



РОССИЯ В ГЛОБАЛЬНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

Доклад НИУ ВШЭ



ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

Москва, 2020

**К XXI Апрельской
международной
научной конференции
по проблемам развития
экономики и общества**

2020 г.

ВЫСШАЯ ШКОЛА ЭКОНОМИКИ
НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

РОССИЯ В ГЛОБАЛЬНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

Доклад НИУ ВШЭ



Издательский дом
Высшей школы экономики
Москва, 2020

УДК 338.2
ББК 65.5
Р76

Руководитель авторского коллектива — *Ю.В. Симачев*

Авторы:

*Ю.В. Симачев, А.А. Федюнина, М.Г. Кузык,
А.В. Данильцев, М.К. Глазатова, Ю.В. Аверьянова*

Россия в глобальном производстве [Текст] : докл. к XXI Апр. междунар. науч. конф. по проблемам развития экономики и общества, Москва, 2020 г. / Ю. В. Симачев (рук. авт. кол.), А. А. Федюнина, М. Г. Кузык и др. ; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». — М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2020. — 148 с. — ISBN 978-5-7598-2186-1 (в обл.). — ISBN 978-5-7598-2081-9 (e-book).

Рассматриваются позиционирование несырьевых секторов российской экономики в глобальном производстве и возможности его обновления, причем не посредством традиционного подхода с позиций участия в международной торговле, а через призму глобальных цепочек добавленной стоимости (ГЦДС) и многонациональных компаний (МНК) — факторов, которые сами по себе существенно меняют глобальное производство. Исследуются не только производство внутри ГЦДС и МНК, но также и внешние эффекты от них для национальной экономики. Обсуждаются вопросы пересмотра подходов к торговой политике и концепции регулирования участия страны в глобальном производстве, в том числе в интересах проведения активной структурной и промышленной политики, направленной на диверсификацию экономики и повышение темпов экономического роста.

Доклад подготовлен экспертами Центра исследований структурной политики, Института торговой политики НИУ ВШЭ с использованием, с одной стороны, данных международной (The UIBE-GVC-Indicators, TiVA OECD, AMNE OECD, UNCTAD, COMTRADE, IMF) и российской (Росстат, ФТС России) статистики, а с другой — данных микроуровня по российской экономике (Спарк-Интерфакс), а также результатов собственного опроса руководителей 713 компаний несырьевых секторов российской экономики.

УДК 338.2
ББК 65.5

Опубликовано Издательским домом Высшей школы экономики
<<http://id.hse.ru>>

ISBN 978-5-7598-2186-1 (в обл.)
ISBN 978-5-7598-2081-9 (e-book)

© Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», 2020

Содержание

Резюме доклада	4
Введение.....	15
1. Позиции России в глобальном производстве.....	19
2. Глобальные цепочки добавленной стоимости	23
2.1. Феномен ГЦДС в глобальном производстве	23
2.2. Ландшафт глобального производства	31
2.3. Специфика участия России в глобальных цепочках добавленной стоимости	42
3. Многонациональные компании	54
3.1. Многонациональные компании как участники ГЦДС.....	54
3.2. Особенности потоков ПИИ в мировой экономике	59
3.3. Участие МНК в глобальном производстве	63
3.4. Специфика участия МНК в российской экономике	70
3.5. Участие МНК в трансформации российских обрабатывающих отраслей.....	79
4. Факторы и особенности экспортной деятельности российских компаний неэнергетических отраслей	91
4.1. Экспортная активность в отраслях российской экономики	91
4.2. Факторы экспортной деятельности фирм и ее динамики	101
4.3. Инновационная активность и цифровизация в контексте экспортной деятельности компаний.....	107
4.4. Экспортная активность и близость к технологической границе.....	113
4.5. Влияние государственной поддержки на развитие экспорта	121
5. Следствия для государственной политики	127
Литература	140
Приложения	147
Приложение 1. Коды стран.....	147
Приложение 2. Участие топ-20 крупнейших экономик мира в ГЦДС на примере трех отраслей.....	147

РЕЗЮМЕ ДОКЛАДА

1. Позиционирование России в мировой экономике в последние два десятилетия во многом связано с экстенсивным ростом сырьевого энергетического сектора в 2000-х годах и отсутствием сформированных факторов роста в несырьевых отраслях, в которых особенно нуждалась российская экономика в периоды сжатия доходов сырьевого комплекса. Это, в частности, наблюдалось в период после мирового финансового кризиса 2008–2009 гг. и резкого падения цен на нефть, а также в период после событий 2014 г. и почти двукратного обесценения рубля.

Эффекты девальвации не приводили к долгосрочному расширению несырьевых отраслей российской экономики, приобретенная в результате ценовых факторов конкурентоспособность сохранялась лишь в краткосрочном периоде. Приток иностранных инвестиций в российскую экономику был ориентирован преимущественно на растущий российский рынок и выход на емкие рынки соседних стран, так что наиболее заметные инвестиционные проекты иностранных компаний наблюдались преимущественно на фоне растущих цен на нефть и высоких темпов экономического роста России до 2008 г.

Россия стремительно наращивала роль в мировом ВВП с 3,0 до 4,0% в 1998–2008 гг., а затем к 2018 г. потеряла с 4,0 до 3,1%¹. Однако, хотя по вкладу в мировой ВВП Россия в 2018 г. вернулась к тому, что имела в начале 2000-х, это вовсе не означает, что российские отрасли, в первую очередь несырьевые, не преобразились. Даже на фоне слабой инновационной активности в российских обрабатывающих отраслях произошли заметные структурные изменения, которые кроме собственных ресурсов и внутренних факторов во многом опирались на возможности, которые предоставляли изменения в глобальном производстве (формирование третьего производственного хаба в Китае наравне с хабами в США и Германии, рост фрагментации и сложности глобальных производственных цепочек) и приток иностранных инвестиций.

¹ Оценки доли России в мировом ВВП сделаны по паритету покупательной способности в постоянных ценах 2010 г., долл. США (данные World Bank).

2. Основная проблема устойчивого развития российской экономики — не в том, что сырьевой сектор существенно больше обрабатывающего по вкладу в экспорт. Главная проблема обрабатывающего сектора — в преимущественной специализации российских обрабатывающих отраслей на относительно простых товарах (низких и средних переделах), недостаточной взаимосвязанности отраслей с точки зрения использования технологических компетенций и разреженности товарного пространства в российском экспорте. Все это усиливает для России риски ловушки среднего дохода, поскольку определяет низкий потенциал «ветвления» отраслей и появления новых товарных категорий высоких переделов, созданных на основе использования компетенций в существующих смежных отраслях.

Ключевыми вызовами для российской структурной политики являются, по нашему мнению, не столько расширение несырьевого сектора в экономике вообще (что относительно проще было бы реализовать за счет экстенсивного роста секторов в рамках существующих производств низких и средних переделов), сколько обновление и увеличение добавленной стоимости в существующих отраслях несырьевого сектора, повышение глубины обработки и интеграция в растущие производственные цепочки в глобальном производстве.

3. В настоящем докладе мы обсуждаем долгосрочные структурные изменения на несырьевых участках глобального производства, рассматриваем, как изменения в глобальном производстве отразились на российских несырьевых секторах. Мы обсуждаем возможности и перспективы обновления российских несырьевых секторов и интеграции в растущие участки глобального производства, а также следствия для государственной структурной политики, направленной на повышение конкурентоспособности и рост российских несырьевых отраслей. Мы смотрим на три фактора, определяющих, по нашим представлениям, рост глобального производства, прежде всего в несырьевых секторах, — глобальные цепочки добавленной стоимости (ГЦДС), прямые иностранные инвестиции (ПИИ), многонациональные компании (МНК).

Основания для такого подхода следующие.

Первое. Торговля в рамках ГЦДС составляет порядка 70% мировой торговли. Участие в цепочках — не самоцель, а способ интег-

рироваться в мировую экономику со сложной продукцией. Взгляд со стороны глобальных цепочек добавленной стоимости позволяет увидеть, как выглядит Россия в качестве партнера в глобальных кооперационных связях в несырьевых отраслях. Нам интересно, что импортирует Россия, но не вообще, а в целях дальнейшей переработки и использования в производстве и (или) последующем экспорте, в интересах производителей в других странах. Такой подход позволяет под другим углом посмотреть на конкурентные позиции России на мировых рынках и определить возможности и ограничения для улучшения ее позиций в глобальном производстве в несырьевых секторах.

Второе. Взгляд на ПИИ показывает, насколько привлекательны российские предприятия для инвестирования со стороны иностранных компаний (вкладывающих не менее 10% капитала в российское предприятие). ПИИ, как правило, принято ассоциировать с новыми знаниями и инновациями. В топ-100 многонациональных компаний в мире осуществляется до трети валовых мировых корпоративных расходов на НИОКР. Привлечение ПИИ в российскую экономику означает не только приток капитала в основные фонды, но также и приход в страну передовых производственных технологий, организационных, управленческих и маркетинговых инноваций, ноу-хау, которые впоследствии через каналы внешних эффектов могут воздействовать на облик и поведение национальных производителей.

Третье. МНК создают около 31% валовой добавленной стоимости и 36% валового выпуска в мировой экономике. Взгляд со стороны многонациональных компаний, с одной стороны, отражает интерес МНК к России как к площадке для размещения иностранных производств² (в перспективе это может определить тра-

² В настоящем докладе мы следуем методике OECD и определяем многонациональные компании как компании, которые владеют зарубежными предприятиями с долей не менее чем 50% плюс одна акция. Понятие МНК часто используют вместо или совместно с понятием «транснациональные компании» (ТНК), при этом существуют разные подходы к определению МНК и ТНК. В данном докладе мы следуем подходу UNCTAD, который определяет ТНК как компании, которые владеют 1) не менее 10% акций или правом голоса в одном или нескольких предприятиях, размещенных вне страны базирования ТНК и (или) 2) собственными зарубежными филиалами. Таким образом, мы различаем МНК и ТНК в том смысле, что деятельность ТНК может быть существенно шире, включать разные формы зарубежной собственности и контролировать разные виды деятельности за рубежом.

ектории приближения России к международной технологической границе за счет переноса в страну передовых технологий и практик), а с другой — то, каким образом российские предприятия масштабируют свои производства в других странах (за счет участия в капитале свыше 50%), определяет перспективы расширения активной роли России в глобальном производстве.

4. Известные примеры репозиционирования стран в глобальном производстве связаны не просто с изменением структуры экспорта в рамках международной торговли, а с включением страны в ГЦДС. В частности, быстрый рост и технологическое обновление в азиатских экономиках связаны не с изменением структуры экспорта и импорта как таковым, а с включением стран в глобальные кооперационные связи, перетягиванием (офшорингом) этапов производств из развитых стран.

Россия занимает позиции поставщика сырья и в глобальном производстве, и в ГЦДС. Однако нам видится, что источником устойчивого роста несырьевого экспорта в долгосрочной перспективе должно стать репозиционирование и включение в ГЦДС на более высоких стадиях, чем поставка сырья и первичных полуфабрикатов. Хороший бенчмарк — Канада — большая экономика с крупным сырьевым сектором. В глобальном производстве Канада располагается среди других стран — поставщиков сырья, однако при этом она еще и сложная экономика, которая производит много товаров, близких к конечному потребителю, и часто располагается на последних этапах в ГЦДС.

5. Мы обсуждаем свидетельства влияния промышленной политики на интеграцию российских производителей в ГЦДС на примере некоторых наукоемких подотраслей химической промышленности (например, производства полимеров, лаков и красок) и на примере автомобилестроения. В химическом комплексе залогом успеха стала догоняющая политика с попытками прорывного развития в подотраслях с собственной научной базой. Главной составляющей реализуемой политики являлась «точечная» поддержка ограниченного числа крупных инвестиционных проектов за счет как прямого бюджетного финансирования, так и «квазибюджетных» средств государственных институтов развития. В автомобилестроении успех был обусловлен сочетанием мер таможенно-

тарифного регулирования и поддержкой спроса на продукцию, произведенную на территории страны (включая продукцию зарубежных производителей), а также комплексом мер прямого финансирования отдельных крупных предприятий отрасли.

Косвенные свидетельства на уровне успехов отдельных российских предприятий позволяют определить наличие изменений (или хотя бы предпосылок для изменений) в фармацевтической промышленности, однако малый размер отрасли и ограниченность доступных статистических данных позволяют обсуждать обновление в российской фармацевтической промышленности пока лишь на уровне гипотезы.

6. Чем выше технологическая интенсивность и интенсивность использования знаний в отрасли, тем больше эта отрасль в последние два десятилетия изменила структуру производства и тем больше для нее характерно нарастание роли цепочек в мировой экономике. В первую очередь это высокотехнологичные знаниеемкие отрасли — фармацевтика, автомобилестроение, производство компьютерной, электронной и оптической техники. Формирование ГЦДС характерно и для сферы финансовых и бизнес-услуг, которые также знаниеинтенсивны. Среди других отраслей, производство в которых существенно менялось под влиянием феномена глобальных цепочек, — капиталоемкие среднетехнологичные отрасли — пищевая, мебельная, химическая промышленность.

Изменение структуры мирового производства сопровождалось перераспределением вклада добавленной стоимости между отраслями и странами внутри цепочек. Это определило эволюцию в принятой за классическую U-образной форме кривой ГЦДС. Появление П- и W-образной формы зависимости отражает технологические изменения на отдельных этапах производства, увеличение географического проникновения отдельных цепочек в разные макрорегионы (в том числе посредством цифровых технологий и платформенных решений).

В совокупности это определяет, что единая траектория обновления для национальной экономики отсутствует. В ряде случаев вместо стратегии «повышать интеграцию» выигрышнее стратегия «участвовать в цепочке — выходить — заходить снова, но на других этапах».

7. Структурные изменения в распределении прямых иностранных инвестиций и модели поведения многонациональных компаний формируют дополнительные возможности для встраивания в глобальные производственные цепочки.

Во-первых, ГЦДС перестают быть монополией развитых стран, развивающиеся страны достигают инвестиционной «зрелости» и сами выстраивают ГЦДС, в том числе через расширение числа МНК. С позиций национальной экономики это означает не только большее число конкурентов за место в цепочке, но и также большее число потенциальных партнеров (покупателей и поставщиков) при создании собственной цепочки создания стоимости.

Во-вторых, происходит переход к платформенным решениям как ответ на увеличение транзакционной уязвимости вертикальной интеграции. Меняются организация и роли фирм в ГЦДС, появляется феномен платформенных фирм, особенно в высокотехнологичных, знаниеемких отраслях. Для отдельной национальной экономики развитие платформенных решений может означать своего рода вторую глобальную волну снижения транзакционных издержек для выхода на внешние рынки (первую волну принято связывать с появлением феномена МНК и возможности небольших компаний участвовать во внешнеэкономической деятельности посредством косвенного экспорта и поставки компонентов для МНК).

8. Многонациональные компании сконцентрированы в отраслях, которые, как правило, организованы в глобальные цепочки создания стоимости. Высокая локализация МНК (сравнительно высокий вклад МНК в валовый выпуск) характерна для производства компьютеров, электронных и оптических изделий, производства автотранспортных средств, химических веществ и продуктов, включая лекарственные средства. Большинство других отраслей обрабатывающей промышленности и секторы услуг попадают в категорию умеренной локализации МНК. К отраслям с низкой локализацией МНК в глобальном производстве относятся сельское хозяйство, текстильная промышленность и строительство.

Принято считать, что в период после мирового финансового кризиса Россия столкнулась с резким сокращением притока ПИИ, а участие иностранных инвесторов в экономике было невелико. Однако это не совсем так. В период 2008–2016 гг. выход МНК произошел в нефтедобывающем секторе, а также в секторе услуг (тор-

говля, финансовые и страховые услуги, бизнес-услуги). При этом в отраслях обрабатывающей промышленности МНК не только не сократили, но и нарастили вклад в валовое производство — в первую очередь в автомобилестроении, химической промышленности, производстве машин и оборудования. Однако даже при относительно невысоком вкладе в выпуск МНК могут оказывать существенное влияние на развитие национальных производителей через каналы внешних демонстрационных эффектов. Мы находим признаки того, что иностранные инвесторы сыграли определяющее значение в интеграции некоторых российских отраслей в глобальное производство, в первую очередь в потребительских сегментах химической, а также в пищевой и деревообрабатывающей промышленности.

9. Успехи обновления российской экономики в химической, пищевой и деревообрабатывающей промышленности произошли в отраслях, которые характеризовались довольно умеренными структурными изменениями в ГЦДС (что в целом характерно для большинства среднетехнологичных отраслей) и в то же время высокой активностью МНК. В 2000-е годы иностранные инвесторы обеспечили распространение технологических и маркетинговых инноваций, способствовали горизонтальному обновлению и сформировали новые сегменты рынка в производствах косметики, бытовой химии и поверхностно-активных веществ, шин и покрышек, выступили драйверами вертикального обновления в деревообрабатывающей промышленности.

Происходящие изменения в отраслях наблюдались на фоне довольно мягкой промышленной политики, которая имела договняющий характер. В период 2000-х российская экономика была более открыта для прихода иностранных инвесторов, при этом изменения в отраслях были больше основаны на представлениях и мотивах самого бизнеса и не задавались федеральной повесткой.

Дальнейшее обновление из текущей позиции (примерно на серединных этапах ГЦДС) для рассматриваемых отраслей, вероятно, может быть более сложным. Как показывает международный опыт, обновление из серединных этапов ГЦДС демонстрируют чаще развитые, а также некоторые быстрорастущие экономики, поскольку такое обновление связано с переходом к НИОКР, дизайну или маркетингу, что требует наличия человеческого капитала и технологий другого уровня. Высокие барьеры обновления для России

связаны с необходимостью стратегического перехода от наращивания технологического уровня за счет инвестиций (что как раз оказалось характерно для предыдущего периода) к обновлению за счет инноваций (что является вызовом для большинства отраслей).

10. При несомненной важности иностранного капитала в технологическом обновлении отраслей следует учитывать, что обусловливаемый им приток технологий и компетенций способен обеспечить скорее догоняющее, чем опережающее развитие. Для достижения же технологического лидерства, как правило, требуются собственные разработки, проводимые как силами самих компаний, так и привлекаемыми для этих целей организациями исследовательского сектора.

Обновление в российских отраслях обрабатывающей промышленности должно стимулироваться как «сверху» — через привлечение иностранных инвесторов, так и «снизу» — посредством развития собственных предприятий, в том числе малого и среднего бизнеса. Такой подход на основе соединения МНК и национальных компаний обеспечит достраивание некоторых элементов национальных цепочек добавленной стоимости.

Акценты государственной политики в отношении конкретных секторов, на наш взгляд, должны определяться с учетом их близости к современной технологической границе. Так, в наиболее технологически отсталых в целом секторах (таких как сельское хозяйство и особенно молочное животноводство) больший эффект способны обеспечить меры по стимулированию заимствования передовых практик и лучших доступных технологий, в том числе привносимых МНК, тогда как в отраслях, для которых в мире характерна высокая обновляемость и в которых российские фирмы технологически относительно развиты (фармацевтическое производство, отдельные отрасли машино- и приборостроения), более важны меры, стимулирующие создание и внедрение собственных прорывных разработок.

11. В ГЦДС, как правило, включены фирмы, наиболее конкурентоспособные в своих национальных экономиках. Наши результаты подтверждают этот вывод и показывают, что это же характерно и для косвенных экспортеров — фирм, которые участвуют в экспорте через поставку на национальный рынок комплектующих и полуфабрикатов для фирм-экспортеров.

«Портрет» российских экспортеров в целом повторяет особенности, выявленные для зарубежных экспортоориентированных фирм. Так, российские компании-экспортеры существенно чаще, чем неэкспортеры, подконтрольны иностранному капиталу. Экспортная активность в России более характерна для крупного бизнеса (причем тем больше, чем крупнее компания), для фирм, финансирующих НИОКР, для предприятий с большим удельным весом высококвалифицированных сотрудников. На протяжении последних 5 лет рост экспорта чаще демонстрировали компании с иностранной собственностью, а также крупные (но не крупнейшие) компании.

Среди инновационных компаний более высокую экспортную активность демонстрируют фирмы, сочетающие инновации разных типов (например, технологические и организационные). Кроме того, своего рода «катализатором» экспортной деятельности инновационных фирм выступает наличие у них расходов на исследования и разработки. В данном случае можно говорить о разных моделях инновационного поведения фирм-экспортеров: отсутствие НИОКР типично для имитационной модели, ориентированной на догоняющее развитие, тогда как для опережающего, как правило, требуется проведение исследований и разработок (хотя, безусловно, бывают и исключения: так, организационные инновации, не основанные на НИОКР, порой приводят к формированию принципиально новых моделей бизнеса).

12. Расширение платформенных решений в глобальных цепочках связано с распространением цифровых технологий, при этом последние являются важным фактором снижения издержек доступа к экспортным рынкам, особенно для относительно небольших фирм. Мы установили, что при прочих равных для российских фирм-экспортеров характерно применение цифровых технологий, важных для деятельности в рамках ГЦДС, — автоматизированного планирования и управления ресурсами (ERP), управления взаимоотношениями с клиентами (CRM). Также наличие экспорта положительно связано с применением компаниями технологий анализа больших данных и предиктивной аналитики.

Результаты нашего анализа свидетельствуют, что с применением цифровых технологий сочетается именно рост экспорта на уровне фирм. Судя по всему, цифровизация становится важным конку-

рентным преимуществом для фирм на мировом рынке, обеспечивающим динамику их развития.

Применение цифровых технологий обеспечивает позитивный эффект прежде всего в сочетании с организационными изменениями. Более высокая экспортная активность наблюдается у тех российских фирм, которые активно инвестируют в развитие человеческого капитала и осуществляют наряду с прочими организационные инновации. В связи с этим важным направлением господдержки экспорта не только устоявшихся фирм, но и особенно новых экспортеров могла бы стать разработка специальных программ обучения сотрудников фирм применению цифровых технологий, а также новым возможностям и моделям ведения бизнеса, которые возникают благодаря цифровизации.

13. Принципиальным условием для расширения экспорта, выхода на новые рынки выступает близость фирм к технологической границе — к некоторому современному передовому уровню развития технологий. Если среди российских компаний, находящихся рядом или на технологической границе, удельный вес экспортеров больше половины, то среди находящихся на отдалении — только четверть. Более того, среди экспортеров, находящихся далеко от технологической границы, примерно в равной степени представлены фирмы с сокращающимся экспортом и фирмы с растущим экспортом, тогда как среди компаний, близких к технологической границе, чаще наблюдается рост экспорта. Таким образом, при нахождении фирм-экспортеров на существенном отдалении от технологической границы усиливаются процессы их вытеснения с зарубежных рынков.

По нашим оценкам, позиции лишь менее 2% компаний неэнергетических секторов можно оценить как находящиеся на технологической границе, и еще менее 15% — как близкие к технологической границе. Близость к технологической границе при прочих равных характерна для крупных компаний, компаний, подконтрольных иностранному капиталу (а также компаний, не входящих в состав госсектора), а также компаний, которые инновационно активны и занимаются повышением квалификации персонала.

То, что позиционирование рядом с технологической границей требует от компаний инновационной активности, инвестиций в человеческий капитал, — вполне ожидаемый результат. Что важно, но при этом реже упоминается — это, с одной стороны, ценность

присутствия иностранных акционеров с позиций развития экспортной деятельности компаний, а с другой — отрицательная корреляция экспорта с участием государства. Поэтому последовательные и логичные шаги в привлечении иностранных инвесторов и разгосударствлении российской экономики — это важные связанные элементы в институциональных предпосылках к экспорту.

14. В России вопросы расширения и повышения эффективности инструментов стимулирования экспорта несырьевых секторов экономики стали приоритетным направлением государственной политики в последние годы. Можно заметить, что в сравнении с другими российскими компаниями фирмы-экспортеры явно имеют лучшие шансы на получение государственной поддержки. Ценно также и то, что и косвенные экспортеры в сопоставимой степени имеют доступ к государственной поддержке.

Однако мы не обнаружили четких признаков того, чтобы господдержка, предоставляемая экспортерам, при прочих равных способствовала такому расширению экспорта, которого не было бы при ее отсутствии. Правда, можно отметить, что с позиций направленности на поощрение динамики экспорта в лучшую сторону выделяются поддержка финансовых институтов развития и налоговые стимулы. Таким образом, с одной стороны, государственная поддержка достается более эффективным компаниям, и это хорошо, но при этом сами инструменты господдержки оказывают слабое мотивационное воздействие на компании в плане освоения новых рынков, вывода на рынки новой продукции и недостаточно направлены на стимулирование динамики экспорта и принятия компаниями на себя дополнительных рисков.

Инструменты поддержки сложившихся экспортеров должны сочетаться с мерами, направленными на расширение их круга, усиление мотивации компаний к выходу на новые внешние рынки. Для этого могут применяться меры массовой «посевной» поддержки новых и начинающих экспортеров, прежде всего малых и средних фирм, а также соответствующим образом «настроенные» налоговые инструменты. Возможным также представляется формирование специальных механизмов поддержки партнерств российских экспортеров с национальными производителями, которые могли бы стать их стратегическим поставщиками, в интересах развития национальных фрагментов ГЦДС.

ВВЕДЕНИЕ

Российская экономика однобоко встроена в глобальное производство: экспорт больше связан с традиционными сырьевыми секторами, а импорт в недостаточной степени становится фактором расширения экспорта продукции с высокой добавленной стоимостью и сложных услуг. Сохранение сложившихся особенностей определило, что за последние два десятилетия российской экономике не удалось нарастить долю в мировой экономике, а подушевой ВВП в последнее десятилетие практически топчется на месте¹. Как отмечалось в аналитическом докладе НИУ ВШЭ «Структурные аспекты торговой политики России» в 2019 г., консервация такой ситуации принципиально ограничивает возможности обеспечения устойчивого экономического роста и задействование лучшего человеческого капитала.

Настоящий доклад развивает идеи прошлогоднего доклада и *содержит экспертный взгляд на особенности интеграции России в глобальное производство в несырьевых секторах*, обсуждает возможности и ограничения, которые возникают в рамках нового для мировой экономики явления — глобальных цепочек добавленной стоимости, а также представляет некоторый взгляд на влияние иностранных инвесторов на российскую экономику не через традиционную призму потоков капиталов, а через призму вклада многонациональных компаний в валовое производство в несырьевых отраслях.

Глобальное производство в последние два-три десятилетия претерпевает существенные изменения.

Во-первых, меняются условия, в которых осуществляется глобальное производство. Темпы роста мировой торговли после мирового финансового кризиса 2008–2009 гг. замедляются и уже давно отстают от темпов роста мировой экономики. Свободный рынок сужается, новые технологии оказывают давление на и так растущую конкуренцию на рынках, страны все больше переходят к протекционистской политике, изменяются условия торговых преференций. Глобальные и макрорегиональные шоки подвергают участников мировой экономики рискам, связанным с волатильностью и непредсказуемостью ведения деятельности.

¹ Имеется в виду динамика ВВП по паритету покупательной способности в постоянных ценах.

Прямо сейчас мы становимся свидетелями нарастания очередной волны мирового кризиса. Не обсуждая его особенности и причины возникновения, отметим, что недавнее падение фьючерсов на нефть до отрицательных значений является в широкой перспективе еще одним сигналом того, что важнейший для мировой экономики товар — нефть — постепенно теряет свою ценность. Многие аналитики утверждают, что мировая экономика после пандемии уже не станет прежней, а спрос на нефть и некоторые другие сырьевые товары будет падать быстрее, чем это прогнозировали еще 5–10 лет назад. И даже если спрос на нефть и некоторые сырьевые товары вернется к прежнему уровню, происходящее в мировой экономике наглядно показывает, что устойчивый рост связан с обновлением несырьевых секторов экономики.

Во-вторых, глобальное производство с точки зрения его организации меняется само по себе. Производства отдельных отраслей и стран связываются в ГЦДС, которые наиболее активны в несырьевых отраслях. Повысилась скорость расширения компании за пределы национальных экономик присутствия, быстрее растет число МНК в мировой экономике.

