

# ОБЪЯСНЕНИЕ ХАРАКТЕРИСТИК МЕЖДУНАРОДНЫХ СОВМЕСТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В КАЗАХСТАНЕ: ЭКЛЕКТИЧЕСКИЙ ПОДХОД

### КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ

В этой статье представлен анализ структуры и характеристик международных совместных предприятий (МСП) в Казахстане – большой стране в Центральной Азии с низкой плотностью населения и с доходом ниже среднего уровня, которая была частью Советского Союза до его распада в 1991 г. Как это принято при исследовании МСП, данная научная работа охватывает действующие МСП, где и зарубежный (инвестирующий), и местный партнеры владеют долей в капитале предприятия. Анализ сконцентрирован на факторах, влияющих на структуру МСП, в том числе таких, как доля в собственности предприятия зарубежного и местного партнеров и их соответствующее влияние на руководство и менеджмент. Анализ также сосредоточен на двух важнейших характеристиках: стабильности (отношения между партнерами) и результатах деятельности.

Гипотезы были позаимствованы из экономической литературы, основанной на теориях транзакционных издержек и интернализации, а также из литературы, посвященной изучению рыночной власти партнера и психологической дистанции (различия в культурной и деловой практике) между партнерами. Составление опросного листа и разработка гипотез были основаны на существующих экономических теориях и эмпирических работах о структуре и характеристиках МСП. Опросный лист был адресован как зарубежным, так и местным партнерам, выявленным в Казахстане на протяжении 1995 и 1996 гг. Для идентификации факторов, последствия которых существенно влияют на структуры собственности, руководства и менеджмента, а также воздействуют на устойчивость и результаты деятельности совместного предприятия, был использован биномиальный logit-анализ. Результаты показали, что МСП учреждались главным образом в силу потребности в партнере, вызванной экономическими мотивами, что согласуется с теорией интернализации. Однако на структуру собственности и менеджмента значительно влияли соответствующая рыночная власть (*bargaining power*) партнеров и психологическая дистанция между ними. Психологическая совместимость положительно влияет на степень устойчивости совместного предприятия и результаты его деятельности.

## 1. ВВЕДЕНИЕ И ОБЗОР ЛИТЕРАТУРЫ

### 1.1. Область исследования

Некоторое количество исследований, посвященных международным совместным предприятиям, особенно в развивающихся странах, а с недавнего времени – в странах с переходной экономикой, уже проведено. Исследования включали как теоретические, так и эмпирические разработки. Теоретические разработки в области МСП (Hennat 1988, Beamish и Banks, 1987), в которых сделаны попытки объяснения мотивов создания МСП, проводились преимущественно в свете теории интернализации, которая претендует на выяснение мотивов учреждения именно МСП, а не предприятия другой формы. Эмпирические работы о МСП (Beamish 1988, 1993, Feu 1995) в основном стремились к описанию их характеристик, выявленных при эмпирических обследованиях, а также выяснению соотношения между собственностью, контролем и результатами деятельности (Kogut 1988). Исследования признают, что МСП являются сложными организациями, подлежащими “беспорядочному” изучению (Kogut 1988), и что внутри них действуют противоречивые силы, которые порождают сложные факторы, объясняющие формирование и характеристики МСП.

Существует два других теоретических подхода, важных для изучения международного бизнеса, которые были использованы для углубления понимания МСП. В работе о рыночной власти партнера (Yan и Gray 1994) была сделана попытка выяснения факторов, влияющих на рыночную власть одного из партнеров по отношению к другому. Работы по теории психологической дистанции пытались анализировать эффекты психологической дистанции / близости между партнерами. Чтобы объяснить (а не просто описать) характеристики МСП, необходимо изобразить противоборствующие силы путем объединения теоретических направлений, от которых они ведут свое происхождение (т.е. посредством эклектического подхода).

Современные эмпирические работы о МСП использовали схему, предложенную Kogut (1988), в которую входят следующие зависимые переменные:

- а) выбор в пользу учреждения МСП вместо любой другой формы прямых иностранных инвестиций;
- б) доля в акционерном капитале, вклад каждого партнера; ответственность, возложенная на каждого из партнеров;
- в) управленческий контроль, возложенный на каждого из партнеров;
- г) устойчивость и результаты деятельности совместного предприятия.

В этой статье делается попытка применить такой подход для объяснения характеристик МСП, обнаруженных при проведении эмпирического обследования в Казахстане. Гипотезы, вытекающие из теорий интернализации, рыночной власти партнеров и психологической дистанции, протестированы в

контексте характеристик МСП, выявленных в ходе исследования, которое было предпринято в Казахстане в 1995–1996 гг. Пример Казахстана – это классический случай необходимости эклектического подхода. Экономическая мотивация для иностранных фирм, желающих создать МСП с местным партнером в этой далекой стране, зависит от потенциальной рыночной власти иностранных партнеров и местных правительств, а также от возможно большей психологической дистанции между партнерами.

Казахстан – крупнейшая из бывших Советских Республик\*, одна из пяти Советских Республик в Центральной Азии. В соответствии с классификацией Мирового банка Казахстан является страной с уровнем дохода на душу населения ниже среднего и поэтому относится к развивающимся странам. Это также страна с переходной экономикой, поскольку Казахстан стал суверенной республикой только с 1991 г., когда он получил независимость вследствие распада Советского Союза. Основу современной мощи экономики Казахстана составляют колоссальные запасы нефти, газа и минеральных ресурсов, а также обширные сельскохозяйственные угодья. Значительная часть месторождений нефти, газа и минеральных ресурсов остается неиспользованной. Как новый независимый регион Казахстан обладает большим потенциалом для привлечения прямых иностранных инвестиций и в разработку ресурсной базы, и в освоение новых потребительских рынков в Центральной Азии. Несмотря на отдаленность страны и недостаток опыта контактов с международными рынками, существует значительный интерес к установлению деловых связей со стороны как иностранных, так и местных фирм, и создание международного совместного предприятия стало хорошим способом для осуществления прямых иностранных инвестиций. По оценкам Министерства экономики Казахстана (1995), с момента принятия декларации о независимости в республике было зарегистрировано 2000 совместных предприятий<sup>1</sup>. Схема инвестирования здесь такая же, как у соседей Казахстана, включая Китай, Россию и другие республики бывшего Советского Союза. Поэтому многие сопоставления характеристик МСП позаимствованы из исследований, проводившихся в этих республиках.

## 1.2 Теоретический вклад в понимание МСП

### 1.2.1 Интернализация и взаимодополняющий вклад партнеров

Теория интернализации утверждает, что МСП является оптимальной формой организации, которую выбирают тогда, когда партнерам необходимо приобрести актив для осуществления инвестиций, и они могут приобрести

\* После России – *Прим. перев.*

<sup>1</sup> Было обнаружено, что реально действующих совместных предприятий гораздо меньше, и по нашим оценкам на момент исследования в Казахстане насчитывалось около 200 действующих международных совместных предприятий.

или им лучше приобрести его у другой фирмы. Чтобы получить такие выгоды, партнеры готовы понести управленческие издержки, связанные с образованием МСП (Beamish и Banks 1987).

