

pISSN 2073-1477
eISSN 2311-8733

Пространственная экономика

УСЛОВИЯ ИНТЕГРАЦИИ РОССИЙСКИХ ЭКСПОРТНЫХ СЕТЕЙ В ГЛОБАЛЬНЫЕ ЦЕПОЧКИ СОЗДАНИЯ СТОИМОСТИ*

Ольга Николаевна МУСТАФИНА

кандидат экономических наук, доцент кафедры инноваций и инвестиций,
Казанский (Приволжский) федеральный университет (КФУ),
Казань, Российская Федерация
onmustafina@gmail.com
<https://orcid.org/0000-0002-8917-5274>
SPIN-код: 1499-4334

История статьи:

Рег. № 367/2021
Получена 24.06.2021
Получена в
доработанном виде
12.08.2021
Одобрена 09.09.2021
Доступна онлайн
15.10.2021

УДК 339.544

JEL: F63, O47, O57

Ключевые слова:

глобальные цепочки
создания стоимости,
экспортные сети,
интеграция

Аннотация

Предмет. Глобальные цепочки создания стоимости как важнейший драйвер развития мировой экономики.

Цели. Обоснование условий интеграции российских экспортных сетей в систему функционирования глобальных цепочек создания стоимости.

Методология. Исследование выполнено на основе концептуальной модели распределенного создания добавленной стоимости. Оценка степени интеграции российских экспортных сетей в систему мирохозяйственных связей проведена с использованием официальных данных об объемах конечной и промежуточной продукции в российском национальном экспорте и импорте.

Результаты. Проведен анализ возможностей интеграции российских товаропроизводителей в глобальные цепочки создания стоимости. Представлены выводы о целесообразности участия предприятий в этих глобальных цепочках в зависимости от этапа производственного процесса и направления товародвижения.

Выводы. Прямое участие российских товаропроизводителей в глобальных цепочках создания стоимости ограничено в большей степени поставками первичных ресурсов и продукции низкой степени переработки для нужд иностранных производителей. Обратное участие определяется поставками комплектующих для производства конечной продукции, реализуемой на внутренних рынках. В российском экспорте доля иностранной добавленной стоимости незначительна. Необходимо создавать экспортные сети как для интеграции в существующие глобальные цепочки создания стоимости, так и для создания собственных.

© Издательский дом ФИНАНСЫ и КРЕДИТ, 2021

Для цитирования: Мустафина О.Н. Условия интеграции российских экспортных сетей в глобальные цепочки создания стоимости // Региональная экономика: теория и практика. – 2021. – Т. 19, № 10. – С. 1843 – 1866.
<https://doi.org/10.24891/re.19.10.1843>

Введение

Современный этап развития мировой экономики характеризуется все большим усилением тенденций, связанных с распределением стадий производства конечного продукта между различными странами и регионами, и формированием таким образом глобальных цепочек создания стоимости (ГЦСС). Важно отметить, что развитие ГЦСС способствовало существенному росту объемов торговли промежуточной продукцией между странами, которые уже превысили объемы торговли конечной продукцией. Это, в свою очередь, позволяет предположить, что вскоре могут быть сформированы такие условия функционирования мировых рынков, когда начнется борьба не столько за долю рынка, сколько за место в ГЦСС, поскольку именно эта форма взаимодействия будет обеспечивать масштабный и достаточно предсказуемый рынок сбыта. Однако участие в ГЦСС может оказывать разнонаправленное влияние, поэтому выбор «точки входа», а также условий участия в ГЦСС различных экономических субъектов требует тщательного обоснования.

Особенности глобальных цепочек создания стоимости

Под цепочками создания добавленной стоимости понимается полный набор действий, необходимых для того, чтобы реализовать процесс товародвижения от момента возникновения продуктовой концепции до конечного потребителя продукта через все стадии производства¹ [1]. В случае глобальной цепочки создания стоимости все эти стадии распределены между многочисленными компаниями (поставщиками и производителями), расположенными в разных странах [2, 3].

Наиболее активное развитие ГЦСС пришлось на 70-е гг. XX в. Этому способствовал ряд факторов, включая, прежде всего, опережающий рост цен на энергоносители, ужесточение экологических требований в развитых странах², а также стремление ряда развивающихся экономик к формированию условий для ускоренного роста [4–6]. По этой причине ГЦСС становятся взаимовыгодной формой организации производства как для материнской компании, заинтересованной в снижении издержек в

^{*} Исследование выполнено за счет гранта Российского фонда фундаментальных исследований (проект № 20-310-70023).

¹ Коновалова О.Н. Глобальные цепочки создания стоимости в мировой экономике // Инновационная экономика и общество. 2017. № 2. С. 2–12.

² Корягина Ю.С. Глобальные цепочки создания стоимости: исторические аспекты и развитие в современных условиях. В кн.: Научные преобразования в эпоху глобализации. Сборник статей Международной научно-практической конференции. Уфа: Аэтерна, 2016. С. 139–145.

развивающихся странах, так и для компаний и стран, принимающих отдельные звенья цепочки создания стоимости.

Исследуя возможности интеграции в ГЦСС, важно оценить особенности этапа производственного процесса, в котором предполагается принять участие. Очевидно, что включение в ГЦСС в качестве сборочной площадки не будет способствовать ни получению существенных доходов, поскольку на этом этапе практически не создается добавленная стоимость, ни приобретению передовых технологий и компетенций [7, 8]. В то же время концентрация на территории страны таких стадий, как исследования и разработки, стандартизация, а также маркетинг и брендинг, будут, напротив, способствовать формированию долгосрочных конкурентных преимуществ и развитию инновационного потенциала национальной экономики.

Общая зависимость величины добавленной стоимости от производственной стадии показана на *рис. 1*. Представленная на рисунке зависимость добавленной стоимости от стадии производственного процесса объясняется прежде всего тем, что процессы стандартизации и кастомизации, свойственные практически любому массовому производству, становятся широкодоступными и подверженными быстрой имитации. В этих условиях сохранять высокую добавленную стоимость материальных продуктов и стандартизированных услуг, опираясь лишь на производственные стадии, становится проблематичным.

В современных экономических условиях эффективная организация производства остается необходимым, но недостаточным фактором сохранения конкурентных преимуществ, а добавленная стоимость все больше концентрируется на «входе» и «выходе» цепочки создания стоимости, формируя тем самыми «улыбающуюся кривую» [9, 10]. Причем деятельность на каждом из концов цепочки создания стоимости характеризуется интенсивностью применения знаний и творчества. Начальные этапы поддерживаются компетенциями в сфере исследований и разработок, в то время как деятельность на заключительных этапах – компетенциями в сфере продвижения и маркетинга.

