

## НОВЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ

### УПРАВЛЕНИЕ РОССИЙСКИМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ С ИНОСТРАННЫМИ СОБСТВЕННИКАМИ: ЭМПИРИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ

**Т. Г. ДОЛГОПЯТОВА**

*Институт анализа предприятий и рынков НИУ ВШЭ*

**И. О. ТОМАШУК**

*Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»*

Цель статьи — изучение связей между наличием и размерами иностранной собственности в капитале российских предприятий и характеристиками их систем управления. Опираясь на положения ресурсного подхода и концепции 5М (типология ресурсов), эмпирически тестировались различия в организации управления и поведения между местными предприятиями и фирмами с иностранным участием. Анализ выполнен на российских данных проекта Business Environment and Enterprise Performance Survey (BEEPS) Всемирного банка и Европейского банка реконструкции и развития за 2009 и 2012 гг., использовалась модель бинарной логистической регрессии. В результате была обнаружена устойчивая связь между присутствием иностранных собственников и существованием на предприятии образовательных программ для сотрудников, международной сертификацией качества, использованием лицензированных зарубежных технологий, а в 2012 г. — и экспортной деятельностью. Однако предприятия с иностранным участием не отличались от местного бизнеса более высокой интенсивностью вывода на рынки новых продуктов и инвестирования в НИОКР.

*Ключевые слова:* прямые иностранные инвестиции, управление предприятием, ресурсный подход, российские предприятия.

В странах с переходной и развивающейся экономикой, в том числе в России, прямые иностранные инвестиции (ПИИ) часто служат одним из основных каналов передачи новых производственных техно-

логий, современных маркетинговых практик, управленческих знаний и опыта. Эмпирические данные свидетельствуют о том, что фирмы с иностранным участием в этих странах опережают по ряду показателей

деятельности местные предприятия<sup>1</sup> и становятся для них хорошими примерами подражания как в тех же отраслях, так и в отраслях, связанных с ними вертикальными отношениями.

По мнению зарубежных экспертов, Россия выделяется среди стран с переходной экономикой не только огромным внутренним рынком и обилием природных ресурсов, но и довольно высоким уровнем человеческого капитала. При этом основными угрозами отечественной экономики выступают неблагоприятный инвестиционный климат и наступающий демографический спад [The Russia Competitiveness Report, 2011]. Наши расчеты по данным Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД) [UNCTADStat, 2012] свидетельствуют: в 2011 г. в России величина ПИИ на душу населения составила 370 долл., а доля ПИИ в валовом внутреннем продукте — 2,9%. Эти значения выше величины аналогичных показателей других стран БРИК (Бразилия, Россия, Индия, Китай), но ниже медианных значений в группе из 16 стран Центральной и Восточной Европы (ЦВЕ) — в 400 долл. и 3,5% соответственно. В этой ситуации у российских компаний есть не только резервы привлечения иностранных инвестиций, но и возможности стать лидерами в освоении передовых управленческих практик и — в условиях роста конкуренции (подталкиваемой этими же компаниями с иностранным участием) — локомотивами развития экономики.

<sup>1</sup> Под местными, или локальными, в настоящей статье понимаются предприятия, которые полностью принадлежат резидентам (частным или государственным владельцам). Фирмы с иностранным участием (и используемое как синоним понятие «фирмы-реципиенты») включают как созданные зарубежными инвесторами с нуля (возможно, в кооперации с резидентами), так и существовавшие ранее предприятия, в капитал которых вошли эти инвесторы. Фирма с иностранным участием в данном контексте может быть как юридическим лицом, зарегистрированным в стране, так и филиалом некоей зарубежной компании.

В академической литературе существуют исследования влияния иностранного капитала на экономику стран-реципиентов, а также работы, сопоставляющие деятельность предприятий с иностранным участием и локальных фирм (обычно в рамках поиска «эффективного собственника»). При этом основное внимание традиционно обращается на различные показатели эффективности (производительности) предприятия, а не на управленческие технологии и практики. По российским же предприятиям крайне мало даже исследований эффективности, и они охватывают в основном период трансформационного спада 1990-х гг. (см., напр.: [Кузнецов, Муравьев, 2000; Yudaeva, Kozlov, Melentieva, 2003]). Весьма сложно найти работы, анализирующие связи между реструктуризацией предприятий и иностранным участием в их капитале (как исключение, см. отчет [Бюро экономического анализа, 2001]). Поэтому целесообразно оценить роль ПИИ в модернизации бизнеса в период бурного экономического роста российской экономики, сопровождавшегося их притоком, а также во время наступившего кризиса второй половины 2000-х гг. и посткризисного восстановления начала 2010-х гг.

Для определения комплекса исследуемых управленческих характеристик предлагается обратиться к ресурсному подходу в менеджменте, объясняющему разницу в результатах деятельности фирм гетерогенностью их ресурсов и особенностями управления этими ресурсами [Wernerfelt, 1984; Barney, Ketchen, Wright, 2011]. Оценка роли иностранной собственности в развитии значимых ресурсов фирмы, способствующих приращению ее конкурентоспособности, помогает объяснить различия в эффективности фирм с иностранным участием и локальных фирм. Наличие лучших управленческих практик на предприятиях с иностранным участием будет свидетельствовать в пользу того, что ПИИ выступают источником приобретения преимуществ для фирмы — получателя инвестиций.

Целью данной статьи стал анализ связи между присутствием в капитале российских предприятий иностранных собственников и характеристиками управления в кризис 2008–2009 гг. и в посткризисные 2011–2012 гг.<sup>2</sup> Очевидно, что задачи модернизации российской экономики при вступлении страны в ВТО и с началом нового этапа приватизации крупных компаний, частично доступных для иностранных инвесторов, на фоне начавшегося падения темпов экономического роста делают вопрос об оценке роли ПИИ в деятельности отечественных предприятий-реципиентов особо актуальным.

Известно, что данные международной и российской статистики не всегда правильно определяют иностранную собственность. Они завышают объемы ПИИ, добавляя к ним оффшорные вложения российских резидентов.<sup>3</sup> Напротив, инвестиции транснациональных компаний (ТНК), в случае их осуществления через зарегистрированные на территории России юридические лица, затем не учитываются российской статистикой в качестве иностранных вложений. В этом контексте опросы, проведенные непосредственно на предприятиях, предлагают более достоверную, хотя и менее представительную информацию: респонденты, как правило, говорят об истинных иностранных владельцах. Поэтому информационной базой данного исследования стали опросы руководителей российских компаний, проведенные в рамках межстранового проекта Business Environment and Enterprise Performance Survey (BEEPS) Всемирного банка и Европейского банка реконструкции и развития. Для анализа выбраны результаты опроса на рубеже 2008–2009 гг. (в российскую

часть выборки вошло более 1250 фирм), а также свежие данные опроса 2011–2012 гг. BEEPS Russia (появились в доступе для исследователей в 2013 г.), охватившего более 4200 предприятий. К сожалению, более ранние данные BEEPS (2002 и 2005 гг.) получены на существенно меньших выборках по России и включают настолько незначительную долю компаний с иностранным участием, что это не позволяет выполнить полноценное эмпирическое исследование.

Статья имеет следующую структуру. В первом разделе кратко рассмотрены концепция ресурсного подхода в менеджменте и возможности ее приложения к оценке характеристик управления предприятиями. Второй раздел посвящен обзору литературы по влиянию иностранных инвестиций на деятельность предприятий в странах с переходной и развивающейся экономиками, включая Россию. В третьем разделе описаны методология эмпирического анализа и его гипотезы; в четвертом представлена проверка существования и устойчивости во времени связи между присутствием в капитале российских предприятий иностранного владения и особенностями управления ими. В заключении приводятся выводы из исследования и рассматриваются возможные направления его развития.

## 1. Управление фирмой: логика ресурсного подхода

Ресурсный подход (Resource-Based View — RBV) к стратегическому менеджменту представляется наиболее подходящей концепцией для обоснования эмпирического анализа влияния иностранных собственников на различные аспекты управления компаний-реципиентов [Пителис, 2007]. Ценность этого подхода состоит в возможности объединения работ по стратегическому менеджменту, экономике фирмы, управлению человеческими ресурсами и маркетингу в рамках изучения деятельности предприятий [Barney, Ketchen, Wright,

<sup>2</sup> Термины «предприятие», «фирма» и «компания» в данной статье используются как синонимы.

<sup>3</sup> Подчеркнем, что далеко не все вложения из оффшоров искажают статистические оценки, поскольку и иностранные, и транснациональные компании также используют оффшорные схемы инвестирования.

2011]. При этом RBV не замещает, а основывается на предшествующих теориях стратегического управления, комбинируя внутренний анализ явлений в самой организации с внешним анализом отрасли и конкурентной среды [Collis, Montgomery, 1995].

До появления этого подхода предполагалось, что фирмы в рамках одной отрасли или стратегической группы идентичны с точки зрения ресурсов, а возникающая неоднородность краткосрочна и может быть вызвана их мобильностью. С точки зрения RBV ресурсы гетерогенны и плохо перемещаемы — значит, гетерогенность может быть долгосрочной. Фирмы рассматриваются как различные наборы материальных (здания, сооружения, оборудование, сырье) и нематериальных (репутация, бренды, патенты, ноу-хау) активов, организованных различным образом. Не существует двух похожих компаний, поскольку они обладают различными активами, опытом, навыками и организационной культурой. Фирма будет успешна, если она располагает лучшим и наиболее подходящим запасом ресурсов и применяет подходящие стратегии по их использованию и развитию.

Рассмотрим кратко основные понятия RBV (ресурсы фирмы, конкурентное преимущество и устойчивое конкурентное преимущество). Под *ресурсами* понимают «все активы, способности, организационные процессы, фирменные атрибуты, информацию, знания и т. п., контролируемые фирмой, которые дают возможность фирме разрабатывать и применять стратегии, улучшающие ее эффективность» [Barney, 1991, p. 101]. Ресурсы можно рассматривать как наборы материальных и нематериальных активов, таких как навыки менеджмента, организационные процессы и практики, знания и информация, находящаяся под контролем [Barney, Wright, Ketchen, 2001]. Фирма имеет *конкурентное преимущество*, когда она эффективнее производит и/или лучше удовлетворяет потребности клиента; кроме

того, применяемая ею стратегия создания ценности не может быть спонтанно использована любым реальным или потенциальным конкурентом. Фирма обладает *устойчивым конкурентным преимуществом*, если ее стратегия создания ценности не только не может быть использована конкурентами, но они также не могут получить такой же уровень выгоды от ее применения [Barney, 1991].