Аргумент в пользу того, что существование транзакционных издержек и стимулов к их интернализации скорее всего приведет к созданию МСП, выдвигают Beamish и Banks (1987). В соответствии с этим аргументом если МСП учреждено с точно установленными целями, система стимулов и управленческий контроль могут снизить потенциальные издержки оппортунизма<sup>\*</sup>; а небольшое количество условий и незначительные неопределенность и объемы информации удовлетворяют требованиям отсутствия дополнительных управленческих издержек. Иными словами, взаимно согласующиеся цели партнеров, системы стимулов внутри МСП и, следовательно, атмосфера доверия между партнерами уже делают за них часть работы по управлению МСП. Таким образом, МСП могло бы быть наиболее подходящей формой интернализации, поскольку оно позволяет минимизировать суммарные транзакционные и управленческие издержки и максимизировать потенциальный выигрыш от совместного пользования знаниями и их объединения.

### *1.2.2 Рыночная власть партнеров*

При определении характеристик МСП решающую роль играет рыночная власть, поскольку она предполагает, что относительные позиции обоих партнеров в области собственности и контроля внутри акционерного общества являются не столько результатом их попыток оптимизировать структуру интернализации, сколько, в большей степени, следствием их возможностей отстаивать свою позицию в конкуренции друг с другом.

Влияние рыночной власти потенциальных партнеров на структуру управленческого контроля на совместном предприятии описано в работах целого ряда авторов, в том числе у Blodgett (1991), Farge и Wells (1982), Killing (1983) и Lecraw (1984). Yan и Gray (1994) изучили зависимость между рыночной властью и контролем, а также между контролем и результатами деятельности при исследовании обоих партнеров по МСП с участием США и Китая. Для объяснения распределения между партнерами полномочий контроля совместного предприятия эти авторы использовали термин “перспектива переговоров”. Авторы определили теорию рыночной власти как описывающую “возможности участника сделки благоприятно изменить ее содержание (Lax и Sebenius 1986), добиться согласия от другой стороны (Dwyer и Walker 1981) и повлиять на исход переговоров (Shelling 1956)”.

Рыночная власть, основанная на ресурсах, может быть продемонстриро-

\* Оппортунизм – такое поведение экономического агента, когда он “коварством” пытается получить большую рыночную власть, например, скрывает определенную информацию (*Прим. перев.*).

вана на примере вклада партнера и его соответствующей влиятельности в МСП. Обычно в совместных предприятиях, учрежденных в развивающихся или переходных экономиках, рыночной властью, основанной на ресурсах, обладает зарубежный партнер, поскольку такие важные для совместного предприятия факторы производства, как капитал и менеджмент, чаще обеспечиваются именно зарубежными партнерами.

Рыночная власть, основанная на внешних обстоятельствах (ситуативная), может быть измерена через влияние правительства принимающей страны, а также статус и размер иностранной фирмы (так, фирма, нанимающая более 1000 работников, обычно рассматривается как многонациональная).

### *1.2.3 Психологическая дистанция между партнерами*

С недавних пор в международном менеджменте стало уделяться повышенное внимание эффектам психологической дистанции, особенно в контексте МСП в развивающихся странах и странах с переходной экономикой, в том числе в работах Kogut (1988), Lane и Beamish (1990), Barkema и Freek (1997), Ungson и Meschi (1997). В отношении совместных предприятий исследования касаются различий в культуре и деловой практике, взаимных ожиданиях партнеров, а также влияния этих факторов на степень доверия между партнерами, стабильность и долговечность отношений совместного предпринимательства. Все исследования отмечают различия в деловой практике, в зависимости от культурных различий между партнерами.

В литературе определения психологической дистанции сильно варьируются в зависимости от того, насколько та или иная концепция применима на практике [O'Grady и Lane 1996]. Однако согласно Hornell, Vahlne и Wiederseim-Paul, 1973 (немецкие авторы; английский вариант Johansson и Vahlne, 1977), существует тенденция к взаимосвязи психологической дистанции со степенью неосведомленности фирмы о характеристиках зарубежного рынка (Kogut и Singh 1988). По Hornell, Vahlne и Wiederseim-Paul (1973), на психологическую дистанцию между странами будут влиять культурные и языковые различия, которые находятся в фокусе психологии и поведении населения.

Тем не менее исследователи разработали индексы для измерения того, насколько страны психологически “близки” или “далеки” друг от друга. Тестирование психологической дистанции лучше всего проводить для страны происхождения зарубежного партнера. В случае Казахстана необходимым критериям психологической близости удовлетворяют Турция и Россия. Турция имеет сильные этнические связи с Казахстаном, особенно с этническими казахами, которые являются тюрками по происхождению и имеют ту же языковую базу. Присутствие России в Казахстане со времен царизма привело к тому, что сейчас русские составляют свыше 40 % населения, и Россия продолжает оставаться его крупнейшим торговым партнером.

## 2. ГИПОТЕЗЫ И ОЖИДАЕМЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ

Здесь мы кратко излагаем ожидаемые эффекты, которые каждая из трех теоретических областей – интернализация, рыночная сила партнеров и психологическая совместимость / дистанция – будет иметь в отношении характеристик МСП. Следует отметить, что можно также ожидать влияния эндогенных переменных (в том числе влияния собственности на менеджмент, менеджмента – на результаты деятельности и т.д.). Такого рода влияние учитывается моделями регрессии, но не является предметом гипотез.

### 2.1 Мотивы к созданию МСП: ожидаемые результаты

Эти гипотезы вытекают из экономической мотивации, обусловленной интернализацией (Beamish и Banks 1987). Поэтому центральным мотивом создания МСП является потребность в партнере. Если имеется связь с теорией интернализации (основываясь на Beamish и Banks 1987), то будет существовать потребность в партнере, продиктованная экономической мотивацией. Этот мотив будет доминировать над другими мотивами создания МСП, такими, как политические, даже если правительство принимающей страны оказывает определенное давление на зарубежную фирму, чтобы она создала МСП с местным партнером.

Таким образом:

**Гипотеза Н 1.** *МСП в Казахстане будут создаваться вследствие потребности в партнере в соответствии с теорией интернализации, а не по политическим мотивам.*

### 2.2. Доля в акционерной собственности МСП: ожидаемые результаты

Многие недавние исследования МСП в развивающихся странах и странах с переходной экономикой выявили частую повторяемость случаев, когда зарубежному партнеру принадлежит меньшая доля пакета акций (Reynolds 1979, Franko 1989, Contractor 1990, Blodgett 1991, Beamish и Wang 1990, Beamish 1993 и 1995, Feu 1995). Большой частью это обусловлено ситуативной рыночной властью, на которую претендует правительство принимающей страны путем цены разрешения на осуществление инвестиций в соответствующей стране. Однако ресурсы, которые партнеры вкладывают в МСП, будут увеличивать рыночную власть зарубежного партнера, если местному партнеру сложно получить эти ресурсы в другом месте.

Таким образом:

**Гипотеза Н2.** *Владение зарубежным партнером контрольным пакетом акций МСП является в первую очередь результатом его рыночной власти, основанной на ресурсах (т.е. ресурсах, вложенных зарубежным партнером в МСП).*

### 2.3. Управленческий контроль в МСП: ожидаемые результаты

Как и в случае с собственностью, в центре внимания при построении гипотез по поводу управленческого контроля совместного предприятия находится преобладание контроля со стороны зарубежного партнера<sup>2</sup>. Полученные ранее сведения о МСП в развивающихся странах и странах с переходной экономикой свидетельствовали, что взаимосвязь между собственностью и управленческим контролем отсутствует (Beamish 1985, 1993, Feu 1995). Очевидно, что это связано главным образом с искажением структуры собственности, обусловленном рыночной властью правительства принимающей страны. Поэтому полученные ранее данные, как правило, показывают, что ситуативная рыночная власть правительства принимающей страны может быть выражена в собственности на акционерный капитал МСП; однако не существует очевидных свидетельств того, что рыночная власть такого рода проявляется и в управленческом контроле со стороны местного партнера.