Состоятельность этой модели подтверждается тенденциями развития маркетмейкеров различных отраслей и сфер деятельности. В отдельных исследованиях [11] указывается на смещение функций материнской компании от непосредственного производства к функциям, связанным с созданием, продвижением и управлением, и тем самым иллюстрируется вполне естественное желание лидеров передавать стадии,

характеризующиеся низкой добавленной стоимостью, другим, менее сильным участникам рынка.

Если обратить внимание на географию распределения стадий цепочки создания стоимости, то можно обнаружить, что деятельность «на концах улыбающейся кривой» в основном сосредоточена в странах с развитой рыночной экономикой, в то время как стадии, отмеченные в средней части, реализуются преимущественно в странах с развивающейся экономикой [12]. Важно отметить, что вовлечение в ГЦСС может быть связано не только с выгодами, но и с определенными рисками для некоторых экономик (табл. 1).

Таким образом, участники ГЦСС реализуют собственные цели, обусловленные степенью развития соответствующих сфер производственно-хозяйственной деятельности в отдельных экономиках. Именно цели и задачи, поставленные при входе в ГЦСС, определяют передаваемые стадии производства и эффекты, получаемые ее участниками. Особое значение приобретает проблема, во-первых, выявления точек роста национальной экономики, характеризующихся высоким потенциалом создания добавленной стоимости, а, во-вторых, определения сфер деятельности, дальнейшая поддержка развития которых, напротив, нецелесообразна, поскольку не дает существенного вклада в прирост потока ценности.

Участие России в глобальных цепочках создания стоимости

Россия является достаточно крупным игроком глобального рынка. Согласно данным ВТО, в 2019 г. Россия заняла 14 место по экспорту, который составил 419 млрд долл. США, или 2,2% всего объема мировой торговли³. При этом наша страна остается крупнейшим экспортером углеводородов, занимает 4 место по экспорту железа и металлов, 17 место по экспорту рыбы и рыбных продуктов, 27 место по экспорту коммерческих услуг.

Участие России в ГЦСС определяется соотношением объема конечной и промежуточной продукции в структуре ее экспорта (рис. 2). Согласно данным Организации экономической кооперации и развития⁴, валовой экспорт промежуточной продукции России в 2005 г. составлял 82% от объема экспорта, однако в 2015 г. снизился до уровня в 77%. Существенное преобладание экспорта промежуточной продукции, которая будет

³ World Trade Statistical Review 2020.

URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2020_e/wts2020_e.pdf

⁴ OECD. URL: <https://data.oecd.org/>

использоваться для производства конечной продукции другими странами, позволяет сделать вывод о достаточно активном присутствии нашей страны в ГЦСС [13, 14]. Такая высокая доля экспорта промежуточной продукции обеспечивается, прежде всего, высокой долей углеводородов, а также продукции низкой степени переработки в экспорте. В 2019 г. доля только минеральных продуктов составила чуть более 63% от всего экспорта, обеспечив тем самым сохранение и высокой доли промежуточной продукции⁵.

Участие иностранных государств в российском экспорте характеризуется двумя показателями: величиной иностранной добавленной стоимости и реимпортируемой внутренней добавленной стоимости в экспорте (рис. 3). Так, доля иностранной добавленной стоимости в экспорте в 2016 г. составила чуть более 10%. Показатель реимпортированной внутренней добавленной стоимости, отражающий объем добавленной стоимости, переданный в другие страны и вернувшийся в виде импорта промежуточной продукции в страну своего происхождения, никогда не превышал 1%, а в течение рассматриваемого периода времени снизился с 0,18% до 0,09%. Эти два показателя свидетельствуют о низком вовлечении зарубежных субъектов экономики в российские цепочки создания стоимости. Таким образом, с одной стороны, российский экспорт слабо зависит от иностранных товаропроизводителей, участвующих в его производстве, с другой стороны, в России наблюдается острый дефицит ГЦСС, ориентированных на создание конкурентоспособной в глобальных масштабах и готовой к использованию продукции, произведенной с использованием ресурсов и компетенций резидентов иностранных государств.

Кроме того, можно отметить и отсутствие значимых изменений в соотношении внутренней и иностранной добавленной стоимости в экспорте за этот период. Однако некоторые изменения произошли в соотношении прямой и косвенной добавленной стоимости в пользу последней, что может свидетельствовать о процессе интеграции различных отраслей национальной экономики в целях создания не единичного конкурентоспособного продукта, а целого продуктового комплекса, претендующего на атрибуты потока ценности.

Таким образом, Россия участвует в ГЦСС в основном с промежуточной продукцией и услугами, используемыми в производственных и иных процессах на территории других стран. В то же время нельзя говорить о

⁵ Федеральная служба государственной статистики. URL: <https://rosstat.gov.ru/>

принципиальном отсутствии конкурентоспособного производства в России как такового. Однако, по всей видимости, существующие успешные цепочки создания стоимости сосредоточены внутри страны и выходят на мировой рынок уже с готовой продукцией. Их расширение путем привлечения иностранных участников и преобразования таким образом в ГЦСС либо не рассматривалось, либо представляется экономически не целесообразным⁶.

Важный вклад в анализ участия страны в ГЦСС вносит исследование характеристик ее импорта. На *рис. 4* представлена динамика российского импорта за 2005–2015 гг. Основная ось графика привязана к объемам валового импорта, который включает в себя конечную и промежуточную продукцию, а вспомогательная ось фиксирует величину внутренней добавленной стоимости в валовом импорте. Соотношение объема импорта конечной и промежуточной продукции практически одинаково, то есть импорт продукции, предназначенной для использования в целях производства, составляет половину всего импорта.

Однако, скорее всего, конечный продукт, произведенный с использованием импортируемых промежуточных продуктов, будет реализован внутри страны, поскольку показатели экспорта, описанные ранее, не фиксируют существенного процента участия иностранных предприятий в российском экспорте при соотносимых объемах экспорта и импорта. Важно отметить, что к текущему моменту описанная ситуация кардинально не изменилась. Так, согласно данным таможенной статистики, в 2019 г. доля промежуточной продукции в общем объеме импорта составила около 42%⁷.

