он уже приобрел некоторую известность за границей благодаря экспорту, предполагаются ПИИ. В третьей фазе ПИИ становятся неизбежными, поскольку

<sup>20</sup> Кроме того, в рамках этого синтеза необходимо учитывать работников фирмы с точки зрения как внутрифирменной конкуренции между менеджментом и наемными работниками (широко известная проблема «агентских отношений», см.: [Alchian, Demsetz, 1972; Jensen, Meckling, 1976; Grossman, Hart, 1986]), так и стратегий типа «разделяй и властвуй», направленных на снижение затрат на оплату труда. Эта внутрифирменная борьба и ее последствия подробно рассматриваются в литературе по «агентским отношениям», в марксистской же традиции она создает стимулы для эндогенного технологического развития (сберегающего трудовые затраты). Данные рассуждения родственны теории эндогенного роста Пенроуз и дополняют ее, являясь единственной известной нам (помимо концепции Пенроуз) теорией эндогенных инноваций (см.: [Pitelis, 2007]).

таможенные пошлины имеют тенденцию ограничивать дальнейший экспорт. Экономия от масштаба на внутреннем рынке исчерпывается, и обслуживание иностранных рынков становится крайне затруднительным. Теорию Вернона критиковали за неудачное объяснение деятельности ТНК после Второй мировой войны. Особенно в этом преуспели Бакли и Кассон [Buckley, Casson, 1976], указывавшие на затруднения теории в объяснении осуществления инвестиций, не замещающих экспорт, появления нестандартизованных продуктов, производимых за границей, и разработки тщательно дифференцированных продуктов для местного рынка. Еще один потенциальный критический довод против теории Вернона заключается в том, что снижения темпа роста спроса в фазе зрелости можно избежать за счет непрофильной диверсификации по продуктам, находящимся в другой фазе своего жизненного цикла. В этом смысле конгломератизацию можно рассматривать как реакцию на прерывности жизненного цикла продукта (см.: [Нумер, 1979]).

Вышеупомянутые критические замечания обусловлены сосредоточением концепции Вернона на спросе на отдельный продукт, а не на совокупном спросе. Аргумент о дефиците совокупного спроса применим ко всем фирмам на всех фазах жизненных циклов их продуктов, хотя и в разной степени, в зависимости в том числе и от фазы жизненного цикла продукта. ПИИ в нашей теоретической конструкции могут рассматриваться как реакция фирм на прерывности делового цикла, позволяющая создать «всепогодную компанию». В этом смысле тезис о совокупном спросе выдерживает критические замечания, высказываемые в отношении теории жизненного цикла продукта.

В общем подходы с точки зрения спроса, связанные с деловым циклом, построены на исследовательской традиции и идеях Пенроуз и Хаймера и предлага-

ют, на наш взгляд, важный критерий различия внутренней и международной диверсификации. Внимание к факторам спроса, по нашему мнению, является полезным еще и потому, что уравнивает большинство существующих теорий, анализирующих факторы на стороне предложения. В той мере, в которой местоположение за границей имеет значение, практически очевидна важная роль международных макроэкономических условий, связанных со спросом. Однако мы не утверждаем, что факторы со стороны спроса, связанные с деловым циклом, образуют новую теорию ТНК. Необходимо связать в единое целое все подходы, рассмотренные в этой статье: несостоятельность или отсутствие рынков, отличительные преимущества фирм, факторы местоположения, олигополистическое взаимодействие и т. д.<sup>21</sup>

В контексте данной статьи и исходя из идей Пенроуз ТНК — это фирма. Для объяснения существования ТНК необходима теория роста фирмы и пределов этого роста, а также мотивировка особой значимости границ национальных государств. Теория роста фирмы и его пределов существует — это теория, предложенная Пенроуз. Она совместима с теорией Хаймера и дополняет ее. Данные теории необходимо обогатить аргументами, основанными на трансакционных издержках, чтобы более точно объяснить выбор непосредственной институциональной формы деятельности. Факторы местоположения могут определять разделение между внутренней (национальной) и международной диверсификацией. Географическая агломерация может представлять собой пре-

<sup>21</sup> Среди прочих факторов следует выделить культурные аспекты, включающие, например, «психические затраты» (psychic costs) (см.: [Dunning, 2000]), аспекты концепции «конкурентной международной отрасли», в том числе «накопление технологий», обсуждаемое в [Cantwell, 2000].