Кроме взаимосвязи между потребностью в партнере и управленческим контролем, анализу также подлежала взаимосвязь между транзакционными издержками и управленческим контролем. Причиной этого является то, что партнеры согласны создать совместное предприятие в специфических деловых целях и путем осуществления специфического вклада в виде финансового капитала и других ресурсов. Эти ресурсы могут включать торговую марку и специфические активы или атрибуты, на управлении которыми иностранный партнер настаивает, поскольку он не может или не хочет передавать этот специфический опыт местному партнеру. В этом смысле факторы, относящиеся к мотивации инвестирования и потребности в партнере, непосредственно касаются вклада партнера, и поэтому могут быть отнесены к рыночной власти, основанной на ресурсах<sup>3</sup>.

Доказательства влияния ситуативной рыночной власти на управленческий контроль совместного предприятия были очень слабыми, хотя было бы логичным предположение, что ситуативная рыночная власть зарубежного партнера может привести к растущей вероятности того, что он будет вести переговоры об управленческом контроле совместного предприятия.

Это означает, что более крупная фирма может настоять на управленческом контроле над совместным предприятием. Это также тот случай, когда бо-

<sup>2</sup> Респондентам было предложено определить процент времени, которое высшие менеджеры как зарубежного, так и местного партнеров тратят на текущее управление совместным предприятием.

<sup>3</sup> Детальный причинно-следственный анализ инвестиционных мотивов партнерского вклада находится за пределами возможностей данного исследования, хотя определенные изыскания в этой области открывают интересные направления для дальнейших исследований.

лее крупная фирма будет стремиться больше инвестировать в торговую марку и поэтому будет владеть большим количеством специфических активов, которые она готова стойко защищать. Как уже было отмечено, инвестиционные мотивы и потребность в партнере могут быть скорее отнесены к партнерскому вкладу, а значит, к рыночной власти, основанной на ресурсах. Подтверждением этих гипотез будут результаты, полученные Killing (1983) и Lescraw (1983), которые обнаружили существование тесной связи между рыночной властью и управленческим контролем на совместных предприятиях.

Несмотря на то, что имевшиеся данные содержали слабые доказательства влияния психологической дистанции на управленческий контроль, выглядит логичным предположение о существовании этнических связей/психологической близости, которые положительно влияют на степень управленческого контроля со стороны зарубежного партнера только потому, что этнические связи ведут к совместной деловой практике, а значит, к меньшему противостоянию между партнерами.

Таким образом, объясняющие переменные, воздействия которых на сферу влияния зарубежного партнера в управленческом контроле над совместным предприятием можно ожидать, могут быть сведены к следующей гипотезе:

***Гипотеза НЗ.** Распространение МСП, которые полностью или большей частью управляются зарубежным партнером, будет преимущественно следствием его рыночной власти, основанной на ресурсах (что отражено в его вкладе), а также следствием его ситуативной рыночной власти (включая размер фирмы зарубежного партнера).*

#### **2.4. Устойчивость МСП: ожидаемые результаты**

Под нестабильностью совместного предприятия понимается ситуация, когда договор о его создании корректируется после его учреждения. Это согласуется с мнением Harrigan (1985), который определяет нестабильность как ситуацию, когда “изменения условий соглашения были необходимы еще до того, как его цели были достигнуты”. Переменные, включенные в модель, объясняющую устойчивость совместного предприятия, охватывают<sup>4</sup>:

- собственность (Beamish и Banks 1987, Blodget 1992);
- менеджмент и устойчивость (Killing 1983, Beamish и Banks 1987);
- потребность в партнере (Raveed и Renforth 1983, Beamish и Banks 1987, Kay 1991); с подходом транзакционных издержек связано то, что совместное предприятие обеспечивает оперативное решение проблем, которые в противном случае станут образцом несостоятельности рынка;

<sup>4</sup> Данное исследование не проводит различий между государственными и частными местными партнерами, как это делал, например, Stuckey (1983). Это объясняется тем, что все местные партнеры вели происхождение из только что приватизированных или вновь созданных отраслей.



- партнерский вклад (Harrigan 1985);
- психологическая совместимость (Parkhe 1991).

Наиболее точным аргументом в поддержку ситуативной рыночной власти являются данные Beamish (1993), который наблюдал низкую степень нестабильности совместных предприятий в Китае. Это происходило в ситуациях, когда местным партнером в большинстве случаев являлось правительство, либо, по крайней мере, существовали сильные связи между правительством и местным партнером, что могло послужить стабильности в целом. Такие же результаты получил Blodget (1992). Возможно также, что материнская компания местного либо зарубежного партнера могла иметь некоторую ситуативную рыночную власть.

Beamish и Banks (1987) выяснили, что чем больше партнеры нуждаются друг в друге, тем более удовлетворительными являются результаты деятельности совместного предприятия. Оказалось, что лучшие показатели деятельности были у тех совместных предприятий, на которых наиболее удовлетворительные результаты были получены преимущественно благодаря местному партнеру. И вновь это следует из научной школы транзакционных издержек.

Это также распространяется на партнерский вклад, связанный с рыночной властью, основанной на ресурсах.

Существуют данные, предоставленные Beamish 1995, который обнаружил, что благодаря относительной психологической близости со своими местными партнерами южнокорейские совместные предприятия достигли большей устойчивости совместных предприятий в развивающихся странах, чем это сделали страны с психологической несовместимостью. Наше исследование распространяет этот подход и на Казахстан. Такие же выводы получил Parkhe (1991), который предположил, что психологическая близость способствует большей устойчивости совместных предприятий. Поэтому мы воспользуемся этими данными, которые, как выяснилось, влияют на стабильность.

Однако вне влияния правительства (которое в Китае лишь недавно выступило в такой роли) нам следует ожидать, что устойчивость совместного предприятия зависит преимущественно от взаимоотношений между партнерами. Таким образом:

**Гипотеза H4:** *Сфера распространения устойчивости совместного предприятия (измеряемой количеством случаев, когда контракт между партнерами по совместному предприятию не изменялся с момента создания МСП) преимущественно связана с психологической близостью партнеров.*

## 2.5. Результаты деятельности МСП: ожидаемые результаты

Гипотезы о результатах деятельности совместных предприятий сосредоточены на показателях, превышающих ожидаемые. Это объясняется тем, что

большинство совместных предприятий действовало в соответствии с ожиданиями, которые по понятным причинам соответствовали весьма плохому состоянию экономики на момент наблюдения.

Что касается ожиданий, очень плохо, что около 50 % совместных предприятий отметили, что показатели их деятельности были ниже ожидаемых. Очевидно, что это во многом связано с плохим состоянием экономики во время проведения исследования. Менее 10 % совместных предприятий заявили, что их показатели превысили ожидаемые.

Переменные, включенные в logit-модель, предназначенную для объяснения результатов деятельности, имеют отношение к следующему:

- состояние экономики и мотивы к инвестированию, связанные с типом отрасли и специфической целью инвестирования (например, доступ к потребителям, к полезным ископаемым и т.п.);
- психологическая совместимость (по Beamish 1995, в Корею психологическая совместимость привела к лучшим результатам деятельности совместных предприятий);
- собственность (по Beamish 1995, в Корею);
- характеристики контроля (по Killing 1983, Beamish 1993 и 1995, Fey 1995);
- партнерский вклад и рыночная власть, обеспеченная ресурсами (по Beamish 1985)).

