

ФОРМЫ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ АВТОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ И ПОСТАВЩИКОВ АВТОКОМПОНЕНТОВ В УСЛОВИЯХ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ НА ПРИМЕРЕ ВЕДУЩИХ АВТОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ МИРА

Екатерина Столярова

Развитие современного автопрома происходит в условиях международных экономических отношений, которые оказывают влияние не только на торговые потоки произведенных автомобилей, но и на формы взаимодействия автопроизводителей и поставщиков автокомпонентов и их разнообразие.

Целью данной статьи является разработка классификации форм организационно-экономического взаимодействия автопроизводителей и поставщиков автокомпонентов в условиях международных экономических отношений, определение их ключевых преимуществ, недостатков, условий реализации.

Под формой организационно-экономического взаимодействия для целей данного исследования понимается система связей между компаниями, возникающих в процессе организации производства и обмена товарами.

Данная статья основывается на работах А. К. Матыцына [1], М. Аделмана [6], Р. Коуза [9], К. Харриген [10], О. Вильямсона [13], которые рассматривали только три основные формы организационно-экономического взаимодействия компаний, находящихся на различных стадиях цепочки создания стоимости, такие как вертикальная интеграция, квазиинтеграция и контрактные отношения, без учета специфики автомобилестроения и международных экономических отношений. В статье также использованы работы В. Н. Шимова [2], П. Г. Никитенко, Л. А. Платоновой [3], которые обращают внимание на вовлечение Республики Беларусь и ее отдельных отраслей, в том числе автомобилестроения, в международные экономические отношения.

Анализ трех основных форм организационно-экономического взаимодействия компаний на различных стадиях цепочки создания стоимости, обозначенных выше, учет специфики автомобилестроения и возможностей глобализации и интернационализации позволяют предложить классификацию форм рас-

сматриваемого взаимодействия для автопроизводителей и поставщиков автокомпонентов в условиях международных экономических отношений (рис. 1). В дальнейшем будут рассмотрены только формы организационно-экономического взаимодействия автопроизводителей и поставщиков автокомпонентов, учитывающие международную составляющую.

Каждая из указанных на рис. 1 форм имеет свои преимущества, недостатки и условия реализации. Ключевыми параметрами, которые отличают одну форму взаимодействия автопроизводителей и поставщиков автокомпонентов от другой, являются размер затрат на их реализацию, возможности обмена управленческим опытом и компетенциями в области закупок и НИОКР. К затратам относят капитальные вложения, административные расходы, связанные с управлением компаниями в результате выбора той или иной формы организационно-экономического взаимодействия, операционные затраты на производство.

Форма организационно-экономического взаимодействия автопроизводителей и поставщиков автокомпонентов может различаться в зависимости:

- от стратегической важности автокомпонентов;
 - возможности достичь эффекта от масштаба при самостоятельном производстве автокомпонентов;
 - текущего уровня развития автопроизводителей, в том числе с точки зрения инвестиций в НИОКР и наличия необходимых компетенций;
 - стратегии и планов автопроизводителей.
- Ярким примером могут служить двигатели и коробки переключения передач. Как видно из табл. 1, ведущие мировые автопроизводители с большими объемами производства, являющиеся лидерами отрасли по инновациям, сохраняют собственное производство этих автокомпонентов. В то время как такие стра-

Автор:

Столярова Екатерина Вячеславовна — выпускник аспирантуры кафедры международных отношений факультета международных отношений Белорусского государственного университета

Рецензенты:

Юрова Наталья Вячеславовна — кандидат экономических наук, доцент кафедры международных отношений факультета международных отношений Белорусского государственного университета

Калинин Дмитрий Станиславович — кандидат экономических наук, начальник сектора стратегического развития ОАО «Минские телевизионные информационные сети»



Рис. 1. Классификация форм организационно-экономического взаимодействия автопроизводителей и поставщиков автокомпонентов в условиях международных экономических отношений

И с т о ч н и к: разработка автора на основе [1; 4–7; 9–11; 13].