Ключевая особенность настоящего доклада — рассмотрение позиционирования России в глобальном производстве и возможностей его обновления не через традиционный подход с позиций участия в международной торговле, а через призму глобальных цепочек добавленной стоимости и многонациональных компаний — факторов, которые сами по себе существенно меняют глобальное производство (рис. А). При этом исследуются не только производство внутри ГЦДС и МНК, но также и внешние эффекты от них для национальной экономики.

Глобальные цепочки добавленной стоимости отличаются от традиционной международной торговли тем, что ГЦДС значимо больше сориентированы на технологически сложные отрасли; страны, участвующие в ГЦДС, импортируют не только для внутреннего потребления, но и для последующего реэкспорта; взаимоотношения между фирмами в ГЦДС имеют долгосрочный характер.

Если вход в ГЦДС относительно сложен и связан часто с возникновением возможностей в результате внешних эффектов — технологических сдвигов, макрошоков, то наличие внешних эффектов внутри ГЦДС делает обновление внутри цепочки для компании, в ней участвующей, значимо проще. Наблюдение того или иного

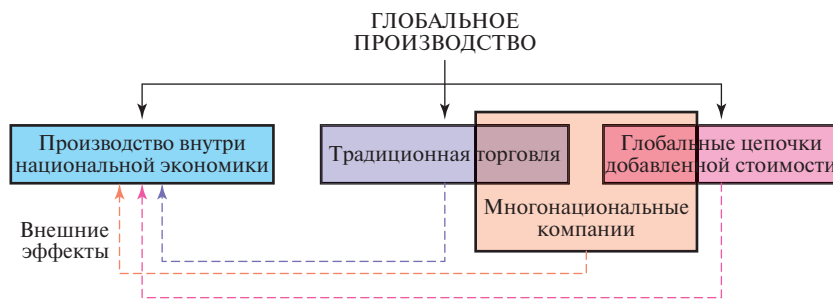


Рис. А. Подход к анализу глобального производства

Источник: Составлено авторами.

обновления в ГЦДС требует статистических данных разной природы, уровня детализации и характера происхождения. В рамках настоящего исследования мы концентрируемся на исследовании функционального обновления в ГЦДС, которое предполагает перемещение на другие этапы цепочки. Функциональное обновление является наиболее очевидным способом наращивания производимой добавленной стоимости в цепочке, определяет структурные изменения в экономике; для анализа функционального обновления можно использовать международные статистические базы данных и разработанные методики, что позволяет проводить сравнительный анализ по странам, отраслям и использовать панельные ряды данных. В литературе можно выделить разные виды функциональной формы зависимости в ГЦДС (U-, П-, W-образной), что определяет разные направления обновления для отраслей. В докладе мы обсуждаем возможности функционального обновления для отраслей разных типов во взаимосвязи с характеристиками национальных компаний и внешними условиями.

Деятельность многонациональных компаний в принимающей экономике определяет производство как для внутреннего потребления, так и для других стран присутствия МНК с целью потребления и (или) переработки. В литературе можно выделить разные взгляды на роль многонациональных компаний в экономиках. МНК могут играть определяющую роль в технологическом обновлении отрасли в принимающей экономике, поскольку приносят с собой передовые производственные технологии, знания, ноу-хау. При этом МНК могут или сами выступать драйверами преобразования

отрасли, или через каналы внешних эффектов создавать условия, в которых национальные компании постепенно перенимают роль отраслевых лидеров изменений. В других случаях МНК могут способствовать распространению негативных эффектов, если они ориентированы только на извлечение ренты из экономики. В докладе мы обсуждаем внешние эффекты от компаний с иностранной собственностью с учетом условий, определяющих положительные внешние эффекты, включая характеристики отраслей, уровень инновационной деятельности, особенности промышленной политики.

Ключевые вопросы, на которые мы ищем ответ в настоящем докладе, следующие:

- Каковы долгосрочные особенности структурных изменений в глобальном производстве? Можно ли выделить признаки позитивных изменений в участии несырьевых секторов России в глобальном производстве?
- Как происходило технологическое обновление в российских отраслях обрабатывающей промышленности начиная с 2000-х годов? Каковы возможности и ограничения для технологического обновления будущих периодов?
- Можно ли определить контуры российской государственной политики, которая обеспечит повышение конкурентоспособности и технологическое обновление российских несырьевых секторов в сочетании с открытостью экономики и активным взаимодействием с иностранными инвесторами?

В докладе использованы данные международной (UNCTAD, COMTRADE, IMF, TiVA OECD, AMNE OECD, The UIBE-GVC-Indicators) и российской (Росстат, ФТС России) статистики, данные микроуровня по российской экономике (Спарк-Интерфакс), а также результаты собственного опроса руководителей 700 компаний несырьевых секторов российской экономики.

1. ПОЗИЦИИ РОССИИ В ГЛОБАЛЬНОМ ПРОИЗВОДСТВЕ

Российская экономика производит около 3,1% мирового валового внутреннего продукта по ППС в постоянных ценах. За последние 20 лет участие России в глобальном производстве сопровождалось двумя основными трендами: нарастанием роли страны в мировом ВВП с 3,0 до 4,0% в 1998–2008 гг. и последующим снижением с 4,0 до 3,1% в 2008–2018 гг. Так что в целом период 1998–2018 гг. можно называть потерянными с точки зрения наращивания роли России в мировой экономике. Это, в частности, связано с торможением роста ВВП на душу населения в 2008–2018 гг. (рис. 1.1).

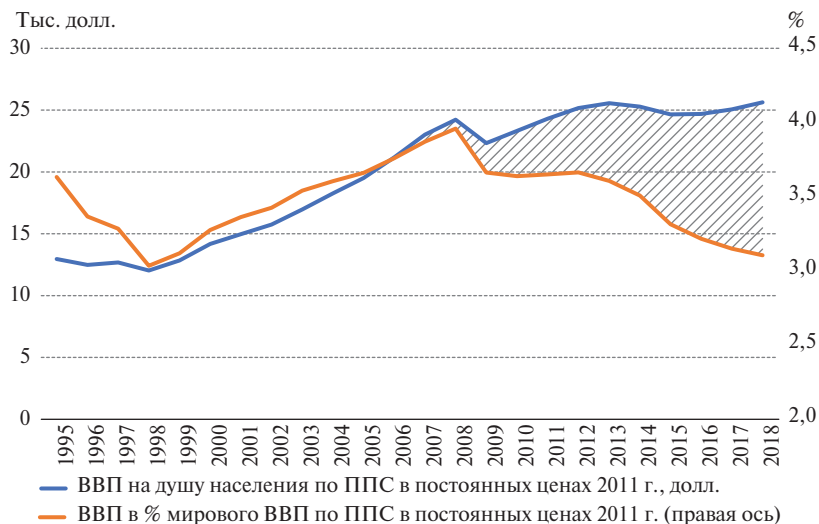


Рис. 1.1. Динамика ВВП на душу населения в России и вклада России в глобальное производство, 1995–2018 гг.

Источник: Составлено авторами по данным World Bank.

С точки зрения экономической сложности нарастание позиций России в мировой экономике и последующая корректировка во многом связаны с экстенсивным ростом и эксплуатацией сырьевой ренты. По уровню экономической сложности российская экономика в 1999–2017 гг. проходила период снижения позиции в мире (с 30-го

на 65-е место в 1999–2009 гг.) и период роста (с 65-го на 49-е место в 2009–2017 гг.), однако снижение оказалось такой глубины, что последующий рост все еще не позволил достичь занимаемых в начале 2000-х позиций (рис. 1.2).

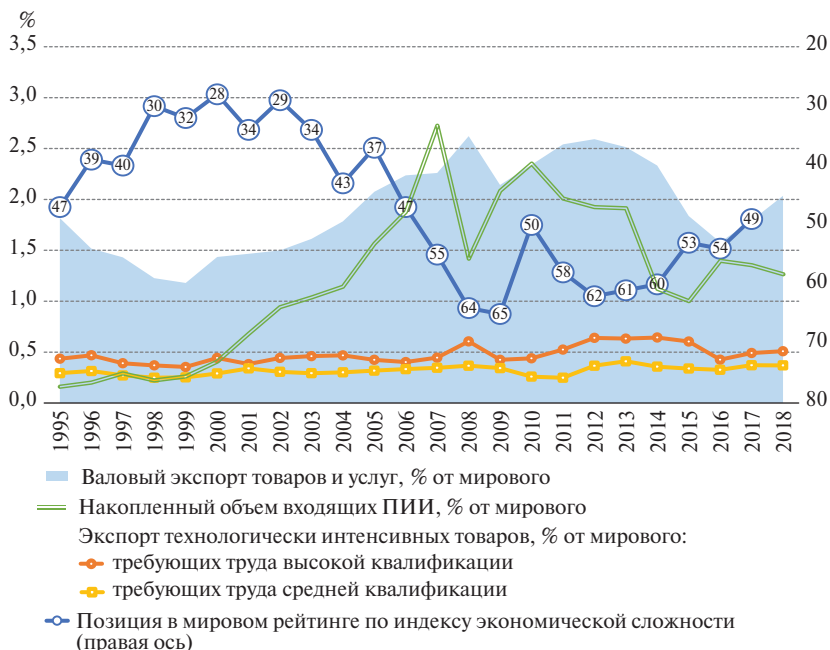


Рис. 1.2. Позиции России в глобальном производстве, 1995–2018 гг.

Источник: Составлено авторами по данным UNCTAD, Atlas of Economic Complexity.

Снижение позиций российской экономики в рейтинге сложности оказалось связано в первую очередь с расширением экспорта энергетического сырья в российской экспортной корзине, что определило увеличение доли России на мировом сырьевом рынке. Доля России в мировой торговле энергоресурсами выросла с 7,6% в 1999 г. до 9,1% в 2017-м. Ни на одном другом рынке стране не удалось нарастить свое присутствие. По итогам 2017 г. российская экономика занимала около 3,7% мирового экспорта металлургической промышленности; 2,1% — экспорта стройматериалов; 1,7% — экспорта сельскохозяйственной продукции; 1,0% — экспорта химической

промышленности; около 1,1% — мирового экспорта услуг. Участие России на мировых рынках капитало- и наукоемкой продукции незначительно. Так, российский экспорт составляет 0,4% мирового экспорта транспортного машиностроения; 0,3% — экспорта машин и оборудования; 0,13% — экспорта электроники.

Отраслевые структурные сдвиги в несырьевом российском экспорте за последние два десятилетия оказались незначительными. Рост российского экспорта в 2000–2017 гг. фактически определялся динамикой роста товаров, получивших сравнительное преимущество еще в 1990-х. Так, рост валового экспорта в 2000–2010 гг. в среднем на 91,5% объяснялся динамикой роста товаров, имевших сравнительное преимущество в 1995–1999 гг., а в целом за период 2000–2017 гг. — на 85,4%. Это несопоставимо больше в сравнении со структурой роста экспорта других экономик, для большинства из которых вклад в валовые темпы роста экспорта товаров, получивших сравнительное преимущество в 1990-х, не превышает 70% (рис. 1.3). Хотя в целом в корзине российского экспорта с начала 2000-х появлялось достаточного много новых экспортных товаров, однако все они также относятся к товарам с небольшой добавленной стоимостью, более 70% выживали в экспортной корзине не более 1–2 лет, а вклад в валовый экспорт и доля на мировых рынках со-

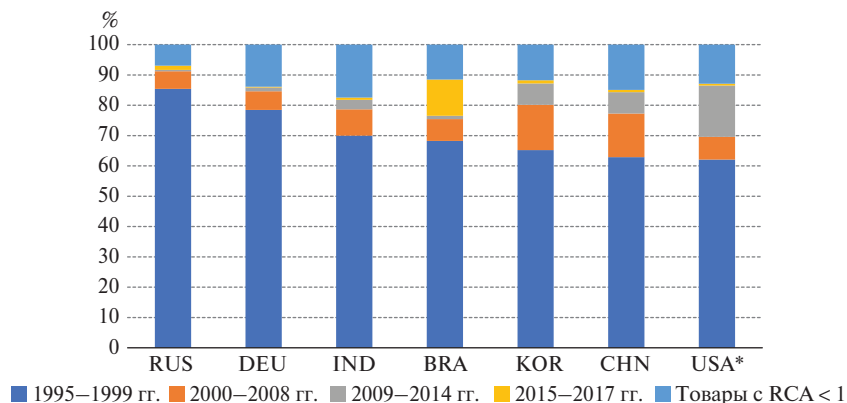


Рис. 1.3. Вклад групп товаров в валовый рост экспорта 2000–2017 гг. в некоторых странах по периодам, когда они впервые приобрели RCA > 1

* Здесь и далее: коды стран указаны согласно приложению 1.

Источники: Расчеты авторов; данные Atlas of Economic Complexity.

хранившихся товаров еще слишком малы, чтобы определить структурные сдвиги. Так, если рассматривать товары, которые в 2000–2015 гг. приобрели выявленное сравнительное преимущество, то можно отметить, что корзина российского экспорта пополнилась 18 новыми товарами¹, которые в совокупности составили 1% валового экспорта России в 2017 г. и добавили около 35 долл. к ВВП на душу населения (0,3%). Среди стоимостной корзины новых товаров треть составляют масла и другие продукты высокотемпературной перегонки каменноугольной смолы, 11% — руды и концентраты драгоценных металлов, оставшиеся 38% — продукция АПК и деревообрабатывающего комплекса.

Ключевой структурной проблемой российской экономики в глобальном производстве нам представляется вовсе не традиционно отмечавшаяся высокая зависимость от экспорта энергетического сырья, а сложившиеся особенности несырьевого неэнергетического комплекса. Во-первых, это ориентация несырьевого сектора на традиционные товары низких и средних переделов, конкуренция по которым на мировых рынках имеет, как правило, ценовой характер и не связана с потребительскими предпочтениями, а следовательно, конкурентоспособность по ним может быть легко утеряна. Во-вторых, это достаточно разряженный характер продуктового пространства в российском экспорте и моноспециализация отраслей, что ограничивает развитие смежных подотраслей, требующих, как правило, связанных с соседними подотраслями компетенций.

В настоящем докладе мы концентрируемся на исследовании позиционирования российской экономики в глобальном производстве и рассматриваем особенности и факторы обновления российского несырьевого сектора.

¹ Товар определялся как «новый», если его индекс выявленного сравнительного преимущества (RCA) был менее 0,5 в начале 2000-х и оказался больше единицы в 2015–2017 гг.

2. ГЛОБАЛЬНЫЕ ЦЕПОЧКИ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ

2.1. Феномен ГЦДС в глобальном производстве

Участие страны в глобальном производстве, как правило, принято рассматривать с позиций структурных сдвигов в экспортной специализации и следствий для экономического роста. Однако радикальные изменения в организации глобального производства в последние два-три десятилетия и формирование сложной сетевой структуры — глобальных цепочек добавленной стоимости (ГЦДС) делают традиционный подход несовершенным. Фирме теперь вовсе не обязательно заниматься дизайном, производством и маркетингом для вывода продукции на внешние рынки. В ГЦДС разные фирмы занимаются дизайном, производством и маркетингом одного товара. Фирма в одной стране может производить товар в соответствии с дизайном, разработанным в другой стране, или специализироваться на производстве только одного из компонентов конечного товара. Нельзя назвать страну, которая бы имела сравнительное преимущество в производстве iPhone. Страны имеют сравнительное преимущество в производстве его отдельных элементов, предоставлении определенных услуг и сборке (World Bank Group..., 2017).

Несмотря на то что феномен ГЦДС отмечается в литературе уже достаточно давно¹, их исследование до недавнего времени было ограничено отсутствием международной сопоставимой статистики, а также постепенным развитием методов оценки участия стран в ГЦДС². Некоторые работы критикуют анализ глобального производства через призму феномена ГЦДС, поскольку принято считать, что в ГЦДС участвуют лишь некоторые глобальные отрасли. В дей-

¹ Следует отметить разнообразие подходов и терминов для определения новой модели глобального производства, основанной на сетевом взаимодействии: глобальные производственные сети (Henderson et al., 2002), международные производственные сети (UNCTAD, 2002), глобальные товарные сети (Gereffi, Korzeniewicz, 1994), международные цепочки добавленной стоимости (Kogut, 1984) и наконец глобальные цепочки добавленной стоимости (Gereffi et al., 2003; Humphrey, 2004), которые впоследствии стали самым распространенным термином.

² Настоящее исследование использует базу данных The UIBE-GVC-Indicators и показатели, рассчитанные в соответствии с (Wang et al., 2013, 2017a, 2017b; Koopman et al., 2014).

ствительности же использование элементов анализа цепочек добавленной стоимости представляет интерес также для анализа того, как работают локальные и региональные отрасли (Fernandez-Stark et al., 2012). Распространение феномена ГЦДС во многом обязано нарастанию потоков прямых иностранных инвестиций и деятельности многонациональных компаний. Как следствие, одни фирмы на локальных и региональных рынках вынуждены конкурировать с иностранными компаниями и их выстроенными цепочками добавленной стоимости, изменяя и улучшая собственные цепочки, а другие фирмы на локальных и региональных рынках получили возможность взаимодействовать с иностранными компаниями и тем самым включаться в глобальные цепочки.

Врезка 1. Типы производственных процессов в глобальном производстве

В настоящее время принято выделять следующие типы организации глобального производства в соответствии с производством и потреблением добавленной стоимости: 1) производство добавленной стоимости для конечного потребления внутри национальной экономики, 2) производство добавленной стоимости для экспорта и потребления в странах-импортерах и 3) производство добавленной стоимости для преобразования в странах-импортерах и потребления в этих же или в третьих странах — собственно, в рамках ГЦДС.

Глобальные цепочки, как правило, условно делят на простые и сложные. Простые ГЦДС — цепочки, в которых добавленная стоимость в экспорте промежуточных товаров одной страны используется в конечном потреблении ее торговых партнеров. Сложные ГЦДС — цепочки, в которых добавленная стоимость в экспорте промежуточных товаров одной страны используется ее торговыми партнерами для производства экспортных товаров и направления в третьи страны.

Рассмотрим типы производственных процессов на примере России (рис. В1).

К цепочкам внутри национальной экономики можно отнести все производства товаров и услуг, состоящих из отечественных компонентов и потребляемых внутри страны, включая фермерское хозяйство, некоторые виды строительства, бытовые услуги населению.

Примерами создания добавленной стоимости в рамках традиционной международной торговли является экспорт в Китай готовых изделий пищевой промышленности (кондитерские изделия, растительное масло, некоторые виды овощей и фруктов).

Участие России в простых глобальных цепочках добавленной стоимости включает экспорт российского металлопроката в США и ЕС для ис-

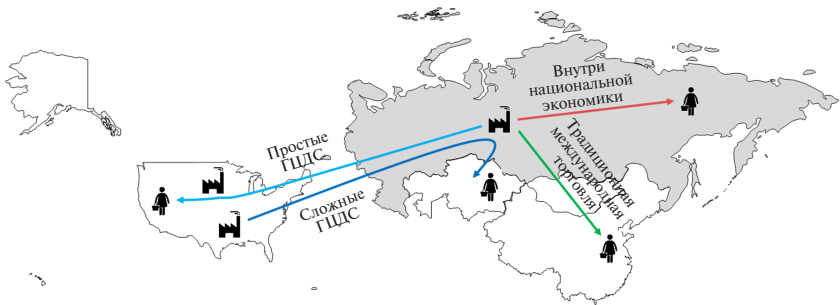


Рис. В1. Классификация производственных процессов в глобальном производстве с примерами для России

Источник: Составлено авторами.

пользования на этих территориях в производстве продукции машиностроения, экспорт готовых металлических изделий — для использования в строительстве.

Классическим примером участия России в сложных ГЦДС можно назвать организацию производства Sukhoi SuperJet, в том числе, например, использование в производстве импортных узлов и компонентов (например, гидравлических, тормозных, кислородных систем из США, систем жизнеобеспечения и систем управления из Германии) и экспорт самолетов в Казахстан, Мексику и Таиланд.

Исследование организации глобальных цепочек добавленной стоимости играет определяющее значение для развивающихся экономик и разработчиков экономической политики в них, поскольку дает новый взгляд на подходы к репозиционированию стран в глобальном производстве и повышение темпов экономического роста (Gereffi et al., 2001). В отсутствие ГЦДС развивающиеся страны могли выходить на глобальный рынок только в том случае, если разработанный и произведенный ими продукт оказывался конкурентоспособным. Это, в частности, долгое время определяло сохраняющуюся специализацию развивающихся стран на сырье и товарах низких переделов, переход к производству конечных товаров с высокой добавленной стоимостью был сложным. Формирование феномена ГЦДС и возможность включаться в определенные этапы ГЦДС для развивающихся стран определили быстрый рост экспорта товаров обрабатывающих отраслей из развивающихся стран (World Bank Group..., 2017; Humphrey, 2004).

При этом рост экспорта товаров обрабатывающих отраслей из развивающихся стран оказался связан именно с ростом экспорта добавленной стоимости по товарам обрабатывающей промышленности. Развитым странам феномен ГЦДС позволил сосредоточиться на этапах, находящихся в начале (разработка и дизайн товаров), а также в конце (маркетинг, продвижение, постпродажное обслуживание) производственных процессов.

Рост производства добавленной стоимости и репозиционирование в ГЦДС принято связывать с экономическим обновлением (Gereffi et al., 2005). Можно выделить шесть типов обновления в глобальном производстве, связанного с участием в ГЦДС: 1) вхождение в ГЦДС, когда фирма присоединяется к глобальной цепочке создания стоимости; 2) переход в другую, более сложную ГЦДС с использованием накопленных знаний и компетенций; 3) обновление рынка для ГЦДС, что связано с возможностью производства в цепочке продуктов для новых сегментов рынка или выходом цепочки на новые географические рынки; 4) продуктовое обновление — повышение добавленной стоимости производимого продукта посредством продуктовых инноваций; 5) процессное обновление — повышение эффективности производства продукта посредством процессных инноваций и 6) функциональное обновление — репозиционирование в другие этапы цепочки (Gereffi et al., 2005; Humphrey, Schmitz, 2002; Fernandez-Stark et al., 2012).

Траектории обновления в ГЦДС для фирмы и отрасли определяются характером цепочки, особенностями производства и сбыта в отрасли, а также институциональными условиями развития страны, в которой находятся фирмы и отрасль (Fernandez-Stark et al., 2012).

Врезка 2. Функциональный вид ГЦДС и стратегии функционального обновления в ГЦДС

Принято считать, что глобальные цепочки добавленной стоимости имеют форму U-образной кривой, где наибольшая добавленная стоимость соответствует началу и концу цепочки, а сборка, располагающаяся по середине цепочки, имеет наименьшую добавленную стоимость. Функциональное обновление в ГЦДС, как правило, связывают с обновлением вперед (ближе к концу) и назад (ближе к началу) по ГЦДС. С учетом особенностей строения глобальных цепочек добавленной стоимости мы выделяем следующие возможности функционального обновления в ГЦДС (рис. В2).

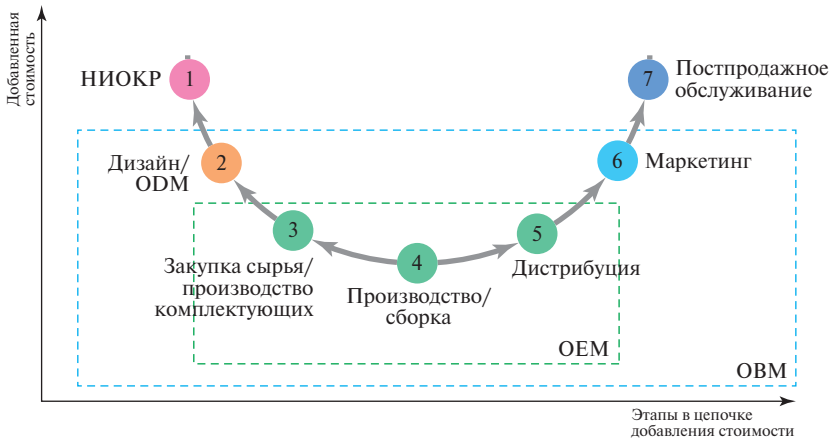


Рис. В2. Стратегии функционального обновления в ГЦДС

Источник: Составлено авторами с использованием (Ye et al., 2015; Fernandez-Stark et al., 2012).

Стратегия функционального обновления назад по ГЦДС связана с развитием компетенций, которые требуются для выполнения задач, предшествующих задачам, которые выполняются на текущем этапе в ГЦДС:

- для фирмы, выполняющей функции по сборке комплектующих, обновление назад может быть связано с запуском производства отдельных типов полуфабрикатов и комплектующих (переход от этапа 4 к этапу 3 или добавление этапа 3);
- для фирмы, выполняющей функции оригинального производителя оборудования (OEM) в цепочке, обновление назад может быть связано с выполнением функций, связанных с разработкой оригинального дизайна (ODM) (добавление к этапам 3–5 этапа 2 или переход к этапу 2);
- для фирмы, выполняющей функции оригинального разработчика дизайна (ODM), обновление назад связано с выполнением задач, предшествующих дизайну продукта (добавление к этапу 2 этапа 1 или переход к этапу 1).

Стратегия функционального обновления вперед по ГЦДС связана с развитием компетенций, которые требуются для выполнения задач, следующих за задачами, которые выполняются на текущем этапе ГЦДС:

- для фирмы, выполняющей функции по сборке комплектующих в цепочке, обновление вперед — это расширение функционала и выполнение функций дистрибутора произведенной продукции (добавление к этапу 4 этапа 5);

- для фирмы, выполняющей функции оригинального производителя оборудования (ОЕМ), обновление вперед — это осуществление маркетинга и постпродажного обслуживания (добавление к этапам 3–5 этапов 6 и 7).

Стратегии могут быть комбинированными. Так, выполнение функций по сборке при одновременном обновлении вперед и назад по ГЦДС (добавление к этапу 4 этапов 3 и 5) позволяет фирме приобрести статус оригинального производителя оборудования (ОЕМ) в ГЦДС.

В ряде последних исследований, однако, отмечается, что новые технологии и производственные процессы в некоторых случаях меняют форму U-образной кривой, которая в новых условиях может приобретать П-образную и даже W-образную формы. Так, W-образную форму приобрела глобальная цепочка в отрасли ИКТ в Мексике, что было определено следующими факторами: 1) входом в цепочку китайских отраслей с низким уровнем заработных плат (отрасли ИКТ, розничной торговли, электрооборудования, машиностроения, базовых металлов), которые заместили соответствующие мексиканские отрасли; 2) технологическим обновлением ИКТ-отрасли в США, что было связано с ростом оплаты труда работников отрасли и увеличением добавленной стоимости, и 3) ростом добавленной стоимости в сервисных отраслях Мексики (в первую очередь услуг для бизнеса, профессиональных, технических, научных и прочих услуг) на этапах цепочки, предшествующих производству. Эволюция ГЦДС в автомобильной промышленности в П-образную кривую оказалась обусловлена изменением продуктовой ориентации, а именно переориентацией отрасли с традиционного массового покупателя к массовой кастомизации на основе цифровых технологий и технологий дополненной реальности. Похожие процессы можно наблюдать в автомобильной промышленности Германии (World Bank Group..., 2017).

Отмечается, что конкретная функциональная форма зависит от специфики отрасли, а также от уровня развития и конкурентоспособности стран, организующих цепочку. Многообразие функциональных форм кривой ГЦДС вовсе не отменяет возможности функционального обновления в цепочке, однако определяет, что в условиях реального многообразия форм кривой существует значимо больше стратегий для функционального обновления в ГЦДС.

Международный опыт свидетельствует о том, что функциональное обновление в сельском хозяйстве и отраслях обрабатывающей промышленности, как правило, происходит по линейной траектории. Компании используют накопленные навыки на определенном этапе цепочки создания стоимости для перехода на смеж-

ный этап. Перемещение (перепрыгивание) между удаленными по цепочке этапами встречается редко. В секторе услуг, напротив, компании менее ограничены в возможности перемещаться между разными этапами цепочки в рамках функционального обновления, что связано прежде всего с отсутствием существенной зависимости от капиталоемкости (как в случае с обрабатывающими отраслями) и одновременно с большей зависимостью от знаний, компетенций, человеческого капитала.