Большинство обследований совместных предприятий в развивающихся странах и странах с переходной экономикой выявили показатели деятельности ниже средних (Beamish 1993 – в Китае, Fey 1995 – в России).

Разработанные гипотезы связаны как с природой инвестиционных мотивов и потребностью в партнере, так и с выбором времени учреждения совместного предприятия, т.е. имеют отношение к интернализации.

С учетом культурной дистанции между партнерами и высокого уровня нестабильности совместных предприятий, скорее всего, совместные предприятия с доминированием одного из партнеров будут работать лучше, чем совместные предприятия, разделенные на доли.

Таким образом, объясняющие переменные, влияние которых на показатели деятельности совместного предприятия ожидалось, суммируются в следующей гипотезе:

**Гипотеза H5:** *Распространенность случаев, когда показатели деятельности МСП на уровне или выше ожидаемых (по мнению управляющего МСП), преимущественно связана с типом отрасли (потому что отдельные отрасли будут находиться под влиянием состояния экономики) и устойчивостью МСП.*

Соотношения между объясняющими (независимыми) и зависимыми переменными, включенными в гипотезы, протестированные на основе данных по Казахстану, приведены ниже.

### 3. СПЕЦИФИКАЦИЯ МОДЕЛИ

Биномиальная logit-модель была оценена для каждой из четырех зависимых переменных:

- собственность МСП (преобладание доли зарубежного партнера);
- менеджмент МСП (большая часть времени на управление отдана зарубежному партнеру);
- устойчивость МСП (контракт не подвергался пересмотру с момента основания МСП);
- показатели деятельности МСП, по мнению управляющего, на уровне или выше ожидаемых.

Для ранжирования оценок, примененных внутри каждого вектора, использованы приближения. Эмпирическая модель, которая может быть выражена в упрощенных обозначениях для каждой регрессии, описывающей структуру и характеристики МСП, имеет следующий вид:

$$P(\text{FOWN\_MAJ}_{ik} = 1) = \Lambda(\beta' \{ \text{IJV\_RTL}_{ik}, \text{RES\_BP}_i, \text{CON\_BP}_{ik}, \text{PSYCHI}_{ik} \}),$$

где зависимые переменные представлены как:

- $(\text{FOWN\_MAJ}_{ik} = 1)$  – вероятность того, что зарубежный партнер получит приоритет во владении акционерным капиталом МСП;
- $(\text{FGOV\_MAJ}_{ij} = 1)$  – вероятность того, что зарубежный партнер получит большинство в совете директоров МСП;
- $(\text{FMGT\_MAJ}_{ij} = 1)$  – вероятность преобладания зарубежного партнера в текущем управлении МСП;
- $(\text{UNSTABLE}_{ij} = 1)$  – вероятность того, что МСП со времени своего основания подвергло корректировке контракт между партнерами;
- $(\text{PERF}_{ik} = 1)$  – вероятность того, что показатели деятельности МСП в Казахстане, по мнению опрошенных менеджеров, на уровне или выше ожидаемых.

Объясняющими переменными являются:

- $\text{IJV\_RTL}_{ik}$  – вектор, состоящий из переменных, связанных с инвестициями партнеров и мотивацией создания МСП (включая факторы, относящиеся к сравнительным преимуществам Казахстана и предполагаемым транзакционным издержкам);
- $\text{RES\_BP}_i$  – вектор, состоящий из переменных, относящихся к рыночной власти, обеспеченной ресурсами;
- $\text{CON\_BP}_{ik}$  – вектор, состоящий из переменных, связанных с ситуативной рыночной властью фирм в Казахстане;
- $\text{PSYCHI}_{ik}$  – вектор, состоящий из переменных, связанных с психологической дистанцией между местным и зарубежным партнерами.

Эндогенными переменными являются:

- $\text{OWN}_i$  характеризует наличие или отсутствие у зарубежного партнера

- большинства во владении акциями;
- $GOV_i$  характеризует наличие или отсутствие у зарубежного партнера большинства в совете директоров;
  - $MGT_i$  характеризует наличие или отсутствие у зарубежного партнера большинства при осуществлении текущего менеджмента;
  - $STAB_i$  характеризует различия между МСП, которые со времени их учреждения не пересматривали контракт между местным и зарубежным партнерами.

Включение переменных в каждое уравнение было продиктовано ожидаемыми результатами, о которых уже говорилось, а итоги суммированы в приведенных ниже таблицах. При диагностическом тестировании моделей использовался индекс пропорциональности правдоподобия (статистика  $U^2$ ), который, по Amemiya (1981 pp 1502–7), дает приблизительно то же, что  $R^2$  для нелинейных моделей.

### 3.1. Метод обследования

Это исследование потребовало проведения в регионе нового обследования поперечного среза общественного мнения о совместных предприятиях. Обследование проводилось в Казахстане на протяжении 1995–1996 годов на основе данных, собранных посредством опросного листа и подтвержденных интервью с некоторыми респондентами. В большинстве случаев интервью бралось у менеджера, который принимал непосредственное участие в создании совместного предприятия. Это позволило исследователю получить более глубокие знания о деятельности многих МСП и обеспечило полезный источник интересных эпизодов, подтверждающих результаты опроса. Это способствовало приведению ответов в соответствие со здравым смыслом, что особенно пригодилось для оценки точности ответов, полученных от местных партнеров.

Поскольку обследование МСП в Казахстане проводилось впервые, прежде всего было необходимо определить базисную генеральную совокупность. По этой причине предполагалось выделить базисную генеральную совокупность на основе того, соответствует ли фирма критерию “международного совместного предприятия” (т.е. такого, держателями акций которого являются, по крайней мере, один местный и один зарубежный партнер). Таким образом, критерием для включения в исследование служил юридический статус совместного предприятия, вне зависимости от управленческих отношений между партнерами. Поскольку достоверная информация о международных совместных предприятиях действовавших в Республике Казахстан, была недоступна, не представлялось возможным стратифицировать выборку, а классификация совместных предприятий в соответствии с типом отрасли и размером МСП стала возможной лишь ex-post на основе обработанных данных.

Обследованием были охвачены как местные, так и зарубежные партнеры,

поэтому можно было сравнить их ответы. Кроме того, включение местных партнеров расширило потенциальный размер базы данных. Вначале не было ясно, сколько действующих совместных предприятий имелось в регионе. Источниками информации для определения целевых групп были:

- данные Министерства экономики о регистрации совместных предприятий<sup>5</sup>;
- списки фирм, входящих в совместные предприятия, зарегистрированные в посольствах в Алма-Ате;
- аудиторы и нотариусы, которые регистрировали совместные предприятия в регионе;
- устные сообщения в общине эмигрантов;
- содействие местных студентов MBA.

В большинстве других обследований, проведенных в развивающихся странах или бывших странах с централизованной плановой экономикой (Beamish 1993, Nigh, Walters and Kuhlman 1990, Fey 1995), использованы аналогичные источники информации, поскольку в развивающихся странах часто имеется ограниченное количество надежных официально опубликованных источников местной информации.

В любом случае было выявлено значительно большее количество местных партнеров, чем зарубежных. Только в восьми МСП ответы были получены и от местных, и от зарубежных партнеров. Полученные ответы оказались соответствующими друг другу (т.е. ответы местного партнера не противоречили ответам зарубежного). Однако в целях полноты представленного ниже обследования из всей совокупности ответов исключены ответы всех этих восьми МСП. Поэтому ни одному МСП, представленному в выборке, нет соответствия.