Таблица 1

Формы организационно-экономического взаимодействия автопроизводителей из разных стран с поставщиками двигателей и коробок переключения передач

Компания	Страна происхождения	Форма организационно-экономического взаимодействия с поставщиками по отношению к отдельным автокомпонентам	
		Двигатели	Коробки переключения передач
Volvo	Швеция	ВИ	ВИ
Mercedes-Benz — в составе Daimler	Германия	ВИ	КО
Scania — в составе VW	Швеция — Германия	ВИ	КО
Iveco — в составе Fiat Group	Италия	ВИ	ВИ
Toyota — в составе Hino Motors	Япония	ВИ	КО
General Motors	США	ВИ	ВИ
PACCAR—DAF Trucks, Kenworth, Leyland Trucks, Peterbilt	США	ВИ	КО
MAN — в составе VW	Германия	ВИ	КО
Ford	США	ВИ	КО
Tata group	Индия	ВИ	СП
FAW	Китай	КО	СП
SAIC	Китай	КО	СП
Dongfeng Motor Corporation	Китай	СП	СП
Ashok Leyland	Индия	ВИ	КО
Hinopak Motors	Пакистан	КО	КО
Mahindra&Mahindra	Индия	ВИ	СП
MasterMotors	Пакистан	КО	КО
Shaanxi Automobile Group	Китай	ВИ	ВИ
Камаз	Россия	ВИ	СП

П р и м е ч а н и е: ВИ — вертикальная интеграция, КО — контрактные отношения; СП — совместное предприятие

И с т о ч н и к: разработка автора на основе [7; 8; 11; 12].

ны, как Китай, Индия, создают производство этих компонентов совместно с иностранными партнерами либо закупают их ввиду небольших объемов потребности в этих автокомпонентах.

Одной из основных форм организационно-экономического взаимодействия автопроизводителей и поставщиков автокомпонентов в условиях международных экономических отношений является **собственное производство (вертикальная интеграция) автокомпонентов на основе лицензии иностранного партнера**. В этом случае автопроизводитель самостоятельно осуществляет производство автокомпонентов и определяют стратегию их реализации. Основой развития производства служит лицензия, приобретенная у иностранных партнеров. Она позволяет в короткие сроки повысить качество и улучшить характеристики производимых автокомпонентов, заведомо увеличивая затраты в будущем на их совершенствование. Ключевыми условиями реализации и успеха данной формы организационно-экономического взаимодействия являются возможность приобрете-

ния лицензии у иностранного партнера, наличие персонала, способного обеспечить производство по лицензии и возможность достижения эффекта от масштаба.

Необходимая критическая масса выпуска автомобилей в год для начала развития местного производства автокомпонентов представлена в таблице 2.

Примером собственного производства автокомпонентов на основе лицензии может служить российская компания «АвтоВАЗ», которая начала производство двигателей *K4/J* и коробок передач *JH/JR* по лицензии *Renault-Nissan* с проектной мощностью около 300 тыс. в год [4].

Разновидностью рассмотренной формы организационно-экономического взаимодействия является **приобретение автопроизводителем лицензии, которая является одной из основ развития не отдельного автопроизводителя, а национального автомобильного холдинга**. Примером в данном случае может служить китайский автопром, лидеры которого прошли путь от вертикальной интеграции, в том числе на основе приобретенных лицензий, до квазиинтеграции (рис. 2).

Таблица 2

Необходимая критическая масса выпуска автомобилей в год для начала развития местного производства автокомпонентов

Автокомпоненты	Кол-во автомобилей в год, тыс. шт.
Подголовники	25
Сиденья	40
Системы выхлопов	80
Бамперы	125
Кондиционеры	150
Рулевые системы	150
Механические КПП	200
Ремни безопасности	200
Литые части	200
Уплотнения цилиндров	250
Радиаторы	400
Сложные изделия из пластмасс	500
Сцепления	500
Шасси	500
Поршни	1000

Источник: [12].

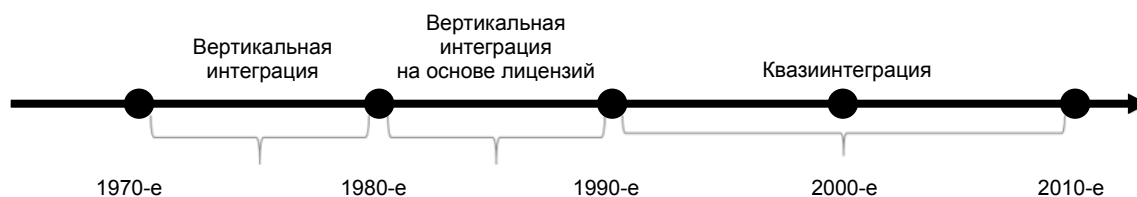


Рис. 2. Эволюция форм организационно-экономического взаимодействия в автопроме Китая

Источник: разработка автора на основе [7; 8; 11; 12].