Врезка 3. Роль торговых платформ в функциональном обновлении в ГЦДС

Возможности функционального обновления в ГЦДС в последние годы существенно расширяются в связи с распространением глобальных торговых платформ, которые сокращают транзакционные издержки, облегчают проверку репутации поставщиков и качества их продукции, помогают поставщикам и покупателям быстрее находить друг друга. По оценкам, объемы торговли убывают вместе с расстоянием между поставщиком и покупателем в 65 раз меньше для платформы eBay, чем для совокупной мировой торговли (Lendle et al., 2016).

Платформы существенно облегчают доступ для функционального обновления в ГЦДС прежде всего для малых и средних фирм, открывая при этом возможности для формирования экспортеров-суперзвезд. Так, на примере экспорта футболок из Китая показано, что экспорт футболок (одного из самых распространенных товаров) на торговой платформе Aliexpress значимо более сконцентрирован и представлен экспортерами-суперзвездами, чем валовый экспорт из Китая. Это в значимой мере противоречит традиционным ожиданиям того, что платформы снижают барьеры входа, а значит, онлайн-платформы должны способствовать росту конкуренции и снижению концентрации на рынке (Chen, Wu, 2016).

Нет сомнений, что в дальнейшем будет нарастать роль торговых платформ для ГЦДС. Имеются свидетельства того, что торговые платформы развиваются в тесной взаимосвязи с глобальным взаимодействием между людьми. Исследование Всемирного банка и платформы LinkedIn показало, что интенсивность связей вперед и назад в ГЦДС сильно коррелирует с числом международных партнерств между людьми на платформе LinkedIn. Хотя выявленную взаимосвязь сложно интерпретировать с точки зрения причинно-следственной связи, само ее наличие свидетельствует о том, что продолжение развития профессиональных связей в мире будет сопровождаться экспансией глобальных цепочек добавленной стоимости (World Bank, 2019).

Стратегии функционального обновления в ГЦДС в значимой степени зависят от особенностей строения глобальной цепочки добавленной стоимости и, в частности, ее длины.

Простые процессы производства конечных товаров, состоящие из небольшого числа этапов, как правило, характерны для однородных или несложных товаров низких переделов. Более сложные процессы, требующие большого числа этапов, имеют большую длину. В таких процессах существуют значимые различия в уровне добавленной стоимости на отдельных этапах.

Врезка 4. Концепция длины производственных процессов и позиции в ГЦДС

В настоящем исследовании длина производственного процесса рассчитана в соответствии с методологией (Wang et al., 2017b).

Длина производственного процесса в ГЦДС — число этапов производства в цепочке создания стоимости. Чем больше этапов, тем сложнее производственный процесс. Чем длиннее производственный процесс, тем большее число раз добавленная стоимость, произведенная в стране в отрасли, учитывается как валовый выпуск в других отраслях и в странах (см. рис. В4).

Для каждого этапа в производственной цепочке можно определить расстояния до конечного спроса и до начала производства. Расстояние до конечного спроса — число этапов, отделяющих производство от ко-

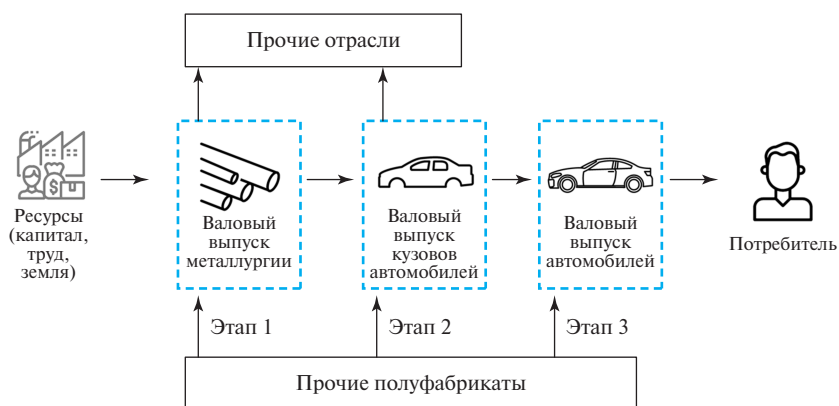


Рис. В4. Концепция длины производственного процесса на примере производства автомобилей

Источник: Составлено авторами.

нечного потребителя, как мера удаленности от конца производственного процесса (*upstreamness*). *Расстояние до начала производства* — число этапов в цепочке добавленной стоимости до отдельного этапа как мера удаленности от начала производства (*downstreamness*).

Позиция внутри производственного процесса определяется отношением расстояния до конечного спроса к расстоянию до начала производства:

$$\text{Индекс позиции в глобальном производстве} = \frac{\text{Расстояние до конечного спроса}}{\text{Расстояние до начала производства}}.$$

Аналогично определяется позиция внутри ГЦДС:

$$\text{Индекс позиции в ГЦДС} = \frac{\text{Расстояние до конечного спроса в ГЦДС}}{\text{Расстояние до начала ГЦДС}}.$$

Чем выше индекс, тем дальше этап от конца цепочки и от конечного потребления.

С позиций эволюции технологических процессов в отраслях увеличение длины ГЦДС связано с наращиванием сложности производства, поскольку увеличение фрагментации, в частности, можно интерпретировать как рост требований к наличию специфических компетенций на отдельных, достаточно узких этапах производственного процесса. С позиций оценки перспектив технологического обновления в глобальном производстве существенное значение имеют позиция в рамках длинного производственного процесса и перспективы ее изменения.

2.2. Ландшафт глобального производства

С начала 2000-х годов глобальное производство стало еще более фрагментированным, что отразилось на длине производственных процессов. Рост общей длины производства в мировой экономике в 2000–2014 гг. определялся двумя факторами: нарастанием роли ГЦДС в глобальном производстве (как самых длинных типов производства), а также высокими темпами роста длины ГЦДС, которые значимо опережали темпы роста производств внутри национальных экономик и производств в рамках традиционной торговли. При этом длина производства в рамках глобальных цепочек добавленной стоимости росла преимущественно за счет сложных цепочек: общая длина ГЦДС выросла на 0,42 пункта, длина производства в рамках

сложных ГЦДС — на 0,55; что в 2 раза превышает рост длины производства в рамках простых ГЦДС (рис. 2.1).

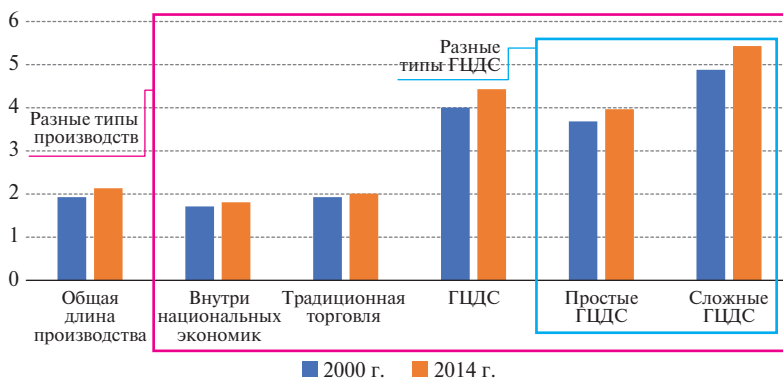


Рис. 2.1. Длина производственных процессов по типам, 2000 и 2014 гг., ед.

Источники: Расчеты авторов; данные The UIBE-GVC-Indicators.

Увеличение длины производства в рамках глобальных цепочек, в свою очередь, определялось, с одной стороны, ростом числа пересечений границ для добавленной стоимости в рамках цепочки, а с другой — увеличением длины производства товаров после их первого пересечения границы. Поскольку в простых ГЦДС по определению товары пересекают национальную границу только единожды, рост длины ГЦДС определялся динамикой сложных ГЦДС.

В целом за 2000–2014 гг. длина производства по типам нарастала примерно одинаковым темпом. Изменения в особенностях роста наблюдались только в 2009–2010 гг. Мировой финансовый кризис 2009 г. в разной степени оказал влияние на глобальное производство. По оценкам, производство внутри национальных экономик в 2009 г. сократилось только на 2,3% к 2008 г., производство в рамках традиционной торговли — на 15%, наибольшее влияние сказалось на производстве в ГЦДС — простые ГЦДС сократились на 16,1%, а сложные — на 25,1%. Вместе с наибольшим падением во время кризиса производство в ГЦДС продемонстрировало наиболее быстрое восстановление в посткризисный период (Wang et al., 2017a).

Страны значительно отличаются по тому, как они посредством восходящих и нисходящих связей включены в глобальное произ-

водство. При этом относительная позиция страны в глобальном производстве определяется не абсолютным, а относительным размером восходящих и нисходящих связей. В среднем для всех экономик подтверждается закономерность о том, что длина связей внутри глобальных цепочек добавленной стоимости для страны выше, чем общая длина производства; это выполняется как для нисходящих, так и восходящих связей.

Китай обладает наиболее длинными восходящими и нисходящими связями в рамках как глобального производства, так и ГЦДС. Это отражает специализацию Китая на большом числе промежуточных производств компонентов и полуфабрикатов в рамках сложных производственных цепочек³. Длинные восходящие связи Австралии, России определены ориентацией экономик в значимой степени на экспорт сырья, которое впоследствии претерпевает глубокую переработку.

Сравнительный анализ положения страны в глобальном производстве в целом и положения в рамках ГЦДС позволяет определить, что *модель участия в ГЦДС в ряде случаев не наследуется общим характером участия экономики в глобальном производстве*. Корея, Китай, Индия и Мексика располагаются наиболее близко к конечному потребителю как в рамках глобального производства в целом, так и в ГЦДС. Однако эти экономики — скорее исключение из правил. Канада, напротив, расположена далеко от конечного потребителя в рамках глобального производства (что, вероятно, определяется сырьевой ориентацией экспорта) и в то же время относительно близко к конечному потребителю в глобальных цепочках добавленной стоимости. Япония, Франция, Бельгия расположены близко к конечному потребителю в глобальном производстве, однако включены в ГЦДС скорее в качестве поставщиков компонентов и полуфабрикатов (рис. 2.2, 2.3).

Позиции стран в глобальном производстве и в ГЦДС связаны с отраслевой специализацией внутренних производств и экспорта. Позиция в глобальном производстве во многом определяется характером производства внутри страны, в то время как позиция в ГЦДС не учитывает производство, ориентированное на внутренний рынок, и оценивает участие страны в международных

³ Это соответствует результатам, полученным в рамках подходов (Miller, Temurshoev, 2017; Wang et al., 2017a, 2017b).

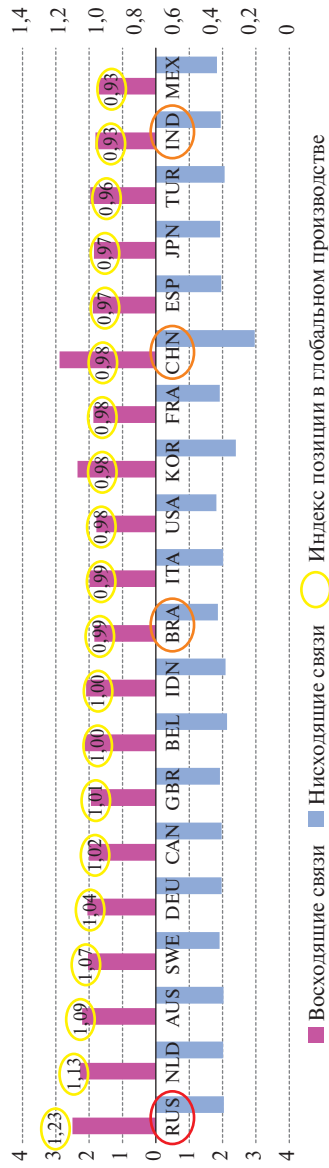


Рис. 2.2. Позиции стран в глобальном производстве и длина связей по странам, 2014 г.

Источники: Расчеты авторов; данные The UIBE-GVC-Indicators.

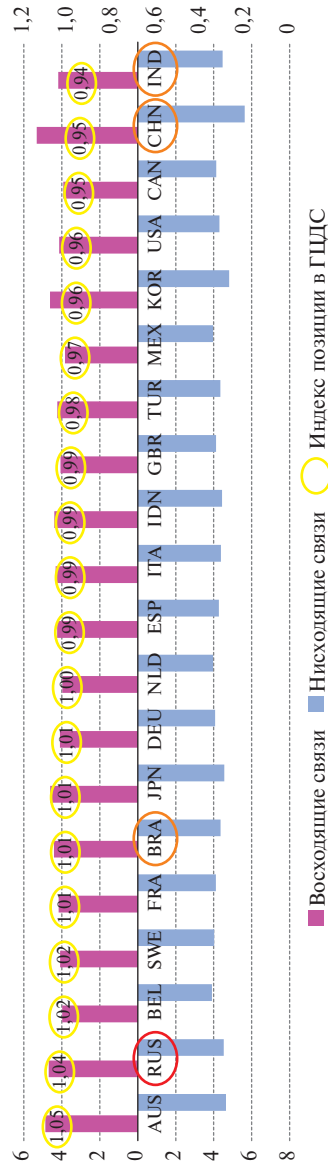


Рис. 2.3. Позиции стран в ГПДС и длина связей в ГПДС по странам, 2014 г.

Источники: Расчеты авторов; данные The UIBE-GVC-Indicators.

производственных процессах. Таким образом, в оценке участия в ГЦДС традиционные неторгуемые секторы (строительство, транспортные, финансовые и прочие услуги) занимают положение, наиболее далекое от конечного спроса, а отрасли обрабатывающей промышленности, напротив, располагаются близко к конечному спросу.

Среди отраслей обрабатывающей промышленности наиболее близко к конечному потребителю ожидаемо располагаются отрасли, ориентированные на производство товаров для потребителя. Наиболее близки к концу цепочек создания стоимости высокотехнологичные (фармацевтика, производство компьютеров, электроники и оптики), а также среднетехнологичные (автомобилестроение, производство транспортного и электрооборудования, прочих машин и оборудования) отрасли. Дальше от конечного спроса расположены отрасли, которые вместе с ориентацией на конечного потребителя также в значимой степени ориентированы на производство полуфабрикатов, — химическая, металлургическая, деревообрабатывающая промышленность (рис. 2.4).

Для ряда отраслей обрабатывающей промышленности характерна незначительная разница между позицией в глобальном производстве и позицией в ГЦДС. Это, в частности, отрасли, расположенные ближе к конечному спросу (фармацевтика, автомобилестроение, текстильная промышленность, производство электро-, компьютерного и транспортного оборудования). В отраслях, которые в среднем расположены дальше от конечного спроса, глобальные цепочки добавленной стоимости тем не менее больше ориентированы на конечного потребителя, чем отрасль в целом (металлургия, химическая промышленность, производство стройматериалов, изделий из дерева, бумаги), что в целом ожидаемо — ГЦДС существенно чаще оканчиваются на этапе производства конечного продукта, в то время как в отдельных экономиках могут существовать только производства отдельных промежуточных элементов цепочки. Обратное характерно для пищевой промышленности — в среднем в странах производство в пищевой промышленности короче и ближе к конечному производству, чем внутри ГЦДС.

Выявленный эффект того, что *участие в ГЦДС не наследуется общим характером участия экономики в глобальном производстве*, необходимо проверить для отдельных отраслей. Рассмотрим это на примере производства текстиля и одежды, производства ком-

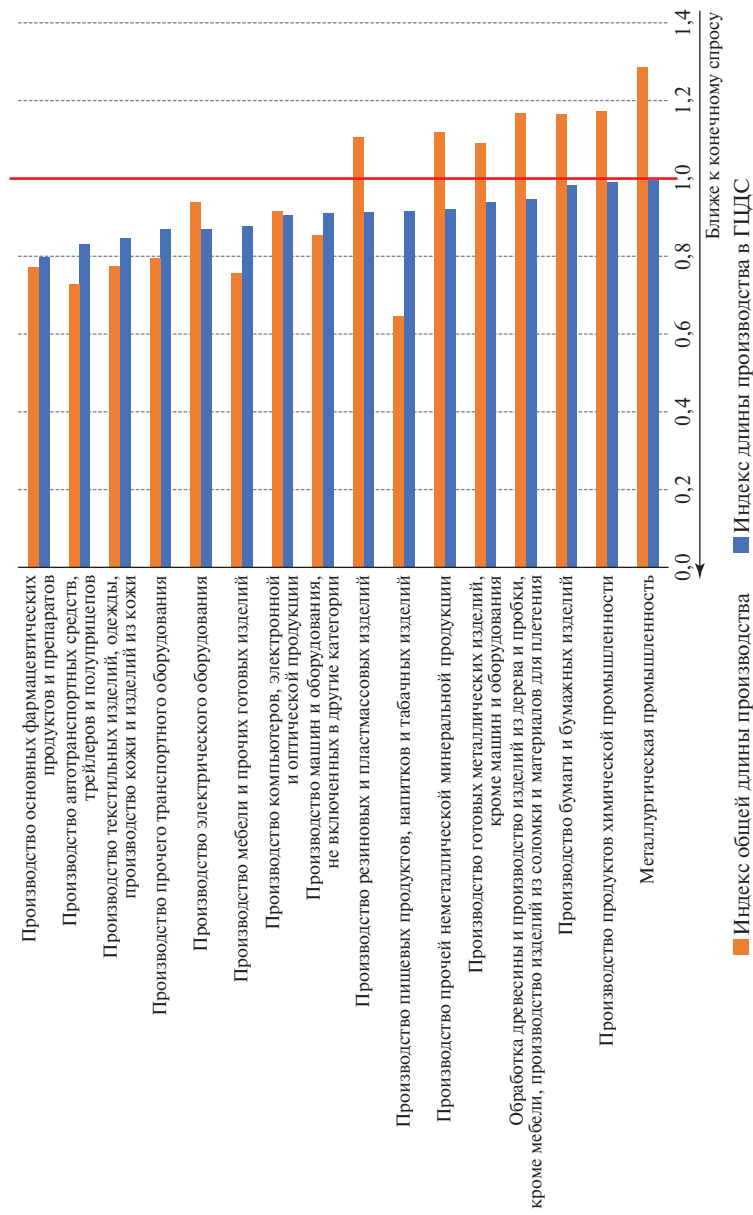


Рис. 2.4. Позиции отраслей обрабатывающей промышленности в глобальном производстве и в ГПДС в среднем в мире, 2014 г.

Источники: Расчеты авторов; данные The UIBE-GVC-Indicators.

пьютеров, электронной и оптической продукции и сектора услуг в сфере телекоммуникаций для 20 крупнейших экономик мира.

Производство текстиля и одежды взято в качестве традиционной отрасли, которую принято считать трудоинтенсивной и не требующей труда высокой квалификации. Вместе с тем создание технологически сложных искусственных тканей и возникновение в отрасли новых сегментов (например, одежда для спорта, специальная защитная одежда) сделали эту отрасль в ряде стран капиталоемкой и ориентированной на промежуточный, а не конечный спрос. Следует ожидать, что некоторые развитые экономики со сформированным сектором текстильной промышленности окажутся вовсе не в конце ГЦДС, а в середине, в качестве производителей сложных тканей.

Производство компьютеров, электронной и оптической продукции — это классический пример отрасли со сложно организованной глобальной цепочкой добавленной стоимости, где одни страны выполняют роль поставщиков компонентов, а другие являются сборщиками и производителями конечной продукции. Компании в этой отрасли имеют материнские компании, как правило, в развитых странах (США, Германия, Япония, Франция) и некоторых странах Азии (Китай, Тайвань), однако сборка осуществляется обычно в Азии, все это также должно отражаться на позициях стран в ГЦДС.

Наконец телекоммуникационная отрасль интересна в силу того, что ее развитие в стране отражает наличие развитого человеческого капитала и квалифицированной рабочей силы и может быть не связано с капиталовооруженностью. Поэтому в участии в ГЦДС близко к конечному потребителю могут оказаться развивающиеся страны, отстающие в уровне капиталоемкости, но обладающие человеческим капиталом. Например, мы ожидаем увидеть там Индию, ставшую классическим примером страны, предоставляющей телекоммуникационные услуги.

Таким образом, выбранные отрасли представляют сектор производства и сектор услуг, различаются с точки зрения трудо- и капиталоемкости, а также в использовании труда высокой квалификации, наконец эти отрасли являются, как правило, классическими для анализа специализации стран в мировой экономике. Исследование участия стран в ГЦДС в этих отраслях позволит проанализировать взаимосвязь классических наблюдений о специали-

зации стран в международной торговле и позициях стран в глобальных цепочках добавленной стоимости (рис. 2.5)⁴.

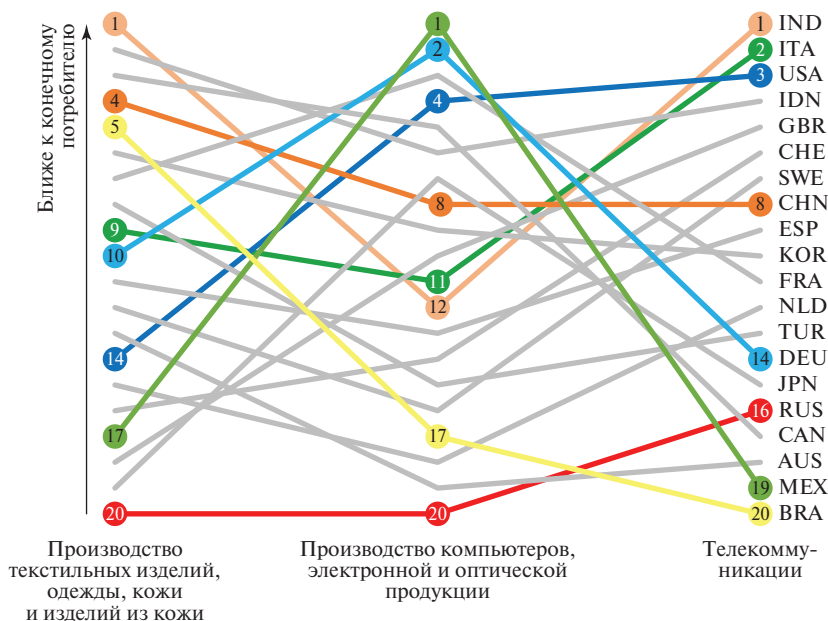


Рис. 2.5. Ренкинг топ-20 крупнейших экономик мира по участию в ГЦДС на примере трех отраслей

Источники: Расчеты авторов; данные The UIBE-GVC-Indicators.

Глобальные цепочки добавленной стоимости в производстве текстиля и одежды организованы таким образом, что конечными производителями товаров являются Индия, Индонезия, Китай, Турция. Относительно промежуточное место занимают развитые страны, известные производством одежды из сложных материалов, профессиональной, спортивной и защитной одежды, а также одежды люксового сегмента, — Италия, Германия, Франция⁵. В самом начале цепочек располагаются страны, которые в большей степени

⁴ Численные значения представлены в приложении 2.

⁵ В ГЦДС по производству текстильных изделий и одежды страны занимают следующие позиции: развивающиеся — Индия (1-е место), Индонезия (2-е), Китай (5-е), Турция (9-е место); развитые — Франция (8-е место), Италия (10-е), Германия (11-е место).

ориентированы на производство полуфабрикатов, чем конечного товара, а также страны — поставщики сырья.

В глобальных цепочках добавленной стоимости по производству компьютеров и электроники близко к конечному спросу расположены страны Юго-Восточной Азии, которые специализируются на производстве и сборке электроники (Индонезия, Китай), а также развитые страны — лидеры этой отрасли⁶ (Германия, Франция, США, Япония). Австралия и Россия располагаются в самом начале глобальных цепочек производства компьютеров и электроники и поставляют преимущественно сырье для этих отраслей.

Глобальные цепочки добавленной стоимости в секторе телекоммуникаций организованы таким образом, что наиболее близкой к конечному спросу среди крупнейших экономик является Индия. Это обусловлено тем, что страна традиционно в последнее время является центром офшоринга услуг в области телекоммуникаций, включая услуги колл-центров, хранения данных (например, в медицине). На промежуточных элементах цепочек добавленной стоимости в телекоммуникациях располагаются страны, для которых телекоммуникационные услуги являются составляющими в производстве обрабатывающего сектора (например, Германия, Франция, Корея, Тайвань⁷).

Организация глобальных цепочек добавленной стоимости в отрасли телекоммуникаций хорошо отражает новое явление в мировой торговле — «сервисизацию» обрабатывающего сектора в развитых странах. Прирост вклада добавленной стоимости услуг в валовый экспорт обрабатывающих отраслей в мировой экономике в 2000–2014 гг. происходил преимущественно за счет увеличения вклада иностранных услуг. В отраслевом разрезе «сервисизация» обрабатывающего сектора наиболее интенсивно происходит за счет импорта услуг в сложных производствах, включая пищевую и химическую промышленность, машиностроение, производство компьютерного, электрического и оптического оборудования, электрических машин, автомобилестроение.

⁶ В ГЦДС по производству компьютеров и электроники страны занимают следующие позиции: развивающиеся — Мексика (1-е место), Индонезия (6-е), Китай (8-е место); развитые — Германия (2-е место), Франция (3-е), США (4-е), Япония (7-е место).

⁷ В ГЦДС по предоставлению услуг в сфере телекоммуникаций страны занимают следующие позиции: Индия (1-е место), Тайвань (9-е), Корея (10-е), Франция (11-е), Германия (14-е место).

С позиции структурных изменений в экономике и повышения ее конкурентоспособности важно изменение относительных позиций страны в глобальных цепочках добавленной стоимости. Рассмотрим два типа горизонтального обновления позиции страны в ГЦДС.

Первый тип обновления — обновление вперед, которое связано с приближением к конечному потребителю. Такое обновление может быть связано, с одной стороны, с сокращением восходящих связей, а с другой — с удлинением нисходящих связей. В общем случае обновление вперед определяет наращивание сложности производства и способность перерабатывать продукцию более высокой степени переделов⁸.

Второй тип обновления — обновление назад, которое связано с приближением к поставщикам компонентов и полуфабрикатов или, в крайнем случае, к поставщикам сырья. Обновление назад определяется удлинением восходящих связей либо сокращением длины нисходящих связей⁹ и может играть важную роль в случае структурных изменений, связанных с переходом к связанным производствам, которые имеют схожие производственные процессы на более низких этапах производственной цепочки.

Рассмотрим глобальный ландшафт репозиционирования стран в ГДЦС в 2000–2014 гг.¹⁰ (рис. 2.6).

Наиболее массовым сектором для обновления вперед в глобальных цепочках добавленной стоимости стала фармацевтическая промышленность¹¹. Из рассматриваемых 45 экономик 24 продемонстрировали значимое обновление вперед в этой отрасли, включая как традиционные страны — лидеры фармацевтической промышленности (Германия, Швейцария, Бельгия, Нидерланды, США), так и развивающиеся страны (Индонезия, Мексика, Китай).

⁸ Представляется, что обновление вперед является необходимым, но не достаточным условием положительных структурных изменений. Обязательное условие положительных эффектов от обновления — наращивание добавленной стоимости в производстве. Иначе продвижение вперед без наращивания добавленной стоимости может означать переход к сборочному производству, что не создает положительных эффектов для экономики.

⁹ Такое обновление связано с положительными структурными изменениями в экономике в случае их происхождения в средне- и высокотехнологичных отраслях и наращиванием добавленной стоимости в производстве.

¹⁰ В качестве признака обновления вверх (вниз) по ГЦДС мы выделяем снижение (повышение) индекса позиции в ГЦДС на 0,1 пункта за 2000–2014 гг.

¹¹ Полное наименование отрасли в соответствии с классификацией — «Производство основных фармацевтических продуктов и препаратов».

