

УДК 339.727.22, 339.92, 332.132, 332.135

**И. М. Драпкин**, кандидат экономических наук, Высшая школа экономики и менеджмента Уральского федерального университета имени первого Президента России Б. Н. Ельцина

**О. С. Мариев**, кандидат экономических наук, доцент, Высшая школа экономики и менеджмента Уральского федерального университета имени первого Президента России Б. Н. Ельцина

**Е. К. Монастыренко**, студент, Высшая школа экономики и менеджмента Уральского федерального университета имени первого Президента России Б. Н. Ельцина

## ПРЯМЫЕ ЗАРУБЕЖНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ЭКОНОМИКЕ С ВЕРТИКАЛЬНЫМИ ВЗАИМОСВЯЗЯМИ: МОДЕЛЬ С ГЕТЕРОГЕННЫМИ ФИРМАМИ \*

*Приводятся результаты моделирования вертикальных внешних эффектов от ПЗИ в экономике с гетерогенными фирмами. Исследуются факторы, влияющие на эффективность национальных фирм в открытой экономике.*

**Ключевые слова:** прямые зарубежные инвестиции, гетерогенность фирм, диверсификация экономики, внутриотраслевая торговля, производительность фирм.

**В**ажной формой экспансии компаний на международные рынки являются прямые зарубежные инвестиции (ПЗИ). Исследования показывают, что компании, осуществляющие ПЗИ, являются, как правило, более эффективными, используют более современные производственные и управленческие технологии. Такие компании задействуют более квалифицированный персонал, имеют доступ к более дешевым финансовым ресурсам. Это позволяет им преодолевать высокие издержки выхода на международные рынки и успешно на них оперировать [1].

Во многих эмпирических работах показано, что компании с иностранными инвестициями выступают важным источником положительных эффектов для благосостояния в принимающей экономике. Такие эффекты могут быть прямыми, то есть связанными с изменениями в самой компании, куда инвестируется иностранный капитал; внешними горизонтальными, возникающими в национальных компаниях той же отрасли; внешними вертикальными, возникающими в отраслях, связанных с отраслью-импортером ПЗИ по вертикальной технологической цепочке [2]. Иностранные компании могут также вызывать рост разнообразия товаров, предлагаемых на рынках конечных благ и промежуточных изделий, и тем самым способствовать росту диверсификации в принимающей экономике [3].

Авторами предложена модель, которая с теоретической точки зрения объясняет описанные выше эмпирические свидетельства. Модель позволяет сформулировать условия, при которых ПЗИ посредством вертикальных внешних эффектов способствуют росту разнообразия товаров в своей отрасли и отрасли – поставщике полуфабрикатов. В модели также исследуется феномен кумулятивности в притоке иностранного капитала, когда снижение цен на полу-

фабрикаты как следствие прямого зарубежного инвестирования стимулирует дальнейший приток ПЗИ в страну (в данной статье представлены только выводы модели и результаты параметрического моделирования. Полное изложение модели см. в [4]).

Предлагаемая модель базируется на допущениях современных теорий международной торговли, которые учитывают гетерогенность фирм в экономике. Базой для данной модели явилась модель международной торговли с гетерогенными фирмами М. Мелитца [1].

Модель Мелитца расширена по следующим направлениям. Во-первых, благодаря подходу Маркузена и Венэйблза [3] в экономику добавлена вторая отрасль, вертикально взаимосвязанная с первой. Эта отрасль производит полуфабрикат, который используется первой отраслью при производстве конечного продукта. Во-вторых, с использованием подхода Хеллмана, Мелитца и Япла [5] рассмотрен случай, когда фирмы в экономике могут не только экспортировать, но также и осуществлять ПЗИ. В-третьих, с опорой на методологию моделирования вертикальных внешних эффектов от ПЗИ Лина и Сагги [6] произведено попарное сравнение величины вертикальных внешних эффектов «вниз» в трех случаях: автаркии, международной торговли и ПЗИ. В-четвертых, рассмотрены изменения в отрасли конечного товара в результате обратных вертикальных эффектов от ПЗИ, т. е. изменений, которые происходят в отрасли конечного продукта в ответ на изменения в отрасли промежуточного блага.

При рассмотрении экономики с тремя типами фирм (обслуживающими местный рынок, экспортирующими и осуществляющими ПЗИ) были получены следующие выводы. Во-первых, в равновесии в экономике будут присутствовать все три типа фирм. Во-вторых, осуществлять ПЗИ будет группа наиболее

производительных фирм в стране. В-третьих, присутствие фирм с ПЗИ в стране приведет к большему по сравнению с присутствием только иностранных фирм-экспортеров (случай в базовой модели Мелитца) конкурентному давлению на национальные фирмы за счет усиления конкуренции за ресурсы, а также из-за того, что компании с иностранными инвестициями будут устанавливать на свои товары более низкие цены, чем иностранные экспортеры.

