Драпкин Игорь Михайлович. Вертикальные межфирменные взаимосвязи в национальной экономике в условиях глобализации: диссертация ... доктора Экономических наук: 08.00.14 / Драпкин Игорь Михайлович;[Место защиты: ФГБОУ ВО Санкт-Петербургский государственный университет], 2017

**Содержание к диссертации**

Введение

**ГЛАВА 1. Система вертикальных межфирменных взаимосвязей в мировой экономике в условиях глобализации**

1.1. Международная экономическая взаимозависимость и глобальные цепочки создания стоимости в современной мировой экономике

1.2. Типология форм вертикальных взаимосвязей в мировой экономике 42

**ГЛАВА 2. Теоретико-методологические подходы к анализу эффектов от интеграции национальной экономики в глобальную систему вертикальных межфирменных взаимосвязей**

2.1. Выбор фирмы между специализацией и вертикальной интеграцией в закрытой экономике: подход с точки зрения общей теории фирмы

2.2. Офшоринг, аутсорсинг и прямые зарубежные инвестиции в открытой экономике с вертикально взаимосвязанными отраслями: микроэкономический подход

2.3. Прямые и внешние эффекты от фрагментации производства в открытой экономике с вертикально взаимосвязанными отраслями 79

**ГЛАВА 3. Роль рыночной структуры на вертикально взаимосвязанных рынках в открытой экономике: модель с однородными фирмами**

3.1. Вертикальные внешние эффекты от прямых зарубежных инвестиций в случае чистой монополии на рынке промежуточного блага 105

3.2. Вертикальные внешние эффекты от прямых зарубежных инвестиций при совершенной конкуренции на рынке промежуточного блага и в случае вертикальной интеграции на рынке

**ГЛАВА 4. Внешние эффекты от прямых зарубежных инвестиций в открытой экономике с вертикально взаимосвязанными отраслями: модель с гетерогенными фирмами**

4.1. Новейший подход к моделированию межфирменного взаимодействия: гетерогенные фирмы

4.2. Моделирование вертикальных взаимосвязей в экономике с гетерогенными фирмами: случай закрытой экономики

4.3. Моделирование вертикальных взаимосвязей в экономике с гетерогенными фирмами: случай открытой экономики с экспортирующими фирмами

4.4. Моделирование вертикальных взаимосвязей в экономике с гетерогенными фирмами: случай открытой экономики с инвестирующими фирмами

**ГЛАВА 5. Внешние эффекты от прямых зарубежных инвестиций на вертикально взаимосвязанных рынках: эмпирическое исследование**

5.1. Вертикальные внешние эффекты от прямых зарубежных инвестиций: систематизация эмпирических исследований 172

5.2. Гипотезы исследования, методика эмпирической оценки и эконометрическая модель внешних эффектов от прямых зарубежных инвестиций 196

5.3. Эмпирическая оценка внутриотраслевых и межотраслевых внешних эффектов от прямых зарубежных инвестиций в российской экономике 210

**ГЛАВА 6. Международный аутсорсинг как форма интеграции российских компаний в систему мирохозяйственных связей: эмпирическое исследование**

6.1. Оценка эффектов от международного аутсорсинга: результаты эмпирических исследований

6.2. Гипотезы исследования, методика эмпирической оценки и эконометрическая модель влияния международного аутсорсинга на эффективность компаний

6.3. Эмпирическая оценка влияния международного аутсорсинга на эффективность деятельности российских компаний 232