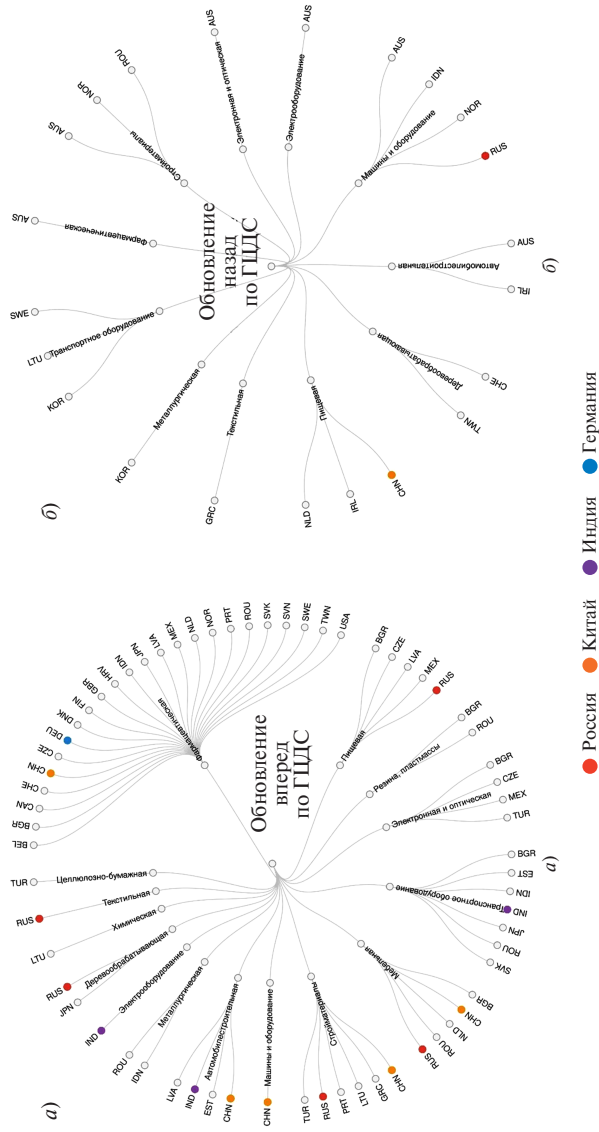


Рис. 2.6. Обновление вперед (a) и назад (б) по глобальным цепочкам добавленной стоимости в отраслях обрабатывающей промышленности по странам, 2000–2014 гг.

Источники: Расчеты авторов; данные The UIBE-GVC-Indicators.

Лидерами по обновлению вперед в ГЦДС наравне с развитыми странами стали Новые индустриальные страны — Тайвань (–0,262) и Индонезия (–0,196)¹².

Среди других секторов, в которых наиболее часто можно наблюдать обновление, — производство транспортного оборудования, неметаллической минеральной продукции (стройматериалов), мебельная и пищевая промышленность.

На уровне стран лидерами по числу отраслей обрабатывающей промышленности, в которых произошло обновление вперед, являются Россия и Китай, а также Болгария и Румыния¹³.

Обновление назад в ГЦДС в 2000–2014 гг. оказалось значимо более редким явлением, чем обновление вперед, и было связано скорее со структурными сдвигами в развитых странах, в первую очередь в Австралии, а также Норвегии, Корее, Ирландии.

2.3. Специфика участия России в глобальных цепочках добавленной стоимости

Сырьевая ориентация страны и отсутствие широкого слоя отраслей с глубокой степенью переработки свидетельствуют, что российская экономика достаточно однобоко встроена в глобальное производство. Даже внутри обрабатывающего сектора в экспорте России присутствуют товары с наименьшей степенью переработки, часто основанные на сырьевых секторах (металлы, стройматериалы, химическая промышленность), что определяет расположение России в начале глобальных цепочек — экспортируемые из России товары впоследствии подвергаются переработке и экспортируются в третьи страны. При этом российские производители в обрабатывающих отраслях довольно слабо вовлечены в производство и переработку на финальных этапах, поэтому иностранные компоненты и полуфабрикаты практически не используются в экспортоориентированных производствах (рис. 2.7).

¹² Среди развитых стран-лидеров Канада (–0,288) и Швеция (–0,26).

¹³ Обновление вперед в Болгарии и Румынии, как представляется, объясняется в первую очередь массовым приходом иностранных компаний в эти страны сразу после их присоединения к ЕС в 2007 г. Иностранные инвестиции использовали преимущества дешевой рабочей силы (относительно других стран ЕС) с относительно высокой квалификацией, низкие ставки налогообложения и удачное расположение относительно других стран ЕС.

В литературе, посвященной анализу структурных особенностей российской экономики вообще и российского экспорта в частности, как правило, принято утверждать, что за последние три десятилетия российская экономика только нарастила сырьевую ориентацию и не сформировалось задела для несырьевого роста.

Отмечается, что вклад экспорта нефти и нефтепродуктов в валовый экспорт возрос с 31% в 1995 г. до 51% в 2017-м. При этом некоторое увеличение доли обработанной продукции в российском экспорте было связано с продукцией невысокого передела (в частности, промышленных полуфабрикатов), рост доли машин и оборудования был неустойчивым (Симачев и др., 2019; Глазатова, Данильцев, 2020; Каукин, Фрейнкман, 2009).

Однако нельзя сказать, что Россия вовсе не изменила свое положение в глобальном производстве и глобальных цепочках добавленной стоимости. Имеющаяся литература, однако, лишь косвенно подтверждает этот факт. В частности, В.В. Голикова с соавторами (Голикова и др., 2012) находит, что российские промышленные предприятия вопреки существующим представлениям о безнадежно низкой конкурентоспособности и замкнутости на внутренний российский рынок были достаточно активны на внешних рынках во второй половине 2000-х годов.

Репозиционирование российской экономики в последние два десятилетия определялось, с одной стороны, глобальными процессами (удлинением производственных цепочек в мире, формированием трех глобальных производственных хабов и, как следствие, изменением производственных сил в глобальной экономике), а с другой — спецификой растущих отраслей и привлекательностью некоторых секторов для иностранных инвестиций.

Для большинства отраслей обрабатывающей промышленности в российской экономике характерно увеличение длины нисходящих связей при значимо меньшем увеличении длины восходящих. В целом это определило функциональное перемещение отраслей в глобальном производстве ближе к конечному потребителю. *В наибольшей степени обновление вперед в глобальном производстве характерно для автомобилестроения, а также для производства резиновых и пластмассовых изделий, производства мебели, бумаги и бумажных изделий* (табл. 2.1; цвет ячеек отражает изменение длины восходящих и нисходящих связей и позиции в глобальном производстве и ГЦДС, темно-красный — наибольшее положительное изменение, темно-синий — наибольшее отрицательное).

Таблица 2.1. Изменение позиции российских отраслей обрабатывающей промышленности в глобальном производстве и глобальных цепочках добавленной стоимости, 2000—2014 гг.

Отрасль	Участие в глобальном производстве				Участие в ГПДС			
	Восходящие связи		Нисходящие связи		Позиция в глобальном производстве		Восходящие связи в ГПДС	
	2014	$\Delta 2014/2000$, ед.	2014	$\Delta 2014/2000$, ед.	2014	$\Delta 2014/2000$, ед.	2014	$\Delta 2014/2000$, ед.
Производство кокса и продуктов нефтепереработки	3,495	0,185	2,273	0,419	1,538	-0,248	4,963	1,339
Металлургическая промышленность	3,613	-0,006	2,519	0,341	1,434	-0,227	4,868	0,831
Обработка древесины и производство изделий из дерева и пробки, кроме мебели	3,075	0,001	2,282	0,264	1,348	-0,176	4,582	0,453
Производство бумаги и бумажных изделий	3,042	-0,100	2,346	0,318	1,297	-0,252	4,482	0,530
Производство продуктов химической промышленности	3,073	-0,057	2,480	0,275	1,239	-0,181	4,389	0,532
Производство резиновых и пластмассовых изделий	3,102	-0,112	2,742	0,489	1,131	-0,295	5,383	0,462
Производство прочих неметаллической минеральной продукции	2,558	-0,074	2,377	0,254	1,076	-0,164	5,066	0,270
Производство компьютеров, электронной и оптической продукции	2,607	0,047	2,554	0,301	1,021	-0,116	5,436	0,717
Производство машин и оборудования, не включенных в другие категории	2,243	0,115	2,582	0,347	0,869	-0,083	4,936	1,229
Производство мебели и прочих готовых изделий	1,995	-0,210	2,597	0,501	0,768	-0,284	5,303	-0,057
Производство автомобильных средств, трейлеров и полуприцепов	2,169	-0,283	3,090	0,776	0,702	-0,358	5,344	0,344
Производство пищевых продуктов, напитков и табачных изделий	1,401	-0,052	2,521	0,201	0,556	-0,071	4,379	-0,878
Производство текстильных изделий, одежды, производства кожи и изделий из кожи	1,293	-0,116	2,449	0,073	0,528	-0,065	4,053	-0,118

Примечание. Отсортировано по значению индекса позиции в глобальном производстве — от отраслей, преимущественно сортированных на производство сырья, к отраслям, ориентированным на выпуск конечных товаров.

Источники: Расчеты авторов; данные The UIBE-GVC-Indicators.

Несколько иное характерно для обновления российских отраслей в ГЦДС. Как и в мировой экономике в целом, изменения позиционирования России в ГЦДС значимо более выражены, чем изменения в глобальном производстве. Для большинства отраслей обрабатывающей промышленности также характерно более существенное увеличение длины нисходящих связей и менее значимое — восходящих, что привело к обновлению вперед в ГЦДС. *Обновление вперед в ГЦДС продемонстрировала пищевая промышленность, среди других отраслей — текстильная промышленность и производство одежды, деревообработка и производство мебели, а также производство стройматериалов, химическая промышленность.*

Обновление в *пищевой промышленности и деревообработке* произошло в значимой степени вследствие репозиционирования в глобальных цепочках. Основным фактором обновления в этих отраслях стал приход в отрасли компаний с иностранными инвестициями (особенности процесса обновления будут рассмотрены в разделе 3.4).

С точки зрения глобального производства *автомобилестроение* продемонстрировало обновление вперед, однако это было связано в большей степени со структурными изменениями производства внутри страны на фоне глобальной перестройки глобальных цепочек в автомобилестроении.

Глобальное производство в автомобильной промышленности претерпело значимые изменения за последние три десятилетия. Начиная с 1980-х годов автомобилестроение движется в направлении интеграции отдельных национальных производителей в глобальную промышленность, состоящую из ГЦДС. Глобальная интеграция коснулась прежде всего процессов, связанных с дизайном автомобилей, а также разработкой двигателей. Крупнейшие поставщики компонентов, которые до 1990-х были глобально распределенными, претерпели волну массовой консолидации, нарастив определяющую роль в процессах дизайна и производства. При этом процессы финальной сборки, напротив, стали более распределенными, разместившись ближе к конечному потребителю (Sturgeon et al., 2009; Novak, Wernerfelt, 2006; Humphrey, Memodovic, 2003).

Российский рынок в начале 2000-х годов был привлекателен для иностранных производителей своим растущим потребительским спросом на фоне высоких темпов экономического роста в стране. Однако репозиционирование российского автопрома в глобальном производстве с начала 2000-х следует связывать с государственной

политикой. Фактически государство развернуло таргетированную политику по привлечению глобальных концернов в страну в 2005 г. в связи с объявлением режима промышленной сборки, низкими пошлинами на импорт автокомпонентов и одновременно защитой внутреннего рынка от ввоза готовых автомобилей. Политика защиты внутреннего рынка и автопроизводителей сохранилась и после вступления России в ВТО, когда в ответ на обязательства страны по снижению ввозных пошлин Правительство РФ ввело утилизационные сборы для всех производителей одновременно с субсидиями производителям на территории России.

В 2005–2015 гг. происходило постепенно сокращение вклада внутренней добавленной стоимости в конечное потребление за рубежом и увеличение зависимости производства и экспорта от импортных комплектующих. В сравнении с другими странами — крупными производителями в автомобилестроении в России значительно выше зависимость от импорта автокомпонентов (внутриотраслевая импортозависимость¹⁴) по отношению к зависимости от импорта продукции других отраслей (межотраслевая импортозависимость¹⁵) для производства автомобилей (рис. 2.8). В 2005–2015 гг. наблюдалось некоторое сокращение доли промежуточных товаров в экспорте отрасли (переориентация на экспорт готовых автомобилей), однако Россия по-прежнему остается значительно больше зависима от импортных компонентов, чем другие страны-автопроизводители (особенно с учетом импортозависимости комплектующих, не принадлежащих к автокомпонентам напрямую). В 2015 г. доля внутренней добавленной стоимости в производстве автомобилей в зарубежном конечном потреблении составляла 17,2%, доля импортной добавленной стоимости в российском экспорте автомобилей — 29,1%.

Таким образом, происходящие структурные изменения в российском автомобилестроении можно охарактеризовать как наращивание промышленной сборки. Собственные компетенции в отрасли, хотя и сформировались, были связаны прежде всего с процессами постпродажного обслуживания и производства лишь некоторых компонентов (относительно простых с точки зрения

¹⁴ *Внутриотраслевая импортозависимость* — доля валовой добавленной стоимости той же отрасли, созданной за рубежом.

¹⁵ *Межотраслевая импортозависимость* — доля валовой добавленной стоимости, созданной за рубежом и потребленной в конечном производстве в отрасли в стране.

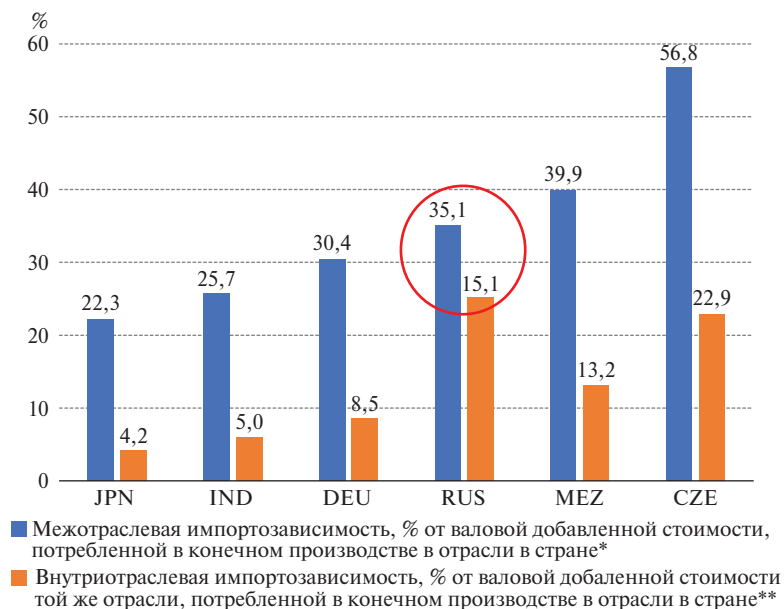


Рис. 2.8. Импортозависимость в производстве автомобилей по основным странам — лидерам в отрасли, 2015 г., % от потребляемой добавленной стоимости

* Валовая добавленная стоимость, потребленная в конечном производстве в отрасли в стране, отличается от валовой добавленной стоимости, произведенной за рубежом, на величину добавленной стоимости, произведенной в этой же стране.

** Валовая добавленная стоимость отрасли, потребленная в конечном производстве в отрасли в стране, отличается от валовой добавленной стоимости, произведенной в отрасли за рубежом, на величину добавленной стоимости, произведенной в этой же отрасли в стране.

Источники: Расчеты авторов; данные The UIBE-GVC-Indicators.

используемых технологий). Хотя требование к повышению локализации автопроизводителей имело место, это, как показал анализ, не приобрело крупных масштабов и не оказало влияния на отрасль в целом. По-прежнему сохраняется потенциал роста локализации производств и внутриотраслевого импортозамещения.

При этом отметим, что вовсе не любое функциональное обновление в ГЦДС в автомобилестроении могло бы принести положительные эффекты. Как отмечается в ряде работ, отрасль производства автокомпонентов представляет довольно мало перспектив

с точки зрения улучшения позиций в ГЦДС (Humphrey, Schmitz, 2002; Kaplinsky, 2004; Мешкова, Моисеичев, 2016). Наиболее привлекательными с точки зрения удельной добавленной стоимости звеньями ГЦДС в автомобилестроении являются этапы начала цепочки — НИОКР, дизайн. Однако вход в них связан с необходимостью конкурировать с глобальными автопроизводителями. Как представляется, это может стать возможным только в случае развития в России прорывных технологий в автомобилестроении, например электродвигателей, систем самоуправления.

Обновление в *производстве резиновых и пластмассовых изделий* во многом произошло по инициативе самих предприятий, а не под воздействием внешних факторов. В начале 2000-х годов отрасль была представлена преимущественно крупными предприятиями, основанными, как правило, еще в советский период и до сих пор сохраняющими сильные отраслевые связи с исследовательскими институтами. Инновационное развитие сдерживалось относительной неразвитостью внутреннего рынка, устаревшими стандартами на химическую продукцию и инерционными процессами развития большинства предприятий как со стороны спроса, так и со стороны предложения. Между тем структура спроса в 2000-е годы постепенно начала меняться, потребители стали предъявлять спрос на более сложные товары отрасли. Растущий спрос мог бы, вероятно, привести к наращиванию доли импортных продуктов на рынке, однако наличие собственной развитой научной базы, сохранившейся еще с советского периода, позволило российским предприятиям самостоятельно нарастить технологический уровень в ответ на изменение спроса и сохранить за собой лидерство на рынке. В 2000—2017 гг. можно наблюдать постепенное наращивание в структуре производства и экспорта резиновых и пластмассовых изделий товаров с относительно более высокой добавленной стоимостью¹⁶. Расширение экспорта изделий из пластмасс по широкой номенклатуре полуфабрикатов и готовых изделий привело к совокупному росту экспорта по этим категориям за 2000—2017 гг. в 11,9 раза и наращиванию выявленного сравнительного преимущества¹⁷.

¹⁶ Полиамиды, смолы и полиуретаны в первичных формах, мононит, трубы, трубки, шланги и их фитинги, покрытия для пола из пластмасс, плиты, листы, пленка из пластмасс, детали строительные из пластмасс.

¹⁷ RCA по рассматриваемым товарным позициям сектора вырос в 2000—2017 гг. с 0,1 до 0,35.

(табл. 2.2). Схожие структурные изменения наблюдаются также в производствах резинотехнических изделий промышленного и бытового назначения.

Подчеркнем, что изменения в отрасли произошли под влиянием изменившейся структуры спроса на фоне довольно мягких внешних условий регулирования. В целом российская промышленная политика 2000-х годов имела преимущественно догоняющий характер. При этом в химическом комплексе догоняющая политика сочеталась с попытками прорывного развития, что было характерно большей частью для подотраслей с собственной научной базой (Симачев, Кузык, Погребняк, 2018). Главной составляющей реализуемой политики в России была «точечная» поддержка ограниченного числа крупных инвестиционных проектов за счет как прямого бюджетного финансирования, так и «квазибюджетных» средств государственных институтов развития. Кроме того, в последние несколько лет значимыми акцентами политики государства в секторе стали сначала стимулирование импортозамещения, а затем развитие экспорта.

В *текстильной промышленности и отрасли производства одежды* наблюдаемые нами изменения также можно охарактеризовать как обновление вперед ближе к конечному спросу. Между тем имеющиеся в нашем распоряжении данные не позволяют выявить значимые структурные изменения. Однако в случае текстильной промышленности хотелось бы обратить внимание на существенный недоиспользованный потенциал развития. Традиционно принято рассматривать текстильную промышленность как трудоемкую отрасль, использующую ресурсоемкое сырье и полуфабрикаты (ткани органического и неорганического происхождения). Однако современная текстильная промышленность и производство одежды во многом отличаются от традиционного взгляда и интенсивно использует сложные полуфабрикаты, в том числе для производства профессиональной, защитной, спортивной одежды, обмундирования. При этом производительность в текстильной промышленности тем выше, чем интенсивнее потребление в производстве сложных искусственных материалов (рис. 2.9).

С учетом имеющихся свидетельств обновления в производстве пластиков и изделий из резины видится потенциал для усложнения российской текстильной промышленности и производства одежды именно в сегменте сложных тканей для профессиональной, защитной и прочей одежды. Совершенствование этого сегмента позволит

Таблица 2.2. Основные экспортеры новых полимеров из России, 2017 г.

Компания	Регион	Год основания	Форма собственности	Доля в экспорте данной категории товаров, %	Выручка в 2017 г., млрд руб.	Доля экспорта в выручке, %
Куйбышевазот	Самарская область	1966	Российская	20,1	43	24,9
Нижекамск-нефтехим	Республика Татарстан	1967	Смешанная российская	6,0	162	2,0
Атлантис-Пак	Ростовская область	1993	Российская	3,6	6,05	31,4
Сибур Холдинг	Тюменская область	1995	Российская	3,1	374	0,4
Таркетт	Самарская область	2000	Иностранная	0,7	15	2,5
Метафракс	Пермский край	2002	Российская	0,6	20	1,5
ТольяттиАзот	Самарская область	1979	Российская	0,6	42	0,7
Итого				34,7	619,05	

Источники: Расчеты авторов; данные Comtrade, СПАРК-Интерфакс; интернет-ресурсы.

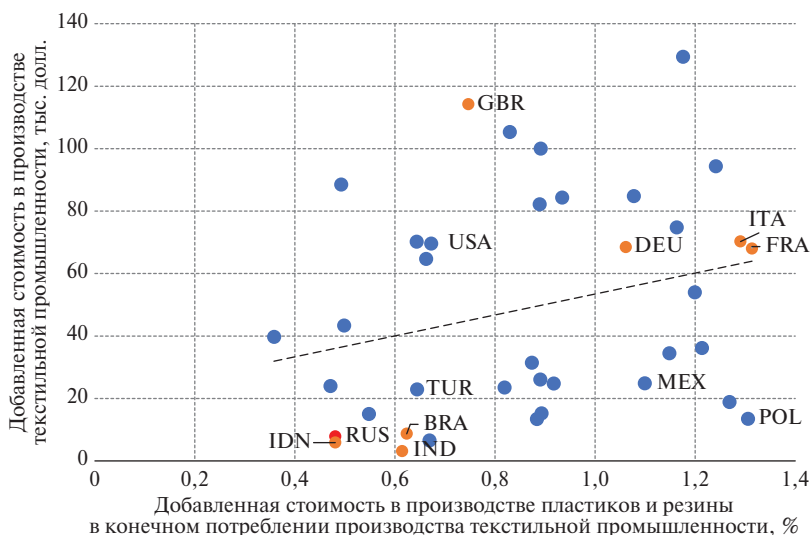


Рис. 2.9. Потребление пластика и резины и производительность в конечном производстве текстильной промышленности по странам, 2014 г.

Источники: Расчеты авторов; данные The UIBE-GVC-Indicators.

расширить номенклатуру производства в обеих отраслях — производстве пластика и текстильной промышленности и будет способствовать формированию нового сектора. Вместе с тем реализации подобного сценария препятствуют традиционно невысокий уровень инновационной активности предприятий отрасли, даже наиболее передовых, настороженное отношение к осуществлению инвестиций в новые технологии и оборудование, а также низкий уровень заработной платы, затрудняющий привлечение и удержание высококвалифицированных кадров. Поэтому, на наш взгляд, главные акценты государственной политики в секторе должны состоять в стимулировании инновационной деятельности, повышении производительности труда и развития человеческого капитала.

Полученные свидетельства об обновлении вперед российской экономики в глобальных цепочках добавленной стоимости на первый взгляд могут противоречить полученным ранее результатам. Так, в докладе НИУ ВШЭ (Симачев и др., 2019б) отмечается, что Россия в период 2000–2009 гг. выходила из ГЦДС и переориенти-

ровалась на экспорт простых товаров, сокращая внутреннюю добавленную стоимость в зарубежном конечном потреблении, а после 2009 г. в стране стала нарастать деятельность, связанная с промышленной сборкой из отечественных и импортных компонентов и экспортом более сложных товаров. Однако нам представляется, что новые полученные нами результаты лишь подтверждают и расширяют предыдущие. Обновление вперед в ГЦДС является одним из видов горизонтального обновления и свидетельствует о приближении к конечным этапам производства и конечному спросу. В точности это же отмечается в докладе НИУ ВШЭ (Симачев и др., 2019б), когда выявляется переориентация на простые экспортные товары с невысокой добавленной стоимостью. Переход к промышленной сборке — также проявление обновления вперед. При этом справедливо, что без наращивания удельной добавленной стоимости в отрасли (что, в частности, отражается через сокращение вклада в зарубежное конечное потребление) это не создает позитивных эффектов для экономики. Таким образом, мы заключаем, что горизонтальное обновление в ГЦДС вовсе не всегда связано с положительными эффектами для экономики, является необходимым, но не достаточным для этого условием. Репозиционирование в ГЦДС следует рассматривать во взаимосвязи со спецификой организации цепочки и вертикальным обновлением (ростом удельной производимой добавленной стоимости).

3. МНОГОНАЦИОНАЛЬНЫЕ КОМПАНИИ

3.1. Многонациональные компании как участники ГЦДС

Во второй половине XX в. развернувшаяся в торгово-политической сфере глобальная либерализация сметала на своем пути многочисленные ограничения, прежде всего тарифные, с помощью которых государства старались оградить национальных производителей от агрессивного вторжения крупных иностранных компаний, вышедших за рамки своей отечественной экономики. Благодаря усилиям системы многостороннего регулирования торговли уровень тарифной защиты постоянно снижался, нетарифные меры приводились к единообразному регулированию на основе типовых правил.

Практически единственной неприкосновенной сферой оставались инвестиции, что во многом объяснялось, во-первых, их ключевой ролью в экономических программах правительств, а во-вторых, высоким уровнем конкретизации каждого по отдельности инвестиционного проекта, связанным со специфическими характеристиками выбранного способа реализации. На государственном уровне всегда объявлялась (и в настоящее время продолжает объявляться) политика проведения мер, направленных на стимулирование притока зарубежных инвестиций. Часто правительства предоставляют льготы иностранным инвесторам, тем самым поощряя их капиталовложения. Но лишь в редких случаях национальная политика нацелена на упрощение процедур инвестирования, т.е. включает меры, облегчающие сам процесс осуществления инвестиций.

Наиболее часто государствами поддерживается такой способ инвестирования, сочетающий в себе открытие рынка для торговых партнеров — инвесторов и протекционизм в отношении развития национальных производителей, как локализация факторов производства на вверенной территории. Локализация стимулировала транснациональные компании развивать и разветвлять субконтрактные отношения (аутсорсинг), умножая конкурентные преимущества, путем конструирования цепочек поставщиков товаров и услуг (Porter, Advantage, 1985). Подход к реализации инвестиционных проектов на основе встраивания в глобальное производство казался оптимальным и широко использовался, что особенно было выгодно

развивающимся странам. На протяжении 1990–2000-х годов именно с помощью включения в этапы глобальных цепочек на своей территории малые и средние предприятия смогли получить доступ к глобальным рынкам, который ранее был просто невозможен из-за непомерно высоких для таких предприятий издержек «экспортного» выхода, прежде всего транзакционных (World Bank Group..., 2017).

Однако после мирового финансового кризиса 2008–2009 гг. ситуация стала меняться под влиянием целого ряда причин, таких как: завершение циклов технологического обновления в ряде быстрорастущих экономик (в первую очередь в Китае); нарастание протекционистских настроений в развитых и развивающихся странах как эхо глобального кризиса; развитие цифровых технологий, которые стали менять традиционные, сформировавшиеся бизнес-модели. Это позволяет выделить *ряд оснований для переосмысления роли и позиций МНК в глобальных цепочках добавленной стоимости.*

Во-первых, инвестиционная «зрелость» национальных экономик развивающихся стран, переход от роли участника ГЦДС к выстраиванию собственных ГЦДС. В моменте присоединения отрасли национальной экономики к глобальной цепочке через привлечение МНК все стороны являются заинтересованными. Фирмы в принимающей экономике получают новые технологии, навыки, возможность выхода на внешние рынки через взаимодействие с МНК (косвенный экспорт). Многонациональная компания заинтересована в снижении затрат, выходе на новые рынки. Однако с течением времени поддержание достаточного уровня эффективности цепочки требует «бережливых» технологий менеджмента (Womack, Jones, 1997), так как цели участников постепенно расходятся: 1) МНК часто заинтересована в тотальном контроле производства, удержании уровня качества и обременена постоянной заботой о снижении издержек; 2) предприятия в принимающей экономике после того, как получили внешние эффекты от МНК и опыт от работы в цепочке, стремятся к выходу на новые товарные и географические рынки. Разлом в интересах реализуется также по двум векторам. С одной стороны, из цепочек «выбрасываются» неэффективные звенья: например, в 1991 г. Wiremold освободил 50% заводской площади и ликвидировал склад, с 1992 по 1997 г. Porche удвоил свою производительность и сократил производственные площади вдвое (Ibid.). С другой стороны, для экономики в целом, «принимающей» звено ГЦДС, МНК постепенно меняет статус с инвестора на кон-

курента, поскольку наработанные предприятиями компетенции начинают развиваться сами по себе и интерес к ГЦДС падает (World Bank Group..., 2017).