В научной литературе *ресурсы и способности* понимаются по-разному [Makadok, 2001; Катькало, 2008]. В одном случае предлагается расширенная трактовка ресурсов, при которой способности фирмы рассматриваются как их разновидность, в другом способности служат отличительной чертой, позволяющей использовать ресурсы определенным образом. В этом контексте часто упоминают слова Гранта, отметившего, что «в то время как ресурсы являются источником способностей фирмы, способности есть основной источник ее конкурентного преимущества» [Grant, 1991, p. 119].

Ресурсный подход получил широкое распространение в 1980 — 1990-е гг. в результате развития идей книги Э. Пенроуз «Теория роста фирмы» [Penrose, 1959/2009]. В отличие от сложившегося в то время микроэкономического подхода к фирме, автор признавала различия между фирмами и причиной того видела их ресурсный потенциал. Пенроуз отмечала зависимость конкурентных преимуществ фирмы от ее организационных способностей по использованию набора ресурсов. Кроме того, упоминание «унаследованных ресурсов» уже тогда указывало на сложность их копирования по причине уникального организационного прошлого предприятия (подробнее см.: [Rugman, Verbeke, 2002]). Хотя изучение фирм с точки зрения их ресурсов имеет давнюю традицию, до публикации книги Пенроуз анализ в основном ограничивался такими факторами, как труд, капитал и земля. Идеи ее работы не сразу получили должного развития, во многом из-за сложности измерения некоторых

ключевых ресурсов, например технологических навыков.

В 1984 г. Б. Вернерфельт впервые указал на «полезность анализа фирмы с точки зрения ее ресурсов, а не продуктов» [Wernerfelt, 1984, p. 171] и предположил, что такой подход может стать новой парадигмой стратегического управления. Он преобразовал известные инструменты анализа продуктового портфеля фирмы на уровне отрасли, изложенные М. Портером [Porter, 1980/1998], в инструменты для изучения портфеля ресурсов на уровне фирмы, что открывало предприятиям новые возможности стратегического поведения. При этом оптимальный сценарий роста предполагал нахождение баланса между поддержанием имеющихся ресурсов и развитием новых [Wernerfelt, 1995]. В тот же период Р. Рамелт [Rumelt, 1984], изучавший влияние стохастических факторов на результаты деятельности фирм, показал, что фирмы, изначально являющиеся однородными, со временем накапливают различия и оказываются неспособны точно копировать модели поведения друг друга. Д. Тис [Teese, 1984] тогда же отметил, что успешные фирмы обладают хотя бы одним важным для них нематериальным активом, как правило каким-то технологическим или управленческим ноу-хау.

После выхода статьи К. К. Прахалада и Г. Хамела [Prahalad, Hamel, 1990], объяснявшей на примерах компаний достоинства концепции фирмы как портфеля организационных компетенций, ресурсный подход стал доминирующим в менеджериальных исследованиях. Изучая опыт успешных в 1980-е гг. компаний, авторы пришли к выводу о том, что реальные источники конкурентных преимуществ лидеров заключались в способностях менеджмента консолидировать технологии и производственные навыки в компетенции, наделяющие бизнес-единицы возможностями быстрой адаптации к изменяющимся условиям. Д. Коллис и С. Монтгомери [Collis, Montgomery, 1995] отмечали, что

ресурс, важный в конкретной отрасли или в определенный период времени, может быть не востребован в другой отрасли или в другом временном контексте, а существующие активы могут не соответствовать будущим требованиям рынков по причине их неустойчивости, поэтому необходимо развивать ресурсы фирмы.

Итак, в рамках RBV показано, что эффективная корпоративная стратегия требует постоянного инвестирования в создание новых и модернизацию существующих материальных и нематериальных активов. В то же время как в теоретических, так и в эмпирических работах по менеджменту подчеркивается, что следование ресурсному подходу при оценке уровня управления представляет весьма сложную задачу. Авторы [Godfrey, Hill, 1995] аргументировали, что определенные организационные ресурсы не поддаются внешнему наблюдению по своей природе, поэтому не всегда могут быть измерены. В обзорной работе [Newbert, 2007] по 55 эмпирическим исследованиям, основанным на RBV, отмечается, что большинство авторов делают акцент на гетерогенности ресурсов и определяют выгоду от существования у фирмы какого-либо одного ценного, редкого, неимитируемого и/или незаменимого ресурса. В то же время существует гораздо меньше работ, учитывающих совокупность ресурсов, возможностей и ключевых компетенций фирмы. Например, авторы [Hansen, Perry, 2004], оценивавшие экономические последствия от ряда административных решений, принятых новыми управляющими крупных компаний, совершенно не учитывали при этом производственные ресурсы.

В качестве возможного подхода к измерению ресурсов мы предлагаем воспользоваться концепцией 5М (Manpower, Money, Materials, Machines, Methods), которая служит частью популярного инструмента управления и позволяет системно анализировать многообразие его аспектов. Концепция 5М, возникшая из основных разделов причинно-следственной диаграммы

(cause-and-effect diagram) или диаграммы «рыбий скелет» (fishbone diagram) профессора Каору Ишикавы, основателя системы управления качеством (подр. см.: [Ishikawa, 1985]), позволяет рассматривать деятельность предприятия комплексно. Причины, порождающие ту или иную проблему в качестве продукции, классифицируются в этой диаграмме по типу ресурсов, включая следующие:

- 1) *люди* (Manpower), или человеческие ресурсы фирмы;
- 2) *деньги* (Money), или денежные средства, доступные фирме (в другой модификации диаграммы также используется *окружающая среда бизнеса* (Mother nature));
- 3) *сырье и материалы* (Materials), необходимые для производства;
- 4) *оборудование* и прочие средства производства (Machines);
- 5) *информация и технологии* (Methods), т. е. методы организации производства и управления.<sup>4</sup>

Поскольку данная типология ресурсов является системной, а также позволяет выделить причины, способствующие успеху, то она пригодна и для исследовательских целей, в том числе для анализа комплекса различных аспектов управления предприятиями. Используя концепцию 5М и результаты опросов ВЕЕПС, в дальнейшем исследовании будут выделены особенности управления ресурсами предприятия, которые способствуют упрочению его позиций на рынке в условиях сложной и быстро меняющейся деловой среды и в итоге повышению его эффективности.

<sup>4</sup> В диаграмме Ишикавы для каждой категории ресурсов с помощью экспертов выделяются отдельные причины и подпричины, указывающие на места возникновения несоответствий. Для каждого несоответствия устанавливаются три параметра: значимость, возможность возникновения и возможность обнаружения. После этого вычлняются наиболее значимые причины, устранение которых в наибольшей степени способствует преодолению возникшей производственной проблемы.

## 2. Влияние иностранного капитала на фирмы стран-реципиентов: обзор литературы<sup>5</sup>

Эмпирические исследования по воздействию иностранного капитала на компании-реципиенты основаны на микроданных, полученных из отчетности фирм или опросов их руководителей. Как правило, в этих работах делается акцент на производительности ресурсов и эффективной деятельности конкретных предприятий или группы предприятий, что позволяет увидеть различия между предприятиями с иностранным капиталом и без него, а также внешние эффекты от присутствия в отрасли более сильных игроков. При этом практически не изучаются условия, лежащие в области менеджмента, которые и приводят эти фирмы к более высокой производительности. Так, обзор исследований результатов приватизации и изменения форм собственности в странах ЦВЕ, СНГ и Китае, выполненный в [Estrin et al., 2009], однозначно продемонстрировал положительное влияние присутствия иностранных собственников на производительность компаний-реципиентов, не затрагивая при этом вопроса о качестве менеджмента в них. Авторы более раннего обзора исследований реструктуризации предприятий в переходной экономике [Djankov, Murrell, 2002] также обнаружили положительное воздействие иностранных собственников, но при этом и важность роли менеджеров, их предыдущего опыта работы (в данном секторе) в улучшении корпоративной эффективности.

Изучение существующих эмпирических работ позволило нам выделить три условных этапа влияния ПИИ на предприятия стран с переходной экономикой. Основными критериями при выделении этих этапов стали различия в производительности

<sup>5</sup> В настоящем обзоре будут упоминаться по возможности и иные факторы, влияющие на деятельность фирм наряду с иностранным владением.

(эффективности) и характеристиках управления компаний с иностранным капиталом и без него.

Первый этап — приход на новый рынок иностранных инвесторов из более развитых стран. Между двумя группами предприятий (с иностранной собственностью и без нее), как правило, не наблюдается существенных отличий в производительности, хотя фирмы-реципиенты имеют доступ к более современным управленческим технологиям. Отсутствие отличий обусловлено тем, что на реструктуризацию приобретенных фирм, так же как и на становление вновь созданных, требуется определенное время.

Второй этап — возникновение и становление разрыва в производительности предприятий и распространение внешних эффектов от компаний-реципиентов, которые уже освоились на новом рынке. Местные предприятия в тех же отраслях вынуждены заниматься поиском способов более эффективного функционирования, а некоторым из них под давлением усилившейся конкуренции со стороны иностранных компаний и фирм с иностранным участием приходится покинуть рынок. На данной стадии происходит передача управленческих и производственных знаний и технологий компаниям страны-реципиента в рамках как горизонтальных, так и вертикальных связей.

Третий этап — выравнивание различий между двумя группами фирм. Большинство предприятий без иностранной собственности в отраслях с ПИИ начинает функционировать не менее эффективно, чем их конкуренты с иностранным капиталом; разница в производительности и практиках управления по сравнению с предыдущим этапом значительно сокращается. Фирмы страны-реципиента начинают активнее заниматься инновациями, сами выходят на международные рынки капитала и становятся прямыми инвесторами в других странах.

Начальный этап прихода на рынок иностранных инвесторов анализируется в ра-

боте [Konings, 2001], основанной на панельных данных по средним и крупным компаниям производственного и непроизводственного секторов Болгарии, Румынии и Польши за 1993–1997 гг. Автор выявил, что в Польше фирмы с иностранным участием были более эффективны, чем исключительно местные фирмы. В Болгарии и Румынии эффект от присутствия иностранного капитала не проявился, возможно, по причине того, что эти страны отставали от Польши в процессе перехода к рынку. Работа [Angelucci et al., 2002] стала продолжением исследования Конингса и проводилась на панельных данных по средним и крупным производственным компаниям Болгарии и Румынии за 1997–1998 гг. и на панельных данных по производственным компаниям Польши за 1994–1998 гг. Результаты по Болгарии и Румынии уже значительно отличались от предыдущих, и авторы пришли к выводу о том, что к 1998 г. наиболее эффективными оказались фирмы с ПИИ, за ними следовали частные местные фирмы (особенно в Болгарии и Польше), а наименее эффективными были предприятия с государственной собственностью.