Другой важный показатель – величина внутренней добавленной стоимости в импорте. Этот показатель раскрывает объем добавленной стоимости промежуточного продукта, переданного в другую страну и импортированного обратно в страну происхождения уже в форме другого промежуточного или конечного продукта. Величина этого показателя для России мала и в сотни раз ниже показателей валового импорта продукции, поэтому сложно говорить о целенаправленной передаче другим странам каких-либо стадий производственных процессов в рамках ГЦСС.

Для того чтобы оценить участие других стран в российском производстве, сравним объемы производства с объемами импортируемой и реэкспортируемой промежуточной продукции. Как следует из данных,

⁶ Яковлева Д.Д., Яковлева Е.А. Место и роль России в глобальных цепочках создания стоимости // Новая наука: Проблемы и перспективы. 2016. № 3-1. С. 213–217.

⁷ Федеральная таможенная служба. URL: <https://customs.gov.ru>

представленных на *рис. 5*, значения каждого из анализируемых показателей существенно ниже объемов производства, что свидетельствует об относительно низком участии иностранных производителей в российском производстве. Объем реэкспортируемой промежуточной продукции, то есть той, что была импортирована, преобразована российскими предприятиями и далее была экспортирована, также очень мал.

Таким образом, можно сделать следующие выводы. Во-первых, структура российского экспорта однозначно указывает на участие нашей страны в ГЦСС, однако это участие в большей степени связано с поставкой в другие страны промежуточной продукции, включая в первую очередь углеводороды. Во-вторых, необходимо отметить весьма скромное участие других стран в производстве отечественной продукции, что свидетельствует об ограниченном количестве сильных ГЦСС, инициируемых нашей страной. Учитывая, что возможности выбора наиболее маржинальных стадий в ГЦСС имеют все-таки инициаторы этих цепочек, такое положение является не самым предпочтительным и требует тщательного анализа возможностей участия в ГЦСС и путей их реализации.

Возможные сценарии участия в глобальных цепочках создания стоимости

Выделяют два направления участия в ГЦСС: прямое участие, связанное с экспортом отечественных промежуточных товаров для использования в производстве других стран, и обратное, предполагающее использование импортных промежуточных товаров для собственного производства. В зависимости от характера участия может быть сформировано несколько сценариев интеграции в пространство ГЦСС. Причем за основу разработанных сценариев принято положение о том, что прямое участие, как и обратное, нацелено в первую очередь на увеличение доходов, которое может быть достигнуто либо за счет увеличения объемов экспорта, либо за счет снижения издержек.

Итак, прямое участие связано с экспортом промежуточных товаров для использования в производстве других стран. В большей степени такое участие связано с интеграцией в существующие ГЦСС и направлено на увеличение объемных показателей экспорта. В настоящем исследовании рассмотрены четыре возможных сценария интеграции в ГЦСС, описывающие условия, необходимые для увеличения объема экспорта в зависимости от характеристик экспортной продукции (*рис. 6*).

В рамках первого сценария предполагается экспорт уникальных либо ограниченных ресурсов. При этом усиление присутствия страны в ГЦСС может быть достигнуто только за счет роста объемных показателей. Главная задача сводится к формированию наилучших условий реализации добываемых ресурсов и определению экономически обоснованных вариантов степени их переработки либо передачи в необработанном виде. Этот сценарий требует наименьших усилий при реализации и в большей степени преобладает в экспорте России. Однако, учитывая, что такой вид деятельности, как правило, ограничен низкотехнологичными стадиями производства и позиционируется на «улыбающейся кривой» близко к ее центру, то и величина добавленной стоимости будет незначительна, и именно поэтому на протяжении последних десятилетий ведется активная политика по снижению доли энергетических, а также первичных ресурсов в российском экспорте.

Второй сценарий связан с привлечением в национальную экономику глобальных сетевых компаний и с созданием совместных предприятий. Такое направление может быть обосновано выявленной потребностью в конечном или промежуточном продукте, который по каким-либо причинам, прежде всего технологического характера, невозможно воспроизвести внутренними силами. Возможности реализации этого сценария определяются привлекательностью принимающей стороны с позиции стоимости необходимых для производства ресурсов, рабочей силы, потенциала расширения рынков сбыта.

Благодаря получению технологий, необходимых для производства и использования данного продукта, с одной стороны, обеспечивается его относительная доступность для внутреннего потребления, а, с другой стороны, формируются достаточно стабильные рынки сбыта, что обусловлено участием в ГЦСС. Кроме того, достигаются и социальные эффекты благодаря появлению новых рабочих мест, повышению квалификации персонала, росту уровня жизни. В свою очередь, глобальные компании, делегируя отдельные этапы производственного процесса, преследуют цели расширения производства и рынков сбыта, а также снижения его себестоимости.

Однако важно учитывать, что глобальные компании не всегда готовы делиться новейшими разработками, и чаще всего другим участникам передаются низкотехнологичные стадии производства, которые могут оказаться не самыми экологичными, поэтому описанные эффекты должны быть оценены с точки зрения получаемых выгод и возможных рисков.

Реализация третьего сценария возможна только в том случае, когда на территории страны производится конкурентоспособная продукция, имеющая промежуточное значение для уже сформированных ГЦСС. В этом случае промежуточная продукция, производимая национальными предприятиями, должна иметь очевидные сравнительные конкурентные преимущества, которые, строго говоря, определяются ее стоимостными и качественными параметрами. Причем качественные параметры будут определяться уникальностью, либо универсальностью предлагаемого продукта, возможности достижения которых обусловлены включенностью предприятий в инновационные процессы. Возможности же по формированию конкурентной цены в большей степени определяются эффективностью организации производственного процесса.

Условием реализации четвертого сценария является формирование экспортной сети [15], а на ее основе – полноценного потока ценности. При этом под экспортной сетью в данном случае понимается объединение различных субъектов экономической деятельности на основе сетевого механизма взаимодействия, реализующих функционал единого продуктово-тематического, технико-экономического и объемно-календарного планирования для широкого круга участников в целях создания конкурентоспособного на глобальном рынке экспортного потока [16, 17].