Активное развитие автопрома в Китае в 1980-е гг. стало возможным, с одной стороны, благодаря совместным предприятиям по производству западных автомобилей, а с другой — благодаря развитию собственного производства автокомпонентов на основе лицензий, приобретенных у иностранных автопроизводителей. В результате нарабатанная в процессе развития совместного производства экспертиза стала основой для развития вертикально интегрированных холдингов Китая, которые существуют до сих пор.

Альтернативой приобретению лицензий в рамках вертикальной интеграции может быть **приобретение автопроизводителями иностранного производства автокомпонентов, в том числе как части всего производства автомобилей**. Инвестиции в такого рода приобретения стали особенно популярны в последнее время среди автопроизводителей из стран Китая и Индии (табл. 3).

Квазиинтеграция в условиях междуна-родных экономических отношений может быть реализована в форме создания стратегического альянса, совместного предприятия (СП), лизинга или франчайзинга.

Создание стратегического альянса предполагает заключение соглашения между партнерами из разных стран мира по объединению усилий в части закупок с целью консолидации объемов закупок, совместного ведения переговоров с поставщиками и использования компетенций в этой области. В качестве партнеров по стратегическому альянсу могут выступать автопроизводители из разных стран. Возможно также объединение нескольких национальных партнеров с целью закупок автокомпонентов у иностранного поставщика. Основным преимуществом стратегического альянса в закупках является возможность быстро с минимальными затратами добиться снижения стоимости и повышения качества закупаемых автокомпонентов с возможностью сохранения самостоятельности партнеров по альянсу. Но в таких партнерствах существуют риски расхождения мнений и действий участников, особенно в условиях существования национальных особенностей ведения бизнеса, что может разрушить все потенциальные преимущества.

Ключевым условием реализации стратегического альянса является наличие иностранного партнера с интересами, совпадающими с интересами местных производителей.

Стратегические альянсы в настоящее время распространены среди автопроизводителей из развитых стран. Примером может служить стратегический альянс *PSA Peugeot Citroen* и *General Motors*. Сотрудничество предполагает создание единой системы закупок комплектующих и ресурсов, в результате чего возможно сокращение издержек.

Разновидностью стратегических альянсов могут быть партнерские программы или стратегические альянсы в области НИОКР, в частности заключение соглашения местных автопроизводителей с иностранными производителями автокомпонентов по объединению усилий в части разработок. При этом предполагается возможность обоих партнеров по альянсу использовать наработки в области НИОКР. Примером такого партнерства, хотя реализованного и на национальном уровне, может служить развитие взаимоотношений между автопроизводителями и поставщиками автокомпонентов в Японии в рамках партнерских сообществ *keiretsu*. Идея заключалась в развитии автопроизводителями сети поставщиков и построении с ними тесных неформальных отношений, которые подкреплялись взаимным владением компаний.

Другой распространенной формой квазиинтеграции является **создание совместных предприятий**. В данном случае автопроизводитель владеет примерно 50 % долей совместного предприятия по производству автокомпонентов, которое создается с иностранным партнером. Вкладом иностранной компании кроме финансовых вложений, как правило, являются ноу-хау и управленческая экспертиза. Ключевым преимуществом совместных предприятий является гибкость и сохранение независимости автопроизводителя при относительно быстром доступе к инновациям иностранного партнера. Потенциальным минусом могут стать разногласия между партнерами по совместному предприятию. Ключевым условием реализации является наличие иностранного партнера для запуска совместного производства.

Примером активного использования такой формы организационно-экономического взаимодействия может быть ОАО «Камаз», которое стало одним из учредителей восьми совместных предприятий по производству автокомпонентов, начиная с 2006 г. (табл. 4). Другим примером могут быть китайские автопроизводители, например *Shanghai Automobile Industry Corporation Group*, которые начали активное создание совместных производств еще в 1980-е гг. (см. табл. 4).

Еще одной альтернативной формой в рамках квазиинтеграции может быть **лизинг**. В соответствии с этой формой автопроизводитель берет в аренду оборудование иностранного партнера либо отдельные автокомпоненты, произведенные иностранным партнером. Преимуществом лизинга являются более низкие затраты по сравнению с вариантом собственного производства либо приобретения лицензий.

Однако в условиях быстро меняющейся среды ключевым недостатком данной формы взаимодействия с поставщиками является возможность устаревания оборудования до момента выплаты всех лизинговых платежей.