В работе [Djankov, Hoekman, 2000], основанной на панельных данных по публичным компаниям Чехии за 1992–1997 гг., авторы, наряду с выводом о положительном влиянии ПИИ на рост производительности компаний-реципиентов, представили свидетельства того, что в этих компаниях чаще осуществлялись повышение квалификации персонала и приобретение новых технологий (машин и оборудования) или ноу-хау. При этом иностранные инвесторы были склонны к передаче новых технологий и знаний своим филиалам, а не совместным фирмам, что сопровождалось более высоким ростом производительности филиалов.

В исследовании [Damijan et al., 2003] на панельных данных по средним и крупным производственным компаниям восьми стран ЦВЕ (Болгария, Чехия, Эстония, Венгрия, Польша, Румыния, Словакия

и Словения) за 1994–1998 гг. были проанализированы каналы для передачи технологий: ПИИ и внешние эффекты от них, собственные накопленные фирмами НИОКР, международная торговля. Выяснилось, что новые технологии передавались фирмам стран ЦВЕ напрямую, в основном с помощью иностранного участия в капитале (это был самый важный источник в пяти странах из восьми).

В исследовании [Lutz, Talavera, 2004], основанном на панельных данных по предприятиям в Украине за 1998–1999 гг., авторы выявили, что присутствие иностранной собственности (так же как и государственного участия) перемещало предприятие в наилучшую группу по производительности труда и объему экспорта. Подобное влияние зависело от отраслевых особенностей, но значительно не отличалось по регионам страны.

Авторы [Hale, Long, 2011], используя данные по фирмам в крупных городах Китая за 2000 г., пришли к выводу о том, что предприятия-реципиенты показывали более высокую производительность (как труда, так и совокупную), обладали большим количеством патентов, чаще представляли новые товары и услуги. Выяснилось также, что присутствие ПИИ в регионе/отрасли способствовало тому, что местные фирмы начинали меньше инвестировать в НИОКР и занимались в основном производством промежуточных товаров для иностранных партнеров.

В статье [Javorcik, 2004], основанной на несбалансированной панели данных по фирмам различных отраслей Литвы в 1996–2000 гг., обнаружено, что компании-реципиенты были более эффективны и существовали положительные внешние эффекты, возникающие посредством контактов между иностранными филиалами и их местными поставщиками. При этом такие эффекты появлялись в проектах с частичной, а не полной иностранной собственностью. В исследовании [Javorcik, Spatareanu, 2008] на панельных данных по компаниям Румынии за 1998–2000 гг. было показано, что

компании-реципиенты выступают локомотивами развития. Вновь было выявлено, что фирмы с иностранным участием способствовали повышению эффективности местных поставщиков, тогда как полностью иностранные фирмы оказывали на них отрицательное влияние. Напротив, положительные эффекты внутри той же отрасли возникали уже от проектов с полной, а не частичной иностранной собственностью.

Для случая Венгрии, которая с 1990 по 1997 г. была крупнейшим получателем ПИИ среди стран ЦВЕ, в исследовании [Iwasaki et al., 2009], использовавшем панельные данные по предприятиям обрабатывающей промышленности и сферы услуг за 2002–2005 гг., был обнаружен значительный разрыв в производительности между двумя группами фирм. С 1998 г., по данным Всемирного банка, крупнейшим получателем ПИИ в ЦВЕ стала Польша, но и в этой стране сохраняются значительные отличия в функционировании двух интересующих нас групп предприятий. Так, автор работы [Kolasa, 2008] на основе несбалансированной панели данных по польским компаниям за 1996–2003 гг. пришел к выводу о существовании положительных горизонтальных и вертикальных (и у поставщиков, и у покупателей) внешних эффектов, связанных с присутствием предприятий с иностранным капиталом.

Для сравнения результатов приватизации государственных производственных предприятий Венгрии, Румынии, России и Украины в [Brown, Earle, Telegdy, 2006] на масштабных панельных выборках 1992–2002 гг. был оценен рост производственных эффектов до и после приватизации. Оказалось, что во всех четырех странах — независимо от особенностей процесса приватизации — рост совокупной факторной производительности оказался значительно выше при появлении иностранных собственников в капитале приватизируемых компаний, чем у предприятий, ставших собственностью резидентов.

Детальное исследование роли иностранного капитала в российских компаниях про-



водилось под руководством К. В. Юдаевой [Yudaeva, Kozlov, Melentieva, 2003]. Для сравнительного анализа производительности предприятий и оценки влияния ПИИ использовались данные по предприятиям с частичной или полной иностранной собственностью, а также по всем крупным, средним и некоторым малым фирмам, действовавшим в России в 1992–1997 гг. Было установлено, что производительность фирм, находящихся в иностранной собственности, выше, чем местных; также были выявлены положительные внешние эффекты для остальных российских компаний. Вместе с тем более поздние исследования НИУ ВШЭ показали, что в характере конкуренции российских фирм с иностранными происходят изменения: к концу 2000-х гг. возросла доля фирм, указывавших на существенную конкуренцию не с импортом, как это было в 1990-е и в начале 2000-х гг., а именно с зарубежными фирмами, работающими на территории России [Кузнецов (ред.), 2014, гл. 2].

В исследовании [Sinani, Meyer, 2004], основанном на несбалансированной панели данных по фирмам различного размера и вида экономической деятельности Эстонии за 1994–1999 гг., обнаружено, что предприятия с иностранным капиталом были более эффективны за счет нематериальных активов, инвестиций в новое оборудование и человеческий капитал. Величина внешних эффектов зависела от таких характеристик фирм с иностранным участием, как доля иностранной собственности, структура собственности и торговая ориентация, а также от их размера.

Используя данные по промышленным компаниям Турции за 1983–2000 гг., авторы работы [Taumaz, Lenger, 2004] пришли к выводу о том, что в краткосрочной перспективе ТНК оказывают скорее отрицательное влияние на деятельность турецких предприятий, тогда как в долгосрочной перспективе — положительное. Еще на стадии описательного анализа была выявлена значительная рыночная власть местных фирм, гораздо менее развитых технологи-

чески и часто действующих неэффективно. Отмечалось постепенное увеличение производительности труда как среди предприятий с иностранным капиталом, так и среди местных фирм.

Некоторые исследования обращают внимание и на историю развития совместного бизнеса. Авторы работы [Sabirianova, Svejnar, Terrell, 2005], используя данные по почти всем промышленным предприятиям Чехии и России в 1992–2000 гг., выяснили, что созданные с нуля предприятия с иностранными собственниками были менее эффективны, чем уже действующие предприятия с иностранным капиталом. При этом последние были более производительны по сравнению с вновь созданными предприятиями резидентов, которые, в свою очередь, оказались эффективнее давно действующих национальных предприятий. К похожим выводам пришли авторы [Commander, Svejnar, 2007], использовавшие данные проекта BEEPS за 2002 и 2005 гг. по 26 странам с переходной экономикой. Они установили, что национальные фирмы, созданные с нуля, менее эффективны, чем аналогичные фирмы с иностранным капиталом, но значительно не отличаются от приватизированных фирм без иностранного участия и от предприятий с государственной собственностью.

Большинство исследований свидетельствует о нахождении экономик стран-реципиентов ПИИ на втором этапе с точки зрения влияния иностранных инвестиций. Косвенные свидетельства в пользу продвижения к третьему этапу дает статья [Gorodnichenko, Svejnar, Terrell, 2010], основанная на данных BEEPS за 2002 и 2005 гг. по странам с переходной экономикой. В этой работе оценивается роль глобализации в осуществлении инноваций (выпуск нового продукта или обновление существующего, приобретение новой производственной технологии, получение международного сертификата качества) на предприятиях. Авторы обнаружили положительную связь между уровнем конкуренции, порождаемой присутствием иностранных фирм

в стране, и инновациями фирм-резидентов, не имеющих иностранных совладельцев. Вертикальные взаимоотношения местных производителей с зарубежными компаниями (поставщики ТНК, участники экспортно-импортных операций) также перемещали первых в число инновационных. В исследовании контролировались и такие факторы, как размер и возраст фирм, доля квалифицированных рабочих, доля сотрудников с высшим образованием, наличие государственной собственности и деятельность фирмы в масштабах страны.

О вероятном переходе экономики Чехии к третьему этапу свидетельствуют результаты недавнего исследования [Hanousek, Kocenda, Masika, 2011], выполненного на несбалансированной панели данных по чешским предприятиям промышленности и сферы услуг за 1996–2007 гг. В этой работе изучены изменения финансовой эффективности фирм в зависимости от особенностей структуры их собственности. Выяснилось, что начиная с 2004 г. (год вступления Чехии в ЕС) разница в финансовой эффективности фирм с доминирующей иностранной собственностью и остальных предприятий постепенно сошла на нет, и авторы связывают это с улучшением управления последними.

При анализе влияния присутствия иностранного капитала на эффективность компаний из менее развитых стран исследователями традиционно используется производственная функция с добавлением фактора наличия иностранного собственника или его доли. Для изучения же управления необходима не только общедоступная количественная, но и качественная информация о предприятиях, которая может быть получена только при проведении выборочных опросов, которые — в случае редкого участия иностранных инвесторов в капитале компаний — не всегда позволяют сформировать адекватную выборку для анализа. Скорее всего, именно поэтому примеры внимания к совершенствованию управления предприятиями при наличии

иностранных собственников так немногочисленны даже для стран ЦВЕ.

Что касается российских реалий, то из наиболее свежих и масштабных исследований можно выделить мониторинг конкурентоспособности (около 1000 предприятий обрабатывающей промышленности) НИУ ВШЭ. Первый раунд, проведенный в 2005 г., показал, что менеджмент предприятий с иностранным участием отличается вниманием к потребностям покупателей и продвижению торговых марок, также эти предприятия характеризуются лучшим качеством менеджмента и активным внедрением управленческих технологий [Голикова, 2008].

Второй раунд мониторинга пришелся на разгар кризиса (зима–весна 2009 г.). В готовящейся к выходу академической монографии [Кузнецов (ред.), 2014, гл. 7] по итогам этого раунда приведены свидетельства того, что фирмы с иностранным участием отличаются более активным инновационным и инвестиционным поведением, а также чаще являются экспортерами. Таким предприятиям присущ комплексный подход к менеджменту — с увязкой стратегических и текущих управленческих задач, более интенсивной модернизацией производства и управления. При этом компании с государственным и/или муниципальным участием, напротив, не выделяются более активным инновационным и инвестиционным поведением или развитием управленческих технологий по сравнению с частными фирмами. В этой же работе [Кузнецов (ред.), 2014, гл. 10] с использованием моделей порядковой регрессии показано, что индикатор качества менеджмента, измеренный числом применяемых управленческих технологий, положительно связан с уровнем конкурентоспособности бизнеса. Кроме того, наряду с размером предприятия более высокой его конкурентоспособности устойчиво способствует величина (доля) иностранной собственности, а препятствует доля государственной/муниципальной собственности [Кузнецов (ред.), 2014, гл. 8].