Таким образом, при появлении компаний с ПЗИ в экономике происходит сокращение рыночной доли фирм, обслуживающих только национальный рынок; рыночные доли остальных национальных фирм снижаются.

С опорой на подход Лина и Саги (суть подхода заключается в том, что для оценки вертикальных внешних эффектов от ПЗИ «вниз» используется изменение объема спроса на полуфабрикат в результате прихода в экономику компаний с ПЗИ) для определения величины вертикальных внешних эффектов «вниз» от ПЗИ было проведено попарное сравнение изменения индекса расходов на закупку полуфабрикатов в трех состояниях экономики: автаркии, при торговле и при ПЗИ. В результате перехода экономики из одного состояния в другое изменение индекса расходов на полуфабрикат ( $a$ , соответственно, и знак вертикальных эффектов «вниз») однозначно не определяется: оно зависит, во-первых, от отношения количества национальных производителей в двух разных состояниях экономики, во-вторых, от отношения выручки средней фирмы в экономике в двух разных состояниях. В предложенной модели результат Лина и Саги об отрицательных внешних эффектах от ПЗИ в случае значительного технологического разрыва между национальными и иностранными компаниями не подтверждается.

Были проанализированы обратные вертикальные эффекты от ПЗИ «вверх». Их действие приводит к снижению всех минимальных («пороговых» в терминологии М. Мелитца) значений производительности в экономике (начала производства, начала экспорта и начала инвестирования).

В случае межстрановых различий в величине обратных «вверх» эффектов от ПЗИ будет наблюдаться: а) относительно более сильное снижение пороговых значений начала производства и начала экспорта в этой стране по сравнению с другими; б) рост величины порогового значения начала инвестирования в этой стране при его снижении в других странах.

Более сильное снижение цены полуфабриката в стране приведет к тому, что часть иностранных фирм, которая прежде экспортировала товары в эту страну, станет теперь осуществлять инвестиции, а оставшаяся часть иностранных экспортеров потеряет свою рыночную долю вследствие вытеснения национальными и иностранными фирмами. Часть национальных фирм предпочтут отказаться от строительства заводов за границей и будут экспортировать свои товары.

Последний из полученных результатов, на наш взгляд, представляет особый интерес, поскольку оп-

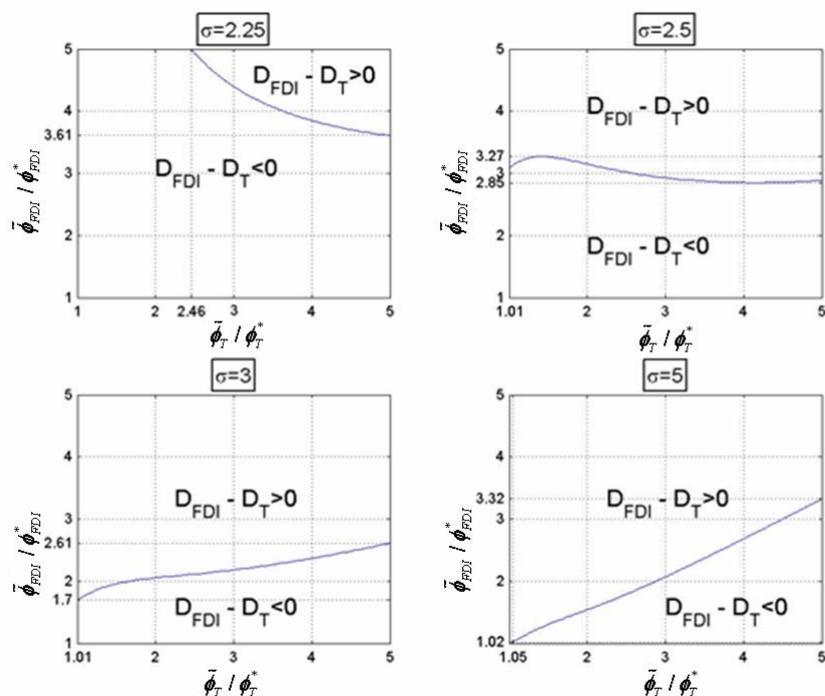
ределяет условия, при которых отрицательный конкурентный эффект от ПЗИ для национальных фирм будет существенно смягчен, а наибольшему вытеснению будут подвергнуты иностранные фирмы-экспортеры.