Заключение 240

Список литературы

* [Типология форм вертикальных взаимосвязей в мировой экономике](http://www.dslib.net/economika-mira/vertikalnye-mezhfirmennye-vzaimosvjazi-v-nacionalnoj-jekonomike-v-uslovijah.html#7627421)
* [Офшоринг, аутсорсинг и прямые зарубежные инвестиции в открытой экономике с вертикально взаимосвязанными отраслями: микроэкономический подход](http://www.dslib.net/economika-mira/vertikalnye-mezhfirmennye-vzaimosvjazi-v-nacionalnoj-jekonomike-v-uslovijah.html#7627422)
* [Вертикальные внешние эффекты от прямых зарубежных инвестиций при совершенной конкуренции на рынке промежуточного блага и в случае вертикальной интеграции на рынке](http://www.dslib.net/economika-mira/vertikalnye-mezhfirmennye-vzaimosvjazi-v-nacionalnoj-jekonomike-v-uslovijah.html#7627423)
* [Моделирование вертикальных взаимосвязей в экономике с гетерогенными фирмами: случай открытой экономики с экспортирующими фирмами](http://www.dslib.net/economika-mira/vertikalnye-mezhfirmennye-vzaimosvjazi-v-nacionalnoj-jekonomike-v-uslovijah.html#7627424)

## Типология форм вертикальных взаимосвязей в мировой экономике

В ХХ в . в мировой экономике многократно возросла сложность выпускаемых продуктов. Сегодня для производства технически сложных изделий (таких как автомобили, летательные аппараты, вооружение, станки) используются тысячи различных комплектующих. Д ля производства каждого из этих комплектующих, в свою очередь, требуется большое количество комплектующих из самых разных отраслей промышленности.

Повышение уровня сложности выпускаемых изделий в современной экономике привело к тому, что процесс производства любого товара от добычи сырья до создания конечного продукта перерос масштаб одной фирмы и представляет собой технологическую цепочку, в которой участвуют большое количество фирм. Составными частями такой цепочки является самый широкий спектр фирм, выполняющих функции дизайна, производства, продвижения, логистики, сервиса и т. п. С экономической точки зрения, на каждом технологическом этапе производства происходит приращение стоимости изделия, поэтому технологические цепочки в экономической литературе принято называть цепочками создания стоимости.

Под вертикальной технологической цепочкой понимается процесс превращения сырья в готовый продукт и продажи его потребителю. По мере углубления степени переработки и развития разделения труда технологическая цепочка удлиняется, увеличивается количество хозяйствующих субъектов, вступающих друг с другом в экономические отношения по поводу производства готовой продукции.

Каждая фирма в экономике, производящая определенный товар или ассортимент товаров, встроена в такие вертикальные технологические цепочки. Фирма может производить большой или маленький ассортимент продукции, но не существует фирмы, которая бы производила все товары по вертикальной технологической цепочке самостоятельно.

Подробному рассмотрению типологии форм вертикальных межфирменных взаимосвязей посвящен параграф 1.2. работы. Здесь же отметим, что, р ешая за дачи повышения эффективности, компании могут следовать разным стратегиям. Это может быть стратегия специализации, при которой компании концентрируются на ключевых компетенциях, а остальные передают сторонним фирмам. Так, компания Apple не занимается производством электронных устройств, а занимается только их разработкой, компания Adidas не шьет спортивную одежду самостоятельно, а в основном разрабатывает дизайн и материалы для нее, автопроизводители самостоятельно выпускают только крупные узлы автомобилей, остальные комплектующие заказывая у сторонних фирм. Другой вид стратегии – это вертикальная интеграция, при которой компания самостоятельно производит ключевые товары по вертикальной технологической цепочке. Такая модель бизнеса встречается, например, в старопромышленных отраслях (добыча руды – литье металла – производство металлических изделий – логистика) и сельском хозяйстве (производство кормов – производство мяса – производство мясопродуктов). Например, в России крупнейшие металлургические компании (НТМК, «Мечел», «Металлоинвест» и др.) и производители мяса («Мираторг», «Черкизово», «Продо Менеджмент») являются вертикально интегрированными компаниями.

Вместе с тем при любой стратегии (специализация или вертикальная интеграция) компании могут передавать сторонним организациям вспомогательные для себя производственные процессы: бухгалтерский учет, оказание юридических услуг, подбор персонала, содержание зданий и т. п.