Как видно, самые последние рассмотренные выше результаты относятся к моменту кризиса. Наш эмпирический анализ, во-первых, ориентирован на поиск управленческих преимуществ предприятий с иностранным участием не только в кризис, но и в период посткризисного развития, а во-вторых, охватывает разные виды деятельности, в том числе быстро развивающиеся в российской экономике сектора торговли и услуг. Это позволит более обоснованно определить, к какому этапу влияния ПИИ на деятельность предприятий можно отнести российскую экономику в настоящее время.

### 3. Методология эмпирического анализа: выборка и гипотезы

#### *Характеристика выборки*

Эмпирический анализ проведен на выборках российских предприятий IV и V раундов проекта BEEPS 2009 и 2012 гг. [EBRD-World Bank, 2009; 2012]. Обследования охватывают нефинансовые предприятия, имеющие не менее пяти постоянных сотрудников.<sup>6</sup> В проект не входят государственные учреждения, отрасли первичной обработки (включая сельское хозяйство, добычу полезных ископаемых). В каждой стране строится случайная выборка предприятий, стратифицированная по видам экономической деятельности, размеру и регионам расположения.

Возможности, предоставляемые BEEPS, связаны с наличием вопросов о результатах деятельности предприятий и индикаторов, характеризующих их поведение и состояние менеджмента. Эти данные позволяют сопоставить российские фирмы с иностранным участием с предприятиями, принадлежащими исключительно отечественным владельцам. Основным ограничением выступает отсутствие панели наблюдений: только 128 фирм (и всего 8 из них с ино-

странным владением) участвовали как в IV, так и в V раундах российской части опроса. В связи с этим ограничением эмпирический анализ будет проведен на двух выборках 2009 и 2012 гг. по отдельности.

Кросс-секционная выборка по России 2009 г. включала в себя данные по 1256 нефинансовым предприятиям 18 видов экономической деятельности; в 2012 г. были собраны данные по 4220 нефинансовым предприятиям 31 вида экономической деятельности. Из этих массивов исключены фирмы, руководители которых не знали/не ответили, принадлежит ли какая-либо доля в капитале компании иностранным собственникам. В итоге исследуемая выборка состояла из 1248 предприятий (из них 73 предприятия, или 5,8%, были с участием иностранного капитала) в 2009 г. и 4194 предприятий (120 предприятий с иностранным участием, или 2,9%) в 2012 г. Подчеркнем, что в 2009 г. доля предприятий с иностранным участием в данных по странам ЦВЕ была вдвое больше, превысив 13% (на момент написания статьи данные BEEPS по другим странам за 2012 г. еще отсутствовали). В проекте BEEPS нет специальных требований к структуре собственности, совместные предприятия отобраны случайным образом. Однако полученные частоты подтверждают мнение экспертов ЮНКТАД [World Investment Report, 2012] о том, что российский инвестиционный климат, несмотря на все попытки его улучшения, пока мало привлекателен для зарубежных инвесторов.

Фирмы обеих выборок были объединены в четыре основные группы: обрабатывающие производства, строительство, торговля (оптовая и розничная), сфера услуг (гостиницы, рестораны, транспортные и прочие услуги, отрасль информационных технологий). Группировка предприятий по размерным группам соответствует критериям Европейской комиссии (к микропредприятиям относятся предприятия с числом постоянных сотрудников менее 10 человек, к малым — от 10 до 49, к средним —

<sup>6</sup> Фактически в опросы вошли и предприятия с меньшим числом постоянных работников, особенно в 2012 г.

Таблица 1

## Структура выборок исследования

Группы предприятий	2009 г.		2012 г.	
	Количество компаний	Доля, %	Количество компаний	Доля, %
<i>Распределение по секторам</i>				
Обрабатывающие производства	915	73	1464	35
Строительство	35	3	396	9
Торговля	204	16	1744	41
Сфера услуг	94	8	616	15
<i>Распределение по размерным группам</i>				
Микропредприятия	163	13	1200	29
Малые	504	40	2049	49
Средние	375	30	751	18
Крупные	206	17	187	4
<i>Распределение по федеральным округам</i>				
Центральный	534	43	1115	26
Северо-Западный	217	17	483	11
Южный	82	7	324	8
Северо-Кавказский	–	–	120	3
Приволжский	172	14	916	22
Уральский	63	5	196	5
Сибирский	80	6	707	17
Дальневосточный	100	8	333	8
Итого:	1248	100	4194	100

Составлено по: данные ВЕЕПС 2009/2012 гг., расчеты авторов.

от 50 до 249 и к крупным — от 250 человек). В табл. 1 представлено распределение предприятий по агрегированным видам экономической деятельности, размерным группам, а также федеральным округам страны.

Выборка 2012 г. характеризуется сдвигом в сторону фирм торговли и услуг по сравнению с выборкой 2009 г., в которой господствовали предприятия обрабатывающей промышленности. Преобладают малые предприятия, в 2012 г. стала весома и доля микрофирм. Если число занятых на полный рабочий день по медиане в 2009 г. составило 45 (среднее арифметическое — 310) человек, то в 2012 г., соответственно, всего 17 (68) человек.

Оба раунда охватывали все федеральные округа Российской Федерации, и распределение фирм по ним близко к данным

Росстата. При этом в 2012 г. из Южного федерального округа выделен Северо-Кавказский. Если в 2009 г. в наиболее развитом Центральном округе было расположено 43% всех обследованных предприятий, то в 2012 г. — 26%, а Северо-Западный округ уступил второе место Приволжскому.

В табл. 2 приведена структура подвыборок фирм с иностранным капиталом в обоих раундах опроса. В 2009 г. 63% предприятий с иностранным участием имело долю иностранного капитала свыше половины при медиане иностранного владения в 70% (среднее арифметическое — 64%); в 2012 г. — уже, соответственно, 68% фирм при аналогичных средних показателях в 85% (68%). Иностранные инвесторы в малых и средних фирмах предпочитают владеть контрольными пакетами

акций или паев. В обеих подвыборках преобладают предприятия обрабатывающей промышленности, хотя их доля в 2012 г. существенно упала, при этом значительно возрос удельный вес торговых фирм, появились строительные производства. Наиболее весомая доля предприятий с иностранным капиталом в обоих раундах опроса была расположена в Центральном федеральном округе, что соответствует сводным данным Росстата.

#### Гипотезы исследования

Учитывая современное состояние и уровень развития российской экономики, особенно в отраслях вторичного и третичного секторов, мы полагаем, что по представленной ранее периодизации она находится на втором этапе влияния ПИИ на предприятия. Соответственно, наше основное предположение заключается в следующем: *предприятия с иностранным участием будут отличаться от местных фирм лучшими характеристиками управления, измеренными с позиций ресурсного подхода*. В конечном итоге это найдет отражение в более высокой производительности ресурсов на совместных предприятиях.<sup>7</sup>

Для анализа состояния менеджмента предприятий, исходя из предпосылок ресурсного подхода об эффективном использовании существующих и создании новых ресурсов, соотнесем концепцию 5М с наи-

<sup>7</sup> В настоящей статье эмпирически проверяется только первая часть данного предположения. Авторы тестировали и вторую его часть, обнаружив, что и в 2009, и в 2012 гг. уровень совокупной факторной производительности был значимо выше на предприятиях с иностранным участием. Коэффициенты при введенных дополнительно в производственную функцию переменных факта наличия иностранных собственников (или размера их доли) были статистически значимы на 10%-м уровне в регрессионном анализе данных 2009 г. Для 2012 г. эти коэффициенты оказались значимы на 5%-м уровне для наличия иностранного участия и на 1%-м уровне — для доли иностранного участия; причем значения коэффициентов при этих переменных были существенно больше, нежели для 2009 г.

Таблица 2

#### Структура подвыборок фирм с иностранным капиталом, % в группе

Группы предприятий	Год	
	2009	2012
<i>Распределение по секторам</i>		
Обрабатывающие производства	84	50
Строительство	0	8
Торговля	4	30
Сфера услуг	12	12
<i>Распределение по размерным группам</i>		
Микропредприятия	4	25
Малые	36	33
Средние	31	27
Крупные	29	15
<i>Распределение по федеральным округам</i>		
Центральный	45	43
Северо-Западный	23	17
Южный	3	7
Северо-Кавказский	–	1
Приволжский	10	13
Уральский	7	5
Сибирский	4	7
Дальневосточный	8	7
Итого:	100	100

Составлено по: данные ВЕЕПС 2009/2012 гг., расчеты авторов.

более подходящими вопросами ВЕЕПС. В табл. 3 представлены выбранные нами вопросы, которые использованы для построения прокси-переменных в эмпирических расчетах (см. раздел 4).

Следует отметить, что часть вопросов ВЕЕПС относительно адекватно оценивает управление ресурсами, определяемыми концепцией 5М. К таким вопросам можно отнести вопросы о *программах обучения персонала* — как вклад управления в рост человеческого капитала фирмы; об *осуществлении расходов на НИОКР* — как финансовый вклад в развитие фирмы и ее инновационный потенциал, а также об *использовании зарубежных лицензированных технологий* — как правило, более современных, нежели российские, хотя

Таблица 3

## Вопросы для измерения ресурсов по модели 5М

Виды ресурсов	Вопрос BEEPS
Люди	Существовали ли на предприятии в прошлом фискальном году образовательные программы для постоянных сотрудников, занятых полный рабочий день?
Деньги	Осуществляло ли предприятие инвестиции в НИОКР (внутренние или сторонние) в течение последних трех лет?
Сырье и материалы	Предлагало ли предприятие новые продукты или услуги на рынке в течение последних трех лет?
Оборудование и прочие средства производства	Использует ли предприятие в настоящее время какую-либо зарубежную лицензированную технологию, за исключением офисного программного обеспечения?
Информация и технологии	Имеет ли предприятие хотя бы один международный сертификат качества?

и не всегда новейших, что характеризует уровень технологических процессов и отчасти состояние оборудования. Однако в опросе BEEPS отсутствуют адекватные характеристики сырья и материалов, и их пришлось заменить на вопрос о *выводе на рынок новой продукции*, поскольку это может потребовать инвестиций в новые виды сырья и материалов. Кроме того, факт вывода на рынок новой продукции показывает, что фирма адаптируется к изменяющимся условиям и сможет лучше удовлетворять потребностям потребителя в будущем, что, в свою очередь, способствует созданию у нее устойчивых конкурентных преимуществ.