имущество (потенциально международное) в местоположении, выступая тем самым причиной возникновения ТНК. Большое значение имеют также факторы спроса и делового цикла. Их можно рассматривать как дополнительный элемент преимущества (или недостатка) международного местоположения — фактор притяжения и выталкивания для ПИИ, связанный со стремлением фирм к «всепогодности». Эндогенные ограничения, упоминаемые Пенроуз, наряду с олигополистическим взаимодействием могут помочь объяснить пределы роста ТНК.

Таким образом, встроив динамическую трактовку транзакционных издержек в эволюционную концепцию Пенроуз–Хаймера и признав важность международных кластеров, а также факторов спроса и деловых циклов, мы можем дополнить теорию Пенроуз–Хаймера и получить более полную картину. Эти подходы не складываются в общую теорию ТНК, но предоставляют элементы согласованной системы взглядов и инструменты, которые могут использоваться в конкретных ситуациях для объяснения и/или предсказания конкретных действий отдельных фирм.

#### **IV. ВОПРОС ОБ ЭМПИРИЧЕСКИХ ДАННЫХ И ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ЗАМЕЧАНИЯ**

Концептуальная новизна вышеизложенного материала заключается в синтезе теории Пенроуз, концепции транзакционных издержек, олигополистического взаимодействия и монопольной власти, выявлении связи между кластерами и ПИИ, а также в попытке провести более точное разделение между внутренней и международной диверсификацией с помощью анализа факторов совокупного спроса и делового цикла.

На определенном уровне весьма легко представить эмпирические данные, под-

тверждающие вышеизложенные теории. В [Caves, 1996] цитируется объемная литература, подтверждающая выводы теории транзакционных издержек и ресурсной концепции. В работах Даннинга приводится немало эмпирических данных в пользу концепции преимуществ, транзакционных издержек и факторов местоположения. В [Kogut, Zander, 1993] содержатся эмпирические данные, подтверждающие идеи Пенроуз. В [Cantwell, 2000] представлены данные, свидетельствующие в пользу доводов о накоплении технологий, связанных с теорией Пенроуз. Пожалуй, можно говорить, что в целом вышеупомянутые эмпирические данные подтверждают отдельные компоненты предлагаемого нами синтеза.

Если мы принимаем вышеупомянутый аргумент, то возникает вопрос о роли кластеров в привлечении ПИИ и значимости факторов, связанных со спросом и деловым циклом. Что касается кластеров, то имеется множество отдельных эмпирических свидетельств, подтверждающих саму идею. Кроме того, существует, например, эмпирическое исследование [Cantwell, Piscitello, 2000], в котором представляются свидетельства существования внешних эффектов, связанных с кластерами, а также привлечения ими иностранных ТНК для размещения последними процессов технологического развития. Эта важная проблема требует, однако, дополнительного исследования.

В отношении спроса в работе [Pitelis, 1996] приводятся эконометрические данные по Великобритании, в соответствии с которыми внешние инвестиции подвержены существенному и регулярному влиянию со стороны внутреннего совокупного спроса. Данные опросов, представленные в [Pammarino, Pitelis, 2000], по ПИИ из Греции в Болгарию и Румынию показывали, что в 53 из 85 случаев прямых инвестиций основным мотивом инвестирования за границей был назван «ожидаемый

экономический рост». Следующим шло «географическое расположение», указанное 31 фирмой. Далее в порядке убывания значимости следовали: «инвестиционные стимулы», «затраты на оплату труда», «доля внутреннего рынка», «доля регионального рынка», «близость ЕС», «источники сырья» и «культурная близость». Затем следовали «транспортные затраты», «политический и экономический климат», «шансы страны на вступление в ЕС», «исторические связи», «стоимость энергии» и «квалификация рабочей силы». Полученные данные явно свидетельствуют в пользу концепции важности факторов спроса и факторов местоположения, что в значительной степени подтверждает наши концептуальные рассуждения.