В рамках феномена глобализации в мировой экономике повсеместным явлением стала принадлежность поставщика и покупателя к разным странам. В рамках современного разделения труда сформировалась специализация стран на производстве отдельных продуктов, что привело к росту международной кооперации.

Росту международной кооперации во второй половине ХХ в . способствовало снижение межстрановых торговых барьеров, падение транспортных издержек и увеличение скорости перемещения товаров в мировой экономике. На фоне увеличения конкуренции на товарных рынках привлечение партнеров из других стран стало для компаний одним из действенных инструментов повышения своей эффективности.

Глубину международной кооперации на современном этапе развития экономики можно проиллюстрировать различными примерами. Так, в стоимости автомобиля, произведенного на территории США, 30 % составляют расходы на запчасти, произведенные в Корее; 17,5 % – расходы на японские запчасти и передовые технологии; 7,5 % – расходы на услуги дизайна немецких фирм; 4 % – на тайваньские и сингапурские детали; 2,5 % – стоимость услуг британских фирм в области маркетинга и рекламы; 1,5 % – оплата компаниям Ирландии и Барбадоса за обработку данных. Таким образом, только 37 % стоимости автомобиля создается на территории Соединенных Штатов [World Trade Organization 1998].

Красноречивым является пример международного взаимодействия при производстве куклы Барби. Пластик и волосы для нее производятся в Тайване и Японии, сборка осуществляется в Индонезии и Малайзии, одежда шьется в Китае, краски и аксессуары производятся в США [Grossman and Helpman, 2005].

В последние два десятилетия углубление международной кооперации происходит на фоне массового выноса сборочных производств из развитых стран (США, Западная Европа) в развивающиеся (Азия, Восточная Европа). При этом высокотехнологичные этапы производства, тр ебующие высокой квалификации работников, компании, как правило, оставляют в своей стране, а менее технологичные перемещают в страны с более дешевой рабочей силой. После сборки готовое изделие зачастую экспортируется в развитую страну, где реализуется на местном рынке. Одним из наиболее ярких примеров реализации подобной схемы является производство электронных устройств в странах Юго-Восточной Азии. В приведенных примерах как процесс производства автомобиля в США, так и процесс производства куклы Барби являются примером цепочки создания стоимости (value chain). Под цепочкой создания стоимости понимается весь спектр деятельности фирм и рабочих, направленный на производство продукта от его идеи до конечного использования: дизайн, производство, маркетинг, дистрибуция, поддержка потребителей и т. п. Все эти этапы производства могут осуществляться либо в рамках одной фирмы, либо в рамках нескольких фирм. Характерной чертой современной мировой экономики является глобальный характер цепочек создания стоимости, в рамках которых различные этапы производства продукта выполняются фирмами, расположенными в разных странах1.

## Офшоринг, аутсорсинг и прямые зарубежные инвестиции в открытой экономике с вертикально взаимосвязанными отраслями: микроэкономический подход

Предметом рассмотрения в данной части исследования является выбор фирмой между специализацией (закупкой товара или услуги на рынке) и вертикальной интеграцией (производством его собственными силами) в закрытой экономике с точки зрения общей теории фирмы.

В более широком смысле понятие вертикальной интеграции связано с объединением двух последовательных стадий в производстве одного продукта. Можно выделить вертикальную интеграцию «назад» (решение фирмы «производить или покупать»), а также вертикальную интеграцию «вперед» (решение «продавать или перерабатывать самой»).

Отдельные авторы, анализируя различные типы интеграции, выделяют в числе прочих функциональную интеграцию [Сторчевой, 2012]. Под данным типом интеграции понимается выполнение всех вспомогательных функций (например, бухгалтерский учет, маркетинг, управление человеческими ресурсами) силами самой фирмы. Напротив, специализация в данном случае будет подразумевать передачу данных функций на аутсорсинг. Несмотря на то , что вертикальная и функциональная интеграции имеют существенные различия между собой, подходы к анализу причин и факторов данных типов интеграции не отличаются друг от друга.