Что касается информации и технологий, то частично их уровень отражен не только использованием зарубежных технологий, но и наличием у предприятия хотя бы одного *международного сертификата*. Это может быть как сертификат менеджмента качества, так и, например, сертификат соответствия экологическим требованиям или иной сертификат (так этот вопрос сформулирован в BEEPS). Соответственно, может учитываться как организация управления (бизнес-процессов), так и качество используемых технологий. Кроме того, было решено дополнительно добавить вопрос об участии фирм в экспортных операциях (как прямых, так и косвенных), поскольку ори-

ентация на международные рынки может быть целью успешного бизнеса и сигнализировать о конкурентных преимуществах производимой продукции и тем самым о лучших ресурсных возможностях фирмы в совокупности.

Основное предположение и обзор литературы позволяют сформулировать блок непосредственно проверяемых гипотез о характеристиках системы управления фирмой.

*H1. Наличие иностранных совладельцев в капитале фирмы улучшает качество персонала, в частности через возможности для развития сотрудников посредством проведения тренингов и направления на различные программы обучения.*

*H2. Наличие иностранных совладельцев в капитале фирмы способствует предложению потребителям новых продуктов или услуги.* Например, ТНК располагают маркетинговыми схемами по завоеванию новых рынков, в которых обычно на несколько шагов вперед продуманы ходы по обновлению товаров и услуг.

*H3. Наличие иностранных совладельцев в капитале фирмы способствует ее соответствию международным стандартам управления и производства, качества продукции, а значит, получе-*

нию признаваемых во всем мире сертификатов (ISO 9001 или 14 000, AGCCP и др.).

*Н4. Наличие иностранных совладельцев в капитале фирмы поддерживает модернизацию производства, замену старых производственных схем более эффективными и современными.*

*Н5. Наличие иностранных совладельцев в капитале фирмы помогает выходу фирмы на международные рынки.* Многие иностранные компании ставят целью создания зарубежной дочерней структуры не только более дешевое производство для внутреннего рынка страны-реципиента, но и для экспорта.

Однако для одного из индикаторов расширения состава ресурсов фирмы — расходов на НИОКР — выдвинуто иное предположение.

*Н6. Фирмы осуществляют инвестиции в НИОКР вне зависимости от присутствия в капитале иностранных собственников.* Как отмечается в литературе (см., напр.: [Hale, Long, 2011]), собственно НИОКР часто ведут зарубежные материнские фирмы, а их дочерние предприятия, особенно в менее развитых странах, лишь внедряют результаты этих разработок.

С учетом обзора литературы в анализ будут введены такие дополнительные факторы, как возраст фирмы, предыдущий опыт работы ее топ-менеджера и качество персонала организации, наличие государственной собственности в капитале. В качестве контрольных переменных взяты размер фирмы и ее отраслевая принадлежность. Мы ожидаем, что чем больше постоянных сотрудников занято на предприятии, тем сложнее организовать эффективное управление им и тем активнее его руководством будут использоваться различные управленческие практики. Что касается отрасли, то выделяться будет принадлежность к обрабатывающим производствам (по сравнению с остальными секторами), где присутствуют специфические требования к управлению производством, обыч-

но используются более сложные организационные и технологические процессы, квалифицированные трудовые ресурсы. Развитие инфраструктуры, ресурсных и товарных рынков будет отчасти отражено контролем регионального расположения (агрегированно, по федеральным округам).

#### *Сопоставление фирм по характеристикам управления*

Прежде чем перейти к многофакторному регрессионному анализу, сравним деятельность предприятий с наличием иностранных собственников в капитале и без него (табл. 4). По данным опроса 2009 г., существует связь между присутствием в капитале компании иностранных собственников и большинством анализируемых характеристик управления, кроме осуществления инвестиций в НИОКР. В 2012 г. различия между двумя группами предприятий и по этой характеристике стали значимы. Возможно, это обусловлено последствиями кризиса, во время которого местные небольшие фирмы сразу стали экономить на долгосрочных и рискованных инвестициях. Предприятия с иностранным капиталом чаще являлись экспортерами в обоих раундах опроса.

Заметно, что в 2012 г. существенно ниже — в 2–3 раза — оказалась доля компаний, руководители которых положительно ответили на вопросы о мерах по улучшению своего ресурсного потенциала (кроме обучения персонала). Безусловно, этот факт отчасти предопределен сдвигом выборки 2012 г. в сторону непроизводственных фирм, микро- и малых предприятий, менее заинтересованных в долгосрочном развитии. По результатам обоих раундов, для всех исследуемых характеристик управления и поведения доля использующих их предприятий положительно связана с размерами бизнеса (рис. 1). Что касается отраслей, то среди обрабатывающих предприятий и в 2009, и в 2012 гг. доля предприятий, развивавших разные аспекты управления (за исключением обучения

Таблица 4

## Сопоставление деятельности предприятий

Характеристика управления/поведения предприятия	Год							
	2009				2012			
	Выборка в целом	Предприятия с иностранным участием	Локальные фирмы	Значимость различий	Выборка в целом	Предприятия с иностранным участием	Локальные фирмы	Значимость различий
Наличие образовательных программ для постоянных сотрудников	44	65	42	***	44	61	43	***
Инвестирование в НИОКР	33	40	32	более 0,1	11	23	11	***
Выпуск в течение последних трех лет новых продуктов или услуг	64	77	64	**	25	39	25	***
Использование зарубежных лицензированных технологий	28	57	26	***	8	23	7	***
Наличие международного сертификата качества	25	56	23	***	12	31	11	***
Участие в экспортных операциях	18	40	16	***	10	29	9	***

Примечания: в таблице показан % ответивших утвердительно на вопросы, характеризующие управление/поведение предприятия;

\*\*\* — значимость различий между группами на уровне 0,01; \*\* — значимость на уровне 0,05;

при сравнении пропорций в группах использовался тест  $\chi^2$ .

Составлено по: данные ВЕЕПС 2009/2012 гг., расчеты авторов.

персонала), была в 2–4 раза выше по сравнению с предприятиями других секторов. В 2009 г. доля промышленных предприятий с наличием программ обучения была меньше почти на четверть, хотя в 2012 г. она почти совпала с аналогичной долей среди остальных секторов.

Однако падение удельного веса активных предприятий по каждой характеристике менеджмента можно связать и с последствиями глобального кризиса, способствовавшего фокусированию на текущем,

оперативном управлении. Интересно, что по всем направлениям — и снова кроме обучения персонала — динамика оказалась негативной как для компаний с иностранным капиталом, так и для полностью отечественных предприятий. При этом степень падения активности у последних была более существенной, чем у первых, особенно по таким направлениям, как вложения в НИОКР и использование зарубежных технологий, экспортная деятельность. Такие результаты можно отчасти считать



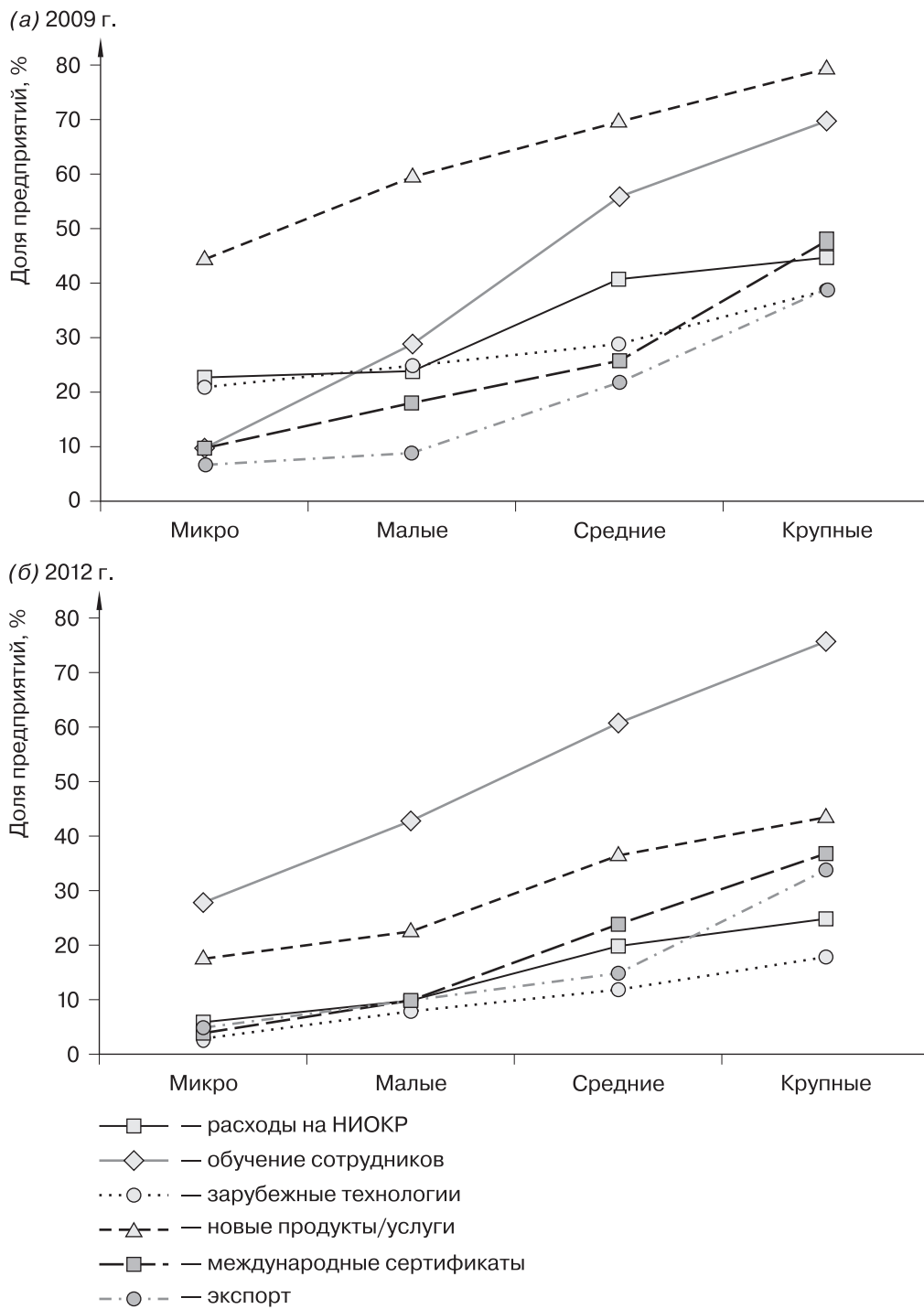


Рис. 1. Доля предприятий, осуществлявших определенный вид деятельности, в разрезе размерных групп, %  
 Составлено по: данные ВЕЕПС 2009/2012 гг., расчеты авторов.

свидетельством в пользу нахождения экономики на втором этапе влияния ПИИ на предприятия.