Хотя вышеуказанные исследования в некоторой степени и подтверждают наши доводы, по этому поводу уместен лишь сдержанный оптимизм. Эмпирические данные в пользу определенных частей концепции вовсе не обязательно подтверждают связи между ними или концепцию в целом. Свидетельства о роли кластеров и факторов со стороны спроса в настоящее время быстро накапливаются, но необходима их дальнейшая проработка. Наконец, отсутствуют исследования, призванные проверить и сопоставить все существующие теории в рамках одной концептуально-эконометрической схемы. Необходимо двигаться в этом направлении дальше, и до появления таких исследований любые теоретические положения могут лишь

частично подтверждаться существующими эмпирическими данными.

В заключение следует отметить, что выдвинутые Пенроуз концепции эндогенного роста и «производственных возможностей» могут быть объединены с теорией трансакционных издержек и местоположения, включая концепцию роли географических факторов. Это создаст интегрированную теоретическую структуру для анализа роста ТНК. Концепции, связанные с понятиями совокупного спроса и делового цикла, позволяют провести более точное разделение между внутренней и международной диверсификацией. Имеющиеся и вновь получаемые эмпирические данные в целом согласуются с предложенной теоретической структурой. Однако необходимы дополнительные концептуальные и, что еще важнее, эмпирические исследования, с тем чтобы прийти к более полному пониманию природы и закономерностей роста ТНК. Наш теоретический подход свидетельствует о целесообразности проявления осторожности в отношении одномерных теорий и соответствующих практических выводов.

## БЛАГОДАРНОСТИ

Я весьма обязан Перран Пенроуз (Perran Penrose) и Роджеру Сагдену (Roger Sugden) за ценные комментарии и обсуждение содержания этой статьи. Если в ней и есть ошибки, то только мои.

## ЛИТЕРАТУРА

Alchian A., Demsetz H. 1972. Production, information costs and economic organization. *American Economic Review* 62 (5): 777–795. (Русск. пер.: Алчян А. А., Демсец Г. 2003. Производство, стоимость информации и экономическая организация.

В кн.: Слуцкий А. Г. (ред.). *Вехи экономической мысли. Теория отраслевых рынков*. Т. 5. СПб.: Экономическая школа; 280–317.)

Best M. 1990. *The New Competition: Institutions for Industrial Restructuring*. Polity

- Press: Oxford. (Русск. пер.: Бест М. 2002. *Новая конкуренция: Институты промышленного развития*. М.: Теис.)
- Bowles J. 1985. The production process in a competitive economy. *American Economic Review* 75 (1): 16–36.
- Buckley P. 1990. Problems and developments in the core theory of international business. *Journal of International Business Studies* 21 (4): 657–665.
- Buckley P. J., Casson M. C. 1976. *The Future of Multinational Enterprise*. Macmillan: London.
- Buckley P. J., Casson M. C. 1998a. Analyzing foreign market entry strategies: Extending the internalization approach. *Journal of International Business Studies* 29 (3): 539–562.
- Buckley P. J., Casson M. C. 1998b. Models of the multinational enterprise. *Journal of International Business Studies* 29 (1): 21–44.
- Cantwell J. 1991. Theories of international production. In: Pitelis C. N., Sugden R. (eds.). *The Nature of the Transnational Firm*. Routledge: London.
- Cantwell J. 2000. Theories of international production. In: Pitelis C. N., Sugden R. (eds.). *The Nature of the Transnational Firm*. 2nd ed. Routledge: London.
- Cantwell J., Piscitello L. 2000. Accumulating technological competence — its changing impact on corporate diversification and internationalisation. *Industrial and Corporate Change* 9 (1): 21–51.
- Caves R. E. 1982. *Multinational Enterprise and Economic Analysis*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Caves R. E. 1996. *Multinational Enterprise and Economic Analysis*. 2nd ed. Cambridge: Cambridge University Press.
- Chandler A. D. 1962. *Strategy and Structure*. MIT Press: Cambridge, MA.
- Coase R. H. 1937. The nature of the firm. *Economica* 4: 386–405. (Русск. пер.: Коуз Р. Г. 2001. Природа фирмы. В кн.: Гребенников В. Г. (ред.). *Природа фирмы*. М.: Дело; 33–52.)
- Cowling K., Sugden R. 1987. *Transnational Monopoly Capitalism*. Hemel Hempstead: Wheatsheaf.
- Demsetz H. 1995. *The Economics of the Business Firm: Seven Critical Commentaries*. Cambridge University Press: Cambridge.
- Dunning J. H. 1958. *American Investment in British Manufacturing Industry*. Allen and Unwin: London.
- Dunning J. H. 1981. *International Production and Multinational Enterprise*. Allen and Unwin: London.
- Dunning J. H. 1982. Explaining the international direct investment position of countries: Towards a dynamic or developmental approach. In: Black J., Dunning J. H. (eds.). *International Capital Movements*. Macmillan: London.
- Dunning J. H. 1988. The eclectic paradigm of international production. *Journal of International Business Studies* 19 (1): 1–31.
- Dunning J. H. 1989. *Explaining International Production*. Unwin Hyman: London.
- Dunning J. H. 1991. The Eclectic paradigm in international production: A personal perspective. In: Pitelis C. N., Sugden R. (eds.). *The Nature of the Transnational Firm*. Routledge: London; 116–136.
- Dunning J. H. 1992. The competitive advantage of countries and the activities of transnational corporations. *Transnational Corporations* 1 (2): 135–168.
- Dunning J. H. 1998. Location and the multinational enterprise: A neglected factor? *Journal of International Business Studies* 29 (1): 45–66.
- Dunning J. H. 2000. The eclectic paradigm of international production: A personal perspective. In: Pitelis C. N., Sugden R. (eds.). *The Nature of the Transnational Firm*. 2nd ed. Routledge: London.
- Dunning J. H., Pitelis C. N. 2008. Stephen Hymer's contribution to international business scholarship: An assessment and extension. *Journal of International Business Studies*, forthcoming.
- Dunning J. H., Rugman A. 1985. The influence of Hymer's dissertation on the theory of foreign direct investment. *American Economic Review* 75 (2): 228–239.
- Fieldhouse D. 1986. The multinational: A critique of a concept. In: Teichova A., Levy-Leboyer M., Nussbaum H. (eds.). *Multinational*