По первому опросному листу, предложенному респондентам, был проведен пилотный опрос. Встречи и интервью с первыми пятью зарубежными и местными партнерами были проведены тет-а-тет. Это позволило интерпретировать первоначальные ответы на вопросы так, чтобы обеспечить их соответствие и получить на их основе надежные и достоверные данные. Результатом проведенного пилотного опроса стало изменение формулировки некоторых вопросов в первоначальном опросном листе с “открытых” на “закрытые”, что облегчило обработку данных. Формулировки некоторых вопросов были изменены, чтобы избежать двусмысленности.

<sup>5</sup> Официальные источники информации, включая документы о регистрации совместных предприятий, были предоставлены Министерством экономики. При проверке эти данные оказались ненадежными, поскольку многие из зарегистрированных предприятий либо не действовали, либо с ними было невозможно вступить в контакт, поскольку контактная информация была неточной.

## 4. РЕЗУЛЬТАТЫ ОБСЛЕДОВАНИЯ

### 4.1. Мотивация инвестирования и создания МСП

Самой важной причиной для осуществления инвестиций в регионе как для зарубежных (62,5 %), так и для местных партнеров (68,5 %) было желание иметь доступ к потребителям. Здесь не было существенных различий между ответами зарубежных и местных партнеров. Гораздо меньше было фирм, которые хотели инвестировать с целью получения доступа к полезным ископаемым (нефть, газ и минеральные запасы). Однако следует заметить, что МСП, относящиеся к этой категории, имеют тенденцию к крупным размерам по показателю занятых, в то время, как МСП, желающие иметь доступ к потребителям, представлены значительно более широким кругом небольших по количеству занятых предприятий.

Таблица 1. Первоначальные причины для осуществления инвестиций в Казахстане

ПЕРВОНАЧАЛЬНЫЕ ПРИЧИНЫ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В КАЗАХСТАНЕ?	ЗАРУБЕЖНЫЙ	МЕСТНЫЙ	P-ЗНАЧЕНИЕ
Доступ к покупателям	62,5%	68,5%	0,490
Доступ к полезным ископаемым	20,0%	36,1%	0,061
Доступ к дешевой рабочей силе	17,5%	22,2%	0,530
Доступ к технологии	2,5%	13,9%	* 0,048
Сервисное обслуживание клиентов, работающих в регионе	47,5%	25,0%	* 0,009

Респондентов, пожелавших инвестировать ради получения доступа к технологии, было гораздо больше среди местных партнеров, а пожелавших обслуживать клиентов в регионе – среди зарубежных партнеров (р-значение 0,009). Сюда включены такие фирмы как инжиниринговые, которые пришли в регион с целью обслуживания нефтяных компаний, а также аудиторские и юридические, часть которых действуют как совместные предприятия для оказания законодательных, аудиторских и налоговых услуг компаниям региона.

Причины, по которым зарубежный и местный партнеры учреждают МСП, а не находящуюся в стопроцентной собственности дочернюю компанию, представлены в таблице 2. Партнеры создавали МСП по экономическим причинам, что согласуется с мотивом интернализации, выдвинутым Beamish and Banks (1987).

Зарубежные партнеры создавали совместные предприятия, чтобы получить доступ к каналам распределения и наладить деловые контакты (60 %). Местные партнеры останавливали свой выбор на создании МСП для доступа к новым технологиям (48.1 %) и новым продуктам (44.4 %), хотя значительное число местных партнеров (37 %) наряду с этим стремилось получить доступ к

каналам распределения и деловым контактам.

Таблица 2. Причины выбора МСП местным партнером

ПРИЧИНЫ ВЫБОРА В ПОЛЬЗУ СОВМЕСТНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	ЗАРУБЕЖНЫЙ	МЕСТНЫЙ	P-ЗНАЧЕНИЕ
Единственно возможный путь (государственные / законодательные ограничения)	42,5%	14,8%	* 0,000
Потребность в партнере по политическим причинам	22,5%	4,6%	* 0,001
Мы хотели получить доступ к каналам распределения и/или деловым контактам	60,0%	37,0%	* 0,012
Доступ к новым продуктам	12,5%	44,4%	* 0,000
Доступ к новой технологии	15,0%	48,1%	* 0,000
Остановили ли бы вы свой выбор на форме совместного предприятия сейчас, если бы не сделали этого ранее?			
Да, мы по-прежнему выбрали бы совместное предприятие	82,5%	96,3%	* 0,005
Нет, мы не выбрали бы совместное предприятие	17,5%	3,7%	
<b>Итого:</b>	100,0%	100,0%	

По понятным причинам было обнаружено значительное давление на зарубежных партнеров с целью создания МСП, поскольку правительственные ограничения сделали МСП единственно возможным путем (42,5%). Однако, гораздо большее количество как зарубежных (82,5%), так и местных (96,3%) партнеров заявили, что они создали бы совместное предприятие даже при отсутствии законодательного или политического принуждения<sup>6</sup>.

Мотивация создания МСП сильно связана с потребностью в партнере (доступ к каналам распределения для зарубежных и к новым продуктам и технологиям для местных партнеров). Таким образом, здесь мы находим убедительное подтверждение **Гипотезы Н1**, что служит доказательством справедливости выводов Beamish and Banks (1987).

## 4.2. Структура собственности и управленческого контроля на МСП

Все виды структуры собственности и управленческого контроля представлены в Таблице 3. Процент МСП, где зарубежный партнер владеет большей частью акционерного капитала, выше, чем в большинстве обследований,

<sup>6</sup> Эти проценты взяты от количества МСП, которые заявили о том, что создание совместного предприятия было “единственно возможным выходом”.

проведенных в развивающихся странах (Reynolds 1979, Franko 1989, Contractor 1990, Blodgett 1991, Lee and Beamish 1995, Fey 1995), которые обнаружили, что зарубежный партнер, как правило, владеет меньшей долей акционерного капитала. Однако в соответствии с теми же обследованиями – относительно низка степень распространения случаев равенства долей зарубежного и местного партнеров. Это тем более верно, когда Казахстан сравнивается с МСП в Китае (Beamish and Wang 1989, Beamish 1993), где имеются многочисленные факты активного правительственного вмешательства в переговоры о МСП, а также влияния правительства на структуру собственности в пользу местного партнера. В Казахстане это, скорее всего, связано с недостаточным вмешательством местного правительства в процесс переговоров, с отсутствием правительственной политики вмешательства либо с недостаточно сильным влиянием ситуативной рыночной власти на исход переговоров о МСП.

**Таблица 3. Итоговые результаты по собственности и управленческому контролю**

	<b>Собственность</b>	<b>Менеджмент</b>
<b>Доминирование зарубежного партнера</b>	50,5%	17,9%
<b>Равные доли</b>	16,8%	21,1%
<b>Доминирование местного партнера</b>	32,6%	47,5%
<b>100% – зарубежный партнер</b>	-	6,3%
<b>100% – местный партнер</b>	-	10,5%

Выводы данного исследования согласуются с выводами Estrin and Hughes и Todd (1996), которые, однако, всего в двух своих case studies совместных предприятий в Центральной и Восточной Европе обнаружили, что зарубежный партнер увеличил свою долю в собственности совместного предприятия. Они выяснили, что даже если зарубежный партнер начал с меньшей доли акционерного капитала, она постепенно возрастала. Различия в формах управленческого контроля, обнаруженные в обследовании, согласуются с другими обследованиями (Beamish 1985 and 1993, Fey 1995), которые показали отсутствие корреляции между собственностью и менеджментом на совместном предприятии.