В экономической теории выбор между специализацией и вертикальной интеграцией связан с определением границ фирмы. На данный вопрос отвечает область знаний, называемая общей теорией фирмы 5 . В настоящее время существуют два концептуальных подхода, предлагающие ответ на данный вопрос: теория транзакционных издержек и ресурсная теория фирмы. Кроме того, данный вопрос в той или иной степени затрагивается во многих других теориях фирмы: неоклассической теории, теории неполных контрактов, предпринимательской теории, агентской теории, теории знаний, стратегической теории и т. п. [см. подробнее: Сторчевой, 2012, с. 41–42].

Закупая товар на рынке, фирма сталкивается с несовершенной рыночной структурой (наличие монопольной власти поставщика), а также различными транзакционными издержками (подготовки, заключения и исполнения контрактов, транспортными расходами). Когда фирма решает производить товар самостоятельно, она может оказаться неэффективной в этом начинании вследствие ограниченности знаний, отсутствия доступа к технологиям, либо из-за специфики производства товара (например, высоких фиксированных издержек). Все теоретические подходы, рассматриваемые ниже, сравнивают выгоды и потери от использования рыночного контракта и вертикальной интеграции.

В неоклассических микроэкономических теориях эффективность вертикальной интеграции зависит от типа рыночной структуры в отраслях конечного и промежуточного продуктов. При совершенной конкуренции в обеих отраслях вертикальная интеграция для фирмы не приводит к росту эффективности: в силу отсутствия прибыли у фирм в экономике затраты на покупку товара на рынке и затраты на его производство для фирмы одинаковы. В случае вертикальной интеграции на рынках с несовершенной конкуренцией фирма избегает двойной маржинализации, т. е. включения прибыли поставщика в свои затраты, на основании которых устанавливается цена на свой продукт [Joskow, 2010, p. 7].

Поскольку в реальной экономике все рынки в той или иной степени характеризуются несовершенной конкуренцией, то , с точки зрения неоклассической теории, вертикальная интеграция должна превалировать над специализацией. Джоскоу говорит об этом так: «Определенно нет недостатка в неоклассических теориях, объясняющих причины и последствия вертикальной интеграции. Это не удивительно. Поскольку предполагается, что дополнительных издержек вертикальной интеграции не существует, практически любое несовершенство рынка может быть использовано для объяснения мотивов вертикальной интеграции. Если внутренняя организация действительно не сопровождается издержками, то вертикальная интеграция должна быть скорее нормой, чем исключением, поскольку лишь немногие рынки являются совершенно конкурентными» [Joskow, 2010, p. 21].

В действительности же вертикальная интеграция связана с дополнительными издержками, которые приходится нести фирме. Еще Р. Коуз, исследуя в первой половине ХХ в . природу фирмы, утверждал, что «фирма будет иметь тенденцию к расширению, пока затраты на организацию дополнительной трансакции внутри фирмы не будут равны

затратам на проведение той же трансакции путем обмена на открытом рынке или расходам на организацию в другой фирме» [Coase 1937, p. 395].

Основоположником изучения издержек вертикальной интеграции является Оливер Уильямсон, чьи работы легли в основу теории транзакционных издержек, а сам автор в 2009 г . был удостоен Нобелевской премии по экономике за «исследования в области экономической организации» [Williamson, 1971; 1975; 1985]. В соответствии с данной теорией, транзакционные издержки контрактов, заключенных на рынке, возникают в результате конфликта интересов сторон по контракту (оппортунистическое поведение одной из сторон). Вероятность этого высока для случая необходимости осуществления специфических инвестиций (производства товаров с уникальными характеристиками), что приводит к возникновению монопольной власти у одной из сторон [Lafontaine and Slade, 2007, p. 25]6. Вертикальная интеграция более предпочтительна в случае, когда выгоды от смягчения оппортунистического поведения выше, чем издержки организации производства в рамках вертикально интегрированной компании.