Свидетельства процессов замещения иностранных инвестиций внутренними и структурных сдвигов в характере международной торговли хорошо заметны на глобальном уровне. В 1995–2000 гг. вклад торговли промежуточных товаров в рост общего объема торговли обработанной продукцией составлял 45,3% и вырос до 52% в среднем в 2001–2008 гг., однако дальнейшего роста показателя не произошло, напротив, в среднем в 2009–2014 гг. вклад торговли промежуточных товаров в рост общего объема торговли не превышал 50,2%.

Замещение иностранных инвестиций и развитие собственных компетенций прослеживаются на примере ряда стран, которые провели быструю индустриализацию и развили высокотехнологичный экспортный сектор. В таких странах, как Тайвань и Южная Корея, развитие современной промышленности и экспортных отраслей произошло раньше, чем в других странах этой группы. При этом роль ПИИ в общем объеме инвестиций в основной капитал в этих странах относительно невелика. Некоторое повышение удельного веса ПИИ отмечалось в период между 2000 г. и началом кризиса 2007–2009 гг., однако оно оказалось временным и незначительным.

В Малайзии, Китае и Таиланде в разные периоды времени (в Малайзии — после 1990–1994 гг., Китае — после 1995–1999 гг., Таиланде — в 2000–2004 гг.) последовательно наблюдалось сокращение доли ПИИ в общем объеме инвестиций в основной капитал. При этом уменьшение доли ПИИ внутри стран совпадало с резким увеличением роста экспорта высокотехнологичной продукции. Так, в Малайзии в 1996–1999 гг. экспорт такой продукции вырос на 70%, в Китае (2000–2004 гг.) увеличивался каждый год в среднем на 36% (в предыдущее пятилетие среднегодовой прирост был в 2 раза меньше — 15%), в Таиланде после 2005 г. и до наступления кризиса 2007–2009 гг. среднегодовой темп прироста экспорта высокотехнологичной продукции также вырос в 2 раза по сравнению с предыдущим пятилетием — до 16 против 8%.

Филиппины и Таиланд позже других начали активное промышленное и экспортное развитие, и фаза насыщения ПИИ и перехода к собственной инвестиционной базе еще не наступила. В этих условиях рост доли ПИИ в общем объеме инвестиций в основной капи-

тал продолжается. Вьетнам характеризуется беспрецедентно высокими темпами развития экономики и экспорта при относительно базовом низком начальном уровне, что, по-видимому, делает период потребности в иностранных инвестиционных ресурсах более длительным.

Во-вторых, переход к платформенным решениям как ответ на увеличение «транзакционной» уязвимости вертикальной интеграции. Во второй половине XX в. активное инвестирование крупными компаниями и построение цепочек с предприятиями на территории реализации проекта определялись экономией затрат, связанных с поиском информации о барьерах входа на рынок, правилами заключения договоров, ведения переговоров и перемещения собственности для каждой отдельной сделки (Williamson, 1985; Coase, 1992; Eggertsson, 1990). Сложная структура МНК позволяла минимизировать транзакционные издержки: «стимулом для вертикальной интеграции является замещение издержек купли-продажи на рынке издержками внутрифирменных трансфертов» (Agow, 1969). Устойчивое положение МНК как крупного инвестора, в котором заинтересовано правительство страны реализации проекта, обеспечивало стабильность ГЦДС даже в случае значительных колебаний на рынке и особенно при принятии правительствами регулирующих решений, о которых такая ТНК располагала всей полнотой информации, часто даже раньше, чем они предавались публичной огласке.

Однако по мере зрелости ГЦДС организационно разрастались, рынки, на которых они основывались, не всегда могли предоставить необходимый спектр поставщиков. Это привело к дальнейшему усложнению цепочек, многоуровневости и многозвенности субконтрактных отношений (аутсорсинга). Как результат, МНК не только развивают собственные производства за рубежом, но и выстраивают отношения на расстоянии «короткой руки» (arms-length contracts) с независимыми партнерами в рамках контрактных взаимоотношений (контрактного производства, франчайзинга, лицензирования и т.п.) (Cadestin et al., 2018).

Нарастающее давление транзакционных издержек привело к тому, что в ГЦДС наравне с фирмами-лидерами (часто МНК) и фирмами — участницами цепочки появился новый тип фирм — платформенные фирмы, которые сочетают в себе функции контрактного производства и производства продукции под собственным брендом. Такие фирмы, как правило, начинают с того, что успешно реализуют собственные технологии (в форме программного обес-

печения, оборудования или комбинации) в продуктах других компаний, а далее развивают собственное производство и собственную цепочку. В ряде случаев платформенные фирмы становятся настолько крупными, что могут задавать тренды инновационного развития отрасли. Платформенные фирмы распространены, как правило, в высокотехнологичных, знаниеемких отраслях. В качестве примера компании из развивающихся стран можно привести — Intel, Nokia, из развивающихся — MediaTEK (разработчик полупроводников из Тайваня) (Sturgeon, Kawakami, 2011).

В-третьих, организация ГЦДС динамична и заставляет меняться многонациональные компании. Глобальные цепочки в сложных отраслях могут быть одновременно концентрированными (на уровне производства и с позиций силы потребителя и бренда), фрагментированными (иметь несколько типов каналов поставок, полуфабрикатов и сегментов) и интегрированными (в терминах рынков, продуктов, взаимосвязей с потребителями и электронных торговых площадок). При этом баланс между концентрацией, фрагментацией и интеграцией находится все время в динамике (Fine, 1998). На отдельном коротком участке времени цепочка может быть относительно нестабильной и производить стандартизированный товар. Затем технологические изменения приведут к усилению связанности отдельных элементов цепочки, а товар будет более кастомизирован. Степени вертикальной и горизонтальной интеграции и концентрации/фрагментации цепочки цикличны. Длина цикла зависит от скорости изменений в отрасли.

Изменения в организации цепочек напрямую влияют на позиции МНК. Компании в наиболее рентабельных этапах цепочки, как правило, находятся в более конкурентных условиях, при этом новые формы взаимодействия на отдельных этапах представляют вызовы для компаний. Крупные игроки в связанных отраслях могут видеть возможности и входить в новые элементы цепочек (например, крупная логистическая компания FedEx) (Elms, Low, 2013). Новые игроки (например, Alibaba) могут посредством внедрения новых типов бизнес-моделей создавать принципиально новые цепочки.

Фрагментация цепочек создает условия для того, чтобы создавались новые формы агрегирования на отдельных этапах. Это наиболее хорошо видно на примере ритейла: 1) агрегаторы используют силу больших групп покупателей (например, Groupon); 2) информационные посредники способствуют лучшему выбору (например,

RedLaser, GoodGuide, Vivino); 3) платформы интегрируют продукты и услуги в одном решении (OZON, FarFetch); 4) платформы напрямую соединяют продавцов и покупателей (eBay, Alibaba).

Происходящие изменения в форме цепочек для МНК фактически создают развилку (Elms, Low, 2013): 1) качественнее, быстрее, дальше (конкуренция на основе качества и потребительских свойств продукта) или 2) лучше, быстрее, дешевле (конкуренция на основе сроков поставки и издержек без потери качества).

3.2. Особенности потоков ПИИ в мировой экономике

Приток прямых иностранных инвестиций в развитые страны более волатилен и сильнее зависит от макроэкономической конъюнктуры, чем от притока инвестиций в развивающиеся экономики (рис. 3.1). Особенно отчетливо это проявилось в 2006–2010 гг. с провалом во время глобального финансового кризиса 2008–2009 гг. Резкое падение притока ПИИ в развитые страны оказалось обусловлено резким снижением числа мегасделок по слияниям и поглощениям (стоимостью свыше 1 млрд долл.), которые активно совершались в 2000-х годах. Самая слабая зависимость притоков ПИИ и мировой конъюнктуры наблюдается у стран с переходной экономикой.

Приток ПИИ, вызванный увеличением объема слияний и поглощений, резко возрастает в периоды устойчивого роста мировой экономики (например, когда годовые темпы прироста на протяжении нескольких последующих лет больше 3%), что как раз и оказалось характерно для мировой экономики 2000–2007 гг. Особенно это видно для услуг: объем поглощений и слияний резко возрастает к концу таких периодов роста, т.е. на пиках подъема и, возможно, «перегрева» экономики. На фоне спада объем поглощений резко падает. Такая картина характерна как для числа слияний и поглощений, так и среднего размера сделок слияний и поглощений.

В отличие от особенностей притока ПИИ в группе развивающихся и переходных экономик, для российской экономики характерна существенно более высокая волатильность привлеченных иностранных инвестиций, которые существенно зависят как от мировой макроэкономической конъюнктуры, так и от состояния самой экономики (рис. 3.2).

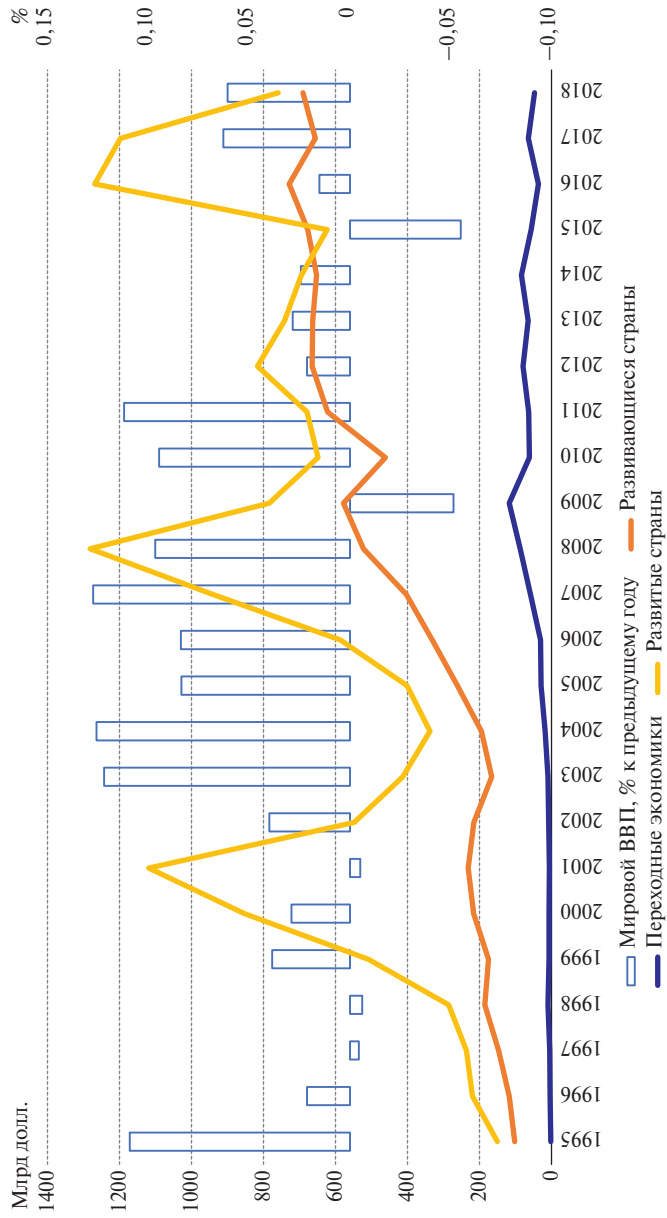


Рис. 3.1. Приток прямых иностранных инвестиций по типам экономик и динамика мирового ВВП, 1995–2018 гг.

Источник: Составлено по данным UNCTAD.

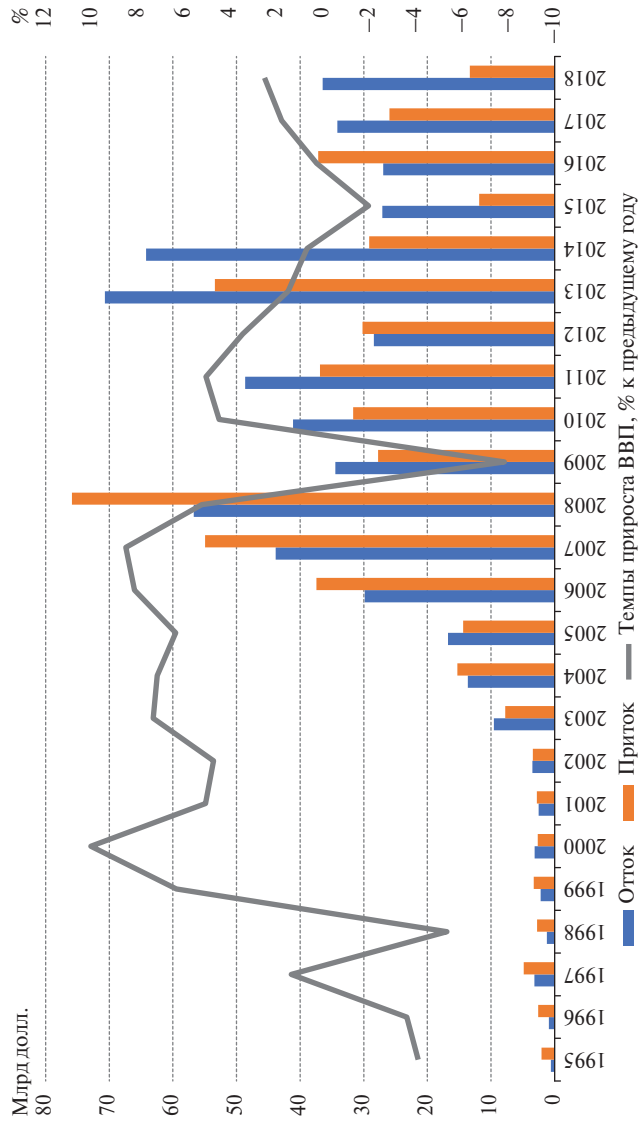


Рис. 3.2. Динамика притока и оттока ПИИ в Россию и динамика ВВП в России, 1995–2018 гг.

Источник: Составлено по данным UNCTAD, Росстата.

В 1995–2002 гг., когда экономика находилась в состоянии жесткого трансформационного шока, объемы как притока, так и оттока инвестиций были незначительными. В дальнейшем до кризиса 2008–2009 гг. на фоне высоких темпов роста экономики объем инвестиционных потоков резко возрос (что было связано в первую очередь с топливно-энергетическим комплексом). После кризиса в условиях нестабильных и более низких, чем в докризисный период, темпов роста ВВП объемы инвестиционных потоков так и не восстановились и испытывали резкие колебания в зависимости от темпов роста экономики в целом.

Для России характерно преобладание объема исходящих ПИИ над их притоком по мере ухудшения динамики темпов экономического роста, что особенно хорошо проявилось в периоды сразу после мирового кризиса 2008–2009 гг. (рис. 3.3). Это косвенно указывает на вероятную ориентированность большего объема ПИИ в Российской Федерации на потребности внутреннего рынка, потенциал спроса которого сокращался во время замедления экономического роста. При этом усиливалась тенденция к вывозу российского капитала за рубеж, так как инвестиционные возможности на внутреннем рынке сокращались. Динамика притока и оттока ПИИ формировалась, вероятнее всего, не в зависимости от соображений

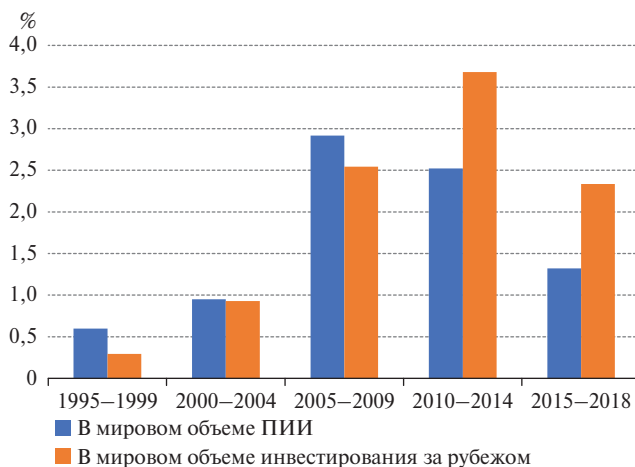


Рис. 3.3. Доля России в мировых ПИИ

Источник: Составлено по данным UNCTAD, Росстата.

развития международного производства, а под влиянием колебаний инвестиционных потребностей и возможностей внутреннего рынка.

С точки зрения участия России в мировом рынке прямых иностранных инвестиций отметим, что доля России как реципиента ПИИ возрастала до кризиса 2008–2009 гг. и превышала долю России как страны — инвестора на рынке ПИИ. После мирового финансового кризиса ситуация изменилась — приток прямых иностранных инвестиций в Россию сократился и значительно сократилась доля России в привлечении ПИИ, в то время как объем исходящих инвестиций вырос, это, однако, следует связывать скорее с оттоком капитала. Важно, что после 2010–2014 гг. доля РФ как экспортера капитала в форме ПИИ росла на фоне сокращения как притока ПИИ, так и общего объема инвестиций в основной капитал в стране.

3.3. Участие МНК в глобальном производстве

Продолжающийся рост глобального производства во многом связан с деятельностью многонациональных компаний. По имеющимся оценкам, в 1970-х годах насчитывалось порядка 7 тыс. МНК, к 2000 г. их число достигло 38 тыс., к концу 2000-х — 82 тыс., а количество их зарубежных подразделений превысило 200 тыс. единиц (OECD, 2018). Лавинообразное расширение числа многонациональных компаний определяет, однако, по-прежнему довольно скромный вклад МНК в глобальное производство — в принимающих экономиках в 2016 г. они производили только 11% мирового валового выпуска (рис. 3.4).

Врезка 5. Почему анализ данных о деятельности МНК существенно дополняет анализ данных о притоке ПИИ

Прямые иностранные инвестиции отражают участие резидентов одной страны в собственности в другой стране в размере не менее чем 10% акций. Статистика по динамике ПИИ измеряет годовые и накопленные объемы финансовых трансакций между инвесторами и предприятиями — объектами инвестиций.

Основной недостаток данных о ПИИ, таким образом, заключается в том, что они не позволяют отражать экономическую деятельность компании с ПИИ в принимающей экономике. Объемы привлеченных из-за рубежа инвестиций также отражают лишь часть общего привлеченного капитала в основные фонды, что тоже не дает возможность

измерять реальный вклад компаний с иностранным капиталом в принимающую экономику. Использование информации о вкладе ПИИ в валовые инвестиции по отраслям, как правило, не позволяет аппроксимировать оценку вклада компаний с иностранной собственностью в этих же отраслях. Это, в частности, объясняется разными уровнями капиталоемкости и производительности труда между отраслями и странами.

Многонациональное предприятие определяется как предприятие, где 50% плюс одна акция принадлежат иностранному инвестору. Данные о деятельности МНК опираются на экономические транзакции (объемы продаж, добавленную стоимость) и отражают результаты деятельности компаний с иностранными инвестициями независимо от того, оказали они в определенный период времени дополнительно профинансированы иностранным инвестором или нет.

Здесь и далее мы следуем методологии (OECD, 2018) и используем базу данных AMNE OECD. Под выпуском МНК в принимающих экономиках понимается валовой выпуск компаний, собственность которых принадлежит многонациональным компаниям и которые размещаются за пределами домашней страны базирования МНК (foreign affiliates).

Многонациональные компании в глобальном производстве можно рассматривать как сети внутри международных производственных сетей — глобальных цепочек добавленной стоимости (OECD, 2018). Действительно, МНК вовлечены в международное производство через горизонтальные (внутри одной отрасли) и вертикальные (в связанные отрасли) инвестиционные проекты, а также развивают взаимодействие с независимыми компаниями за рубежом посредством других типов промышленной кооперации (контрактного производства, франчайзинга, лицензирования). Таким образом, границы многонациональных компаний и глобальных цепочек добавленной стоимости во многом пересекаются, однако совпадают не полностью.

Рост валового выпуска МНК в 2000–2016 гг. имел свои особенности. В 2000–2008 гг. наблюдалось расширение выпуска МНК в принимающих экономиках, опережающее национальные производства. Валовой выпуск МНК за период вырос с 7 трлн до 16 трлн долл., а доля МНК в валовом выпуске увеличилась с 11 до 14%. Мировой финансовый кризис значительно повлиял на сокращение выпуска МНК в абсолютном и относительном значении, а также существенно замедлил будущие темпы роста МНК, так что того же уровня выпуска удалось достичь только к 2011–2012 гг., а темпы роста выпуска МНК за 2008–2016 гг. составили только 2%. Для сравнения: глобальный

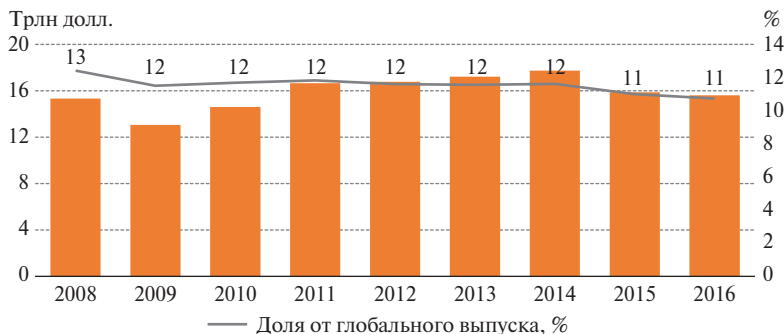


Рис. 3.4. Вклад МНК в валовой выпуск в принимающих экономиках, 2008–2016 гг.

Источники: Расчеты авторов; данные OECD AMNE.

выпуск национальных компаний, не являющихся МНК, за тот же период рос значительно быстрее и за 2008–2016 гг. составил 20%.

Страны ОЭСР являются основным принимающими экономиками для МНК. В 2016 г. многонациональные компании, вошедшие на рынки стран ОЭСР, произвели около 70% глобального выпуска МНК. Некоторое снижение вклада МНК в странах ОЭСР в валовой выпуск МНК с 77 до 70% в 2008–2016 гг. оказался обусловлен перераспределением интереса МНК к странам БРИКС. В начале 2000-х на страны БРИКС приходилось менее 10% выпуска МНК в принимающих экономиках, в 2008 г. — 11%, а в 2016 — уже 16%.

С точки зрения географии базирования МНК большая часть валового выпуска (89% в 2016 г.) контролируется МНК, странами происхождения которых являются страны ОЭСР (рис. 3.5).

Некоторое сокращение доли стран ОЭСР по географии базирования МНК (с 91 до 89%) в 2008–2016 гг. объясняется расширением стран базирования МНК в других регионах, в первую очередь в Китае. Так, выпуск многонациональных компаний Китая за рубежом в 2008–2016 гг. удвоился. Рост выпуска китайских МНК за рубежом и наращивание их роли в глобальной экономике сопровождалось структурными изменениями внутри экономики Китая. В 2008–2016 гг. произошло расширение выпуска отечественных МНК (с 50,9 до 56,8%), которые в относительном выражении вытеснили выпуск МНК. В абсолютных цифрах выпуск отечественных китайских компаний в 2008–2016 гг. вырос на 180%, выпуск отечественных

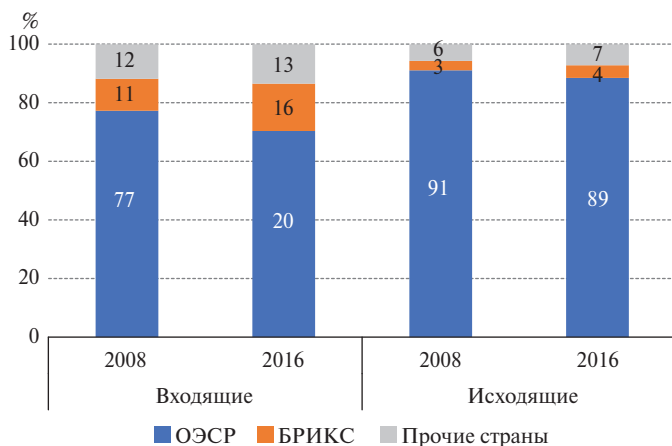


Рис. 3.5. Географическая структура выпуска МНК по направлению инвестирования, 2008–2016 гг.

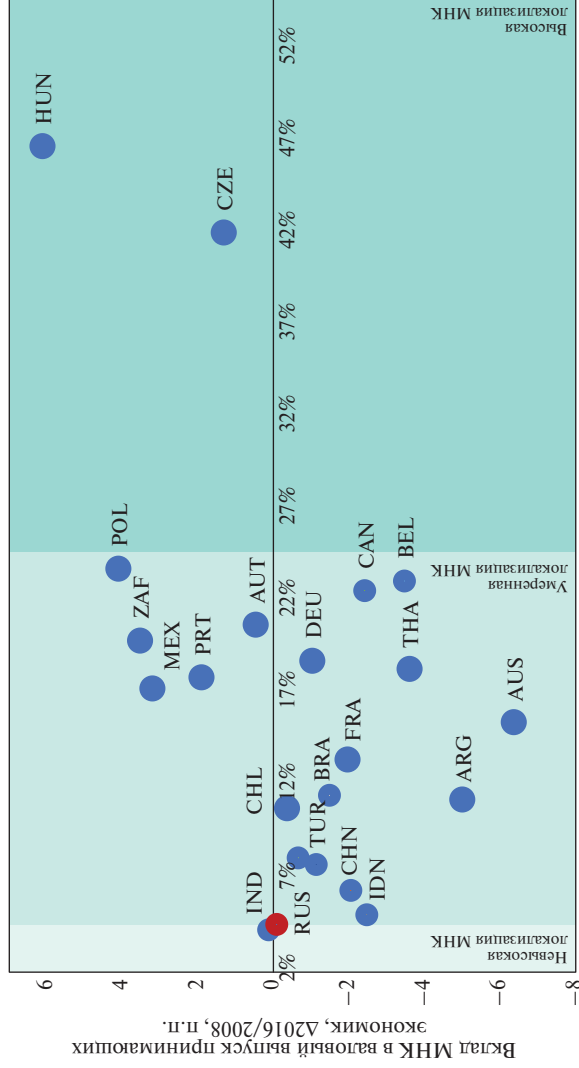
Источники: Расчеты авторов; данные OECD AMNE.

МНК — на 127%, выпуск филиалов иностранных МНК — только на 90% (рис. 3.6).

На общем фоне замедлившихся темпов роста выпуска МНК в мире можно выделить только несколько государств, которые стали точками притяжения многонациональных компаний. С позиций концентрации МНК в экономиках существенно выделяются Венгрия и Чехия. Обе экономики активно включены в ГЦДС и являются своеобразными производственными базами для стран ЕС. По концентрации МНК к Венгрии и Чехии приближается другая постсоветская экономика во многом со схожими структурными особенностями и уровнем экономического и научно-технологического развития — Польша.

Среди других стран, нарастивших вклад МНК в валовое производство, — Мексика, которая уже долгое время является страной, обслуживающей ряд рынков Северной Америки; ЮАР — единственная из стран БРИКС с положительным вкладом МНК в валовой выпуск, а также Португалия и Австрия.

Россия и Индия, с одной стороны, имеют крайне низкую концентрацию МНК (чуть менее 5% по данным 2016 г.), а с другой — продемонстрировали практически нулевой прирост вклада МНК в 2008–2016 гг.



Вклад МНК в валовый выпуск принимающих экономик в 2016 г., %

Рис. 3.6. Вклад МНК в валовый выпуск принимающих экономик по странам, 2008 и 2016 гг.

Примечание. Здесь и на рис. 3.7: невысокая локализация — до 5%, умеренная — от 5 до 25, высокая — от 25%.

Источники. Расчеты авторов; данные OECD AMNE.

Не рассматривая динамику последних лет, которая в целом была откровенно слабой, отметим, что высокая локализация МНК (сравнительно высокий вклад МНК в валовый выпуск) характерна для средне- и высокотехнологичных отраслей — производство компьютеров, электронных и оптических изделий, автотранспортных средств и химических веществ и продуктов, включая лекарственные средства (рис. 3.7). Большинство отраслей обрабатывающей промышленности и сектора услуг попадают в категорию умеренной локализации МНК. К отраслям с низкой локализацией МНК в глобальном производстве относятся сельское хозяйство, текстильная промышленность и строительство.