Реализация этого сценария требует комплексного подхода и наибольших усилий. Так, в первом сценарии продукцию импортируют ввиду ее уникальности и ограниченности. При реализации второго сценария параметры продукции, экспортируемой для нужд ГЦСС, определяются непосредственно глобальными компаниями, иницирующими производство этой продукции. Третий сценарий требует от отечественных производителей изыскания путей повышения эффективности инновационной и производственной деятельности для того, чтобы их продукция имела устойчивые сравнительные конкурентные преимущества на мировом рынке. Четвертый же сценарий предполагает необходимость сбалансирования всех отмеченных условий для обеспечения возможности комплексного удовлетворения потребностей ГЦСС. Только в этом случае отечественные компании смогут занять позицию полноправных участников ГЦСС.

Таким образом, оценивая возможности стимулирования участия национальных предприятий в ГЦСС путем поставки промежуточной продукции, можно сделать вывод о том, что усилия в первую очередь

необходимо направлять на выявление отраслей и сфер деятельности, способных вписаться в ГЦСС с набором уникальных ценностных предложений, характеризующихся высокими и устойчивыми по времени сравнительными конкурентными преимуществами, и только после этого следует переходить к разработке комплекса мер по поддержке предприятий. Важнейшей задачей становится выявление направлений деятельности, обладающих наибольшим экспортным потенциалом, которые при меньших объемах инвестиций вероятнее всего смогут занять место в той или иной ГЦСС.

Обратное участие в ГЦСС основывается на передаче отдельных этапов производственного процесса иностранным компаниям. Оно направлено на решение двух крупных задач – снижение издержек производства за счет поиска наиболее выгодных поставщиков производственных ресурсов и расширение рынков сбыта продукции путем передачи отдельных стадий производства в другие страны (*рис. 7*).

Реализация первого сценария направлена на поиск наиболее выгодного поставщика производственных ресурсов, отсутствующих в прямом доступе в стране. В этом случае задача участия в ГЦСС сводится к поиску партнера, способного наиболее эффективным образом удовлетворить возникшую потребность. В качестве критериев эффективности можно выделить стоимостные и качественные параметры импортируемой продукции, предельные значения сроков поставки, характеристики надежности компании-партнера.

Второй сценарий направлен на решение задачи снижения издержек производства за счет эффективного перераспределения между экономическими субъектами, располагающимися в различных национальных юрисдикциях. В такой постановке задача поиска партнера в другой стране, кроме уже названных критериев, должна решаться путем проведения экономического обоснования и определения сравнительной эффективности организации собственного производства, поиска отечественного поставщика продукции и импорта необходимых производственных ресурсов. Причем решение этого вопроса может иметь не только краткосрочные эффекты, но и приводить к долгосрочным стратегическим последствиям, которые тоже нужно учитывать. Так, отдав предпочтение организации собственного производства, субъект обеспечит оптимальный уровень надежности и скорости поставок, а производство сможет более гибко подстраиваться под потребности заказчика. Кроме того,

сформируется поток налоговых поступлений, будут созданы новые рабочие места, а также обеспечивающая инфраструктура.

С другой стороны, процесс организации производства может оказаться слишком дорогостоящим и долгим в силу разного рода причин, включая прежде всего отсутствие необходимых технологий и специалистов, умеющих с ними работать, в то время как импорт уже готовых производственных ресурсов не потребует капитальных вложений и может быть организован в относительно сжатые сроки. Стоит отметить, что проводимая в настоящее время политика импортозамещения, направленная на защиту национальных производителей, является фактором, сдерживающим развитие подобного типа кооперации.

Третий сценарий связан с целенаправленной передачей отдельных этапов цепочки создания стоимости в другие страны путем организации производства промежуточной продукции непосредственно на их территории. Таким образом, могут решаться и задачи снижения издержек, и повышения лояльности конечных потребителей в стране-партнере, а также масштабирования производства, если спрос существенно превышает возможности производителей в стране происхождения.

В настоящее время перенос отдельных производственных стадий в другие, часто в менее развитые страны стал распространенной практикой крупных сетевых объединений. Чаще всего это обосновано экономической выгодой, получаемой благодаря снижению издержек за счет низкой стоимости рабочей силы либо других производственных ресурсов, а также особенностями законодательства принимающей страны. Произведенная таким образом промежуточная продукция либо переходит дальше по стадиям цепочки создания стоимости, либо реэкспортируется.

Другим движущим мотивом организации производства за пределами «материнской» страны является потенциальное расширение рынков сбыта конечной и промежуточной продукции. Вновь организованные бизнес-единицы будут испытывать потребность в сырье и материалах, промежуточной продукции, некоторых видах конечной продукции, тем самым формируя экспортный поток товаров, обеспечивающих производство. Кроме того, там, где легко доступны комплектующие, запасные части и расходные материалы, с большей вероятностью будет пользоваться спросом и конечный продукт, поэтому, выбирая это направление развития, следует особое внимание обратить на исследование потенциального объема рынка промежуточной и конечной продукции.

Четвертый сценарий может быть реализован в результате инициации национальными компаниями глобальной цепочки, объединяющей все стадии производства продукции конечного потребления, реализуемые различными экономическими субъектами как отечественного, так и иностранного происхождения. Национальные компании, обеспечивая себе таким образом статус системообразующих центров ответственности за стратегическое управление, реализацию исследований и разработок, стандартизацию, маркетинг, а также брендирование, создадут все условия для наиболее эффективного перераспределения производственных процессов между участниками ГЦСС и формирования уникальных ценностных предложений, востребованных на глобальном рынке.

Заключение

Ценность участия в цепочках создания стоимости для разных экономических субъектов существенно различается. Как прямое, так и обратное участие в ГЦСС может обеспечить достижение различных эффектов, начиная от ресурсного обеспечения производства и заканчивая глобальным превосходством в отдельных сферах экономической деятельности.

Важно отметить, что наиболее перспективным и потенциально высокодоходным направлением участия в ГЦСС (как прямого, так и обратного) является формирование экспортных сетей, способных на комплексное продуктивное предложение, закрывающее конкретную потребность. Каждый элемент этого предложения выступает частью масштабного продуктового пространства товаров и услуг промежуточного потребления в случае прямого участия и конечного потребления – в случае обратного участия.