Таблица 3
Инвестиции автопроизводителей из Китая и Индии в приобретение производителей автокомпонентов за рубежом

Компания-инвестор	Страна происхождения инвестора	Приобретаемая компания	Отрасль	Страна происхождения приобретаемой компании	Стоимость сделки	Год
Huaxiang Group	Китай	Lawtence Automotive Interiors	Автокомпоненты	Великобритания	7 млн долл. США	2006
Mahindra&Mahindra	Индия	Stokes Group	Производство поковки	Великобритания	50 млн долл. США	2006
Mahindra&Mahindra	Индия	Schoeneweiss	Производство поковки	Германия	153 млн долл. США	2006
Tata Motors	Индия	CEDIS Mechanical Engineering	Инжиниринговые услуги	Германия	Данные не раскрываются	2006
Beijing Jingxi Industries Co. Ltd.	Китай	Delphi	Автокомпоненты (трансмиссии и тормозные системы)	Китай	100 млн долл. США	2007
Mahindra&Mahindra	Индия	Metacastello	Коробки переключения передач	Италия	105 млн долл. США	2007
Ashokleyland	Индия	Albon Air	Системы регулирования выбросов	Германия	110 млн долл. США	2007
Mahindra&Mahindra	Индия	Grafica Ricera	Инжиниринговая и дизайнерская компания	Италия	Данные не раскрываются	2008
Tata Motors	Индия	Jaguar and Land Rover	Производство автомобилей и двигателей	Великобритания	2,3 млрд долл. США	2008
Beijing Automotive Industry	Китай	GM's Saab technology	Производство автомобилей и двигателей	США	197 млн долл. США	2009
Tempro Group и правительство	Китай	Delphi Automotive Holding	Автокомпоненты	США	90 млн долл. США	2009
Geely Holding Group	Китай	Drivetrain Systems	Трансмиссии	Австралия	56 млн долл. США	2009
Beijing Automotive Industry	Китай	Dephi	Подвески и тормозная система	США	100 млн долл. США	2009
Mahindra&Mahindra	Индия	Engines Engineering	Разработка двигателей	Италия	Данные не раскрываются	2009
AshokMendaGroup	Индия	Aksys Koengen	Отливка и формовка	Германия	Данные не раскрываются	2009
Tata Motors	Индия	Hispano Sagroera	Производство автомобилей и двигателей	Испания	Данные не раскрываются	2009
Pacific Century Automotive	Китай	Nexteer (подразделения GM)	Автокомпоненты (рулевое управление, карданные передачи)	США	420 млн долл. США	2010
Geely	Китай	Volvo Production (у компании Ford)	Производство автомобилей и двигателей	США	1500 млн долл. США	2010
Geely	Китай	Manganese Bronze	Производство автомобилей и двигателей	Великобритания	17,4 млн долл. США	2013
Dongfeng Group company	Китай	PSA Peugeot-Citroen (14 % доля)	Производство автомобилей и двигателей	Франция	1,1 млрд долл. США	2014
Wanxiang Group	Китай	Fisker Automotive	Производство автомобилей и двигателей	США	149 млн долл. США	2014
Mahindra&Mahindra	Индия	National Electric Vehicle	Производство автомобилей и двигателей	Швеция	Ведутся переговоры	2015 (план)
Mahindra&Mahindra	Индия	Pininfarina	Дизайн автомобилей	Италия	Ведутся переговоры	2015 (план)

И с т о ч н и к: разработка автора на основе [7; 8; 11; 12].

Таблица 4

Совместные предприятия, созданные ОАО «Камаз» (Россия) и Shanghai Automobile Industry Corporation Group (Китай)