Можно выделить только три отрасли, которые в глобальном производстве нарастили вклад МНК в 2008–2016 гг., — это производство мебели, производство компьютеров, электронных и оптических изделий и производство автотранспортных средств. Все эти три отрасли обладают разным уровнем наукоемкости, однако во всех них за последние десятилетия произошло значимое наращивание сложности производственных процессов и удлинение цепочки добавленной стоимости.

Наибольшее снижение вклада МНК в валовом выпуске произошло в финансовой и страховой деятельности. Это, вероятно, во многом связано с осторожностью инвесторов и последствиями мирового финансово-экономического кризиса.

Даже при относительно слабых структурных изменениях в производстве, вызванных изменением вклада МНК, деятельность многонациональных компаний на территории принимающих экономик значимо меняет уровень добавленной стоимости, что характерно и для развитых, и для развивающихся экономик. Своеобразный горизонтальный сдвиг (постоянный уровень вклада МНК в валовый выпуск и прирост уровня добавленной стоимости) в 2008–2016 гг. оказался характерен для Германии, США, Индии (рис. 3.8).

В Венгрии, Чехии, Польше, ЮАР и Мексике происходили наращивание вклада МНК и рост уровня добавленной стоимости, в Китае, России, Канаде и Австралии — сокращение уровня добавленной стоимости МНК, при этом в Австралии это было связано также и со значимым сокращением вклада МНК в экономике, а в Канаде — с изменением отраслевой структуры присутствия МНК (сократился вклад МНК в обрабатывающих отраслях, более чем двукратно вырос вклад МНК в сельском хозяйстве). В Китае на-

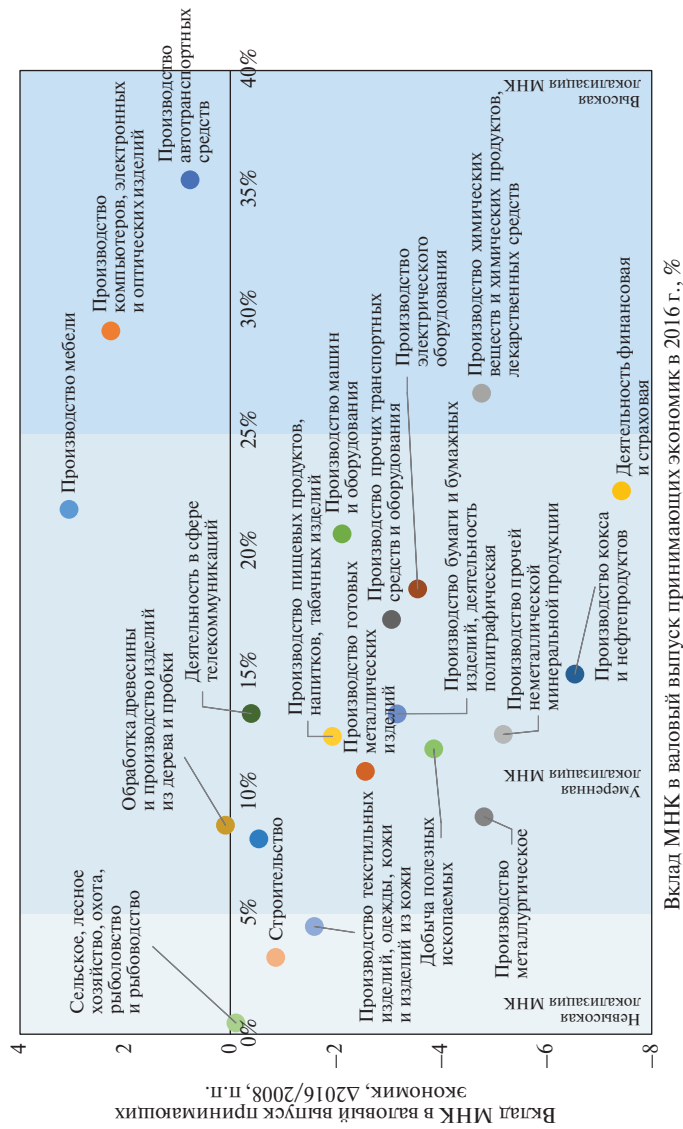


Рис. 3.7. Вклад МНК в валовый выпуск принимающих экономик в мире по отраслям, 2008 и 2016 гг.
 Источники: Расчеты авторов; данные OECD AMNE.

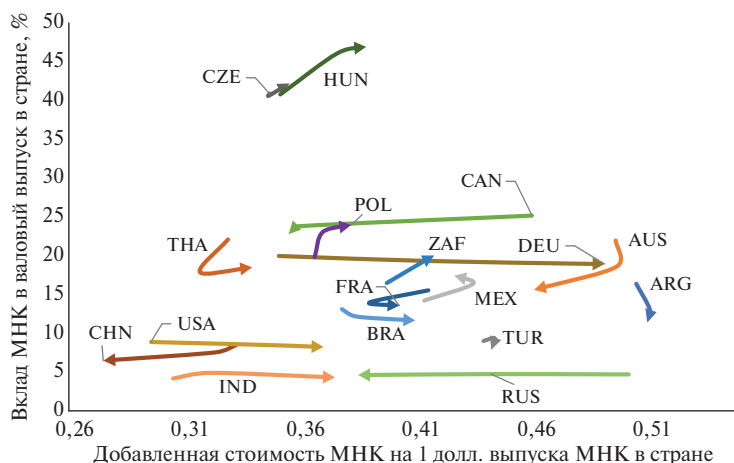


Рис. 3.8. Участие МНК в принимающих экономиках и удельная добавленная стоимость МНК по странам, 2008–2016 гг.

Источники: Расчеты авторов; данные OECD AMNE.

блюдаемый эффект связан с вытеснением иностранных МНК и выращиваем собственных компаний с агрессивной стратегией интернационализации, но этого нельзя сказать в отношении России. В ряде секторов происходило наращивание вклада МНК в экономику (включая автопром, пищевую, химическую промышленность), однако ни в одном секторе нельзя выделить значимое наращивание уровня добавленной стоимости.

3.4. Специфика участия МНК в российской экономике

В 2008–2016 гг. для России наблюдалось сокращение валового выпуска иностранных МНК, размещенных на территории страны, и одновременно сокращение выпуска российских МНК за рубежом. С одной стороны, Россия в этом отношении — вовсе не исключение. Снижение выпуска входящих и исходящих МНК также оказалось характерно для большинства развитых экономик стран ЕС (включая Францию, Бельгию, Швейцарию, Финляндию, Италию, Венгрию, Австрию, Нидерланды, Великобританию), а также для Канады. С другой стороны, российская экономика — единственная из стран БРИКС, в которой в 2008–2016 гг. произошло сокращение выпуска собственных МНК в мировой экономике (рис. 3.9).

Сокращение выпуска российских МНК за рубежом оказалось определено сжатием оборота в секторе операций с недвижимостью (падение оборота в 2008–2016 гг. на 95%), производстве компьютеров и электроники (падение на 93%), производстве кокса и нефтепродуктов (падение на 37%).

Валовое сокращение вклада иностранных МНК в выпуск в российской экономике в 2008–2016 гг. на две трети было обеспечено сокращением оборота МНК в сфере услуг, в том числе в секторе финансовых и страховых услуг (падение оборота МНК в 2008–2016 гг. в номинальных ценах на 45%), в оптовой и розничной торговле (падение оборота МНК на 15%), в сфере бизнес-услуг (падение на 36%). Еще около 25% общего падения объясняется сокращением выручки МНК в сфере добычи нефти и нефтепереработки (падение выручки на 47%). Большинство отраслей обрабатывающей промышленности не продемонстрировали рост и фактически стагнировали, среди растущих секторов — пищевая промышленность (+28,7% к выручке в 2008–2016 гг.) и автомобилестроение (+29,8%).

При этом сокращение выпуска МНК, размещенных на территории России, частично оказалось связано с наращиванием вклада российских компаний в экономике в 2008–2016 гг.: доля российских компаний в создании валовой добавленной стоимости несколько выросла с 67 до 68%, в валовом экспорте — с 31 до 34%, в импорте полуфабрикатов — с 45 до 48% (рис. 3.10).

Многонациональные компании принято рассматривать как источник технологий, управленческих/организационных лучших практик и знаний; отсюда анализ отраслевой структуры МНК, расположенных на территории России, может дополнять анализ структуры товарного импорта экономики с точки зрения импортозависимости российских отраслей. Отраслевая структура входящих МНК, кроме непосредственной импортозависимости отраслей, отражает также и интерес иностранных компаний к российской экономике (рис. 3.11).

Прежде всего структура валового выпуска МНК в России хорошо отражает интерес иностранных компаний к российскому топливно-энергетическому сектору, однако введенные в 2014 г. санкции определили частичный выход иностранных компаний из отрасли, в результате доля МНК в секторе в валовом выпуске МНК сократилась с 18,1 до 10,4%.

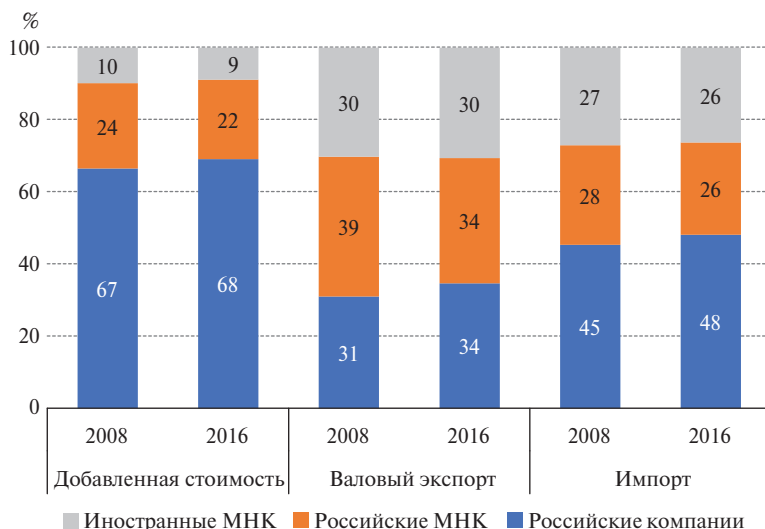


Рис. 3.10. Структура валовой добавленной стоимости, валового экспорта и импорта в России по формам собственности компаний, 2008 и 2016 гг., %

Примечание. Учтен импорт только полуфабрикатов.

Источники: Расчеты авторов; данные OECD AMNE.

Сопоставимые доли в структуре валового товарного импорта и структуре выпуска МНК в России имеют отрасли традиционного сравнительного преимущества для страны, которые в целом слабо зависят от импорта: это металлургическое производство, включая производство готовых металлических изделий (5,6% — в импорте, 6,0% — в валовом выпуске 2016 г.), химическая промышленность, включая производство резиновых и пластмассовых изделий (16,5 и 21,3% соответственно), а также производство транспортных средств и оборудования (12,2 и 18,0% соответственно) — отрасль, в которой наравне с высокой импортозависимостью внутренние производства во многих подотраслях также в рассматриваемый период определялись якорными иностранными инвесторами (автомобилестроение — Hyundai, Ford, Toyota, железнодорожное машиностроение — Siemens).

Отметим две отрасли с наибольшим расхождением в долях в валовом импорте и в валовом выпуске МНК — это пищевая промыш-

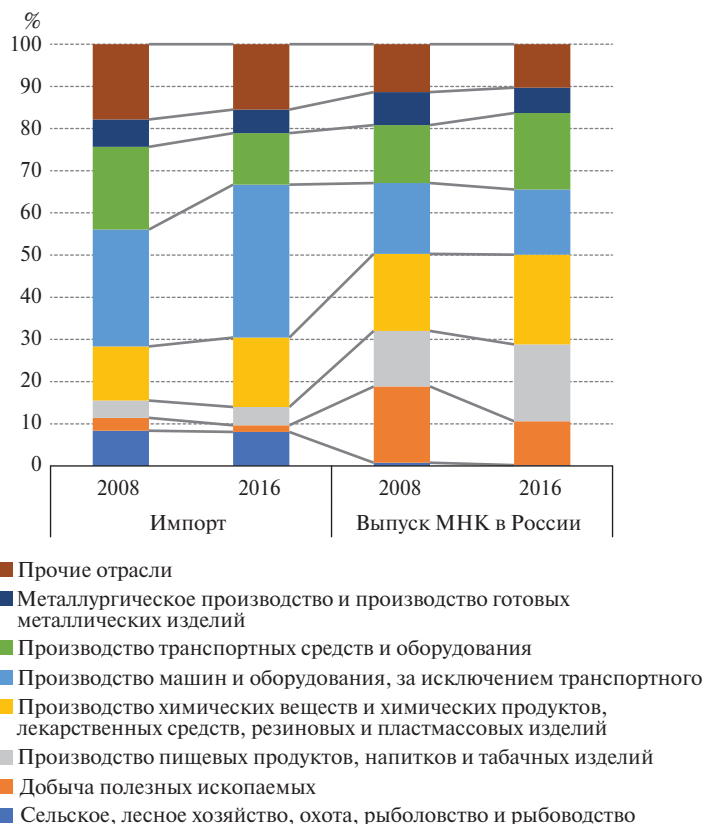


Рис. 3.11. Отраслевая структура выпуска МНК и структура импорта в торгуемых секторах, 2008 и 2016 гг., %

Источники: Расчеты авторов; данные OECD AMNE, COMTRADE.

ленность и производство машин и оборудования. Доля пищевой промышленности в валовом импорте составила 4,4%, при этом вклад МНК в отрасли в валовой выпуск МНК в 2016 г. — 18,2%. Это может служить хорошим примером ориентации многонациональных компаний на внутренний российский рынок и замещения реального импорта производством иностранных компаний на территории страны. Растущий внутренний рынок России в 2000-х годах и потенциал экспорта в соседние страны привлекли на территорию

страны крупнейших производителей пищевой промышленности — PepsiCo, Nestle, Mars, Coca-Cola, Danone, Unilever и многих других.

Врезка 6. МНК из каких стран преобладают на территории России

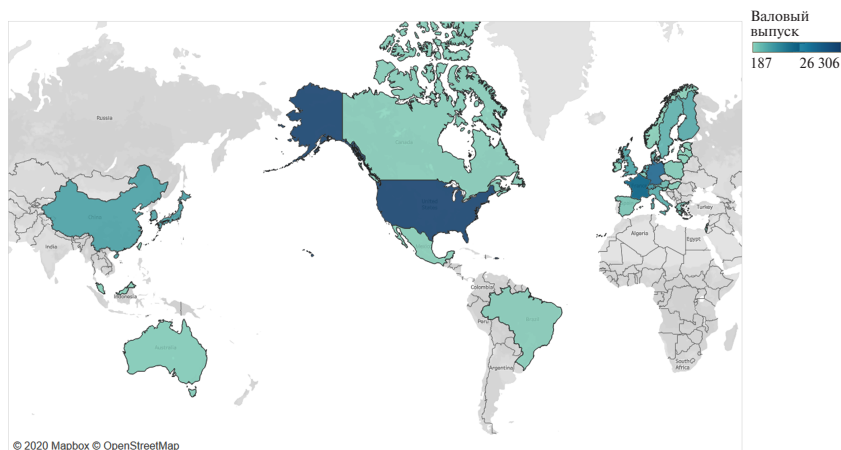


Рис. В6. География крупнейших филиалов МНК, осуществляющих деятельность на территории России в 2016 г.

Источники: Расчеты авторов; данные OECD AMNE.

Крупнейшим игроком на российском рынке остаются США (22% от совокупного выпуска иностранных МНК в России): наибольший вклад в объемы выпуска американских МНК — в производство химических веществ и химических продуктов, лекарственных средств, в оптовую и розничную торговлю, добычу полезных ископаемых. Вторая страна — лидер по объемам выпуска — Германия: немецкие компании производят 17% совокупного выпуска иностранных МНК в России. Отраслевая структура немецких МНК: оптовая и розничная торговля, производство автотранспортных средств, прицепов и полуприцепов, производство химических веществ и химических продуктов, лекарственных средств. Также в тройке лидеров располагается Франция (11% совокупного выпуска иностранных МНК в России). Французские МНК на территории России осуществляют свою деятельность в таких отраслях, как оптовая и розничная торговля, производство химических веществ и химических продуктов, лекарственных средств, автотранспортных средств, прицепов и полуприцепов. Китай по объемам выпуска МНК занимает 6-ю позицию, выпуска 4% от общего объема выпуска

иностранных МНК на территории России. Китайские корпорации в России осуществляют деятельность в основном в сфере услуг — в таких отраслях, как профессиональная, научная и техническая деятельность, а также транспортировка и хранение.

В производстве машин и оборудования на территории России располагается не так много иностранных производителей, их вклад в валовый выпуск МНК в стране — 15,5%, доля отрасли в валовом импорте — 36,3%. С одной стороны, выявленное различие можно объяснить тем, что производства машин и оборудования, как правило, интенсивно участвуют в глобальных цепочках добавленной стоимости, что может определять высокую долю импорта полуфабрикатов и компонентов, используемых в национальных производствах. С другой стороны, известно, что для России характерна высокая доля импорта готовых машин и оборудования в импорте отрасли. Поэтому отрасль может служить примером того, когда экономика не так конкурентоспособна для размещения иностранных производств и существенная доля продукции отрасли импортируется в виде готовой продукции.

Как было отмечено ранее, совокупная отрицательная динамика выпуска МНК в обрабатывающем секторе была следствием ухода МНК из отрасли добычи полезных ископаемых и производства кокса и нефтепродуктов. При этом *в целом за 2008–2016 гг. наблюдается некоторое увеличение вклада МНК в валовый выпуск в отраслях с относительной концентрацией МНК в России*. Это в первую очередь автомобилестроение, а также химическая промышленность, производство резиновых и пластмассовых изделий, машин и оборудования, включая электрооборудование (рис. 3.12).

Нарастание вклада МНК в отраслях в российской экономике в 2008–2016 гг. сопровождалось сокращением удельной добавленной стоимости, производимой МНК. Это оказалось характерным для большинства рассмотренных отраслей, исключение составляет производство прочих транспортных средств и оборудования (рис. 3.13).

На первый взгляд, сокращение удельной добавленной стоимости МНК в российской экономике можно интерпретировать как негативный сигнал. Однако в действительности это не так. В результате наращивания локализации производства многонациональные компании увеличивали вклад в валовый выпуск отрасли, однако именно с локализацией следует связывать некоторое сокращение удельной

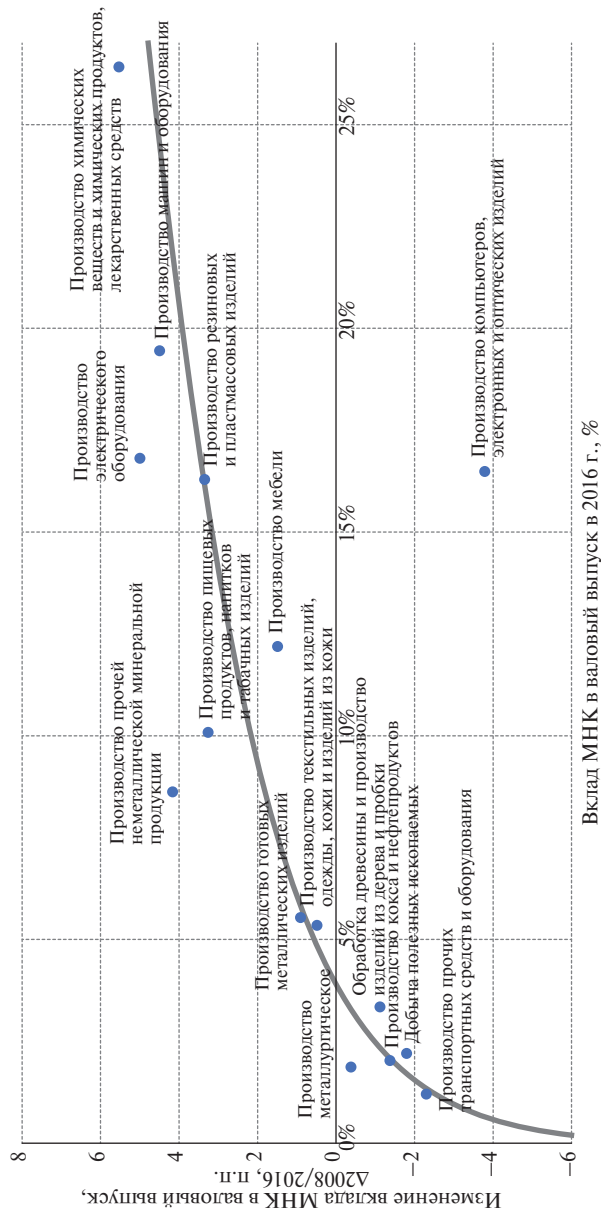


Рис. 3.12. Вклад МНК в валовой выпуск отраслей в России и его изменение, 2008—2016 гг.

Источники: Расчеты авторов; данные OECD AMNE.

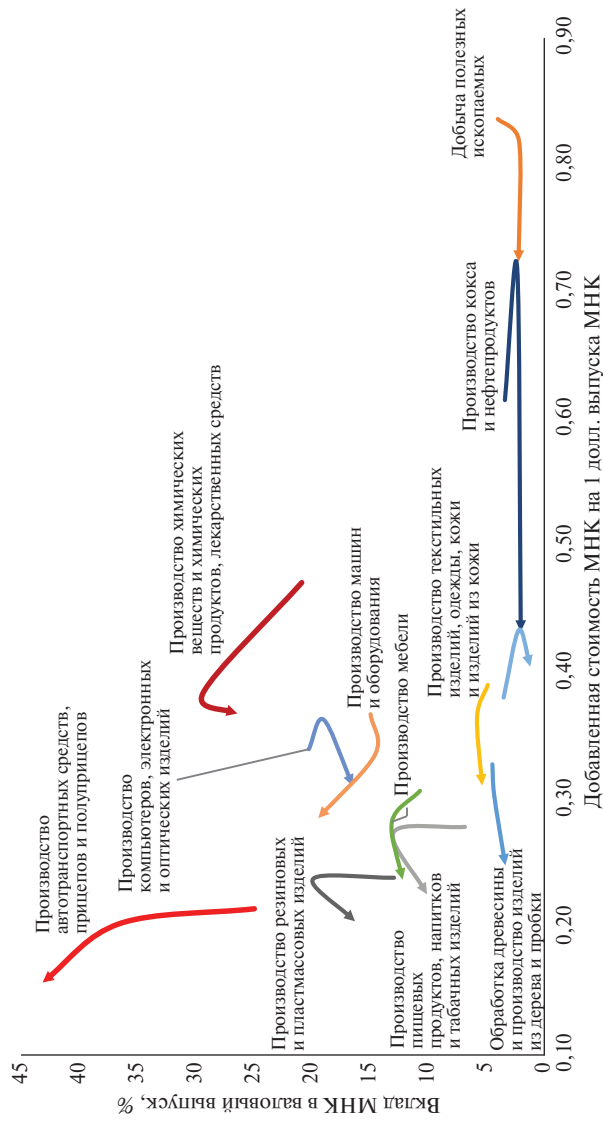


Рис. 3.13. Вклад в валовой выпуск и удельная добавленная стоимость МНК в российской экономике, 2008—2016 гг.

Источники: Расчеты авторов; данные OECD AMNE.

добавленной стоимости. Это в наибольшей степени характерно для автомобилестроения и химической промышленности.

3.5. Участие МНК в трансформации российских обрабатывающих отраслей

С одной стороны, многонациональные компании осуществляют значимый вклад в валовое производство российских отраслей, а с другой — их позиции существенно менялись в рассматриваемый период 2000–2010-х годов, как было рассмотрено в разделе 3.4. Для исследования влияния МНК на обновление российских обрабатывающих отраслей интерес представляют не только масштаб участия МНК в отрасли, но и 1) расстояние до мировой технологической границы и 2) расположение отрасли в цепочках добавленной стоимости. Действительно, интересны отрасли, находящиеся далеко от мировой технологической границы. Учитывая dogoняющий характер российской экономики, можно предположить, что такие отрасли имеют более высокий потенциал встраивания в глобальные цепочки добавленной стоимости, при этом очевидно, что в зависимости от позиции в цепочке (расстояния до конечного потребителя) драйверы интеграции в ГЦДС должны различаться. Неочевидными на первый взгляд могут являться выгоды для национальной экономики от встраивания отраслей далеко от технологической границы в ГЦДС. Кроме того, интерес представляют отрасли, находящиеся не так далеко от мировой технологической границы. Для интеграции в ГЦДС таким отраслям необходимы сильные конкурентные преимущества. Включение в ГЦДС у мировой технологической границы в существенно большей степени определяется набором и уровнем компетенций и используемых технологий. Снова следует предположить, что факторы интеграции в ГЦДС в зависимости от позиции в цепочке (расстояния до конечного потребителя) могут различаться.

Рассмотрим роль компаний с иностранными инвестициями в процессах структурной трансформации в 1995–2017 гг. для деревообрабатывающей, пищевой и химической промышленности.

Деревообрабатывающая промышленность относится к отраслям, расположенным далеко от мировой технологической границы (в измерении уровня сложности и комплексности технологий — низко-

технологичная отрасль). В начале 2000-х годов отрасль оказалась привлекательной для входа компаний с иностранными инвестициями. Хотя МНК и не увеличили вклад в валовый выпуск, это было связано с общим ростом выпуска в отрасли. Этот кейс особенно интересен тем, что деревообрабатывающая промышленность на начало 2000-х являлась, пожалуй, одним из самых слаборегулируемых секторов с большим теневым рынком.

Пищевая промышленность также располагается далеко от мировой технологической границы, при этом она существенно ближе к конечному потребителю (по сравнению с деревообрабатывающей промышленностью). Пищевая промышленность отличается наращиванием вклада МНК в валовый выпуск (среди известных — PersiCo, Nestle, Mars, Coca-Cola, Danone, Unilever), при этом сама по себе отрасль динамично росла и наращивала присутствие на внешних рынках.

Химическая промышленность включает широкий набор разнообразных с точки зрения технологической интенсивности и сложности готового продукта подотраслей. В 2000-х годах отмечался интенсивный вход иностранных компаний в подотрасли производства косметики, бытовой химии и поверхностно-активных веществ, в том числе МНК — Procter&Gamble, Henkel, Unilever и др.

Участие МНК в деревообрабатывающей промышленности. Деревообрабатывающая промышленность в начале 2000-х годов находилась в уникальном положении. С одной стороны, наблюдалось существенное отставание по уровню качества и технологий собственных производств, оборот сектора внутри страны в значимой доле был теневым, экспорт осуществлялся преимущественно из приграничных регионов, лесные ресурсы внутри страны недоиспользовались экспортоориентированными предприятиями, поскольку транспортировка товаров с низкой добавленной стоимостью делала экспорт фактически неконкурентоспособным на зарубежных рынках. С другой стороны, проявлялся растущий внутренний спрос (на фоне растущих цен на нефть и повышения уровня благосостояния населения) на продукцию со стороны отраслей выше по ЦДС, включая производство отделочных строительных материалов и мебели. При этом сама деревообрабатывающая промышленность традиционно не привлекала большого внимания со стороны промышленной политики и институтов развития, которые бы способствовали технологическому развитию отрасли.

Сложившаяся ситуация обусловила привлекательность отрасли для иностранных компаний, владеющих современными технологиями деревообработки. Выход на российский рынок обеспечивал им конкурентоспособность относительно существующих российских производств на внутреннем рынке, а также потенциал выхода на экспортные рынки соседних государств с продукцией с более высокой добавленной стоимостью, для которой транспортные издержки не являлись прекращающим торговлю барьером.

Экспорт продукции ДСП вырос в 2000–2017 гг. в 14,7 раза, экспорт ДВП — в 9,7 раза. Такая экспансия обеспечила российской экономике приобретение сравнительного преимущества в экспорте продукции деревообработки¹. При этом существенно поменялась географическая структура экспорта, став значительно более диверсифицированной. Повышение качества производимой продукции за счет прихода новых компаний позволило российскому экспорту выйти на рынки развитых экономик стран Европы, а также на удаленные рынки стран Южной Америки, что прежде было невозможно².

По нашим оценкам, в настоящее время порядка 44% экспорта отрасли осуществляется за счет иностранных компаний, все из них — крупные и крупнейшие российские предприятия с высокой экспортной интенсивностью, доля экспорта в валовой выручке для них составляет в среднем 26% (табл. 3.1).