Таблица 1**Преимущества и риски участия в глобальных цепочках создания стоимости****Table 1****The advantages and risks of participation in global value chains**

Участник	Преимущества
Материнская компания	Снижение издержек за счет более дешевой рабочей силы в зарубежных экономиках. Снижение издержек и обеспечение условий для долгосрочного роста за счет облегчения доступа к местному (часто более дешевому) сырью в развивающихся экономиках. Обеспечение доступа к растущему спросу со стороны развивающихся стран в качестве экономик, принимающих отдельные звенья цепочек. Продление жизни используемых технологий за счет их передачи на менее требовательные рынки развивающихся экономик
Страна материнской компании	Использование ресурсов и рынков сбыта стран-партнеров. Вывод «грязных» производств за пределы страны. Доступ к технологиям и интеллектуальному капиталу. Влияние на экономику стран-партнеров
Страна-участник	Использование сравнительных преимуществ транснациональных корпораций для развития национальной промышленности. Снижение затрат на создание национальных производств. Получение доступа к современным технологиям. Создание новых рабочих мест. Ускорение экономического роста. Рост национального экспорта. Увеличение налоговых поступлений
Компания-партнер	Относительно стабильный спрос на производимую для нужд ГЦСС продукцию. Получение необходимых технологий. Приток инвестиций в производственные мощности

Продолжение

Участник	Риски
Материнская компания	Вероятность снижения качества продукции при организации производства за рубежом. Необходимость передачи партнерам технологий и возникающая возможность появления конкурентов. Увеличение зависимости от форс-мажорных обстоятельств как в глобальной экономике, так и в экономиках стран-партнеров, включая политические и экологические риски
Страна материнской компании	Потеря рабочих мест. Отток национальных инвестиций за рубеж. Снижение налоговых поступлений. Ухудшение торгового баланса
Страна-участник	Вероятность остаться на низкотехнологичных стадиях производственного процесса. Зависимость от политики, проводимой материнской транснациональной корпорацией. Потеря конкурентоспособности с появлением производителей аналогичной продукции из стран, где издержки производства меньше
Компания-партнер	Потеря самостоятельности. Вероятность остаться на низкотехнологичных стадиях производственного процесса

Источник: авторская разработка*Source:* Authoring

Рисунок 1

«Улыбающаяся кривая» – модель распределения создания добавленной стоимости в глобально-интегрированной экономике

Figure 1

Smiling Curve – A model of distribution of value added in a globally integrated economy



Источник: авторская разработка

Source: Authoring

Рисунок 2

Структура российского экспорта в 2005–2015 гг.

Figure 2

The Russian Federation: The structure of exports from 2005 to 2015



Источник: авторская разработка по данным OECD. URL: <https://data.oecd.org/>

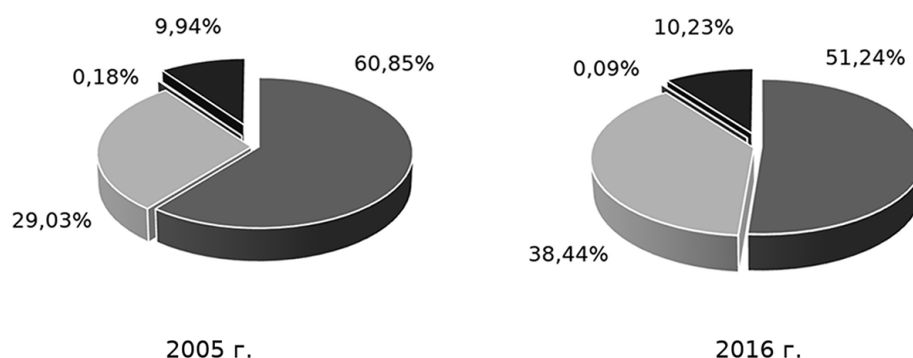
Source: Authoring, based on the OECD data. URL: <https://data.oecd.org/>

Рисунок 3

Российская Федерация: структура экспорта по виду добавленной стоимости в 2005 и 2016 гг.

Figure 3

The Russian Federation: Percentage of exports by type of value added in 2005 and 2016



Примечание. 2005 г.: 60,85% – внутренняя добавленная стоимость (прямая), 29,03% – внутренняя добавленная стоимость (косвенная), 0,18% – внутренняя добавленная стоимость (реимпортированная), 9,94% – иностранная добавленная стоимость. 2016 г.: 51,24% – внутренняя добавленная стоимость (прямая), 38,44% – внутренняя добавленная стоимость (косвенная), 0,09% – внутренняя добавленная стоимость (реимпортированная), 10,23% – иностранная добавленная стоимость.

Источник: авторская разработка

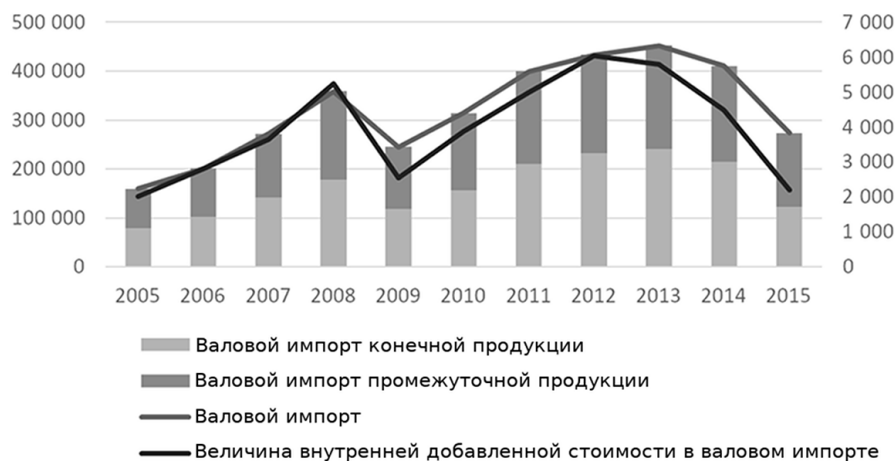
Source: Authoring

Рисунок 4

Российская Федерация: динамика импорта и величины внутренней добавленной стоимости в импорте в 2005–2015 гг., млн долл. США

Figure 4

The Russian Federation: Changes in the imports and domestic value added in imports in 2005–2015, million USD