#### 4. Регрессионный анализ

##### *Модели и их спецификации*

Выбранные характеристики управления представляют бинарные переменные, большинство из которых довольно тесно коррелирует между собой.<sup>8</sup> В этом случае построение какого-либо агрегированного индикатора оценки управления нецелесообразно и может привести к искажению результатов, завышению роли некоторых факторов. В то же время, как в 2009, так и в 2012 гг., корреляции не превышали 0,6, поэтому можно ожидать разброса в оценках связи иностранных инвестиций и иных факторов с отдельными характеристиками управления.

Для проверки устойчивости парных связей и поиска связи иностранного капитала и менеджмента (с учетом других факторов) проведена эконометрическая оценка шести бинарных логистических моделей следующего общего вида:

$$ACTIVITY = F(\ln L, AGE, EXP, EDUs, FDI \text{ или } FDI_s, SOE, IND, REG),$$

где *ACTIVITY* — одна из выделенных нами характеристик управления предприятием; эти шесть зависимых и все независимые переменные представлены в табл. 5.

<sup>8</sup> Для расчета корреляций между бинарными переменными использован тетракорический коэффициент. Все коэффициенты значимы на 10%-м уровне для 2009 г. и на 5%-м — для 2012 г. В 2009 г. коэффициенты корреляции между выпуском нового продукта, расходами на НИОКР, обучением сотрудников и экспортом были положительны и находились в интервале от 0,3 до 0,5. Только использование зарубежных технологий и международная сертификация имели корреляции с остальными аспектами управления, не превышавшие 0,1 и 0,2 соответственно. В 2012 г. все коэффициенты корреляции были положительны и находились в интервале от 0,3 до 0,6 (за исключением коэффициента связи между наличием экспорта и обучением персонала, меньшего 0,15).

Каждая из моделей рассчитывалась в двух спецификациях: группа 1 проверяет связь определенной характеристики управления с наличием иностранного владельца, группа 2 — с размерами (долей) иностранного капитала.

В таблицах П1 и П2 Приложения приведена описательная статистика независимых переменных. Проверка не обнаружила мультиколлинеарности большинства основных и дополнительных факторов: корреляция между ними не превышала 0,25.<sup>9</sup> Единственное исключение — возраст компании, его связь с числом занятых составила в оба года 0,38, а со стажем работы топ-менеджера — но только в 2012 г. — достигла 0,30.

##### *Результаты анализа*

Регрессионный анализ (табл. П3 и П4 Приложения) показал, что факт присутствия иностранной собственности в капитале при контроле других факторов значимо положительно связан с существованием в компании образовательных программ для постоянных сотрудников, обладанием ею международными сертификатами качества, использованием современных технологий и экспортом продукции в оба года. Наличие зарубежных собственников не было значимо коррелировано с выпуском новых продуктов (за исключением 2009 г. со слабой значимостью в 10%), и эта гипотеза не подтвердилась, а также, как мы и предполагали, с фактом инвестирования в НИОКР. Что касается выпуска нового продукта, возможно, подобные результаты обусловлены нечеткостью понимания «новизны» респондентами. В отличие от других прокси-индикаторов управления, переменная вывода нового продукта на рынок основана на субъективной оценке респондента. Величина иностранного владения также положитель-

<sup>9</sup> Связь между количественными переменными определена с помощью коэффициента Пирсона, для оценки корреляции между дамми-переменными использовался тетракорический коэффициент, для дамми и непрерывной переменных — бисериальный.

Таблица 5

## Переменные моделей связи иностранного капитала и особенностей деятельности фирм

Переменная	Описание переменной и способ расчета
<i>Зависимые переменные</i>	
<i>HR</i>	Управление персоналом. Дамми-переменная принимает значение «1» в случае существования на предприятии образовательных программ для постоянных сотрудников
<i>RD</i>	Инвестирование в НИОКР. Дамми-переменная принимает значение «1» в случае осуществления предприятием инвестиций в НИОКР в течение последних трех лет
<i>NP</i>	Выпуск нового продукта. Дамми-переменная принимает значение «1» в случае выпуска предприятием в течение последних трех лет хотя бы одного нового продукта или услуги
<i>IC</i>	Наличие международного сертификата качества. Дамми-переменная принимает значение «1», если у предприятия есть хотя бы один международный сертификат или оно находится в процессе его получения
<i>FT</i>	Использование зарубежных лицензированных технологий. Дамми-переменная принимает значение «1» в случае использования предприятием зарубежных лицензированных технологий, за исключением офисного программного обеспечения
<i>EX</i>	Участие фирмы в экспортных операциях. Дамми-переменная принимает значение «1» в случае проведения предприятием экспорта (как прямого, так и косвенного)
<i>Независимые переменные</i>	
<i>lnL</i>	Натуральный логарифм числа постоянных сотрудников на предприятии на конец предыдущего года
<i>AGE</i>	Возраст компании, число лет
<i>EXP</i>	Стаж работы топ-менеджера в данном секторе, число лет
<i>EDUs</i>	Доля сотрудников с высшим образованием
<i>FDI</i>	Присутствие иностранного собственника в капитале компании. Дамми-переменная принимает значение «1» в случае его наличия
<i>FDIs</i>	Доля иностранной собственности в капитале компании
<i>SOE</i>	Присутствие государственной собственности в капитале компании. Дамми-переменная принимает значение «1» в случае ее наличия
<i>IND</i>	Принадлежность к обрабатывающим производствам. Дамми-переменная принимает значение «1», если предприятие относится к ним
<i>REG (Central; North_West; South; Privolzhsky; North_Caucasian; Ural; Siberia; Far_East)</i>	Расположение фирм по федеральным округам. Дамми-переменные принимают значение «1» в случае расположения в одном из этих округов

Примечание: все дамми-переменные принимают значение «0», если получен прямой ответ «нет». Наблюдения с отсутствующими значениями исключены из анализа.

но связана с осуществлением образовательных программ, международной сертификацией, использованием современных технологий, а корреляция с экспортом продукции проявилась только в 2012 г. В табл. 6 обобщены результаты анализа и представлены

устойчивые для обеих групп моделей результаты (не менее чем при 5%-м уровне значимости) по каждому году.

Приведем некоторые результаты для дополнительных факторов. Среди контрольных переменных размер предприятия был

Таблица 6

**Сводные результаты проверки гипотез о связи характеристик управления  
и наличия/доли иностранных совладельцев**

Зависимая переменная	Предполагаемый результат	Установленный результат	
		2009 г.	2012 г.
<i>H1.</i> Осуществление обучения персонала	+	+	+
<i>H2.</i> Вывод на рынки нового продукта	+	0	0
<i>H3.</i> Наличие международного сертификата качества	+	+	+
<i>H4.</i> Использование зарубежных лицензированных технологий	+	+	+
<i>H5.</i> Участие фирмы в экспортных операциях	+	0	+
<i>H6.</i> Вложения в НИОКР	0	0	0

Примечание: «+» — наличие значимой положительной связи; «0» — отсутствие значимой связи хотя бы на 5%-м уровне.

ожидаемо значимым для всех исследуемых характеристик менеджмента: в крупных компаниях обычно управлению уделяется значительно больше внимания, чем в небольших. Что касается отраслевой принадлежности, то в 2009 г. производственные предприятия чаще инвестировали в развитие управления (кроме программ обучения и использования лицензированных технологий, по этим направлениям предприятия других отраслей не отличались<sup>10</sup>) и прибегали к экспорту. Но в 2012 г. наблюдались существенные различия между производственными и остальными предприятиями по всем видам активности. Причем в области улучшения качества персонала обрабатывающие производства стали отставать от непроизводственных фирм, что неудивительно в условиях быстро восстановившихся после кризиса торговли и сферы услуг на фоне серьезной стагнации российской обрабатывающей промышленности.

Наличие государственной собственности не было устойчиво связано ни с одним

<sup>10</sup> Следует отметить, что, согласно первичным данным 2009 г., в непроизводственных секторах не было предприятий, обучавших сотрудников (всего трое из пяти ответивших), и фирм, использовавших лицензионные технологии (0), что затрудняет корректные отраслевые сопоставления.

из аспектов управления (если не считать слабой негативной корреляции в 2009 г. с проведением обучения сотрудников). Качество персонала продемонстрировало значимую положительную взаимосвязь со всеми аспектами управления в 2012 г., хотя ранее, в 2009 г., не было связано с наличием образовательных программ и выпуском новых продуктов. Если предыдущий опыт работы топ-менеджеров значимо увеличивал шансы наличия образовательных программ в обоих раундах, то по результатам 2009 г. — был негативно связан с использованием зарубежных лицензированных технологий, а по результатам 2012 г. — способствовал росту шансов на обладание международными сертификатами, выпуск новых продуктов и осуществление экспорта.

Неудивительно, что чем моложе фирма, тем меньше внимания уделяется образовательным программам и выпуску новых продуктов (в 2009 г.); более молодые фирмы обычно первоначально лучше адаптированы к рынкам. В 2012 г. различий по возрасту предприятий не наблюдалось, и, возможно, это объясняется посткризисными условиями, в которых любым предприятиям трудно реструктурировать или развивать бизнес.

Таким образом, выявленные взаимосвязи состояния менеджмента и прямых ино-

странных вложений в бизнес в основном устойчивы во времени. Это свидетельствует о том, что российские компании до сих пор находятся на таком этапе развития, когда иностранное участие в среднем способствует приращению ресурсного потенциала и качества управления, а локальные фирмы по-прежнему отстают от частично или полностью иностранных предприятий.

#### *Ограничения анализа*

С содержательной точки зрения анализ на данных ВЕЕPS был ограничен тем кругом вопросов, которые так или иначе позволяли примерно оценить практики менеджмента в контексте ресурсов фирмы, и следует признать, что не все компоненты ресурсного подхода можно было адекватно измерить. Особенно это относится к использованным авторами прокси-переменным при оценке улучшения сырья и материалов и качества оборудования. Заметим, что некоторые новые данные 2012 г. (например, вопросы об организационных и процессных инновациях, вошедшие в этот опрос) не имели аналогов для сопоставления с опросом 2009 г. и потому не были включены в данную работу. К сожалению, все базы ВЕЕPS не располагают датой появления иностранного совладельца в компании, хотя эта информация могла бы помочь в оценке эндогенности и лагов получаемых преимуществ. Также данные не позволяют идентифицировать состав стран-доноров ПИИ по фирмам, что могло бы уточнить силу и направление влияния.