Развитие технологий в деревообрабатывающей промышленности во многом способствовало достраиванию цепочек добавленной стоимости в мебельной промышленности и снижению импортозависимости в производстве мебели. Российская мебельная промышленность наименее зависима от импорта иностранных компонентов и сырья (16,1 против 20,8% и выше в других рассмотренных странах), при этом в структуре потребления конечного производства мебельной промышленности в России по сравнению с другими странами наиболее представлена именно отрасль деревообработки. Другими словами, Россия специализируется в мебельной промышленности

¹ Индекс RCA для ДСП вырос с 0,24 до 1,51; для ДВП — с 0,45 до 1,35.

² Если в начале 2000-х годов свыше половины всего экспорта ДВП и ДСП направлялось на рынок Казахстана, а суммарно на рынок пяти стран, включая Узбекистан, Киргизстан, Таджикистан и Азербайджан, — порядка 98%, то к концу периода доля этих пяти стран снизилась до 80,5%, при этом еще 12,6% экспорта стало направляться на рынки Европы (преимущественно в Польшу, Украину, страны Балтии), 3,2% — на рынки стран Южной Америки.

Таблица 3.1. Основные экспортеры — производители продукции ДВП и ДСП в России, 2017 г.

Компания	Регион	Год основания	Форма собственности	Доля в экспорте данной категории товаров, %	Выручка в 2017 г., млрд руб.	Доля экспорта в выручке, %
Кастамону Интегрейтед Вуд Индастри	Республика Татарстан	2010	Иностранная	12,1	12,05	32,6
Кроношпан, Кроношпан Башкортостан	Московская область, Республика Башкортостан	2002	Иностранная	11,1	25,8	13,9
Эггер Древпродукт Гагарин	Смоленская область	2006	Совместная частная и иностранная	9,6	11,85	26,1
Икеа Индастри Новгород	Новгородская область	2003	Иностранная	6,5	6,46	32,7
Свисс Кроно	Костромская область	2002	Иностранная	3,3	11,73	9,0
Таркетт Соммер	Москва	2003	Иностранная	1,8	3,41	17,1
Итого				44,4	71,3	

Источники: Расчеты авторов; данные Comtrade, СПАРК-Интерфакс, интернет-ресурсы.

преимущественно на производстве изделий из дерева. Однако развитая современная мебельная промышленность (например, в Польше, Швеции, Германии, Италии) также значимо зависима от потребления компонентов из пластмасс и прочих полимеров, металлов (рис. 3.14). С учетом формирующихся компетенций в современных производствах резиновых и пластмассовых изделий (см. раздел 2.3) следует отметить потенциал продуктовой диверсификации мебельной промышленности в направлении более сложных изделий с более высокой добавленной стоимостью.

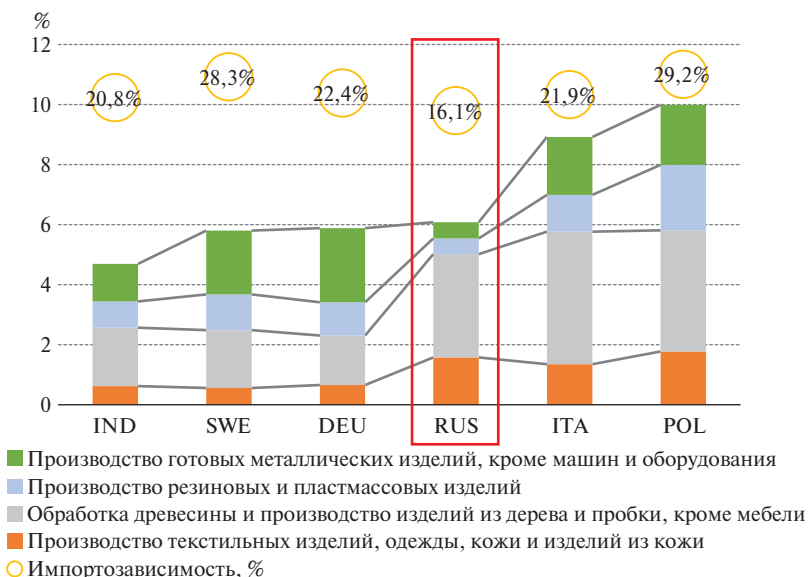


Рис. 3.14. Вклад добавленной стоимости некоторых отраслей в валовое потребление конечного производства мебельной промышленности по странам, 2015 г., %

Источники: Расчеты авторов; данные The UIBE-GVC-Indicators.

Участие МНК в пищевой промышленности. В пищевой промышленности к периоду конца 1990-х — началу 2000-х годов был сформирован слой отечественных компаний, часть из которых имела советское наследие, другая была организована в период 1990-х. Принципиальным недостатком отечественных компаний являлось отсутствие организационных и маркетинговых инноваций, которые

могли бы удовлетворить растущий потребительский спрос, в том числе со стороны расширяющегося среднего класса. Вход иностранных компаний на российский рынок оказался мотивирован не только отечественным спросом, но и потенциалом работы на внешних рынках. Ключевым фактором привлекательности для входа иностранных компаний явилась относительно невысокая стоимость рабочей силы и сырья, а определяющим фактором для конкурентоспособности стали единые маркетинговые инновации на уровне МНК и возможность использовать эффект масштаба для производимой продукции. Кроме того, можно предположить, что после 2014 г. немаловажным фактором усиления роли МНК в российской пищевой промышленности стали контрсанкции, заблокировавшие целый ряд традиционных направлений импорта продуктов питания, что могло подтолкнуть зарубежных производителей к разворачиванию либо наращиванию их производства на территории России.

Можно выделить, как минимум, две подотрасли пищевой промышленности, в которой происходили рассматриваемые изменения: это производства мороженого, шоколада и какаосодержащих продуктов. В 2000–2017 гг. экспорт мороженого вырос в 7,0 раза, шоколада — в 11,7 раза. Опережающие мировой рынок темпы роста российского экспорта определили наращивание сравнительного преимущества по обоим секторам³. Аналогично кейсу деревообрабатывающей промышленности можно отметить положительный эффект, связанный с географической диверсификацией экспорта⁴.

В результате структурных преобразований можно заключить, что в пищевой промышленности за последние два десятилетия произошли существенные изменения. Места лидеров в преобразованных секторах заняли иностранные компании, а также молодые

³ Индекс RCA в экспорте мороженого вырос для России со среднего уровня в 0,3 в 1995–1999 гг. до 0,56 в 2017-м, в экспорте шоколада и какаосодержащих продуктов — с 0,28 до 0,85.

⁴ В начале 2000-х годов экспорт мороженого, шоколада и какаосодержащих продуктов ориентировался преимущественно на рынок Казахстана, куда направлялось свыше 55% всего экспорта. В остальном также преобладали рынки бывших союзных республик — Узбекистана, Киргизстана, Таджикистана. К 2017 г. до 20% валового экспорта мороженого стали составлять рынки стран Европы (Германия, Швеция, Польша, Норвегия, Финляндия, Дания и некоторые другие). В экспорте шоколада Россия значимо нарастила присутствие на рынке Китая (9,8% валового экспорта), на рынках некоторых стран Ближнего Востока — ОАЭ, Саудовской Аравии, Ирака, Ливана (13,5%), вышла на рынки стран Северной Африки (Ливии, Туниса, Египта, Алжира, Марокко).

российские предприятия (табл. 3.2). Иностранцы лидируют в рассматриваемых нами секторах (производство мороженого и производство шоколада и какаосодержащих продуктов) по совокупному объему экспорта и по абсолютному размеру среди ключевых компаний-экспортеров. Очевидно, что лидерство в секторах и способность российских компаний конкурировать с многонациональными определяются наличием у тех и других эффекта масштаба и способностью внедрять организационные и маркетинговые инновации.

Участие МНК в химической промышленности. В подотрасли производства поверхностно-активных веществ (ПАВ) до 2000-х годов преобладали ПАВ промышленного назначения, в частности, крупнейшее предприятие-экспортер, сохранившее свою роль в отрасли, — Нижнекамскнефтехим как раз отражает эту особенность. Однако реальные структурные изменения в подотрасли начались в период с конца 1990-х и оказались связаны с приходом иностранных компаний в сектор ПАВ бытового назначения. Привлекательность подотрасли для иностранных компаний была определена в первую очередь фактически незанятым внутренним рынком и потенциалом роста внутреннего спроса. В результате в первую очередь под влиянием иностранных компаний фактически сформировался новый производственный сектор, экспорт которого за 2000–2017 гг. вырос в 6,7 раза, обеспечив увеличение выявленного сравнительного преимущества. Вклад только четырех ведущих иностранных компаний в экспорт ПАВ по итогам 2017 г. составил 38,2% (табл. 3.3). Кроме бытовой химии формирование подотраслей нового качества в химической промышленности за счет иностранных технологий можно отметить в производстве косметики, а также в ресурсоинтенсивной подотрасли производства шин и покрышек.

Структурные изменения, происходившие в российских обрабатывающих отраслях в 2000–2017 гг., показывают, что в случае существенного отставания сектора от мировой технологической границы и фактического отсутствия собственных сформированных компетенций наиболее простой способ структурной трансформации и наращивания добавленной стоимости — это переход к использованию готовых импортных технологий. Так, в частности, произошло в рассмотренных нами кейсах деревообрабатывающей и пищевой промышленности, зависящих от импорта лесного и пищевого машиностроения. Важными факторами конкурентоспособности для иностранных производств стали возможность использовать эконо-

Таблица 3.2. Основные экспортеры мороженого и шоколада в России, 2017 г.

Компания	Регион	Год основания	Форма собственности	Доля в экспорте данной категории товаров, %	Выручка в 2017 г., млрд руб.	Доля экспорта в выручке, %
<i>Мороженое</i>						
Юнилевер Русь	Москва	1998	Иностранная	13,7	73	0,5
Белгородский хладокомбинат	Белгородская область	1994	Российская	8,2	1,1	19,2
Русский холодъ	Московская область	2005	Российская	4,2	7,2	1,5
Новокузнецкий хладокомбинат	Республика Алтай	2002	Российская	3,9	1,5	6,7
Итого				30,0	82,8	
<i>Шоколад</i>						
Марс	Московская область	1995	Иностранная	20,8	103	5,8
Объединенные кондитеры	Москва	2002	Российская	6,8	55	3,5
Славянка плюс	Белгородская область	1999	Российская	5,3	5	30,2
Нестле Россия	Москва	2006	Иностранная	2,4	123	0,6
Конти-Рус	Курская область	2002	Российская	2,1	10	6,0
Ферреро Россия	Владимирская область	1997	Иностранная	1,6	36	1,3
Итого				39,0	332	

Источники: Расчеты авторов; данные Comtrade, СПАРК-Интерфакс; интернет- ресурсы.

Таблица 3.3. Основные экспортеры поверхностно-активных веществ из России, 2017 г.

Компания	Регион	Год основания	Форма собственности	Доля в экспорте данной категории товаров, %	Выручка в 2017 г., млрд руб.	Доля экспорта в выручке, %
Нижекамск-нефтехим	Республика Татарстан	1967	Российская	16,9	162	0,6
Хенкель рус	Москва	2008	Иностранная	16,5	65	1,5
Юнилевер Русь	Москва	1998	Иностранная	7,1	73	0,6
Проктер энд Гэмбл	Тульская область, Москва	1994	Иностранная	11,2	187	0,3
Фаберлик	Москва	1997	Российская	4,6	27	1,0
Нэфис косметикс	Республика Татарстан	1993	Российская	4,3	13	1,9
Рекитт бенкизер	Москва	2003	Иностранная	3,4	21	0,9
Итого				64,1	548	

Источники: Расчеты авторов; данные Comtrade, СПАРК-Интерфакс, интернет-ресурсы.

мию от масштаба производства и доступ к организационным и маркетинговым инновациям внутри многонациональных компаний. Именно наличие доступных технологий и конкурентные преимущества определили готовность инвесторов вкладываться в относительно недорогие и быстроокупаемые проекты по выпуску продукции с невысокой степенью передела. Окупаемость проектов была обеспечена растущим внутренним спросом и возможностью выхода на рынки соседних стран Европы, Центральной и Средней Азии.

Рассмотренные структурные изменения определили особое положение российских компаний в отраслях. Значимо больше отечественных компаний отмечают, что сталкиваются с сильной конкуренцией со стороны российских компаний, чем с конкуренцией со стороны зарубежных, а также чаще всего — что имеют небольшую долю на рынке. Компании с иностранным участием, напротив, отмечают, что относятся к крупным игрокам на рынке, и значимо реже — воспринимаемый сильный уровень конкуренции⁵. Это фактически свидетельствует о некоторой сегментации отраслей, когда отстающие по технологическому уровню российские предприятия занимают относительно небольшие ниши и конкурируют там с такими же небольшими компаниями с отстающим от зарубежных компаний уровнем производительности. Иностранные компании, напротив, отмечают, что являются лидерами рынка.

Сформировавшаяся сегментация была определена характером конкурентных преимуществ для компаний — лидеров в своих отраслях. В деревообрабатывающей промышленности источником конкурентных преимуществ явились иностранные технологии и низкая себестоимость производства, что совместно определило лидерство иностранных компаний. Они же, в свою очередь, стали впоследствии стимулами для своего рода подтягивания некоторых российских компаний до технологического уровня компаний-лидеров и определили переход отрасли к производству более сложных товаров. В пищевой промышленности и в тех подотраслях химической промышленности, которые ориентированы на бытовое потребление и конечный спрос, источником преимуществ также явились иностранные технологии, однако совместно с организа-

⁵ Результаты получены на основе опроса в 2019 г. компаний в рамках проекта НИУ ВШЭ «Анализ факторов и проблем повышения производительности труда на российских предприятиях, повышение роли науки и образования в обеспечении роста производительности».

ционными и маркетинговыми инновациями в ответ на меняющиеся предпочтения потребительского спроса. Фактически за счет использования организационных и маркетинговых инноваций предприятиям удалось сформировать новые рынки и рыночные ниши.

Роль иностранных инвесторов в структурных изменениях российских отраслей существенно различается, что подтверждают результаты предыдущих исследований, в литературе выделяют как положительные, так и отрицательные эффекты от иностранных инвестиций, а также вообще отсутствие эффектов (Драпкин, Лукьянов, 2019; Кадочников, Федюнина, 2017; Yudaeva et al., 2003). В целом положительные эффекты преобладают в большинстве случаев, среди них, как правило, находят эффекты, связанные с передачей иностранными инвесторами технологических, организационных и маркетинговых инноваций, ноу-хау. В рассмотренных нами кейсах роль иностранных инвесторов в трансформации российских отраслей различалась. В деревообрабатывающей и пищевой промышленности в условиях отстающих компетенций отечественных производителей иностранные инвесторы стали драйверами изменений, при этом положительные эффекты для деревообрабатывающей промышленности заключались прежде всего в передаче технологических инноваций, а в пищевой промышленности — в передаче организационных и маркетинговых инноваций для российских компаний. В подотраслях химической промышленности — производствах ПАВ, косметики, шин и покрышек — иностранные инвесторы фактически сформировали новые сегменты рынка, обеспечили распространение технологических и маркетинговых инноваций. В производстве полимеров, лаков и красок иностранные инвесторы сыграли ограниченную роль, став участниками, но не драйверами изменений. Это оказалось обусловлено прежде всего наличием собственной научно-технологической базы в подотрасли, сохранившимися с советских времен связями компаний с научно-исследовательскими центрами.

Происходящие изменения в значимой степени сопровождались особенностями промышленной политики на уровне рассматриваемых отраслей. В целом промышленная политика в отраслях имела догоняющий характер, что в наибольшей степени характерно для деревообрабатывающей промышленности, а также отличало пищевую промышленность (Симачев, Кузык, Погребняк, 2018).

Важно отметить, что эти положительные для российской экономики изменения происходили на фоне относительного неблагоприятного инвестиционного климата⁶. Следовательно, структурные изменения в значимой степени определялись спецификой российской промышленной политики 2000-х годов в деревообрабатывающей, пищевой и химической промышленности. Во-первых, промышленная политика не была запретительной по отношению к тому или иному типу бизнеса, это определило то, что изменения в отраслях были основаны на представлениях и мотивах самого бизнеса, отсюда структурные изменения связаны с ярко выраженными конкурентными преимуществами новых игроков. Во-вторых, промышленная политика была открыта для всех участников и благоприятствовала приходу иностранного капитала, это обусловило выход на российский рынок иностранных компаний, которые принесли передовые технологии в отрасли. Более того, пример иностранных компаний стал стимулом для изменений и внедрения инноваций на российских предприятиях. В-третьих, промышленная политика не была амбициозной, носила догоняющий характер, что в целом определило довольно инерционный характер изменений в российской промышленности.

⁶ В частности, по рейтингу Doing Business Всемирного банка в 2006–2014 гг. Россия не поднималась выше 79-й позиции.

4. ФАКТОРЫ И ОСОБЕННОСТИ ЭКСПОРТНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКИХ КОМПАНИЙ НЕЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ ОТРАСЛЕЙ

4.1. Экспортная активность в отраслях российской экономики

Совокупная доля неэнергетических отраслей в российском экспорте на горизонте последних 20 лет не демонстрирует тенденции к росту, напротив, за этот период значимо возрос удельный вес экспорта топливно-энергетических товаров (нефть, газ, нефтепродукты и т.п.), в последние годы составляющий более половины совокупного объема экспорта товаров и услуг (рис. 4.1). Среди неэнергетических секторов основную роль играет металлургический комплекс, однако его доля в российском экспорте за последние два десятилетия сократилась более чем вдвое. Также значимо уменьшился вклад в совокупный экспорт машиностроительных отраслей, тогда как увеличился вклад сферы производства продуктов питания и отдельных отраслей услуг, прежде всего информационно-телекоммуникационных, а также строительных.

Производство топливно-энергетической продукции, металлургический сектор, машиностроение, химический комплекс, а также лесную, деревообрабатывающую и целлюлозно-бумажную промышленность можно отнести к числу экспортоориентированных отраслей: удельный вес каждого из этих секторов в совокупном экспорте товаров и услуг заметно превышает его долю в валовой добавленной стоимости (рис. 4.2). Обратная ситуация наблюдается прежде всего в строительной отрасли, сфере финансовых и страховых услуг, а также секторе ИКТ, которые при существенном удельном весе в национальной экономике характеризуются относительно небольшими объемами экспорта, при том что доля каждого из этих секторов в совокупном экспорте за последние 20 лет многократно возросла. Наконец у ряда секторов, как значимых в масштабах российской экономики (транспорт, АПК), так и у относительно небольших (легкая промышленность), удельный вес в экспорте и валовой добавленной стоимости (ВДС) примерно сопоставим.

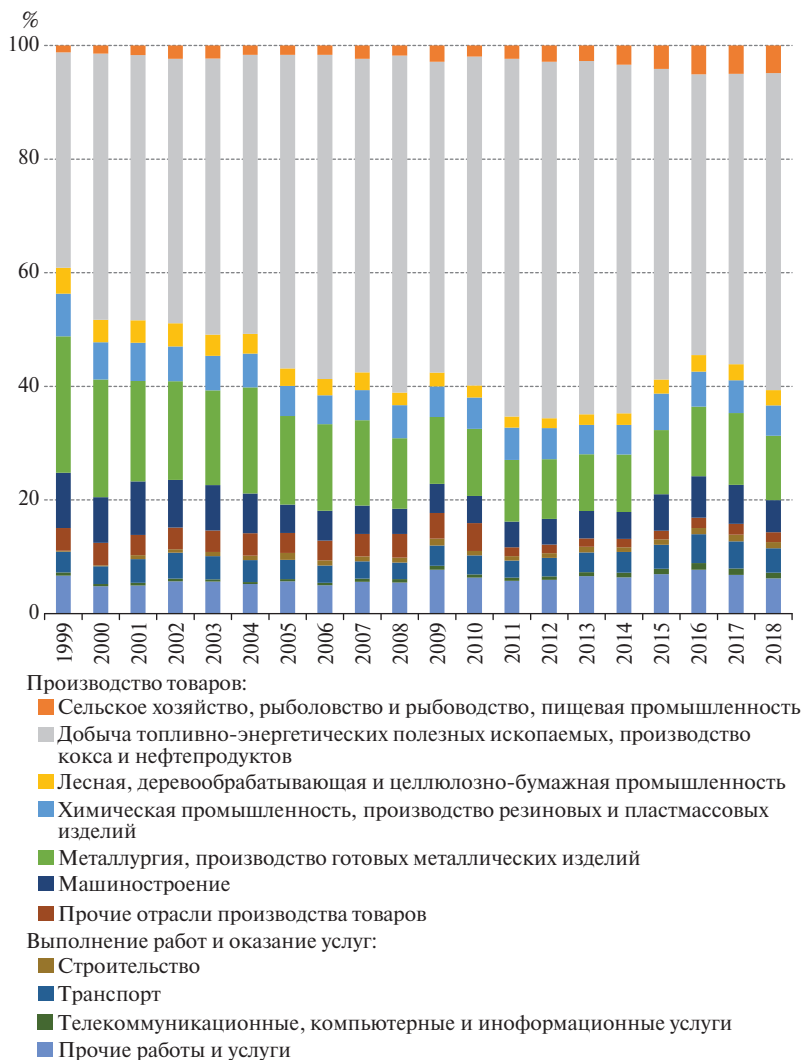


Рис. 4.1. Доля различных секторов в российском экспорте товаров и услуг в 1999–2018 гг., %

Источник: Рассчитано на основе данных Росстата и ФТС России.

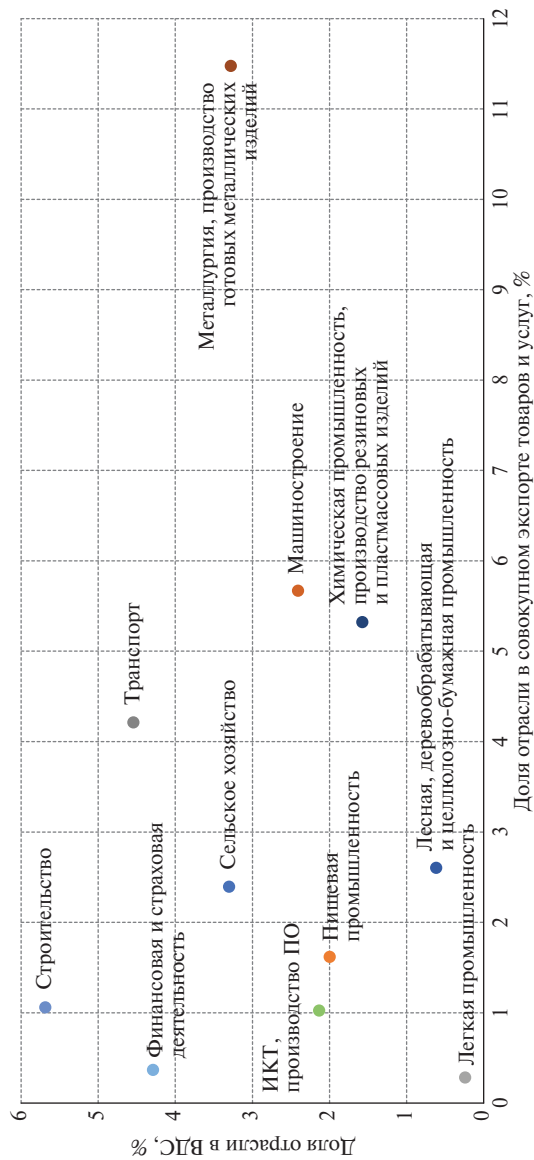


Рис. 4.2. Сопоставление долей неэнергетических отраслей в валовой добавленной стоимости и совокупном объеме российского экспорта товаров и услуг, 2018 г., %

Источник: Рассчитано на основе данных Росстата и ФТС России.

В целом сфера товарного производства характеризуется большей ориентированностью на экспорт, чем сфера услуг. Наиболее высокий удельный вес экспорта в выпуске наблюдается в отраслях, связанных с добычей и первичной переработкой природных ресурсов: добывающей промышленности, производстве кокса и нефтепродуктов, деревообработке, химической промышленности и металлургии. Напротив, низкий уровень экспорта относительно объемов производства характерен прежде всего для ряда отраслей сферы услуг, таких как образование, здравоохранение, строительство, финансовые и страховые услуги, а из промышленных отраслей — для производства стройматериалов и пищевой промышленности.

Доступные данные микроуровня¹ позволяют проследить по отраслям долю экспортоориентированных компаний (включая косвенных экспортеров) и удельный вес экспортных поступлений в выручке компаний. Значимый удельный вес компаний-экспортеров характерен для транспортной сферы, фармацевтической, химической промышленности, лесного комплекса, а также машиностроения; кроме того, в химической отрасли высок удельный вес косвенных экспортеров (рис. 4.3). При этом если в химическом комплексе и машиностроении высокая экспортная активность может быть связана с отмеченным в разделе 3 значимым присутствием в данных отраслях МНК, то в транспортной сфере и целлюлозно-бумажной промышленности роль межнациональных корпораций весьма невелика. Незначительной долей экспортеров характеризуются прежде всего агропромышленный комплекс и строительство.

В подавляющем большинстве случаев компании экспортируют свою продукцию напрямую. Исключение составляют производство зерна, где доминирует экспорт через посредников (что обусловлено спецификой данного экспортного рынка, основными участниками которого традиционно являются трейдеры), а также автомобиле-

¹ Здесь и далее в настоящем разделе, если не указано иное, используются данные выборочного обследования 713 российских компаний, проведенного НИУ ВШЭ в июле—сентябре 2019 г. В выборку обследования вошли компании 17 подотраслей четырех неэнергетических отраслей экономики: обрабатывающей промышленности (49%), строительства (23%), сельского хозяйства (17%), транспорта (11%), представляющих 23 российских региона (включая все наиболее экономически развитые) из 7 федеральных округов. Выборка квотировалась по представительству средних и крупных компаний: $\frac{2}{3}$ в целом и не менее половины в каждой подотрасли.

4. Факторы и особенности экспортной деятельности российских компаний...

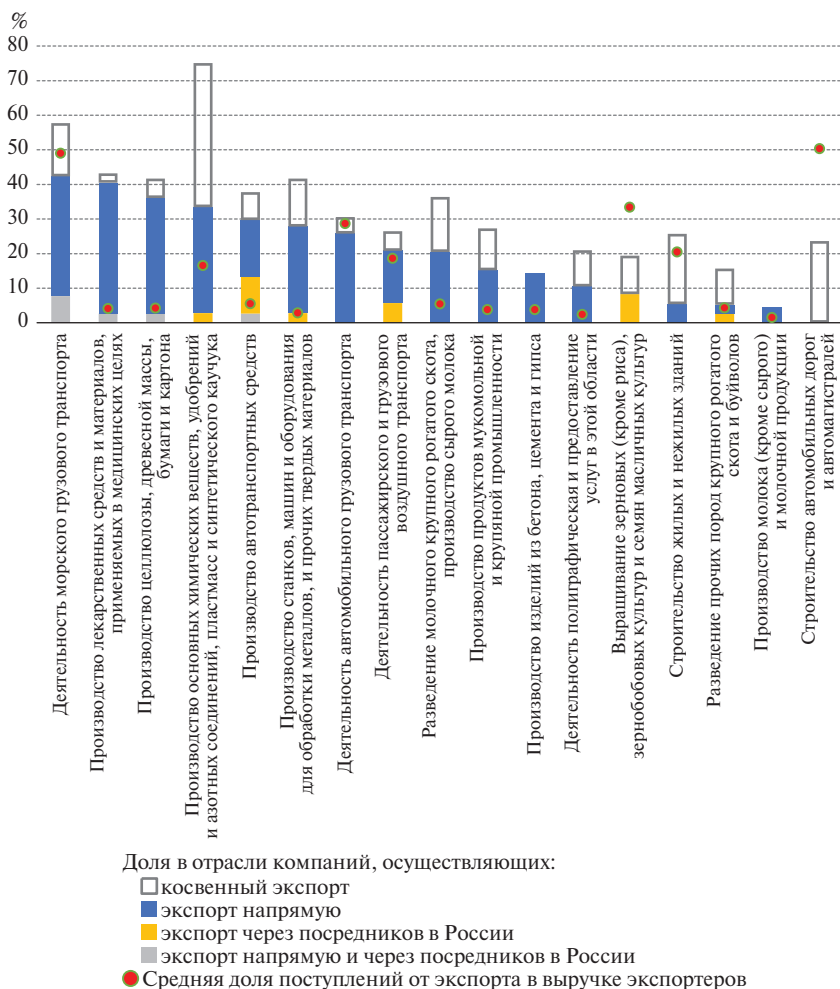


Рис. 4.3. Экспортная активность компаний отдельных подотраслей неэнергетического сектора, 2018 г., %

Примечание. Используются взвешенные данные.