Источник: авторская разработка по данным OECD. URL: <https://data.oecd.org/>

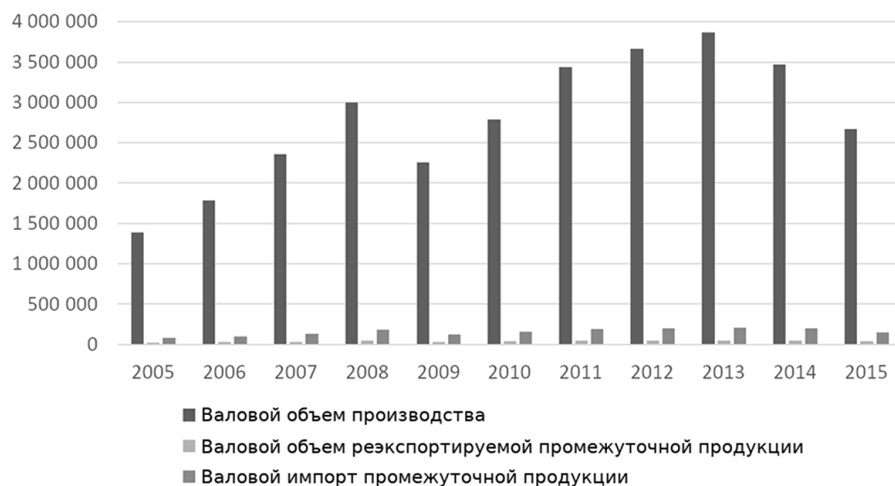
Source: Authoring, based on the OECD data. URL: <https://data.oecd.org/>

Рисунок 5

Российская Федерация: динамика объема производства и импорта промежуточной продукции в 2005–2015 гг., млн долл. США

Figure 5

The Russian Federation: Changes in the production and imports of intermediate products in 2005–2015, million USD



Источник: авторская разработка по данным OECD. URL: <https://data.oecd.org/>

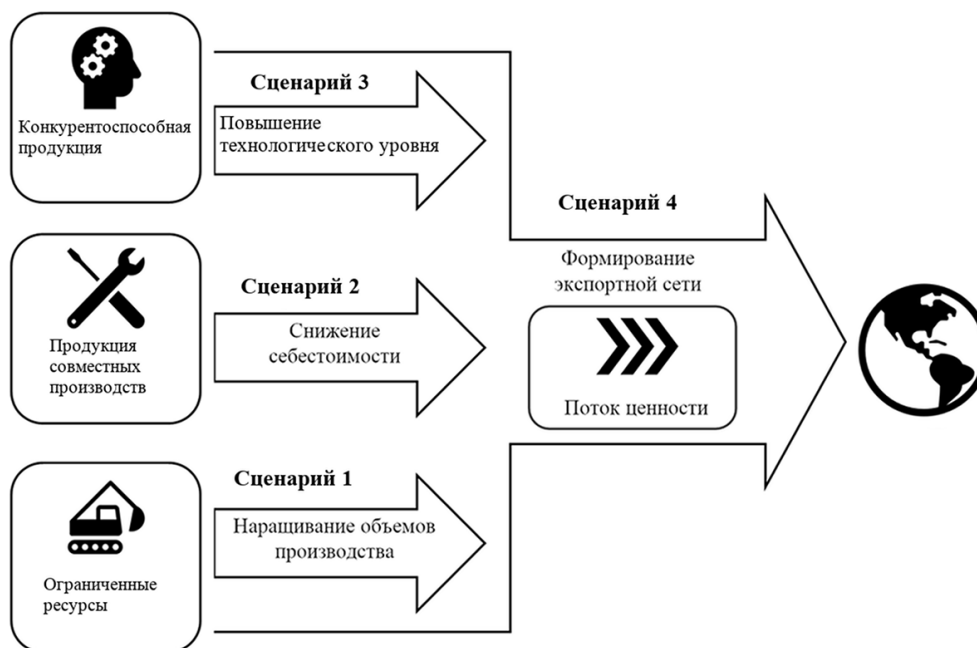
Source: Authoring, based on the OECD data. URL: <https://data.oecd.org/>

Рисунок 6

Сценарии прямого участия в глобальных цепочках создания стоимости

Figure 6

Scenarios of direct participation in global value chains



Источник: авторская разработка

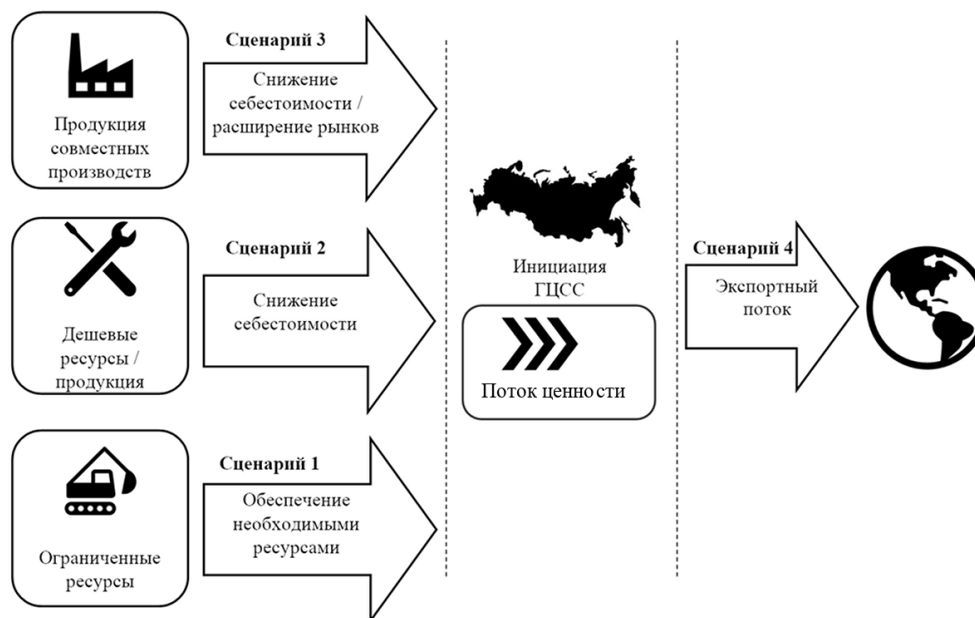
Source: Authoring

Рисунок 7

Сценарии обратного участия в глобальных цепочках создания стоимости

Figure 7

Scenarios of reverse participation in global value chains



Источник: авторская разработка

Source: Authoring

Список литературы

1. Бочаров С.Н., Цомаева И.В. Об исследовательской модели изучения феномена глобальных цепочек создания стоимости // Экономика. Профессия. Бизнес. 2018. Т. 3. № 3. С. 29–35.
URL: <http://journal.asu.ru/ec/article/view/201836>
2. Dedrick J., Kraemer K.L., Linden G. Who Profits from Innovation in Global Value Chains?: A Study of the iPod and Notebook PCs. *Industrial and Corporate Change*, 2010, vol. 19, iss. 1, pp. 81–116.
URL: <https://doi.org/10.1093/icc/dtp032>
3. Shin N., Kraemer K., Dedrick J. R&D, Value Chain Location and Firm Performance in the Global Electronics Industry. *Industry and Innovation*, 2009, vol. 16, iss. 3, pp. 315–330.
URL: <https://doi.org/10.1080/13662710902923867>
4. Кукушкина Ю.М. Глобальные цепочки создания стоимости и корпоративные интересы транснациональных корпораций //