- Enterprise in Historical Perspective*. Cambridge University Press: Cambridge, UK.
- Foss N. J. (ed). 1997. *Resources, Firms and Strategies*. Oxford University Press: Oxford.
- Gray H. P. 1985. Macroeconomic theories of foreign direct investment: An assessment. In: Rugman A. (ed.). *New Theories of Multinational Enterprise*. Croom Helm: London.
- Grossman S., Hart O. 1986. The costs and benefits of ownership: A theory of lateral and vertical integration. *Journal of Political Economy* 94 (4): 691–719.
- Hennart J.-F. 2000. Transaction costs theory and the multinational enterprise. In: Pitelis C. N., Sugden R. (eds.). *The Nature of the Transnational Firm*. 2nd ed. Routledge: London.
- Holmström B., Roberts J. 1998. The boundaries of the firm revisited. *Journal of Economic Perspectives* 12 (4): 73–94.
- Hymer S. H. 1968. The large multinational 'corporation': An analysis of some motives for international integration of business. *Revue Economique* 6 (translated from the French by Nathalie Vacherot with an introduction by Mark Casson).
- Hymer S. H. 1970. The efficiency (contradictions) of multinational corporations. *American Economic Review Papers and Proceedings* 60 (2): 441–448.
- Hymer S. H. 1972. The multinational corporation and the law of uneven development. In: Bhagwati J. N. (ed.). *Economics and World Order*. Macmillan: London.
- Hymer S. H. 1976. *The International Operations of National Firms: A Study of Foreign Direct Investment*. MIT Press: Cambridge, MA.
- Hymer S. H. 1979. The multinational corporation and the international division of labor. In: Cohen R. B. et al. (eds.). *The Multinational Corporation: A Radical Approach. Papers by Stephen Herbert Hymer*. Cambridge University Press: Cambridge.
- Iammarino S., Pitelis C. 2000. Foreign direct investment and 'less favoured regions': Greek FDI in Bulgaria and Romania. *Global Business Review* 1 (2): 155–170.
- Jenkins R. 1987. *Transnational Corporations and Uneven Development*. Methuen: London.
- Jensen M. C., Meckling W. 1976. Theory of the firm: Managerial behaviour, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics* 3 (4): 304–360. (Русск. пер.: Дженсен М. К., Меклинг У. Х. 2004. Теория фирмы: поведение менеджеров, агентские издержки и структура собственности. *Вестник С.-Петербургского ун-та. Сер. Менеджмент* (4): 118–191.)
- Kay N. M. 1984. *The Emergent Firm: Knowledge, Ignorance and Surprise in Economic Organization*. Macmillan: London.
- Kay N. M. 1991. Multinational enterprise as strategic choice: Some transaction cost perspectives. In: Pitelis C. N., Sugden R. (eds.). *The Nature of the Transnational Firm*. Routledge: London.
- Kay N. M. 2000. The Resource-based approach to multinational enterprise. In: Pitelis C. N., Sugden R. (eds.). *The Nature of the Transnational Firm*. 2nd ed. Routledge: London.
- Kindleberger C. P. 1969. *International Business Abroad*. Yale University Press: New Haven, CT.
- Kogut B., Zander U. 1993. Knowledge of the firm and the evolutionary theory of the multinational corporation. *Journal of International Business Studies* 24 (4): 625–645.
- Kor Y. Y., Mahoney J. T. 2000. Penrose's resource-based approach: The process and product of research creativity. *Journal of Management Studies* 37 (1): 99–139.
- Krugman P. R. 1991. *Geography and Trade*. MIT Press: Cambridge, MA.
- Marglin S. 1974. What do bosses do? The origins and functions of hierarchy in capitalist production. *Review of Radical Political Economics* 6 (2): 60–112.
- Markusen J. R. 1995. The boundaries of multinational enterprise and the theory of international trade. *Journal of Economic Perspectives* 9 (2): 169–189.
- Martin R., Sunley P. 2003. Deconstructing clusters: Chaotic concept or policy panacea? *Journal of Economic Geography* 13 (1): 5–25.