Коэффициенты корреляции для переменных, представляющих формы собственности и менеджмента на МСП, не выявляют значимой корреляции в случае доминирования зарубежного партнера в собственности и менеджменте МСП, составляя всего 0,13 (Т-статистика 1,6). Имеется значительная корреляция между доминированием местного партнера в собственности и управленческим контролем (коэффициент равен 0,37, Т-статистика равна 4,83 при уровне значимости в 0,01%). Коэффициент корреляции для совместных предприятий с равными долями собственности и менеджмента равен 0,11 (Т-статистика 1,6).



стика 1,35). Выводы этого обследования, согласно которым нет значимой корреляции между собственностью и менеджментом, согласуются с другими исследованиями (Beamish 1985 and 1993, Feu 1995). С другими обследованиями также согласуется низкая степень распространения автономно управляемых совместных предприятий.

### 4.3 Устойчивость МСП

Степень устойчивости совместных предприятий, со времени основания которых не были внесены изменения в контракт, составляет менее 58,8 % (95-процентный доверительный интервал равен от 50,2 до 66,0 %). Это совсем незначительно превышает данные других обследований МСП в развивающихся странах и странах с переходной экономикой (Reynolds 1979, Beamish 1984, Feu 1995). Тем не менее данная степень устойчивости ниже, чем у китайских совместных предприятий (Beamish 1993), где было обнаружено, что присутствие государственных партнеров повышает степень устойчивости совместного предприятия. В данном обследовании не представляется возможным провести четкое разграничение между частными и государственными партнерами, однако ясно, что большинство или все партнеры могут быть отнесены к частному сектору.

### 4.4. Результаты деятельности МСП

Только 6,1 % всех менеджеров полагали, что результаты деятельности их МСП превысили ожидаемые, 33,1 % заявили, что они были на уровне ожидаемых (95-процентный доверительный интервал равен от 25,5 до 40,7%); 52 % опрошенных заявили, что результаты деятельности их МСП были ниже ожидаемых (95% CI = 44,0 % – 60 %). Остальные 8,8 % не смогли дать оценку. Такой низкий уровень удовлетворенности менеджеров показателями деятельности совместного предприятия согласуется с другими исследованиями (Beamish 1984, Beamish 1995 – Корея, Beamish 1993 – в Китае и Feu 1995 – в России), которые также выявили результаты деятельности от низких до средних.

## 5. РЕЗУЛЬТАТЫ АНАЛИЗА РЕГРЕССИИ

### 5.1. Собственность МСП: регрессия

Эмпирическая модель может быть выражена в упрощенных обозначениях к каждой регрессии, описывающей структуру и характеристики МСП следующим образом:  $P(FOWN\_MAJ_{ik} = 1) = \Lambda(\beta' \{RES\_BP_i, CON\_BP_{ik}, PSYCHI_{ik}\})$ , результат чего представлен в Таблице 4.

Таблица 4. Доля зарубежного партнера в акционерной собственности – модель регрессии второй ступени

ОБЛАСТЬ ТЕОРИИ	ОБЪЯСНЯЮЩИЕ ПЕРЕМЕННЫЕ, УСТАНОВЛИВАЮЩИЕ СВЯЗЬ С ТЕОРИЕЙ	КОЭФФИЦИЕНТ
<b><u>ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОТИВАЦИЯ</u></b>		
<b>Мотив инвестирования:</b>	<b>Причина инвестиций в Казахстане:</b>	
	Нет значимых переменных	
<b>Мотив интернализации (МСП):</b>	<b>Потребность в партнере:</b>	
	Нет значимых переменных	
<b><u>РЫНОЧНАЯ ВЛАСТЬ ПАРТНЕРА</u></b>		
<b>Рыночная власть, обеспеченная ресурсами</b>	<b>Вклад зарубежного партнера:</b>	
	FPC_FINCAP (Финансовый капитал)	1,27 ** (2,27)
	FPC_MGT (Менеджмент)	1,41 ****(2,99)
<b>Ситуативная рыночная власть</b>	<b>Размер зарубежной материнской компании / размер МСП</b>	
	Нет значимых переменных	
<b><u>ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ДИСТАНЦИЯ МЕЖДУ ПАРТНЕРАМИ:</u></b>		
	<b>Страна происхождения зарубежного партнера:</b>	
	Нет значимых переменных	
<b><u>ИТОГОВАЯ СТАТИСТИКА И ДИАГНОСТИКА</u></b>		
	Константа	-1,55****(-3,1)
	Размер выборки	148
	Число наблюдений	95
	Логарифмическое правдоподобие при отсутствии независимых переменных	-65,84
	Логарифмическое правдоподобие (log likelihood)	-55,55
	Пабл, с Der=1	48
	Пабл, с Der=0	47
	$\chi^2$	<b>0,16</b>

Уровни значимости: \*\*\*\* = 0,1%, \*\*\* = 0,1%, \*\* = 5%, \* = 10%

Единственные объясняющие переменные, которые являются значимыми сами по себе и при этом вносят вклад в оценку максимального правдоподобия, – это те, что связаны с рыночной властью партнера, основанной на ресурсах (т.е. партнерским вкладом), а именно с его вкладом финансового капитала и менеджмента в совместное предприятие. Обе названные переменные прямо связаны с преобладающей долей иностранного партнера в акционер-

ном капитале. Точный характер этого вклада не охватывается областью анализа данного исследования и является заслуживающей внимания проблемой будущих исследований. Однако нет доказательств того, что единоличный вклад финансового капитала или менеджмента в совместное предприятие приводит к рыночной власти, основанной на ресурсах, поскольку статус единственного вкладчика в совместное предприятие как финансового капитала, так и менеджмента не был значимым в модели. Значение  $U^2$  составило 0,16, что говорит о низкой объясняющей способности. Тем не менее результат обеспечивает подтверждение гипотезы Н 2, что на собственность преимущественно влияет рыночная власть, основанная на ресурсах.

## 5.2. Менеджмент МСП

Итак, эмпирическая модель может быть выражена в упрощенных обозначениях для каждой регрессии, описывающей структуру и характеристики МСП следующим образом:

$$P(\text{FMGT\_MAJ}_{ik}=1) = \Lambda(\beta' \{IJV\_RTL_{ik}, \text{RES\_BP}_i, \text{CON\_BP}_{ik}, \text{PSYCH}_{ik}, \text{OWN}_i, \text{GOV}_i\})$$

Результаты регрессии второй ступени для случая, когда зарубежный партнер доминирует в управленческом контроле, показаны в Таблице 5. В регрессии второй ступени переменными, оказавшимися одновременно значимыми и вносящими вклад в объясняющую способность модели, были:

- большинство в совете директоров представлено зарубежным партнером (управление);
- размер зарубежной материнской компании (ситуативная рыночная власть);
- влияние правительства принимающей страны (ситуативная рыночная власть), поскольку МСП, которые констатировали, что они были их “единственным выходом”, гораздо чаще управлялись зарубежным партнером<sup>7</sup>;
- партнерский вклад, когда зарубежный партнер единолично предоставляет финансовый капитал и технологию производства.

<sup>7</sup> Это позволяет вспомнить ряд случаев, когда правительство принимающей страны хотело бы настоять на разделе собственности между зарубежным и местным партнерами, но зарубежный партнер не был согласен пожертвовать управленческим контролем (т.е. ситуативная рыночная власть правительства принимающей страны может быть направлена в большей степени на регулирование собственности МСП, чем на управленческий контроль).