Методом параметрического моделирования в прикладном пакете MatLab исследованы вертикальные внешние эффекты от ПЗИ (см. рис.). При переходе от условий экспортной открытости фирм к ПЗИ эти эффекты могут быть как положительными, так и отрицательными. (В данной статье рассмотрены вертикальные эффекты от ПЗИ для случая перехода экономики от торговли к ПЗИ. Результаты остаются неизменными при попарном сравнении любых других равновесных состояний экономики, например, автаркии и ПЗИ.) Установлено, что основными факторами, влияющими на знак и величину вертикального эффекта «вниз» ( $D_{FDI} - D_T$ ), являются пороговый ( $\phi^*$ ) и средний ( $\tilde{\phi}$ ) уровни производительности национальных фирм в экономике в условиях торговли и ПЗИ (подстрочные  $T$  и  $FDI$  соответственно), а также уровень эластичности замещения ( $\sigma$ ) в потреблении конечного блага.

Положительные эффекты «вниз» могут быть достигнуты лишь при относительно высоких значениях эластичности замещения и относительно низком уровне производительности национальных компаний. Во всех остальных случаях (относительно низкие значения эластичности замещения и высокий уровень производительности национальных компаний) на взаимосвязанных рынках наблюдаются отрицательные эффекты «вниз». Также выявлено, что ПЗИ со стороны иностранных компаний с высокой производительностью ведут к положительным вертикальным эффектам «вниз». Кроме того, низкий уровень эластичности замещения в потреблении конечных товаров оказывает сдерживающий эффект для возникновения положительных вертикальных эффектов «вниз» в экономике.

В случае, когда существует значительный технологический отрыв фирм с ПЗИ от национальных фирм, вертикальные эффекты от ПЗИ могут быть как положительными, так и отрицательными. Увеличение технологического разрыва ведет: а) к неопределенному изменению отношения выручки средней фирмы на рынке при ПЗИ и в автаркии; б) к снижению отношения количества фирм-производителей в стране при ПЗИ и в автаркии.

Было изучено влияние прочих экзогенных переменных на знак и уровень вертикальных эффектов «вниз». Установлено, что к росту вертикальных эффектов в модели при переходе от торговли к ПЗИ приводит: а) меньшее количество национальных фирм в экономике при торговле; б) большее количество национальных фирм в экономике при ПЗИ; в) рост у страны числа внешнеэкономических партнеров; г) большая вероятность осуществления фирмой внешнеэкономической деятельности; д) рост фиксированных издержек производителей, обслуживающих местный рынок и экспортеров; е) снижение фиксированных издержек фирм, осуществляющих ПЗИ.



Факторы, влияющие на знак вертикальных внешних эффектов «вниз» от ПЗИ в экономике

**Выводы**

Предложенная авторская модель влияния прямых зарубежных инвестиций и международной торговли на национальные фирмы в экономике с гетерогенными фирмами и вертикально взаимосвязанными отраслями расширяет представления, во-первых, о характере влияния иностранных фирм на принимающую экономику; во-вторых, о факторах, влияющих на эффективность и инновационную активность национальных фирм в открытой экономике; в-третьих, о взаимодействии фирм в экономике по вертикальной технологической цепочке.

Особый интерес представляет полученный результат, касающийся вертикальных эффектов от ПЗИ «вверх». Было установлено, что при определенных условиях может произойти одновременный рост ПЗИ в страну и рост национального производства в стране при снижении объемов импорта.

Выявленные в результате параметрического моделирования факторы, влияющие на производительность национальных компаний, и изученный механизм их влияния существенным образом дополняют результаты известных исследования в данной области.

Установленная взаимосвязь между уровнем производительности национальных компаний и величи-

ной вертикальных внешних эффектов является новым результатом для данного класса моделей.

**Библиографические ссылки**

1. Melitz M. The Impact of Trade on Intra-Industry Reallocations and Aggregate Industry Productivity // *Econometrica*. – 2003. – No. 71. – P. 1695–1725.
2. Эффективность национальных компаний и диверсификация промышленности региона как факторы внешних эффектов от прямых зарубежных инвестиций в российской экономике / С. М. Кадочников, И. М. Драпкин, Н. Б. Давидсон, А. А. Федюнина // *Российский журнал менеджмента*. – 2011. – Т. 9. – № 2. – С. 3–26.
3. Markusen J., Venables A. Foreign direct investment as a catalyst for industrial development // *European Economic Review*. – 1999. – No. 43. – P. 335–356.
4. Влияние ПЗИ на диверсификацию экономики: моделирование вертикальных внешних эффектов от ПЗИ в условиях гетерогенности фирм / С. М. Кадочников, И. М. Драпкин, Н. Б. Давидсон, А. А. Федюнина // *Вестник УРФУ. Серия «Экономика и Управление»*. – 2012. – № 5. – С. 82–106.
5. Helpman E., Melitz M., Yeaple S. Export versus FDI with Heterogeneous Firms // *American Economic Review*. – 2004. – No. 94 – P. 300–316.
6. Lin P., Saggi K. Backward linkages under FDI. – Mimeo, Southern Methodist University, 2003.