- Marx K. 1959. *Capital*. Vol. I. Lawrence and Wishart: London. (Русск. пер.: Маркс К. 1988. *Капитал*. Т. 1. М.: Политиздат.)
- Newfarmer R. 1985. (ed.). *Profits, Progress and Poverty: Case Studies of International Industries in Latin America*. Notre Dame University Press, Notre Dame, Ind.
- Ostry S. 1998. Technology, productivity and the multinational enterprise. *Journal of International Business Studies* 29 (1): 85–99.
- Penrose E. T. 1955. Research on the business firms: Limits to growth and size of firms. *American Economic Review* 45 (2): 531–543.
- Penrose E. T. 1956. Foreign investment and the growth of the firm. *Economic Journal* 66 (262): 220–235.
- Penrose E. T. 1959/1995. *The Theory of the Growth of the Firm*. 3rd ed. Oxford University Press, Oxford.
- Penrose E. T. 1960. The growth of the firm — A case study: The Hercules Powder Company. *Business History Review* XXXIV (1): 1–23.
- Penrose E. T. 1962. Some problems of policy towards direct private foreign investment in developing countries. *Middle East Economic Papers*. American Research Bureau, American University of Beirut: Lebanon; 121–139.
- Penrose E. T. 1964. Monopoly and competition in the international petroleum industry. *The Yearbook of World Affairs*. Vol. 18. Stevens: London.
- Penrose E. T. 1968. Problems associated with the growth of international firms. *Tijdschrift voor Vennootschappen, Vereenigingen en Stichtingen* 9.
- Penrose E. T. 1973. *The Changing Role of Multinational Corporations in Developing Countries*. Paper submitted to the United Nations Group of Eminent Persons to Study the Impact of Multinational Corporations on Development and on International Relations: Geneva.
- Penrose E. T. 1985. The theory of the growth of the firm twenty five years after. *Acta Universitatis Upsaliensis: Studia Oeconomicae Negotiorum* (Upsala Lectures in Business). Vol. 20.
- Penrose E. T. 1987. Multinational corporations. In: *The New Palgrave: A Dictionary of Economics*; 562–564.
- Penrose E. T. 1990. ‘Dumping’, ‘unfair’ competition and multinational corporations. *Japan and the World Economy* 2 (2): 180–187.
- Penrose E. T. 1995. *Foreword to the Third Edition of ‘The Theory of the Growth of the Firm*. Oxford University Press: Oxford; i–xxi.
- Penrose E. T. 1996. Growth of the firm and networking. *International Encyclopaedia of Business and Management*. Routledge: London; 1716–1724.
- Penrose P., Pitelis C. 1999. Edith Penrose: Life, contribution and influence. *Contributions to Political Economy* 18 (1): 3–22.
- Peoples J., Sugden R. 2000. Divide and rule by transnational corporations. In: Pitelis C. N., Sugden R. (eds.). *The Nature of the Transnational Firm*. 2nd ed. Routledge: London.
- Pitelis C. N. 1991. *Market and Non-Market Hierarchies: Theories of Institutional Failure*. Basil Blackwell: Oxford.
- Pitelis C. N. 1996. Effective demand, outward investment and in the (theory of the) transnational corporation: An empirical investigation. *Scottish Journal of Political Economy* 43 (2): 192–206.
- Pitelis C. N. (ed.). 2002. *The Growth of the Firm: The Legacy of Edith Penrose*. Oxford University Press.
- Pitelis C. N. 2004. Edith Penrose and the resource-based view of (international) business strategy. *International Business Review* 13 (4): 523–532.
- Pitelis C. N. 2007. A behavioral resource-based view of the firm — The synergy of Cyert and March (1963) and Penrose (1959). *Organization Science* 18 (3): 478–490.
- Pitelis C. N., Wahl M. 1998. Edith Penrose: A pioneer of stakeholder theory. *Long Range Planning* 31 (2): 252–261.
- Pitelis C. N., Sugden R. 1991. (eds.). *The Nature of the Transnational Firm*. Routledge: London.
- Pitelis C. N., Sugden R. 2000. The (theory of the) transnational firm: The 1990s and beyond. In: Pitelis C. N., Sugden R. (eds.).