Таблица 5. Управленческий контроль МСП – модель регрессии второй ступени

ОБЛАСТЬ ТЕОРИИ	ОБЪЯСНЯЮЩИЕ ПЕРЕМЕННЫЕ, УСТАНАВЛИВАЮЩИЕ СВЯЗЬ С ТЕОРИЕЙ	КОЭФФИЦИЕНТ
<u>ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОТИВАЦИЯ</u>		
Мотив инвестирования:	Причина инвестирования в Казахстане:	
	IR_CONSMR (доступ к потребителям)	2,83 ****(2,93)
	IR_RAWMAT	-1,61 * (-1,82)
Мотив интернализации (МСП) :	Потребность в партнере:	
	Нет значимых переменных	
<u>РЫНОЧНАЯ ВЛАСТЬ ПАРТНЕРА</u>		
Рыночная власть, основанная на ресурсах:	Вклад зарубежного партнера:	
	FPC_FONLY (зарубежный партнер единолично обеспечивает финансовый капитал)	2,56 **** (3,31)
	FPC_TECH (технология)	2,02 *** (2,35)
Ситуативная рыночная власть:	Влияние правительства принимающей страны:	
	IJV_ONLYOP	1,42 **(2,04)
	Размер зарубежной материнской компании:	
	FP_VLARG	2,29 ** (1,98)
	Размер совместного предприятия:	
	IJV_SMALL (<10 employees)	1,96 *** (2,39)
	Дата учреждения МСП:	
	Нет значимых переменных	
<u>ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ДИСТАНЦИЯ МЕЖДУ ПАРТНЕРАМИ</u>	Страна происхождения зарубежного партнера:	
	Нет значимых переменных	
<u>Эндогенные переменные</u>	Собственность на МСП:	
	Нет значимых переменных	
	Управление на МСП:	
	GOV_FMAJ (большинство в совете директоров принадлежит зарубежному партнеру)	3,03 **** (3,53)

<b><u>ИТОГОВАЯ СТАТИСТИКА И ДИАГНОСТИКА</u></b>	Константа	-8,58***(-4,74)
	Размер выборки	148
	Число наблюдений	148
	Логарифмическое правдоподобие при отсутствии независимых переменных	-65,60
	Логарифмическое правдоподобие	-31,38
	$U^2$	<b>0,52</b>

Уровни значимости: \*\*\*\* = 0,1%, \*\*\* = 0,1%, \*\* = 5%, \* = 10%

В целом при  $U^2 = 0,52$  объясняющая способность модели немного выше. Важно отметить, что для объяснения управленческого контроля собственности не была выявлена в качестве значимой переменной. Поэтому имеется подтверждение **Гипотезы 3**, что основанная на ресурсах и ситуативная рыночная власть зарубежного партнера положительно влияют на его способность осуществлять управленческий контроль.

### 5.3. Устойчивость МСП

Эмпирическая модель может быть выражена в упрощенных обозначениях для каждой регрессии, описывающей структуру и характеристики МСП следующим образом:

$$P(\text{UNSTABLE}_{ij} = 1) = \Lambda(\beta' \{IJV\_RTL_{ik}, \text{PSYCHI}_{ij}, \text{OWN}_i \text{ MGT}_i \}).$$

Результаты регрессии второй ступени, характеризующей устойчивость МСП, представлены в Таблице 6.

Таблица 6. Нестабильность МСП – модель регрессии второй ступени

ОБЛАСТЬ ТЕОРИИ	ОБЪЯСНЯЮЩИЕ ПЕРЕМЕННЫЕ, УСТАНОВЛИВАЮЩИЕ СВЯЗЬ С ТЕОРИЕЙ	КОЭФФИЦИЕНТ
<b><u>ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОТИВАЦИЯ</u></b>		
Мотив инвестирования:	Причина инвестирования в Казахстане:	
	1 лет значимых переменных	
	Потребность в партнере:	
	МСП_NEWPRD (новые продукты)	-0,77 * (-1,89)
Мотив интернализации (МСП) :	Потребность в партнере:	
	1 лет значимых переменных	

<b><u>РЫНОЧНАЯ ВЛАСТЬ ПАРТНЕРА</u></b>		
<b>Рыночная власть на основе ресурсов:</b>	<b>Вклад зарубежного партнера:</b>	
	Нет значимых переменных	
<b>Ситуативная рыночная власть:</b>	<b>Влияние правительства принимающей страны:</b>	
	Нет значимых переменных	
	<b>Размер зарубежной материнской компании:</b>	
	FP_MEDM (11-99 занятых)	1,45 *** (2,35)
	<b>Тип отрасли</b>	
	IND_TRADE (торговля в промышленности)	
	<b>Размер совместного предприятия:</b>	
	IJV_LARGE (100-1,000 занятых)	1,65 ** (2,07)
	<b>Дата учреждения МСП:</b>	
	Нет значимых переменных	
<b><u>ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ДИСТАНЦИЯ МЕЖДУ ПАРТНЕРАМИ</u></b>	<b>Страна происхождения зарубежного партнера:</b>	
	PSY_CLOSE (зарубежный партнер: Турция/Россия)	-1,69 ****(-2,59)
<b><u>ЭНДОГЕННЫЕ ПЕРЕМЕННЫЕ</u></b>	<b>Собственность на МСП:</b>	
	Нет значимых переменных	
	<b>Управление МСП:</b>	
	Нет значимых переменных	
	<b>Менеджмент МСП</b>	
	MGT_EQUAL (МСП, на котором менеджмент осуществляется обоими партнерами)	-1,44 ****(-2,77)
<b><u>ИТОГОВАЯ СТАТИСТИКА И ДИАГНОСТИКА</u></b>	Константа	0,13 (0,47)
	Логарифмическое правдоподобие при отсутствии независимых переменных	-100,63
	Логарифмическое правдоподобие	-83,51
	$U^2$	<b>0,17</b>

Уровни значимости: \*\*\*\* = 0,1%, \*\*\* = 0,1%, \*\* = 5%, \* = 10%

В регрессии второй ступени переменными, положительно влияющими на

нестабильность, стали следующие:

- ситуации, когда материнская компания зарубежного партнера была среднего размера (10-99 занятых);
- ситуации, когда материнская компания зарубежного партнера была очень велика (>1000 занятых).

Переменными, которые негативно влияли на нестабильность (т.е. сокращали число случаев внесения изменений в контракт), были:

- психологическая совместимость партнеров (когда зарубежный партнер был из Турции или России);
- ситуации, когда совместным предприятием равноправно управляли оба партнера;
- ситуации, когда потребность в партнере (т.е. транзакционные издержки) была вызвана получением доступа к новым продуктам.

Объясняющая способность модели оказалась равной 0,17, т.е. хотя и низкой, но состоящей из значимых переменных. Это справедливо, в первую очередь, по отношению к переменным, характеризующим психологическую дистанцию (зарубежный партнер из Турции или России). Во всей совокупности данных имеется немного (17) подобных случаев по сравнению с количеством МСП, которые считались нестабильными (62), и поэтому их объясняющая способность в целом не может быть высокой, хотя существует значительно меньшая степень распространенности ситуаций, когда соглашение о создании МСП пересматривалось именно в тех случаях, в которых партнер был из России или Турции. Однако подтверждается правильность **Гипотезы 4** о положительной связи психологической совместимости и устойчивости МСП, хотя существуют дополнительные эффекты размера совместного предприятия и материнской компании зарубежного партнера.