- Современная конкуренция. 2016. Т. 10. № 2. С. 107–117.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/globalnye-tsepochki-sozdaniya-stoimosti-i-korporativnye-interesy-transnatsionalnyh-korporatsiy/viewer>
5. Normann R., Ramirez R. From Value Chain to Value Constellation: Designing Interactive Strategy. *Harvard Business Review*, 1993, vol. 71, iss. 4, pp. 65–77. PMID: 10127040.
 6. Van Assche A. Global Value Chains and Canada's Trade Policy: Business as Usual or Paradigm Shift? *IRPP Study*, 2012, no. 32, pp. 3–26. URL: <https://irpp.org/wp-content/uploads/assets/research/competitiveness/global-value-chains-and-canadas-trade-policy/IRPP-Study-no32.pdf>
 7. Волкова М.А. Проблемы включения российской экономики в глобальные цепочки создания стоимости: региональный аспект // Мир экономики и управления. 2018. Т. 18. № 4. С. 190–205.
URL: <https://doi.org/10.25205/2542-0429-2018-18-4-190-205>
 8. Хмелева Г.А., Федоренко Р.В., Асанова С.С., Кулик А.А. Факторы, благоприятствующие встраиванию региональных предприятий в глобальные цепочки создания стоимости инновационной продукции // Вестник Самарского муниципального института управления. 2019. № 3. С. 67–77.
URL: https://www.imi-samara.ru/wp-content/uploads/2020/09/Khmeleva_Fedorenko_Asanova_Kulik_67-77.pdf
 9. Shih S. Me – Too is Not My Style: Challenge Difficulties, Break Through Bottlenecks, Create Values. Taipei, The Acer Foundation, 1996, 247 p.
 10. Shin N., Kraemer K.L., Dedrick J. Value Capture in the Global Electronics Industry: Empirical Evidence for the “Smiling Curve” Concept. *Industry and Innovation*, 2012, vol. 19, iss. 2, pp. 89–107.
URL: <https://doi.org/10.1080/13662716.2012.650883>
 11. Mudambi R. Location, Control and Innovation in Knowledge-Intensive Industries. *Journal of Economic Geography*, 2008, vol. 8, iss. 5, pp. 699–725. URL: <https://doi.org/10.1093/jeg/lbn024>
 12. Ernst D., Lim L. Global Production Networks, Knowledge Diffusion and Local Capability Formation. *Research Policy*, 2002, vol. 31, iss. 8-9, pp. 1417–1429. URL: [https://doi.org/10.1016/S0048-7333\(02\)00072-0](https://doi.org/10.1016/S0048-7333(02)00072-0)

13. Гудкова Т.В. Глобальные цепочки создания добавленной стоимости в условиях цифровизации экономики // Журнал экономической теории. 2020. Т. 17. № 1. С. 53–64.
URL: <https://doi.org/10.31063/2073-6517/2020.17-1.4>
14. Наумова Т.С., Шакирзянова Е.И. Участие России в глобальных цепочках создания добавленной стоимости // Азимут научных исследований: экономика и управление. 2018. Т. 7. № 2. С. 363–366.
URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/uchastie-rossii-v-globalnyh-tsepochkah-sozdaniya-dobavlennoy-stoimosti/viewer>
15. Sadriev A.R., Kamaev B.N. Assessment of Organizations Readiness for Networking Collaboration. *Utopía Y Praxis Latinoamericana*, 2019, vol. 24, iss. 1, pp. 324–334. URL: <https://produccioncientificaluz.org/index.php/utopia/article/view/30334>
16. Садриев А.Р., Камаев Б.Н., Маъруфи М. Концептуальные основы формирования экспортных сетей в сфере высоких технологий // Гуманитарный научный вестник. 2020. № 9. С. 96–99.
URL: <https://doi.org/10.5281/zenodo.4085155>
17. Melnik A.N., Ermolaev K.A., Kuzmin M.S. Mechanism for Adjustment of the Companies Innovative Activity Control Indicators to Their Strategic Development Goals. *Global Journal of Flexible Systems Management*, 2019, vol. 20, iss. 3, pp. 189–218.
URL: <https://doi.org/10.1007/s40171-019-00210-z>

Информация о конфликте интересов

Я, автор данной статьи, со всей ответственностью заявляю о частичном и полном отсутствии фактического или потенциального конфликта интересов с какой бы то ни было третьей стороной, который может возникнуть вследствие публикации данной статьи. Настоящее заявление относится к проведению научной работы, сбору и обработке данных, написанию и подготовке статьи, принятию решения о публикации рукописи.

pISSN 2073-1477
eISSN 2311-8733

Spatial Economics

CONDITIONS FOR THE INTEGRATION OF RUSSIAN EXPORT NETWORKS INTO GLOBAL VALUE CHAINS

Ol'ga N. MUSTAFINA

Kazan (Volga Region) Federal University (KFU),
Kazan, Republic of Tatarstan, Russian Federation
onmustafina@gmail.com
<https://orcid.org/0000-0002-8917-5274>

Article history:

Article No. 367/2021
Received 24 June 2021
Received in revised
form 12 Aug 2021
Accepted 9 Sept 2021
Available online
15 October 2021

JEL classification:

F63, O47, O57

Keywords: global
value chains, GVC,
export networks,
integration

Abstract

Subject. This article considers the issues related to global value chains as the most important driver of the world economy's development.

Objectives. The article aims to substantiate the conditions for the integration of Russian export networks into the system of global value chains functioning.

Methods. The study is based on a conceptual model of distributed value-added chain.

Results. Based on the analysis of the possibilities of integration of Russian producers into global value chains, the article presents arguments about the expediency of participation of enterprises in these global chains, depending on the stage of the production process and commodity distribution.

Conclusions. The direct participation of Russian producers in global value chains is limited to a greater extent by the supply of primary resources and products of a low value-added level for the needs of foreign producers. In Russian exports, the share of foreign value added is insignificant. It is necessary to create export networks both for integration into existing global value chains and for creating own ones.