- The Nature of the Transnational Firm*. 2nd ed. Routledge: London.
- Pitelis C. N., Verbeke A. 2007. Edith Penrose and the future of the multinational enterprise. *Management International Review* 47 (2): 139–150.
- Porter M. E. 1980. *Competitive Strategy*. Free Press: N. Y. (Русск. пер.: Портер М. 2007. *Конкурентная стратегия*. М.: Альпина Бизнес Букс.)
- Porter M. E. 1990. *The Competitive Advantage of Nations*. Basingstoke: Macmillan. (Русск. пер.: Портер М. 1993. *Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран*. М.: Международные отношения.)
- Porter M. E. 1998. Clusters and the new economics of competition. *Harvard Business Review* 76 (6): 77–90.
- Prahalad C. K., Hamel G. 1990. The core competence of the corporation. *Harvard Business Review* 68 (3): 79–91. (Русск. пер.: Прахалад К. К., Хамел Г. 2003. Ключевая компетенция корпорации. *Вестник С.-Петербургского ун-та. Сер. Менеджмент* (3): 18–46.)
- Richardson G. 1960. *Information and Investment: A Study in the Working of the Competitive Economy*. Clarendon Press: Oxford.
- Richardson G. 1972. The organisation of industry. *Economic Journal* 82 (327): 883–896.
- Richardson G. 1999. Mrs Penrose and neo-classical theory. *Contributions to Political Economy* 18 (1): 23–30.
- Rugman A. M. 1986. New theories of the multinational enterprise: An assessment of internalization theory. *Bulletin of Economic Research* 38 (2): 101–118.
- Sugden R. 1991. The importance of distributional considerations. In: Pitelis C. N., Sugden R. (eds.). *The Nature of the Transnational Firm*. Routledge: London; 168–193.
- Teece D. J. 1977. Technology transfer by multinational firms: The resource costs of transferring technological know-how. *Economic Journal* 87 (346): 242–261.
- Teece D. J. 2007. Explicating dynamic capabilities: The nature and microfoundations of (sustainable) enterprise performance. *Strategic Management Journal* 28 (13): 1319–1350.
- Vernon R. 1966. International investment and international trade in the product cycle. *Quarterly Journal of Economics* 80 (2): 90–207.
- Williamson O. E. 1975. *Markets and Hierarchies*. Free Press: N. Y.
- Williamson O. E. 1981. The modern corporation: Origins, evolution, attributes. *Journal of Economic Literature* 19 (4): 1537–1568.
- Yamin M. 1991. A reassessment of Hymer's contribution to the theory of the transnational corporation. In: Pitelis C. N., Sugden R. (eds.). *The Nature of the Transnational Firm*. Routledge: London.
- You J.-I. 1995. Small firms in economic theory. *Cambridge Journal of Economics* 19 (3): 441–462.

Статья поступила в редакцию  
3 декабря 2007 г.