## 5.4 Показатели деятельности МСП

Эмпирическая модель может быть выражена в упрощенных обозначениях для каждой регрессии, описывающей структуру и характеристики МСП следующим образом:

$$P(\text{PERF}_{ik}=1) = \Lambda (\beta' \{IJV\_RTL_{jk}, \text{PSYCHI}_{ij}, \text{OWN}_i, \text{MGT}_i, \text{STAB}_i \}).$$

Собственность включена в регрессию, так как ее влияние на показатели деятельности оказалось значимым. Если регрессия не распространялась на собственность, то игнорировались проблемы, вызванные недостаточностью оценки, хотя в целом объясняющая способность значительно снижалась. При исключении собственности почти все переменные увеличивали свою значимость, но объясняющая способность падала (с  $U^2 = 0,48$  до  $U^2 = 0,12$ ). Результаты регрессии второй степени для показателей деятельности МСП на уровне или выше ожидаемых, представлены в Таблицах 7 и 8.

Таблица 7. Показатели деятельности МСП на уровне или выше ожидаемых – модель регрессии второй степени

ОБЛАСТЬ ТЕОРИИ	ОБЪЯСНЯЮЩИЕ ПЕРЕМЕННЫЕ, УСТАНАВЛИВАЮЩИЕ СВЯЗЬ С ТЕОРИЕЙ	КОЭФФИЦИЕНТ
<b><u>ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОТИВАЦИЯ</u></b>		
Мотив инвестирования:	Причина инвестирования в Казахстане:	
	Нет значимых переменных	
Мотив интернализации (МСП):	Потребность в партнере:	
	Нет значимых переменных	
<b><u>РЫНОЧНАЯ ВЛАСТЬ ПАРТНЕРА</u></b>		
Рыночная власть на основе ресурсов:	Вклад зарубежного партнера:	
	Нет значимых переменных	
Ситуативная рыночная власть:	Влияние правительства принимающей страны:	
	Нет значимых переменных	
	Размер зарубежной материнской компании:	
	Нет значимых переменных	
	Тип отрасли	
	IND_SERVCE (торговля и услуги)	1,57 **** (3,07)
	Размер совместного предприятия:	
	Нет значимых переменных	
	Дата учреждения МСП:	
	DTE_95 (1995)	2,08 ** (2,04)
<b><u>ПСИХОЛОГИЧЕСКАЯ ДИСТАНЦИЯ МЕЖДУ ПАРТНЕРАМИ</u></b>		
	Страна происхождения зарубежного партнера:	
	Переменная не является значимой	
<b><u>ЭНДОГЕННЫЕ ПЕРЕМЕННЫЕ</u></b>		
	Собственность на МСП:	
	EQY_FMAJ (преобладание зарубежного партнера в акционерном капитале)	1,01 ** (1,97)
	Управление МСП:	
	Нет значимых переменных	
	Менеджмент МСП:	
	MGT_LDOM (доминирует местный партнер)	1,36 * (1,6)



	Стабильность МСП:	
	IJV_UNSTBL (в контракт были внесены изменения)	-1,26 *** (-2,44)
<b>ИТОГОВАЯ СТАТИСТИКА И ДИАГНОСТИКА</b>		
	Константа	-1,58 ****(-3,07)
	Размер выборки	148
	Число наблюдений	95
	Логарифмическое правдоподобие при отсутствии независимых переменных	-98,65
	Логарифмическое правдоподобие	-51,33
	$U^2$	<b>0,48</b>

Уровни значимости: \*\*\*\* = 0,1%, \*\*\* = 0,1%, \*\* = 5%, \* = 10%

**Таблица 8. Показатели деятельности МСП на уровне или выше ожидаемых (не включая собственности)**

Объясняющие переменные, устанавливающие связь с теорией	Коэффициент
IND_SERVICE	1,05 (2,79)
DTE_95	1,81 (2,89)
MGT_LDOM	1,13 (1,74)
IJV_UNSTBL	-0,98 (-2,54)
Константа	-0,86
Логарифмическое правдоподобие при отсутствии независимых переменных	-98,65
Логарифмическое правдоподобие	-86,91
$U^2$	<b>0,12</b>

В регрессии второй степени переменными, которые, как выяснилось, оказывали положительное и значимое воздействие на степень распространения результатов деятельности, превышающих средние, были:

- тип отрасли (сектор услуг);
- недавно учрежденные совместные предприятия;
- доминирование зарубежного партнера в собственности;
- доминирование местного партнера в менеджменте;
- устойчивость<sup>8</sup>.

Объясняющая способность модели была равна 0,48, что хорошо с учетом

<sup>8</sup> Положительное влияние на стабильность в logit – модели представлено как негативное влияние на нестабильность.

разнородного характера вспомогательных переменных. Это подтвердило верность **Гипотезы 5** о том, что психологическая совместимость, обусловленная типом отрасли, воздействует на показатели деятельности (хотя это косвенно связано с устойчивостью). Очевидно, что сектор услуг имел сравнительно лучшие показатели, чем промышленный сектор, поскольку он представлен в основном фирмами, претендовавшими на обслуживание клиентов в регионе и поэтому не полагавшимися непосредственно на продажи на потребительском рынке, который в период проведения обследования быстро сокращался.

## 6. РЕЗУЛЬТАТЫ И ВЫВОДЫ.

В этой статье показано, что основу для объяснения характеристик МСП, анализируемых в общепринятых рамках, составил вклад трех направлений теории (Kogut 1988). Эта работа пошла дальше других исследований, поскольку теория используется не только для описания данных и взаимосвязей внутри них, но и для попытки объяснения этих взаимосвязей. Тот факт, что были использованы три общепринятых направления теории, демонстрирует наш эклектический подход. Экономическая теория, обосновывающая интернализацию, предлагает ряд объяснений мотивов создания МСП и того, кто из партнеров будет им владеть и управлять. Рыночная власть партнера, как ситуативная, так и основанная на ресурсах, отражает текущую рыночную позицию каждого из партнеров с позиции его предпочтений относительно собственности и менеджмента МСП и тем самым выражает допущение о максимизации прибыли каждым партнером. Теория психологической дистанции выделяет ряд признаков допустимого уровня неопределенности при осуществлении бизнеса в чуждой среде, а также необходимой степени доверия между партнерами для поддержания деловых отношений в ситуации неопределенности.

Logit обеспечил инструмент для оценки соответствующего вклада каждого теоретического направления. Дальнейшее исследование могло бы повторить и улучшить используемую нами технику для приращения плодотворности подобного эклектического исследования для объяснения характеристик совместного предприятия.

Данное исследование значимо как для эмпирического анализа, так и для бизнеса. Изучение МСП в Казахстане показало, что эклектический подход с использованием соответствующей теории может внести вклад в понимание каждой ступени мотивации совместного предприятия, начиная с переговоров между партнерами о структуре собственности и менеджмента и заканчивая значением этой структуры для устойчивости и показателей деятельности МСП. Применяя эклектический подход к различным случаям совместных предприятий, исследователи и менеджеры совместного предприятия могут больше узнать о сложных взаимосвязях между экономическими мотивами,

рыночной властью и эффектами психологической дистанции между партнерами.

Дальнейшее исследование может способствовать преодолению бессистемности в изучении МСП путем совершенствования используемых показателей, особенно в условиях большой специфичности таких факторов как финансовый и управленческий вклад в эти предприятия. Более конкретизированное исследование истинной природы партнерского вклада и его роли в МСП должно подтвердить правильность полученных выводов.