Подход Уильямсона к определению границ фирмы получил название транзакционного, поскольку он основан на сопоставлении издержек закупки товара на рынке и производства его собственными силами. В рамках данного подхода утверждается, что на решение фирмы о фрагментации производства влияют три фактора: степень специфичности активов, количество заключенных торговых сделок и асимметрия информации. В условиях низкой специфичности активов, частых сделок и полноты информации, поставщик может достичь экономии за счет покупки товара на рынке. При обратной ситуации фирма предпочтет производство актива собственными силами.

Одним из направлений критики транзакционного подхода Вильямсона является представление экономии на издержках как единственной стратегии любой фирмы на рынке. В тоже время в современной экономике деятельность фирм чаще всего направлена на увеличение благосостояния акционеров (и/или рост прибыли), что далеко не всегда тождественно экономии на издержках [Тамбовцев, 2010, с. 11].

## Вертикальные внешние эффекты от прямых зарубежных инвестиций при совершенной конкуренции на рынке промежуточного блага и в случае вертикальной интеграции на рынке

Согласно гипотезе Финдли [Findlay, 1978], чем больше технологический отрыв, тем больше величина внешних эффектов, т. е. тем сильнее компании повышают свою конкурентоспособность в ответ на появление иностранных. Однако многие эмпирические исследования вывили, что слишком большой технологический разрыв ведет к отрицательным внешним эффектам [Proenca, Fontoura and Crespo, 2000; Zukowska-Gagelman, 2000]. Транснациональные компании могут оказаться настолько более технологичными и конкурентоспособными по сравнению с местными, что перетянут на себя всех наиболее платежеспособных и технологичных потребителей. Местные компании окажутся не в состоянии совершенствоваться вслед за иностранными компаниями, поскольку п ередовые технологии будут им недоступны или слишком дороги. Таким образом, местные компании окажутся в наиболее отсталом и наименее платежеспособном сегменте рынка в своей отрасли, что значительно затруднит их дальнейшее развитие и может вызвать уход многих компаний с рынка. В этом случае на принимающей экономике будет наблюдаться отрицательный горизонтальный эффект от прямых зарубежных инвестиций.

В большинстве эмпирических работ авторы приходят к выводам, что для максимизации внешних эффектов от ПЗИ технологический отрыв должен существовать, но он не должен быть слишком большим. Другими словами, наиболее вероятным представляется -образная форма зависимости внешних эффектов от технологического отрыва.

Ориентация ТНК на замещение импорта. На величину внешних эффектов от фрагментации производства влияет также степень ориентации инвестиционного проекта ТНК на замещение импортной продукции. Кроме конкурентного давления на местные фирмы, инвестиционный проект ТНК оказывают также конкурентное давление на импортируемые в страну товары. Вытеснение импорта ведет к увеличению положительных внешних эффектов от перемещения производства, поскольку конкурентное воздействие на отечественные компании ослабевает. ПЗИ с целью вытеснения импорта характерны для крупных развивающихся рынков (Россия, Бразилия, Аргентина, Индия), когда на первом этапе экспансии иностранные фирмы экспортируют свою продукцию; на втором этапе, когда рынки насыщаются и конкуренция на них усиливается, инструментом повышения конкурентоспособности для ТНК выступает строительство заводов на территории страны.

В пользу данной логики говорит то , что на рынках дифференцированных по качеству и цене продуктов продукция иностранных компаний преобладает в верхнем ценовом сегменте, в то время как продукция национальных компаний преобладает в нижнем ценовом сегменте. В связи с этим строительство завода ТНК в стране будет в большей степени вытеснять импорт, нежели продукцию отечественных компаний.