Название СП	Тип производства	Год создания	Иностранные партнеры	Объем инвестиций
ОАО «КАМАЗ»				
ЦФ КАМА	Коробки переключения передач	2005	Zahnrad Fabrik Friedrichshafen AG	200 млн дол. США
Камминз-Кама	Двигатели «Евро-3, -4, -5»	2006	CUMMINS	90 млн дол. США
КНОРР-БРЕМЗЕ КАМА	Тормозные системы	2007	Knorr Bremse	33 млн дол. США
Федерал Могул Набережные Челны	Детали цилиндропоршневой группы	2008	FederalMogul	Нет данных
ЛЕОНИ Вайэринг Системс	Автомобильные жгуты	2009	Leoni Group	Нет данных
Камаз-Марко	Производство автобусов Marcopolo на базе шасси Камаз	2012	Marcopolo	Нет данных
Камаз-Кнорр Бремзе	Пневмогидроусилители	2013	Knorr Bremse	Нет данных
СП с австрийской компанией	Гидравлические цилиндры для манипуляторов	2014	Palfinger	Данные не раскрываются
Shanghai Automobile Industry Corporation Group				
Shanghai GKN Drive Shaft	Трансмиссии	1988	GKN Driveline International	248 млн дол. США
Shanghai Koito Automotive Lamp	Электроника	1989	Koito Manufacturing Co., Ltd. and Toyota Tsusho Corporation	193 млн дол. США
Shanghai Tractor & Internal Combustion Engine Corporation	Двигатели, выхлопные системы, системы гидравлического управления	1989	Нет данных	610 млн дол. США
ZF Shanghai Steering	Коробки переключения передач	1994	ZF Lenksysteme GmbH	122 млн дол. США
Yanfeng Visteon Automotive Trim Systems	Сиденья, электроника для системы безопасности	1994	Visteon International Holdings Corporation	Нет данных
Shanghai Valeo Automotive Electrical Systems	Электроника	1995	Valeo Holding France (VALEO)	50 млн дол. США
Shanghai Fervent Alloy Wheel MFG	Колесные диски	1995	Fervent Alloy Wheel	27 млн дол. США
Shanghai TRW Automotive Safety Systems	Ремни и подушки безопасности	1997	TRW Automotive	30 млн дол. США
Federal-Mogul Shanghai Bearing	Шатунные и упорные подшипники	1999	Federal-Mogul Global	21 млн дол. США
Shanghai Sandmann Foundry	Различные отливки для автомобилей	2000	EisenwerkBruehl, Hasenclever and DEG	42 млн дол. США
Kolbenschmidt Pierburg Shanghai Nonferrous Components	Неметаллические автокомпоненты	2001	Pierburg GmbH	51 млн дол. США
Shanghai Sachs Powertrain Components Systems	Нет данных	2002	ZF Sachs AG Germany	30 млн дол. США
Shanghai Sekely Die Technology	Нет данных	2006	Sekely Industries Inc	92 млн дол. США
Sanden (Suzhou) Precision Parts	Детали для компрессоров	2008	Sanden Corporation	6 млн дол. США
Continental Brake Systems	Тормозные системы	2010	Continental	6 млн дол. США
Shanghai MHI Engine	Двигатели	2013	СП между Mitsubishi Heavy Industries и Shanghai Diesel Engine	14 млн дол. США

Источники: разработка автора на основе [5; 7; 8; 11; 12].

международные экономические отношения

Основным условием реализации такой формы является наличие производителя автокомпонентов, способных предоставить оборудование в лизинг. Альтернативой является вариант, когда поставщик автокомпонентов берет в лизинг оборудование у автопроизводителя. Данная схема часто используется в условиях тесной взаимосвязи автопроизводителей и поставщиков в развитых странах, когда автопроизводители фактически становятся системными интеграторами.

Одной из наиболее простых форм квазиинтеграции является **франчайзинг**. В соответствии с франчайзингом автопроизводитель за плату приобретает у иностранного партнера право на производство бизнес-модели уже существующего производства автокомпонентов (включая доступ к поставщикам материалов, стандартам качества, использованию товарного знака). Минимальные затраты, связанные с налаживанием бизнеса, и возможность использования управленческого опыта — преимущества франчайзинга. Но при этом у автопроизводителя ограничена гибкость действий и существует зависимость от производителя, предоставившего франшизу. Основным условием реализации является наличие производителя автокомпонентов, который готов предоставить франшизу на производство необходимых автопроизводителю автокомпонентов.

Контрактные отношения с иностранными производителями, предполагающие заключение договора о поставке автокомпонентов между автопроизводителем и иностранным производителем автокомпонентов, являются одной из крайних форм организационно-экономического взаимодействия автопроизводителей и поставщиков автокомпонентов. В большинстве случаев контрактные отношения обеспечивают уменьшение стоимости автокомпонентов. Однако наряду с этим суще-

ствует вероятность зависимости автопроизводителя от поставщика, что может негативно сказаться на его бизнесе, особенно в кризисных условиях. Условием реализации является наличие надежного проверенного поставщика автокомпонентов.

Такой формы организационно-экономического взаимодействия придерживаются крупнейшие автопроизводители мира. Они передают на аутсорсинг специализированным поставщикам, которые следуют за ними по всему миру, производство автокомпонентов.