© Publishing house FINANCE and CREDIT, 2021

Please cite this article as: Mustafina O.N. Conditions for the Integration of Russian Export Networks into Global Value Chains. *Regional Economics: Theory and Practice*, 2021, vol. 19, iss. 10, pp. 1843–1866.
<https://doi.org/10.24891/re.19.10.1843>

Acknowledgments

The study was supported by the Russian Foundation for Basic Research (RFBR), project № 20-310-70023.

References

1. Bocharov S.N., Tsomaeva I.V. [On research model of studying the phenomenon of global value chains]. *Ekonomika. Professiya. Biznes* =

- Economics. Profession. Business*, 2018, vol. 3, no. 3, pp. 29–35.
URL: <http://journal.asu.ru/ec/article/view/201836> (In Russ.)
2. Dedrick J., Kraemer K.L., Linden G. Who Profits from Innovation in Global Value Chains?: A Study of the iPod and Notebook PCs. *Industrial and Corporate Change*, 2010, vol. 19, iss. 1, pp. 81–116.
URL: <https://doi.org/10.1093/icc/dtp032>
 3. Shin N., Kraemer K., Dedrick J. R&D, Value Chain Location and Firm Performance in the Global Electronics Industry. *Industry and Innovation*, 2009, vol. 16, iss. 3, pp. 315–330.
URL: <https://doi.org/10.1080/13662710902923867>
 4. Kukushkina Yu.M. [Global value chains and corporate interests of multinational corporations]. *Sovremennaya konkurenciya = Journal of Modern Competition*, 2016, vol. 10, iss. 2, pp. 107–117. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/globalnye-tsepochniki-sozdaniya-stoimosti-i-korporativnye-interesy-transnatsionalnyh-korporatsiy/viewer> (In Russ.)
 5. Normann R., Ramirez R. From Value Chain to Value Constellation: Designing Interactive Strategy. *Harvard Business Review*, 1993, vol. 71, iss. 4, pp. 65–77. PMID: 10127040.
 6. Van Assche A. Global Value Chains and Canada's Trade Policy: Business as Usual or Paradigm Shift? *IRPP Study*, 2012, no. 32, pp. 3–26. URL: <https://irpp.org/wp-content/uploads/assets/research/competitiveness/global-value-chains-and-canadas-trade-policy/IRPP-Study-no32.pdf>
 7. Volkova M.A. [Integration of the Russian economy into global value chains: regional dimension]. *Mir ekonomiki i upravleniya = World of Economics and Management*, 2018, vol. 18, no. 4, pp. 190–205. (In Russ.)
URL: <https://doi.org/10.25205/2542-0429-2018-18-4-190-205>
 8. Khmeleva G.A., Fedorenko R.V., Asanova S.S., Kulik A.A. [Factors favoring the integration of regional enterprises in the global value chains of innovative products]. *Vestnik Samarskogo munitsipal'nogo instituta upravleniya = Vestnik of Samara Municipal Institute of Management*, 2019, no. 3, pp. 67–77. URL: https://www.imi-samara.ru/wp-content/uploads/2020/09/Khmeleva_Fedorenko_Asanova_Kulik_67-77.pdf (In Russ.)
 9. Shih S. Me – Too is Not My Style: Challenge Difficulties, Break Through Bottlenecks, Create Values. Taipei, The Acer Foundation, 1996, 247 p.

10. Shin N., Kraemer K.L., Dedrick J. Value Capture in the Global Electronics Industry: Empirical Evidence for the “Smiling Curve” Concept. *Industry and Innovation*, 2012, vol. 19, iss. 2, pp. 89–107.
URL: <https://doi.org/10.1080/13662716.2012.650883>
11. Mudambi R. Location, Control and Innovation in Knowledge-Intensive Industries. *Journal of Economic Geography*, 2008, vol. 8, iss. 5, pp. 699–725. URL: <https://doi.org/10.1093/jeg/lbn024>
12. Ernst D., Lim L. Global Production Networks, Knowledge Diffusion and Local Capability Formation. *Research Policy*, 2002, vol. 31, iss. 8-9, pp. 1417–1429. URL: [https://doi.org/10.1016/S0048-7333\(02\)00072-0](https://doi.org/10.1016/S0048-7333(02)00072-0)
13. Gudkova T.V. [Global chains of added value in terms of digitalization of the economy]. *Zhurnal ekonomicheskoy teorii = Russian Journal of Economic Theory*, 2020, vol. 17, iss. 1, pp. 53–64. (In Russ.)
URL: <https://doi.org/10.31063/2073-6517/2020.17-1.4>
14. Naumova T.S., Shakirzyanova E.I. [Russia's participation in global added value chains]. *Azimut nauchnykh issledovaniy: ekonomika i upravlenie = Azimuth of Scientific Research: Economics and Administration*, 2018, vol. 7, iss. 2, pp. 363–366. URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/uchastie-rossii-v-globalnyh-tsepochkah-sozdaniya-dobavlennoy-stoimosti/viewer> (In Russ.)
15. Sadriev A.R., Kamaev B.N. Assessment of Organizations Readiness for Networking Collaboration. *Utopía Y Praxis Latinoamericana*, 2019, vol. 24, iss. 1, pp. 324–334.
URL: <https://produccioncientificaluz.org/index.php/utopia/article/view/30334>
16. Sadriev A.R., Kamaev B.N., Marufi M. [Conceptual framework for the formation of export networks in the field of high technologies]. *Gumanitarnyy nauchnyi vestnik = Humanitarian Scientific Bulletin*, 2020, no. 9, pp. 96–99. (In Russ.) URL: <https://doi.org/10.5281/zenodo.4085155>
17. Melnik A.N., Ermolaev K.A., Kuzmin M.S. Mechanism for Adjustment of the Companies Innovative Activity Control Indicators to Their Strategic Development Goals. *Global Journal of Flexible Systems Management*, 2019, vol. 20, iss. 3, pp. 189–218.
URL: <https://doi.org/10.1007/s40171-019-00210-z>

Conflict-of-interest notification

I, the author of this article, bindingly and explicitly declare of the partial and total lack of actual or potential conflict of interest with any other third party whatsoever, which may arise as a result of the publication of this article. This statement relates to the study, data collection and interpretation, writing and preparation of the article, and the decision to submit the manuscript for publication.