I. M. Drapkin, PhD in Economics, Graduate School of Economics and Management, Ural Federal University named after the first President of Russia B. N. Yeltsin

O. S. Mariev, PhD in Economics, Associate Professor, Graduate School of Economics and Management, Ural Federal University named after the first President of Russia B. N. Yeltsin

E. K. Monastyrenko, Student, Graduate School of Economics and Management, Ural Federal University named after the first President of Russia B. N. Yeltsin

*The paper presents the results of modeling vertical FDI spillovers in the economy with heterogeneous firms. The factors that influence on the effectiveness of the national firms in the open economy are studied.*

**Key words:** foreign direct investment, firms' heterogeneity, economy diversification, intraindustry trade, firms' productivity.

УДК 338.242

**Ю. В. Фёдоров**, кандидат технических наук, Ижевский государственный технический университет имени М. Т. Калашникова

## ПРИОРИТЕТНЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ СОВРЕМЕННОГО РУКОВОДИТЕЛЯ

*Обоснована необходимость определения приоритетных компетенций руководителей с учетом усложнения предметной области менеджмента в условиях сохраняющейся нестабильной среды бизнеса, а также развертывания объективных процессов становления информационного общества.*

**Ключевые слова:** компетенции, менеджмент, руководитель, лидерство, гибкость, команда, фасилитация, риски, предпринимательские способности, креативность.

Одной из наиболее сложных проблем менеджмента, не теряющей своей актуальности на протяжении многих лет, является проблема определений компетенций руководителя, необходимых, с одной стороны, и достаточных – с другой, для достижения требуемых результатов успешной деятельности организации. Актуальность обозначенной проблематики обусловлена прежде всего современными требованиями инновационного социально ориентированного развития российской экономики, эффективность и конкурентоспособность которой в условиях глобализации мировых экономических систем непосредственно зависят от уровня менеджмента и эффективности функционирования отдельных компаний.

Понятие «компетенции» можно определить в соответствии с определением Л. Спенсера и С. Спенсера: «Компетенция – базовое качество индивидуума, имеющее причинное отношение к эффективному и/или наилучшему на основе критериев исполнению в работе или других ситуациях» [1], то есть как совокупности активно используемых знаний, умений, навыков, способностей, необходимых работнику для эффективного выполнения определенной работы. Глубокий научный анализ основных подходов к определению понятия «компетенция» и взаимосвязи этой категории с понятием «компетентность» дан в работах Одегова Ю. Г., который сделал справедливый, с нашей точки зрения, вывод о том, что понятия компетентности и компетенций взаимообусловлены, но не тождественны. Компетенция – это относительно устойчивая черта работника, обеспечивающая эффективное выполнение производственной функции с определенной результативностью, а компетентность – это мера эффективности выполнения функций [2].

Необходимость определения приоритетных компетенций руководителя в современных условиях связана со следующими объективными факторами:

– глобализация всех сторон экономической и социальной жизни общества;

– становление постиндустриальной модели общества [3];

– стремительное совершенствование и глобальное распространение информационно-коммуникационных технологий;

– ускорение технологических, социальных, организационных изменений и усложнение их характера;

– усиление рисков составляющей бизнеса и рост влияния внешних факторов в связи с сохранением общей социально-экономической нестабильности.

Указанные факторы обуславливают усложнение предметной области менеджмента, что, в свою очередь, ведет к изменению роли современных руководителей и выдвигает новые требования к их компетенциям.

Многочисленные исследования профессиональных управленческих навыков российских руководителей, в частности исследования Ассоциации менеджеров, позволили выделить 10 наиболее важных профессиональных качеств топ-менеджера для эффективного руководства компанией: формирование управленческой команды; стратегическое видение бизнеса; умение управлять стратегическими изменениями в развитии бизнеса; способность принимать решения в условиях неопределенности; самодисциплина и организованность; умение делегировать полномочия и контролировать получение необходимых для бизнеса результатов; способность налаживать и поддерживать конструктивные отношения с внешними сторонами и внутри коллектива; детальное знание внутренних бизнес-процессов и производственной специфики предприятия (сферы экономической деятельности); способность к ведению переговоров и убеждению в своей позиции [4].

Учитывая современные особенности предметной области менеджмента, считаем целесообразным выделить следующих наиболее приоритетных компетенций руководителя: лидерство; гибкость; концептуальность; способность сформировать команду; фасилитация.