Предложенная классификация форм организационно-экономического взаимодействия автопроизводителей и поставщиков автокомпонентов может быть использована белорусскими автопроизводителями для пересмотра существующих форм организационно-экономического взаимодействия с поставщиками автокомпонентов. Наиболее подходящими в существующих условиях могут быть вертикальная интеграция (для стратегически важных автокомпонентов), стратегические альянсы либо совместные предприятия. Контрактные отношения могут быть сохранены либо использованы для автокомпонентов, не требующих значительных инновационных разработок.

Таким образом, существующее деление форм организационно-экономического взаимодействия компаний, находящихся на различных стадиях в цепочке создания стоимости, может быть дополнено и представлено в виде классификации форм такого взаимодействия для автопроизводителей в условиях международных экономических отношений. Каждая из форм взаимодействия имеет свои преимущества и недостатки, а также ключевые условия реализации. Они должны быть учтены при выборе оптимальной формы такого взаимодействия белорусскими автопроизводителями.

Список использованных источников

1. Матыцын, А. К. Вертикальная интеграция: теория и практика / А. К. Матыцын. — М.: Новый век: Ин-т микроэкономики, 2007. — 367 с.
2. Национальная экономика Беларуси: учеб. пособие / В. Н. Шимов [и др.]; под общ. ред. В. Н. Шимова. — 2-е изд. — Минск: БГЭУ, 2006. — 751 с.
3. Никитенко, П. Г. Конкурентоспособность Беларуси, России и Украины в мировом сообществе / П. Г. Никитенко, Л. А. Платонова. — Минск: Право и экономика, 2011. — 294 с.
4. ОАО «Автоваз» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <<http://www.lada.ru/>>. — Дата доступа: 10.08.2014.
5. ОАО «Камаз» [Электронный ресурс] / ОАО «Камаз». — Минск, 2014. — Режим доступа: <<http://www.kamaz.ru/>>. — Дата доступа: 11.12.2014.
6. Adelman, M. A. Integration and the antitrust laws / M. A. Adelman // Harvard law review. — 1949. — Vol. 63, N 1. — P. 27–77.
7. Automotive News [Electronic resource]. — Mode of access: <<http://www.autonews.com>>. — Date of access: 10.03.2015.
8. Bloomberg Business [Electronic resource]. — Mode of access: <<http://www.bloomberg.com>>. — Date of access: 10.03.2014.
9. Coase, R. H. The nature of the firm / R. H. Coase // Economica. — 1937. — Vol. 4, N 16. — P. 386–405.
10. Harrigan, K. R. Formulating vertical integration strategies / K. R. Harrigan // The Academy of Management Review. — 1984. — Vol. 9, N 4. — P. 638–652.
11. SAIC Motor [Electronic resource]. — Mode of access: <<http://www.saicgroup.com/English/>>. — Date of access: 10.06.2015.
12. Thompson Reuters [Electronic resource]. — Mode of access: <<http://thomsonreuters.com/en.html>>. — Date of access: 10.03.2014.
13. Williamson, O. E. Comparative economic organization: the analysis of discrete structural alternatives / O. E. Williamson // Administrative science quarterly. — 1991. — Vol. 36, N 2. — P. 269–296.

«Формы организационно-экономического взаимодействия автопроизводителей и поставщиков автокомпонентов в условиях международных экономических отношений на примере ведущих автопроизводителей мира» (Екатерина Столярова)

В статье предлагается классификация форм организационно-экономического взаимодействия автопроизводителей и поставщиков автокомпонентов в условиях международных экономических отношений. Каждая из форм, включенная в классификацию, рассматривается с точки зрения ее преимуществ и недостатков, а также ключевых условий реализации. Существование каждой из форм подтверждается примером конкретных автопроизводителей из различных стран. На основе этого формируются верхнеуровневые предложения по потенциально привлекательным формам организационно-экономического взаимодействия для белорусских автопроизводителей с поставщиками автокомпонентов в условиях международных экономических отношений.

«Forms of Organisational and Economic Cooperation of Auto Producers and Auto Components Suppliers on the Example of Leading World Auto Producers' Experience» (Ekaterina Stolyarova)

This article offers a new classification of the forms of organizational and economic cooperation of auto producers with auto components suppliers within international economic relations. Each of the forms, included in the classification, is considered from the perspective of its advantages, disadvantages, and key success factors. There are examples from the development of auto industry worldwide for each of the forms identified. As a result of the study the author suggests high-level recommendations for Belarusian auto producers on potentially attractive forms of organisational and economic cooperation with auto components suppliers.

Статья поступила в редакцию в июне 2015 г.