Технически анализ с помощью бинарных моделей был затруднен тем, что наличие у компаний тех или иных особенностей управления в 2012 г. присуща так называемая проблема «редких событий» (rare events data); доля положительных ответов на вопросы оказалась значительно меньше доли отрицательных. Используя предложенный в статье [King, Zeng, 2001] подход, основанный на случайном удалении части отрицательных ответов, были сделаны расчеты на «усеченных» выборках, которые

не продемонстрировали существенных изменений в значимости и знаках коэффициентов (направлении влияния) при независимых переменных. Мы также не можем полностью исключить эндогенность, обусловленную проблемой самоотбора: не всегда очевидно, является ли хороший менеджмент и более высокая эффективность предприятия результатом участия в его управлении иностранных собственников или же они просто инвестировали в лучшие предприятия. По некоторой части фирм с иностранным капиталом, которые создавались с иностранными собственниками с нуля (13% — в 2009 г. и 15% — в 2012 г.), результаты деятельности не связаны с проблемой отбора, однако об остальных фирмах такого утверждать нельзя.<sup>11</sup>

#### **5. Заключение**

В данной работе изучены некоторые отличия в управлении российскими предприятиями, имевшими иностранных совладельцев (владельцев), и полностью местными фирмами в конце 2000-х — начале 2010-х гг. Доля предприятий с иностранной собственностью в российской экономике существенно ниже, чем в странах ЦВЕ. Значительная часть этих предприятий географически локализована в Центральном и Северо-Западном федеральном округах. При этом преобладают предприятия с мажоритарной (вплоть до 100%) долей иностранного капитала, и его концентрация за вторую половину 2000-х гг. выросла. Это можно объяснить соответственно менее привлекательным инвестиционным климатом, особенностями российской региональной инфраструктуры и рынков, а также восприятием зарубежными инвесторами гарантий защиты прав собственности.

<sup>11</sup> Отметим, что в выборках появление иностранных инвесторов в бизнесе в основном шло вне приватизационных процессов: так, по оценкам респондентов, полностью частными до прихода зарубежных собственников были 56% фирм с иностранным участием в 2009 г. и уже 73% — в 2012 г.

Регрессионный анализ обнаружил существование положительных связей между присутствием иностранных собственников в капитале (и долей их участия) и некоторыми особенностями управления и поведения компаний-реципиентов, которые мы пытались измерить с позиций ресурсного подхода. При контроле дополнительных факторов, а также отраслевой и региональной принадлежности и размера фирмы выявлены устойчивые связи между присутствием в капитале компании иностранного владения и проведением образовательных программ для постоянных сотрудников, наличием хотя бы одного международного сертификата качества, использованием зарубежных технологий в 2009 и 2012 гг., а также фактом экспорта продукции (только для 2012 г.). Не обнаружено корреляции между иностранным участием и выпуском новых продуктов, а также осуществлением расходов на НИОКР.

Проведенное исследование имеет ряд ограничений. Прежде всего ресурсный подход представляет собой качественную концепцию, обосновывающую наличие у фирмы конкурентных преимуществ за счет комплекса специфических ресурсов (как материальных, так и нематериальных) и способностей. Выявление всей совокупности этих ресурсов исследователями, находящимися вне фирмы, тем более их количественная оценка возможны лишь с определенной степенью условности. Поэтому концепция ресурсного подхода была аппроксимирована нами типологией ресурсов 5М, управленческим инструментом, который дает основу для оценки пяти основных типов ресурсов. Следует также признать, что объективные ограничения имеющихся баз данных ВЕЕПС не всегда позволяют использовать адекватные индикаторы при измерении всех рассматриваемых типичных ресурсов, и поэтому для некоторых их видов пришлось выбрать условные прокси-переменные.

Анализ данных ВЕЕПС по России за 2009 и 2012 гг., естественно с оговорками, обусловленными выбранными для харак-

теристики отдельных ресурсов фирмы индикаторами, подтвердил существование значительных различий в деятельности двух групп фирм — иностранных (полностью или частично) и локальных. При этом если абстрагироваться от отраслевых и размерных особенностей выборок, то в среднем разрыв в оценках характеристик управления фирм этих групп после кризиса только усугубился.

Разумеется, углубление количественного анализа требует детального изучения расхождений в эффективности (производительности) ресурсов и конкурентоспособности местных и иностранных (включая совместные) предприятий. Предварительные оценки производительности труда на данных ВЕЕПС за 2009 и 2012 гг., проведенные нами, подтверждают лидерство фирм с иностранным участием (причем наблюдается положительная зависимость от размеров такого участия). При этом количественные оценки требуют корректного учета временных лагов и более детального отражения других характеристик структуры собственности, а также особенностей отраслей и рынков. В идеале применение концепции 5М в исследовании должно опираться на специально фокусированное обследование. В то же время и оно оставило бы простор для дискуссии, потому что определенная часть ресурсов и в этом случае могла бы остаться ненаблюдаемой. Кроме того, важно не только выявить связи характеристик управления фирмой с наличием у нее иностранных собственников, но и понять их реальный вклад в управление бизнесом — как положительные, так и, возможно, отрицательные последствия их вмешательства в организацию бизнес-процессов. Для решения такой задачи формализованного опроса, как правило, недостаточно.

На наш взгляд, определение изменений, которые привносят иностранцы в систему управления предприятием, реально с помощью качественных методов. Это является направлением дальнейших исследований, и авторы уже приступили к разработке ряда мини-кейсов для раскрытия

полученной «в среднем» позитивной оценки роли иностранного участия в управлении российскими компаниями.

### Благодарности

Статья подготовлена в рамках работы над темой Программы фундаментальных исследований НИУ ВШЭ «Институциональное развитие промышленных предприятий в переходной экономике» 2013 г. Промежуточные результаты работы докладывались на секции «Менеджмент» XIII Международной научной конференции НИУ ВШЭ (Москва, апрель 2012 г.), 2-м Российском экономическом конгрессе (Суздаль, февраль

2013 г.), а также на научном семинаре НИУ ВШЭ «Институциональные проблемы российской экономики» (Москва, март 2013 г.). Авторы признательны участникам этих мероприятий за замечания и особую благодарность выражают Ph.D. М.-Э. Бечингер и к.э.н. Б.В. Кузнецову за полезные комментарии, а также к.э.н. Е.Ю. Назруллаевой и О.М. Уваровой за помощь в доработке исследования. Авторы также благодарны анонимным рецензентам и членам редколлегии «Российского журнала менеджмента» за ценные замечания и предложения, которые помогли им в доработке статьи. Ответственность за возможные ошибки и недочеты лежит исключительно на авторах.

### Приложение

Таблица П1

Описательная статистика основных независимых переменных, 2009 г.

Переменная	Количество наблюдений	Минимум	Максимум	Среднее значение	Медиана	Стандартное отклонение
<i>Характеристики фирмы</i>						
<i>lnL</i>	1226	0,69	11,51	3,96	3,81	1,52
<i>AGE</i>	1189	1	166	17,55	12	20,46
<i>EXP</i>	1168	1	66	15,26	14	9,86
<i>EDUs</i>	1198	0,00	1,00	0,36	0,30	0,26
<i>IND</i>	1248	0	1	0,73	1	0,44
<i>Характеристики структуры собственности</i>						
<i>FDI</i>	1248	0	1	0,06	0	0,24
<i>FDIs</i>	1248	0,00	1,00	0,04	0,00	0,16
<i>SOE</i>	1248	0	1	0,03	0	0,16

Таблица П2

Описательная статистика основных независимых переменных, 2012 г.

Переменная	Количество наблюдений	Минимум	Максимум	Среднее значение	Медиана	Стандартное отклонение
1	2	3	4	5	6	7
<i>Характеристики фирмы</i>						
<i>lnL</i>	4187	1,39	9,31	3,04	2,83	1,22
<i>AGE</i>	4164	1	174	11,61	9	10,42
<i>EXP</i>	4077	1	60	14,25	12	9,35

Окончание табл. П2

1	2	3	4	5	6	7
<i>EDUs</i>	4025	0,00	1,00	0,53	0,50	0,31
<i>IND</i>	4194	0	1	0,35	0	0,48
<i>Характеристики структуры собственности</i>						
<i>FDI</i>	4194	0	1	0,03	0	0,17
<i>FDIs</i>	4194	0,00	1,00	0,02	0,00	0,13
<i>SOE</i>	4194	0	1	0,01	0	0,10

Таблица П3

Оценка связи иностранного участия с особенностями управления фирмами, 2009 г.

Переменная	Спецификации модели 1						Спецификации модели 2					
	<i>HR_1</i>	<i>IC_1</i>	<i>FT_1</i>	<i>NP_1</i>	<i>RD_1</i>	<i>EX_1</i>	<i>HR_2</i>	<i>IC_2</i>	<i>FT_2</i>	<i>NP_2</i>	<i>RD_2</i>	<i>EX_2</i>
<i>lnL</i>	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
<i>AGE</i>	-	+	-	-	-	+	-	+	-	-	-	+
<i>EXP</i>	+	-	-	+	+	-	+	-	-	+	+	-
<i>EDUs</i>	+	+	+	-	+	+	+	+	+	-	+	+
<i>FDI</i>	+	+	+	+	-	+						
<i>FDIs</i>							+	+	+	+	-	+
<i>SOE</i>	-	-	+	-	+	-	-	-	+	-	+	-
<i>IND</i>	-	+	+	+	+	+	-	+	+	+	+	+
Количество наблюдений	645	1098	645	1109	1102	1110	645	1098	645	1109	1102	1110
Тест модели $\chi^2$	132,9***	189,3***	65,9***	103,6***	152,9***	217,9***	130,2***	184,9***	64,6***	103,0***	153,7***	212,3***
Псевдо $R^2$ Нагельгерка	0,249	0,237	0,139	0,123	0,179	0,294	0,244	0,232	0,137	0,122	0,180	0,287

Примечания: использована модель бинарной логистической регрессии;

знак «+» означает положительное направление связи, а знак «-» — отрицательное;

\*\*\* —  $p < 0,01$ , \*\* —  $p < 0,05$ , \* —  $p < 0,10$ ;

для краткости исключены контрольные дамми-переменные расположения фирмы в федеральных округах;

для удобства читателя серым фоном выделены строки, характеризующие направление и значимость связей по переменным иностранного участия.



Таблица П4

## Оценка связи иностранного участия с особенностями управления фирмами, 2012 г.

Переменная	Спецификации модели 1						Спецификации модели 2					
	HR_1	IC_1	FT_1	NP_1	RD_1	EX_1	HR_2	IC_2	FT_2	NP_2	RD_2	EX_2
lnL	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
AGE	–	+	+	–	–	–	–	+	+	–	–	–
EXP	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
EDUs	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+
FDI	+	+	+	+	+	+						
FDIs							+	+	+	+	+	+
SOE	–*	–	+	–	–	+	–*	–	+	–	–	+
IND	–***	+	+	+	+	+	–***	+	+	+	+	+
Количество наблюдений	3893	3864	3884	3896	3882	3898	3893	3864	3884	3896	3882	3898
Тест модели $\chi^2$	387,1***	308,5***	119,6***	345,3***	250,0***	271,4***	392,7***	304,6***	122,5***	345,8***	248,8***	266,4***
Псевдо $R^2$ Негельгера	0,127	0,150	0,073	0,125	0,121	0,145	0,129	0,148	0,075	0,125	0,121	0,142

Примечания: использована модель бинарной логистической регрессии;

знак «+» означает положительное направление связи, а знак «–» — отрицательное;

\*\*\* —  $p < 0,01$ , \*\* —  $p < 0,05$ , \* —  $p < 0,10$ ;

для краткости исключены контрольные дамми-переменные расположения фирмы в федеральных округах;

для удобства читателя серым фоном выделены строки, характеризующие направление и значимость связей по переменным иностранного участия.