Таким об разом, чем сильнее иностранные компании вытесняют импортную продукцию с рынка, тем выше величина вертикальных внешних эффектов.

Ориентация производства на экспорт. Механизм влияния данного фактора на величину внешних эффектов от переноса производства аналогичен случаю, когда продукт, выпускаемый ТНК, замещает импортную продукцию. Экспортная ориентация проекта снижает конкурентное воздействие иностранных компаний на местные фирмы, а возросший спрос на полуфабрикаты приводит к увеличению силы вертикальных эффектов.

Ориентация ТНК на экспорт характерна в ситуации вертикальных ПЗИ, когда ТНК выбирает страну для осуществления ПЗИ с точки зрения наличия дешевых факторов производства – трудовых либо ресурсных. Произведенная с помощью дешевых факторов производства п родукция будет в основном направляться на экспорт. Примером привлечения ПЗИ, ориентированных на экспорт, могут служить страны Юго-Восточной Азии, в которых дешевым ресурсом является рабочая сила.

Систематизация факторов, влияющих на величину горизонтального эффекта от переноса производства, представлена в верхней части табл. 2.2. Обратимся к рассмотрению факторов, влияющих на межотраслевые внешние эффекты от фрагментации производства.

Величина горизонтального эффекта на национальные компании. Как было показано выше, перенос производства ведет к изменению объема производства национальных компаний на рынке. Поскольку национальные компании предъявляют спрос на полуфабрикаты, то в результате переноса производства объем спроса на полуфабрикат изменится. Соответственно, все факторы, влияющие на горизонтальные внешние эффекты, влияют также на величину и знак вертикального эффекта через объем производства товара в конечной отрасли.

Величина расходов ТНК на закупку промежуточного товара у фирм-поставщиков в экономике принимающей страны. Механизм влияния данного фактора связан с тем, что при осуществлении переноса производства транснациональные компании принимают решение закупать часть комплектующих для своей продукции внутри страны, куда это производство выносится. П ричины, по которым транснациональным компаниям это выгодно, могут быть различными: экономия на транспортных издержках, получения от национальных правительств различных льгот при значительной доле закупок внутри страны, уникальность производимой в стране продукции и т. п.

## Моделирование вертикальных взаимосвязей в экономике с гетерогенными фирмами: случай открытой экономики с экспортирующими фирмами

Неоклассические и современные теории международной торговли и прямых зарубежных инвестиций, разработанные в XX в., сыграли в свое время важнейшую роль в объяснении закономерностей, наблюдаемых в мировой экономике.

Становление глобальной мировой экономики в последние два десятилетия ХХ в. привело к тому, что многие ее структурные особенности не могли быть объяснены в рамках существующих теоретических подходов. К числу таких особенностей необходимо отнести прежде всего следующие. Во-первых, производительность разных фирм одной и той же отрасли очень часто существенно различается. Во -вторых, более производительные фирмы чаще других вовлечены в внешнеэкономическую деятельность. В-третьих, внешнеэкономическая либерализация ведет к изменению рыночных долей всех фирм в отрасли – осуществляющих ПЗИ, экспортирующих, и обслуживающих внутренний рынок. В -четвертых, изменение долей фирм в отрасли в результате внешнеэкономической либерализации ведет к росту средней производительности фирм в этой отрасли.

Подход к объяснению отмеченных структурных особенностей международной торговли и ПЗИ лежал в переходе от допущения однородности фирм в отрасли к моделированию отраслевой гетерогенности (неоднородности) фирм. Пионерными в этой области стали работы Мелитца [Melitz, 2003], Бернарда и др. [Bernard, Eaton, Jensen and Kortum, 2003], Хелпмана и др. [Helpman, Melitz and Yeaple, 2004]. Исследования, связанные с гетерогенными фирмами, существенно расширили имеющиеся представления о причинах и последствиях международной торговли, существовавшие в рамках современных теорий. Предложенная м етодика моделирования гетерогенности фирм в международной торговле дала импульс к развитию исследований в области прямых зарубежных инвестиций, агломерационных эффектов в экономике.