## ЛИТЕРАТУРА

Бюро экономического анализа. 2001. *Основные направления и факторы реструктуризации промышленных предприятий*. Аналитический отчет по проекту. М.: Бюро экономического анализа.

Голикова В.В. 2008. Менеджмент как фактор конкурентоспособности предприятий. В: Гончар К.Р., Кузнецов Б.В. (ред.). *Российская промышленность на этапе роста: факторы конкурентоспособности фирм*. Гл. 4. М.: Изд. «Вершина»; 161–224.

Катъкало В.С. 2008. *Эволюция теории стратегического управления*. 2-е изд. СПб: Изд-во СПбГУ.

Кузнецов Б.В. (ред.). 2014. *Очерки модернизации российской промышленности: поведение фирм*. М.: Изд. дом Высшей школы экономики. В печати.

- Кузнецов П. В., Муравьев А. А. 2000. Структура акционерного капитала и результаты деятельности фирм в России (Анализ «голубых фишек» фондового рынка). *Экономический журнал Высшей школы экономики* 4 (4): 475–504.
- Пителлис Х. Н. 2007. Транснациональная компания: трактовка с позиций ресурсной концепции. *Российский журнал менеджмента* 5 (4): 21–40.
- Angelucci M., Estrin S., Konings J., Zolkiwski Z. 2002. *The Effect of Ownership and Competitive Pressure on Firm Performance in Transition Countries: Micro Evidence from Bulgaria, Romania and Poland*. William Davidson Institute Working Paper Series. WP No. 434.
- Barney J. B. 1991. Firm resources and sustained competitive advantage. *Journal of Management* 17 (1): 99–120.
- Barney J. B., Wright M., Ketchen D. J. 2001. The resource-based view of the firm: Ten years after 1991. *Journal of Management* 27 (6): 625–641.
- Barney J. B., Ketchen D. J., Wright M. 2011. The future of resource-based theory: Revitalization or decline? *Journal of Management* 37 (5): 1299–1315.
- Brown J. D., Earle J. S., Telegdy A. 2006. The productivity effects of privatization: Longitudinal estimates from Hungary, Romania, Russia and Ukraine. *Journal of Political Economy* 114 (1): 61–99.
- Collis D. J., Montgomery C. A. 1995. Competing on resources: Strategy in the 1990s. *Harvard Business Review* 73 (4): 118–128.
- Commander S., Svejnar J., 2007. *Do Institutions, Ownership, Exporting and Competition Explain Firm Performance? Evidence from 26 Transition Countries*. IPC Working Paper Series Number 20.
- Damijan J. P., Knell M., Majcen B., Rojec M. 2003. The role of FDI, R&D accumulation and trade in transferring technology to transition countries: Evidence from firm panel data for eight transition countries. *Economic Systems* 27 (3): 189–204.
- Djankov S., Hoekman B. 2000. Foreign investment and productivity growth in Czech enterprises. *World Bank Economic Review* 14 (1): 49–64.
- Djankov S., Murrell P. 2002. Enterprise restructuring in transition: A quantitative survey. *Journal of Economic Literature* 40 (3): 739–792.
- EBRD-World Bank. 2009. *Business Environment and Enterprise Performance Survey*. URL: <http://www.ebrd.com/pages/research/economics/data/beeps/beeps09.shtml> (дата обращения 12.04.2012).
- EBRD-World Bank. 2012. *Business Environment and Enterprise Performance Survey*. URL: <http://www.ebrd.com/pages/research/economics/data/beeps/beeps12-russia.shtml> (дата обращения 25.02.2013).
- Estrin S., Hanousek J., Kocenda E., Svejnar J. 2009. The effects of privatization and ownership in transition economies. *Journal of Economic Literature* 47 (3): 699–728.
- Godfrey P. C., Hill C. W. 1995. The problem of unobservables in strategic management research. *Strategic Management Journal* 16 (7): 519–533.
- Gorodnichenko Y., Svejnar J., Terrell K. 2010. Globalization and innovation in emerging markets. *American Economic Journal: Macroeconomics* 2 (2): 194–226.
- Grant R. M. 1991. The resource-based theory of competitive advantage: Implications for strategy formulation. *California Management Review* 33 (3): 114–135.
- Hale G., Long C. 2011. Are there productivity spillovers from foreign direct investment in China? *Pacific Economic Review* 16 (2): 135–153.
- Hanousek J., Kocenda E., Masika M. 2011. *Financial Efficiency and the Ownership of Czech Firms*. William Davidson Institute Working Paper Series. No. 1016.
- Hansen M. H., Perry L. T. 2004. A Bayesian operationalization of the resource-based view. *Strategic Management Journal* 25 (13): 1279–1295.
- Ishikawa K. 1985. *What is Total Quality Control? The Japanese Way*. Prentice Hall: London.

- Iwasaki I., Csizmadia P., Illesy M., Marko C., Szanyi M. 2009. *The Concentric-circle Model of FDI Spillover Effects. Estimation Using Hungarian Panel Data*. Institute for World Economics, Hungarian Academy of Sciences. Working Paper No. 191.
- Javorcik B.S. 2004. Does foreign direct investment increase the productivity of domestic firms? In search of spillovers through backward linkages. *American Economic Review* 94 (3): 605–627.
- Javorcik B.S., Spatareanu M. 2008. To share or not to share: Does local participation matter for spillovers from foreign direct investment? *Journal of Development Economics* 85 (1–2): 194–217.
- King G., Zeng L. 2001. Logistic regression in rare events data. *Political Analysis* 9 (2): 137–163.
- Kolasa M. 2008. How does FDI inflow affect productivity of domestic firms? The role of horizontal and vertical spillovers, absorptive capacity and competition. *Journal of International Trade and Economic Development* 17 (1): 155–173.
- Konings J. 2001. The effects of foreign direct investment on domestic firms: Evidence from firm-level panel data in emerging economies. *Economics of Transition* 9 (3): 619–633.
- Lutz S., Talavera O. 2004. Do Ukrainian firms benefit from FDI? *Economics of Planning* 37 (2): 77–98.
- Makadok R. 2001. Toward a synthesis of the resource-based and dynamic-capability views of rent creation. *Strategic Management Journal* 22 (5): 387–401.
- Newbert S. 2007. Empirical research on the Resource-Based View of the firm: An assessment and suggestions for future research. *Strategic Management Journal* 28 (2): 121–146.
- Penrose E.T. 1959 (2009). *The Theory of the Growth of the Firm*. 4th ed. Oxford University Press: N. Y.
- Porter M. 1980 (1998). *Competitive Strategy. Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. Free Press: N. Y.
- Prahalad C.K., Hamel G. 1990. The core competence of the corporation. *Harvard Business Review* 68 (3): 79–91.
- Rugman A.M., Verbeke A. 2002. Edith Penrose's contribution to the resource-based view of strategic management. *Strategic Management Journal* 23 (8): 769–780.
- Rumelt R.P. 1984. Towards a strategic theory of the firm. In: Lamb R. (ed.), *Competitive Strategic Management*. Prentice-Hall: Englewood Cliffs, NJ; 556–570.
- Sabirianova K., Svejnar J., Terrell K. 2005. *Foreign Investment, Corporate Ownership, and Development: Are Firms in Emerging Markets Catching Up to the World Standard?* William Davidson Institute Working Paper Series. WP No. 734.
- Sinani E., Meyer K.E. 2004. Spillovers of technology transfer from FDI: The case of Estonia. *Journal of Comparative Economics* 32 (3): 445–466.
- Taymaz E., Lenger A. 2004. *Multinational Corporations as a Vehicle for Productivity Spillovers in Turkey*. DRUID Working Paper No. 04-09.
- Teece D. 1984. Economic analysis and strategic management. *California Management Review* 26 (3): 87–110.
- The Russia Competitiveness Report*. 2011. World Economic Forum. URL: <http://www.weforum.org/reports/russia-competitiveness-report-2011> (дата обращения 10.11.2012).
- UNCTADStat 2012*. 2012. URL: <http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx> (дата обращения 10.05.2013).
- Wernerfelt B. 1984. A resource-based view of the firm. *Strategic Management Journal* 5 (2): 171–180.
- Wernerfelt B. 1995. The resource-based view of the firm: Ten years after. *Strategic Management Journal* 16 (3): 171–174.
- World Investment Report 2012*. 2012. URL: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2012\\_embargoed\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2012_embargoed_en.pdf) (дата обращения 10.05.2013).
- Yudaeva K., Kozlov K., Melentjeva N. 2003. Does foreign ownership matter? Russian experience. *Economics of Transition* 11 (3): 383–410.

**Латинская транслитерация литературы, набранной на кириллице**  
**The List of References in Cyrillic Transliterated into Latin Alphabet**

- Byuro ekonomicheskogo analiza. 2001. *Osnovnye napravleniya i factory restrukturizatsii promyshlennykh predpriyatij*. Analiticheskij otchet po proekty. M.: Byuro ekonomicheskogo analiza.
- Golikova V. V. 2008. Menedzhment kak factor konkurentosposobnosti predpriyatij. V: Gonchar K. R., Kuznetsov B. V. (red.). *Rossijskaya promyshlennost' na etape rosta: factory konkurentosposobnosti firm*. Gl. 4. M.: Izd. «Vershina»; 161–224.
- Katkalo V. S. 2008. *Evolutsiya teorii strategicheskogo upravleniya*. 2-e izd. SPb.: Izd. SPbGU.
- Kuznetsov B. V. (red.). 2014. *Ocherki modernizatsii rossijskoj promyshlennosti: povedenie firm*. M.: Izd. dom Vysshej shkoly ekonomiki. V pechati.
- Kuznetsov P. V., Muravyev A. A. 2000. Struktura aktsionernogo kapitala i rezul'taty deyatel'nosti firm v Rossii (Analiz «golubykh fishek» fondovogo rynka). *Ekonomicheskij zhurnal Vysshej shkoly ekonomiki* 4 (4): 475–504.
- Pitelis Kh. N. 2007. Transnatsional'naya kompaniya: traktovka s pozitsij resursnoj konseptsii. *Rossijskij zhurnal menedzhmenta* 5 (4): 21–40.

*Статья поступила в редакцию  
8 августа 2013 г.*