Данный параграф посвящен анализу и систематизации теоретических исследований гетерогенности фирм в международной экономике, а также анализу существующих эмпирических работ по данной проблематике. В первой части параграфа представлены основные подходы к моделированию деятельности гетерогенных фирм в экономике. Вторая часть посвящена изучению работ, связанных с движением капитала в мировой экономике в условиях гетерогенности. В третьей части рассматриваются вопросы взаимосвязи гетерогенности и концентрации фирм в экономике. В четвертой части анализируются статьи, в которых производится эмпирическая оценка выводов теоретических моделей.

Центральной моделью международной торговли в экономике с гетерогенными фирмами является модель Марка Мелитца. Эта модель основывается на допущениях несовершенной конкуренции и возрастающей отдачи от масштаба в отрасли (модель внутриотраслевой торговли Кругмана [Krugman, 1980]). Фирмы производят горизонтально дифференцированные товары, используя один фактор производства – труд. Потребители имеют предпочтения к разнообразию, их функция полезности моделируется в соответствии с подходом Диксита и Стиглица [Dixit and Stiglitz, 1977].

Все фирмы в отрасли обладают различной производительностью (). Чем больше производительность фирмы, тем больше ее прибыль (). Выпуск продукции в отрасли осуществляют только фирмы с положительной прибылью. Соответственно ненулевой выпуск имеют фирмы, имеющие производительность выше определенного уровня ( ). Остальные фирмы покидают отрасль.

В закрытой экономике более производительные фирмы имеют большую выручку, продают свои товары по более низким ценам и получают большую прибыль, чем менее производительные фирмы.

Фирмы в модели несут фиксированные и переменные издержки экспорта. Переменные издержки моделируются с помощью стандартного подхода «айсберга»: чтобы довезти до потребителя одну единицу товара, нужно отгрузить 1 единиц этого товара. Для того, чтобы получать положительную прибыль на экспортном рынке, эффективность экспортера должна быть выше, чем эффективность местных компаний в стране, куда осуществляется экспорт товаров. Другими словами, если себестоимость производства продукции в стране А с учетом переменных и фиксированных издержек экспорта ее в страну В окажется ниже, чем у наименее производительных фирм в стране В, то компании страны А будут экспортировать в страну В и вытеснят наименее эффективных производителей страны В.

В своей работе Мелитц впервые показал, как международная торговля влияет на перераспределение рыночных долей фирм в торгующих странах. Переход от автаркии к открытой экономике в модели Мелитца приводит к следующим последствиям. Во-первых, объем продаж национальных фирм на местный рынок уменьшается. Менее эффективные национальные фирмы сталкиваются с падением выручки, более эффективные замещают уменьшение объема продаж на внутреннем рынке экспортными поставками. Во-вторых, наименее эффективные национальные компании уходят с рынка, поскольку их прибыль становится отрицательной вследствие появления более эффективных фирм-экспортеров. Средняя производительность фирм в отрасли-импортере увеличивается. В -третьих, прибыль неэкспортирующих фирм снижается. Прибыль экспортеров может как снизиться (у менее эффективных фирм), так и вырасти (у более эффективных). В-четвертых, средний размер фирмы в отрасли увеличивается, а количество фирм уменьшается. Наконец, в -пятых, потребители продукции выигрывают от роста разнообразия продукции, производимой отраслью.

Изменения в производительности, объеме выручки (r) и прибыли фирм при международной торговле по сравнению с закрытой экономикой представлено на рис. 4.1. При международной торговле (по сравнению с автаркией) минимальная производительность фирм, имеющих неотрицательный выпуск, увеличивается с a до . Значение производительности, при котором фирмы начинают экспортировать, обозначено как x .