Источник: Рассчитано на основе данных обследования НИУ ВШЭ.

строение и мясное животноводство, где экспортеры примерно в половине случаев прибегают к услугам посредников.

Отметим, что в транспортной сфере, производстве зерна, строительстве и химической промышленности наблюдается относительно высокий удельный вес экспортных поступлений в выручке экспортеров, что может свидетельствовать о специализации соответствующих компаний на работе на внешних рынках.

Совместное рассмотрение данных макро- и микроуровней позволяет соотнести интенсивность экспорта в неэнергетических отраслях с экспортной активностью представляющих их фирм (рис. 4.4).

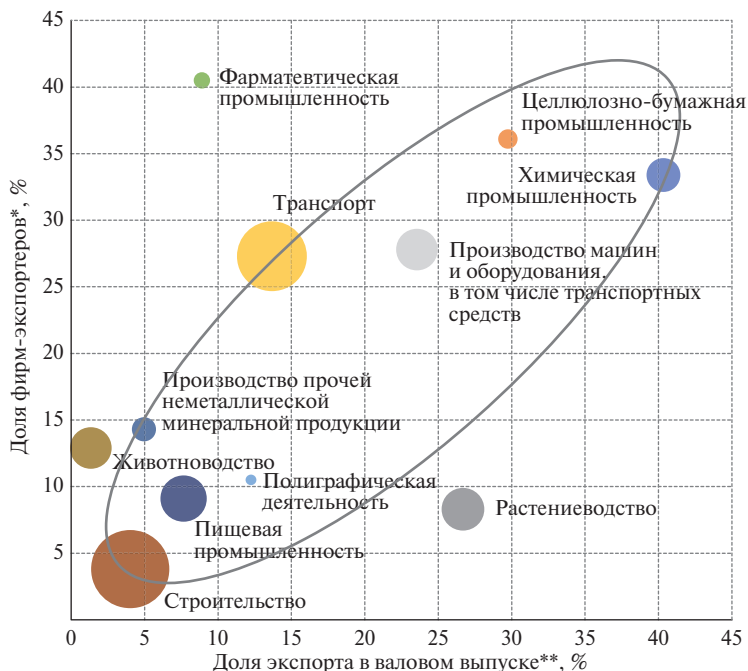


Рис. 4.4. Отношение объема экспорта к выпуску и удельный вес фирм-экспортеров в отдельных несырьевых отраслях, 2018 г., %

Примечание. Площадь кругов пропорциональна ВДС отрасли.

* Взвешенные данные.

** Или за ближайший год, за который доступны данные.

Источник: Рассчитано на основе данных Росстата, ФТС России, OECD TiVA, Банка России и результатов обследования НИУ ВШЭ.

Как правило, более высокое соотношение экспорта с выпуском сочетается с большим удельным весом экспортеров в отрасли, однако имеется и ряд исключений. Так, в растениеводстве существенные объемы экспорта обеспечиваются относительно небольшим числом организаций, а в фармацевтической промышленности и животноводстве достаточно скромный по отраслевым меркам экспорт имеет значительное число участников.

Совокупность компаний-экспортеров весьма неоднородна: результаты кластерного анализа позволяют выделить три существенно различающихся группы таких фирм (табл. 4.1). Первую — самую представительную — составляют преимущественно крупные и «возрастные» компании, представляющие главным образом отрасли обрабатывающей промышленности (прежде всего химическую и автомобильную). Такие компании отличаются весьма высокой инвестиционной и инновационной активностью с акцентом на продуктовые и процессные инновации и финансирование НИОКР. Для компаний данной группы характерно применение цифровых технологий и достаточно существенное внимание к обучению и повышению квалификации сотрудников.

Вторую группу составляют в основном средние по величине «возрастные» предприятия обрабатывающей промышленности и сельского хозяйства (прежде всего животноводства). При достаточно высокой инвестиционной и инновационной активности такие фирмы делают акцент не только на технологических, но и на организационных инновациях, при этом, однако, уделяя несколько меньшее внимание, нежели представители первой группы, обучению сотрудников и практически не используя современные цифровые технологии.

К третьей группе относятся преимущественно средние относительно недавно созданные фирмы всех отраслей, чаще всего обрабатывающей промышленности (в частности, целлюлозно-бумажной и мукомольно-крупяной) и транспорта. Их отличительными признаками являются существенно меньшая по сравнению с первыми двумя группами инвестиционная и инновационная активность и относительно небольшая доля работников, прошедших обучение по инициативе работодателя.

Существенная доля фирм с позитивной динамикой экспорта за пятилетний период наблюдалась прежде всего в отраслях обрабатывающего сектора — автомобильной, пищевой и целлюлозно-

Таблица 4.1. Группировка компаний-экспортеров: результаты кластерного анализа методом К-средних

Характеристики компаний	Кластер		
	1	2	3
Отрасль	Преимущественно обрабатывающая промышленность	Обрабатывающая промышленность, сельское хозяйство	Преимущественно обрабатывающая промышленность, транспорт
Продолжительность функционирования, лет	Порядка 20	Порядка 20	Порядка 10
Размер	Как правило, крупные	Как правило, средние	Как правило, средние
Объем инвестиций, % от выручки	Около 5	Около 5	Около 1
Объем расходов на НИОКР, % от выручки	Около 0,5–1	Около 0,1	Менее 0,1
Инновации	Продуктовые, процессные, реже — организационные и маркетинговые	Процессные, продуктовые, часто — организационные	Относительно редко — продуктовые
Цифровые технологии	Применяются	Как правило, не применяются	Чаше не применяются
Доля сотрудников, прошедших обучение за 5 лет, %	Около 20	Около 10	5–10
Принадлежность к госсектору	Нет значимого влияния		
Принадлежность иностранному капиталу			
Доля в общем числе фирм-экспортеров, %	48	14	38

Источник: Составлено на основе данных обследования НИУ ВШЭ.

бумажной промышленности, тогда как большим удельным весом компаний, сокративших экспорт, характеризовались молочное животноводство, мукомольно-крупяная промышленность, а также морской и воздушный транспорт (рис. 4.5).

4. Факторы и особенности экспортной деятельности российских компаний...

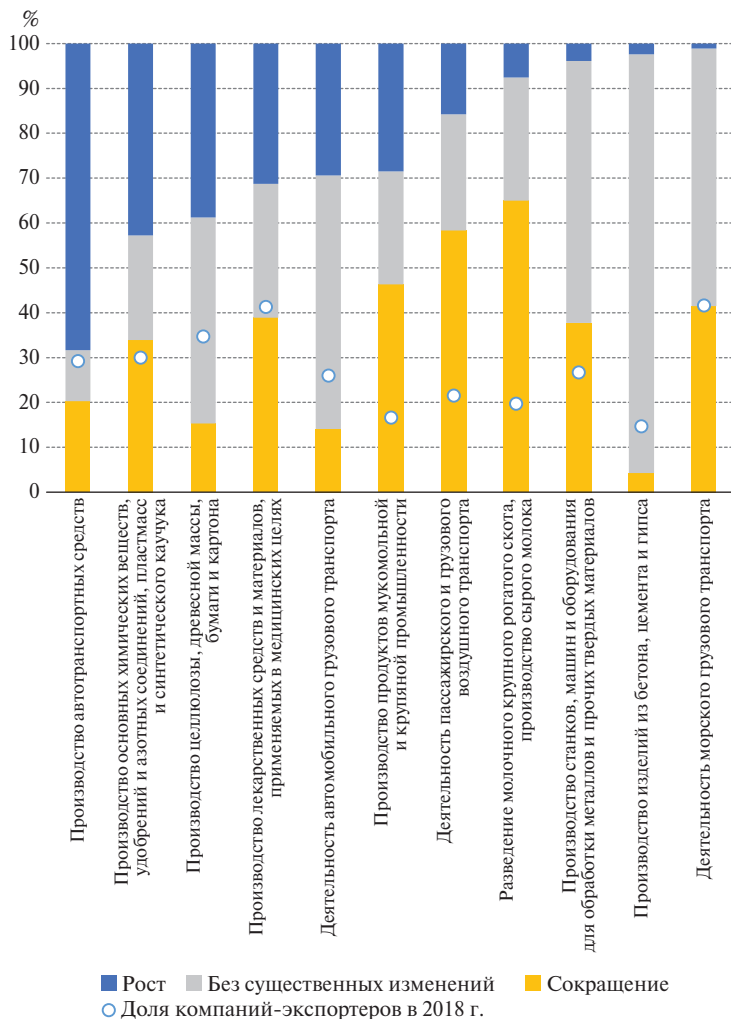


Рис. 4.5. Динамика экспортной деятельности компаний отдельных подотраслей неэнергетического сектора, 2014–2018 гг., %

Примечание. Взвешенные данные.

Источник: Составлено на основе результатов обследования НИУ ВШЭ.

Среди фирм, продемонстрировавших положительную динамику экспорта, также прослеживаются существенные различия (табл. 4.2). Чаще всего такие компании ведут активную инновационную деятельность с акцентом на технологические инновации, финансируют НИОКР, внедряют цифровые технологии и обучают значимую долю

Таблица 4.2. Группировка компаний, продемонстрировавших рост экспорта (в сопоставимых ценах) в последние 5 лет: результаты кластерного анализа методом К-средних

Характеристики компаний	Кластер		
	1	2	3
Отрасль	Обрабатывающая промышленность	Обрабатывающая промышленность, сельское хозяйство	Обрабатывающая промышленность, реже — транспорт
Продолжительность функционирования, лет	Порядка 25	Порядка 25	Порядка 10
Размер	Крупные	Средние и крупные	Средние и крупные
Инвестиции	Есть	Есть	Как правило, есть
Расходы на НИОКР	Есть	Чаще нет	Нет
Инновации	Продуктовые, процессные, реже — организационные и маркетинговые	Процессные, реже — продуктовые, редко — организационные	Редко продуктовые
Цифровые технологии	Применяются	Чаще применяются	Чаще не применяются
Доля сотрудников, прошедших обучение за 5 лет, %	20–30	Около 5	Около 5
Принадлежность к госсектору	Нет значимого влияния		
Принадлежность иностранному капиталу			
Доля в общем числе фирм с положительной динамикой экспорта, %	44	22	34

Источник: Составлено на основе данных обследования НИУ ВШЭ.

сотрудников — данную группу образуют преимущественно крупные «возрастные» компании, представляющие за редким исключением обрабатывающую промышленность (прежде всего машиностроение, химическую, фармацевтическую и пищевую промышленность). Вместе с тем среди компаний, нарастивших экспорт, имеется и достаточно существенная доля менее крупных и относительно недавно созданных фирм, которые относительно редко внедряют инновации и используют цифровые технологии и практически не финансируют НИОКР — такие фирмы сосредоточены прежде всего в обрабатывающем секторе (производстве стройматериалов и целлюлозно-бумажной промышленности) и на транспорте. Наконец есть относительно небольшая промежуточная категория компаний, чаще всего представляющих обрабатывающую промышленность и сельское хозяйство, которые демонстрируют достаточно высокую инновационную активность, акцентируясь прежде всего на процессных инновациях, относительно часто используют цифровые технологии и довольно редко финансируют НИОКР.

4.2. Факторы экспортной деятельности фирм и ее динамики

Вопрос о факторах и характеристиках фирм, влияющих на их экспортную деятельность, широко обсуждается в современной экономической литературе. К числу наиболее часто выделяемых и анализируемых применительно к экспорту характеристик можно отнести:

- размер фирм;
- продолжительность функционирования;
- наличие иностранных собственников;
- инвестиции, прежде всего в выполнение исследований и разработок;
- квалификацию сотрудников и их обучение.

В качестве одного из важнейших факторов экспортной активности компаний принято рассматривать *масштаб бизнеса*: положительная связь между величиной фирм и экспортом отмечается в значительном числе теоретических и эмпирических исследований (Christensen et al., 1987; Chetty, Hamilton, 1993; Wagner, 1995; Bernard, Wagner, 1997; Dholakia, Kapur, 2004; Lee, Habte-Giorgis, 2004; Bekteshi, 2020). При этом в некоторых случаях обнаруживается немо-

нотонная зависимость между размером фирм и экспортом в виде перевернутой U-образной кривой: наиболее крупные компании демонстрируют не самый высокий уровень экспортной активности, что связывается с их недостаточной заинтересованностью в экспорте ввиду олигополии на соответствующих внутренних рынках (Kumar, Siddharthan, 1994). В целом же, наряду с эффектом экономии на масштабе (Krugman, 1980) и априори большими ресурсными возможностями (Majocchi et al., 2005; Maurel, 2009), более высокая интенсивность и успешность экспортной деятельности крупных фирм объясняется тем, что такие фирмы способны нести риски, связанные с экспортом (Hirsch, Adar, 1974), а также характеризуются более высокой инновационной активностью (Gorodnichenko et al., 2010). Некоторые исследователи предполагают, что для успеха на международном рынке фирма должна достигнуть некоторого минимально необходимого размера (Andersson et al., 2004).

Ряд эмпирических исследований демонстрирует положительную связь экспортной активности фирм с их «возрастом» — *продолжительностью функционирования на рынке* (Majocchi et al., 2005; Andersson et al., 2004; Brouthers, Nakos, 2005). Возможное объяснение данного эффекта состоит в том, что относительно недавно созданным фирмам труднее преодолевать сложности и барьеры выхода на экспортные рынки ввиду недостатка организационных ресурсов, а также накопленных знаний и опыта (Welch, Wiedersheim-Paul, 1980; Leonidou, 2000). Кроме того, поскольку конкуренция заставляет неэффективные фирмы уйти с рынка, длительный срок функционирования свидетельствует об эффективности фирм, обеспеченной наличием не копируемых конкурентных преимуществ или успешным продвижением по кривой обучения (Ottaviano, Martincus, 2011). Вместе с тем имеются и свидетельства большей экспортной активности молодых фирм: в условиях, когда внутренний рынок «оккупирован» «возрастными» компаниями, экспорт может являться единственной возможностью для новых игроков получить необходимый опыт и навыки для успешной внутренней конкуренции (Ursic, Czinkota, 1984).

Существенное влияние на экспортную деятельность фирм оказывает структура их капитала, прежде всего *наличие иностранных собственников*. Ряд исследований демонстрирует значимую положительную связь экспортной активности фирм с их принадлежностью зарубежным акционерам (Nakos et al., 1998; Willmore, 1992;

Roper et al., 2006). Иностранные владельцы могут быть источником знаний о внешних рынках и опыта работы на них, которыми не располагают местные фирмы; кроме того, компания, являющаяся подразделением МНК, может вести экспортную деятельность с помощью материнской компании (Jarillo, Martinez, 1990).

В некоторых исследованиях отмечается положительная связь между экспортом и инвестициями в основной капитал и их стабильностью (Basile, 2001; Campa, Shaver, 2002). Кроме того, в последние годы рядом исследователей продемонстрирована взаимосвязь экспортной активности с цифровизацией фирм (Cassetta et al., 2016; Pini et al., 2018). Однако гораздо чаще в качестве фактора экспорта рассматриваются *исследовательская деятельность фирм* и соответствующие расходы, причем в подавляющем большинстве эмпирических исследований выявляется положительная взаимосвязь между НИОКР и экспортной активностью фирм (Ito, Pucik, 1993; Sterlacchini, 1999; Basile, 2001; Lee, Habte-Giorgis, 2004; Roper et al., 2006; Guner et al., 2010). Интересно, что в некоторых случаях вклад исследовательской деятельности в экспорт обнаруживается не во всех отраслях: например, в Индии — только в низко- и среднетехнологичных, что объясняется недостаточностью внутренних исследовательских возможностей для выхода на экспортные рынки высокотехнологичной продукции (Kumar, Siddharthan, 1994). В целом положительная связь между экспортной активностью и расходами на НИОКР объясняется тем, что последние позволяют фирмам осваивать производство конкурентоспособной на внешних рынках продукции, повышать свою операционную эффективность и снижать издержки (Guner et al., 2010; Reis, Forte, 2016).

Наконец еще одним важным фактором, влияющим на экспортную активность фирм, является *человеческий капитал*. Целый ряд исследований демонстрирует положительную связь экспорта с доступностью и качеством трудовых ресурсов (Wagner, 1995; Nakos et al., 1998; Katsikea, Skarmneas, 2003; Roper et al., 2006; Boughanmi et al., 2007), а также с обучением сотрудников и уровнем соответствующих инвестиций (Braunerhjelm, 1996; Contractor, Mudambi, 2008; Ottaviano, Martincus, 2011).

Результаты регрессионного моделирования, проведенного на данных обследования российских компаний неэнергетических отраслей, свидетельствуют о том, что ключевым фактором экспорта, связанным как с фактом его наличия, так и с уровнем экспортных

поступлений в выручке экспортеров, является принадлежность фирм иностранному капиталу (табл. 4.3). Кроме того, наличие экс-

Таблица 4.3. Взаимосвязь наличия экспорта и его величины с характеристиками компаний: результаты оценивания параметров моделей логистической регрессии

Независимые переменные			Зависимые переменные	
			Наличие экспорта в 2018 г.	Доля экспортных поступлений в выручке в 2018 г.
		Тип переменной	дамми	порядковая
Продолжительность функционирования, лет	5–10	дамми		
	10–25	дамми		
	Свыше 25	дамми		
Численность работников, человек	100–250	дамми		
	251–1000	дамми	+	*
	Свыше 1000	дамми	+	**
Структура собственности	Принадлежность к гос-сектору	дамми		
	Принадлежность иностранному капиталу	дамми	+	***
Инвестиции в 2018 г. по отношению к выручке, %	Менее 1	дамми	+	***
	1–5	дамми	+	***
	5–10	дамми	+	***
	Свыше 10	дамми		
Расходы на НИОКР в 2018 г. по отношению к выручке, %	Менее 0,1	дамми	+	***
	Свыше 0,1; но не более 1	дамми	+	***
	Свыше 1	дамми	+	***
Применение цифровых технологий		дамми		
Доля высококвалифицированных сотрудников, %	20–40	дамми		
	40–60	дамми	+	***
	Свыше 60	дамми	+	***

Окончание табл. 4.3

Независимые переменные			Зависимые переменные	
			Наличие экспорта в 2018 г.	Доля экспортных поступлений в выручке в 2018 г.
			да	нет
			да	нет
Доля сотрудников, прошедших обучение в последние 5 лет, %	5–10	да		
	10–20	да		
	20–50	да		
	Свыше 50	да		***
Отраслевая принадлежность			Контроль	
Региональная принадлежность			Контроль	
Выборка			Все компании	Компании, экспортировавшие продукцию (услуги) в 2018 г.
Число наблюдений			713	215

Примечание. Здесь и далее в таблицах знаки значимых коэффициентов; * — на уровне 10%; ** — на уровне 5%; *** — на уровне 1%.

Источник: Рассчитано на основе данных обследования НИУ ВШЭ.

порта (но не его величина) положительно связано с размером компаний (причем наибольшую экспортную активность демонстрируют крупнейшие компании), наличием расходов на НИОКР и долей высококвалифицированных сотрудников.

Факторы положительной динамики экспорта в предыдущие 5 лет отчасти совпадают с факторами экспортной активности: вновь значимую роль играют принадлежность фирм иностранному капиталу и их величина, однако, в отличие от ситуации с наличием экспорта, рост его объемов характерен не для крупнейших компаний, а для фирм предыдущей размерной группы — с численностью работников от 250 до 1 тыс. человек (табл. 4.4). При этом наращивающие экспорт компании «второго эшелона» сосредоточены преимущественно в отраслях промышленности, прежде всего в пищевой, целлюлозно-бумажной и химической. Также важно отметить,

Таблица 4.4. Взаимосвязь динамики экспорта с характеристиками компаний: результаты оценивания параметров модели порядковой логистической регрессии

Независимые переменные			Зависимая переменная: динамика экспорта за 5 лет (в сопоста- вимых ценах)
		Тип пере- менной	Порядковая
Продолжитель- ность функциони- рования, лет	5–10	дамми	
	10–25	дамми	
	Свыше 25	дамми	
Численность работников, человек	100–250	дамми	
	251–1000	дамми	+**
	Свыше 1000	дамми	
Структура собственности	Принадлежность к госсектору	дамми	
	Принадлежность иностранному капи- талу	дамми	+*
Наличие инвестиций в последние 5 лет		дамми	
Наличие расходов на НИОКР в последние 5 лет		дамми	
Применение цифровых технологий		дамми	+***
Доля высококвал- тифицированных сотрудников, %	20–40	дамми	
	40–60	дамми	
	Свыше 60	дамми	
Доля сотрудников, прошедших обучение в последние 5 лет, %	5–10	дамми	
	10–20	дамми	
	20–50	дамми	—*
	Свыше 50	дамми	
Отраслевая при- надлежность		4 дамми	Контроль
Региональная принадлежность		23 дамми	Контроль
Выборка			Компании, имеющие опыт экспорта
Число наблюдений			233

Источник: Данные обследования НИУ ВШЭ.

что значимым фактором роста экспорта является применение фирмами цифровых технологий.

4.3. Инновационная активность и цифровизация в контексте экспортной деятельности компаний

В эмпирических исследованиях неоднократно демонстрировалась положительная связь между экспортом и инновационной деятельностью фирм, в том числе на основе данных по России и другим странам с переходной экономикой (Gorodnichenko et al., 2010; Голикова и др., 2012). С одной стороны, это объясняется изначально более высоким уровнем инновационной активности фирм-экспортеров, позволяющим им выводить на зарубежные рынки современную, конкурентоспособную продукцию (Архипова, Александрова, 2014). С другой стороны, фирмы-экспортеры имеют возможность перенимать лучшие практики у зарубежных партнеров и конкурентов, и это проявляется в том числе в повышении их инновационной активности, чему также есть немало эмпирических подтверждений (см., например, упоминавшиеся выше работы (Gorodnichenko et al., 2010; Голикова и др., 2012)).

Результаты обследования компаний неэнергетических отраслей свидетельствуют о существенно более высоком уровне инновационной активности не только компаний экспортеров, но и фирм, продукты или услуги которых напрямую не представлены на внешнем рынке, однако используются другими российскими компаниями при производстве поставляемой на экспорт продукции (рис. 4.6). При этом наиболее ярко специфика инновационной деятельности экспортоориентированных фирм проявляется во внедрении новых или усовершенствованных продуктов: компании-экспортеры внедряют продуктовые инновации примерно вдвое чаще, чем фирмы, не имеющие ни прямого, ни косвенного экспорта.

Важно заметить, что экспортная активность фирм положительно связана с сочетанием разных типов инноваций, прежде всего продуктовых и процессных. Кроме того, своего рода «катализатором» экспортной деятельности инновационных фирм выступает наличие у них расходов на исследования и разработки (рис. 4.7): компании, внедрявшие инновации без НИОКР, заметно реже являлись экс-

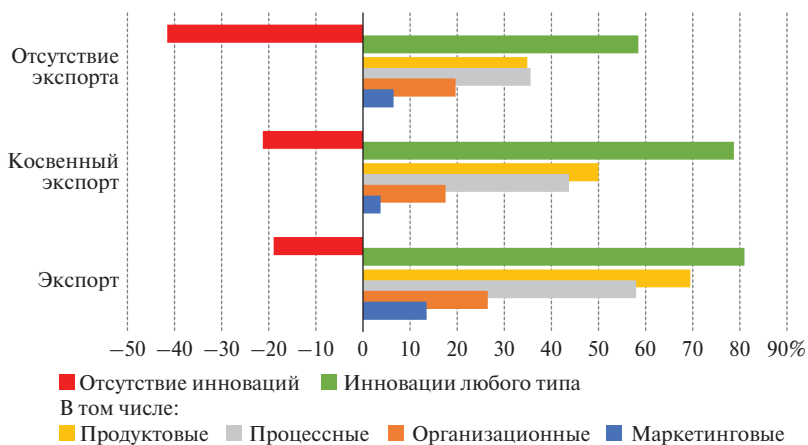


Рис. 4.6. Взаимосвязь экспортной деятельности компаний с внедрением разных типов инноваций, %

Источник: Рассчитано на основе данных обследования НИУ ВШЭ.

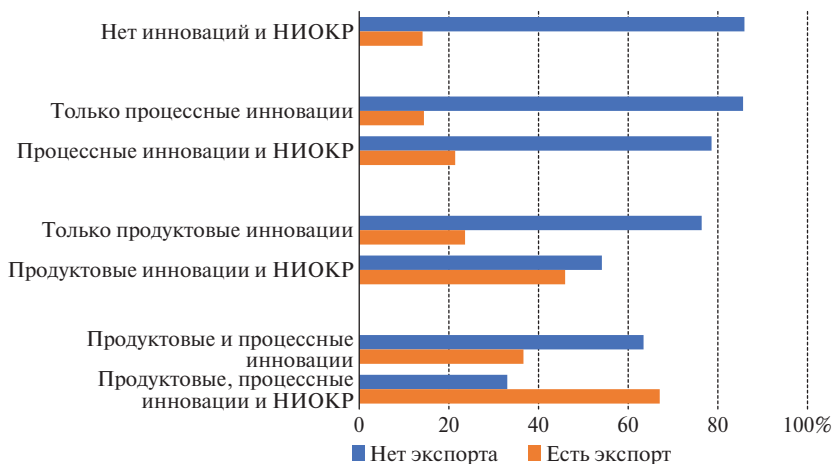


Рис. 4.7. Взаимосвязь экспортной деятельности компаний с основными типами инноваций и финансированием НИОКР, %

Источник: Рассчитано на основе данных обследования НИУ ВШЭ.

портёрами, чем фирмы, у которых инновационная деятельность сочеталась с финансированием исследований и разработок.

Важной тенденцией последних лет является цифровизация различных отраслей и сфер экономической деятельности, на уровне фирм проявляющаяся не только в широком использовании современных цифровых технологий, но и в «сквозной» цифровизации физических активов компаний и их интеграции в единую цифровую экосистему с партнерами по ГЦДС (Geissbauer et al., 2016). Масштабность данного процесса позволяет говорить о начале цифровой революции (UNCTAD, 2019) и если не о наступлении, то как минимум о стремительном приближении новой цифровой эры (OECD, 2019). Уже сейчас цифровая трансформация затрагивает практически все сферы экономической деятельности, включая, безусловно, и международную торговлю, что не только проявляется в устойчивом опережающем росте экспорта собственно услуг ИКТ и других цифровых услуг (UNCTAD, 2019), но и приводит к снижению транзакционных издержек внешней торговли традиционными товарами и услугами (Кузык и др., 2020), в результате чего использование цифровых технологий становится значимым фактором экспортной деятельности компаний, прежде всего малых и средних (Sinkovics, Sinkovics, 2013). Вместе с тем цифровизация позволяет достичь наилучших результатов лишь в тех случаях, когда внедрение цифровых технологий соответствует внутренним возможностям фирм и сочетается с организационными изменениями (Tarutė, Gatautis, 2014). Так, в работе (Cassetta et al., 2016) показано, что цифровизация оказывает позитивное влияние на экспортную активность фирм в тех случаях, когда она сочетается с процессными и организационными инновациями, а также с инвестициями в развитие цифровых навыков у персонала. Близкий результат получен нами в рамках исследуемой выборки: наиболее высокую экспортную активность демонстрируют российские фирмы, сочетающие применение цифровых технологий с обучением сотрудников и внедрением инноваций, причем не только процессных и организационных, но и продуктовых (рис. 4.8).

Наряду с крупными размерами и высоким по отраслевым меркам уровнем производительности труда наличие экспорта является характерной чертой фирм, использующих цифровые технологии (табл. 4.5): экспортная активность положительно связана как с цифровизацией фирм в целом, так и со всеми наиболее распространен-

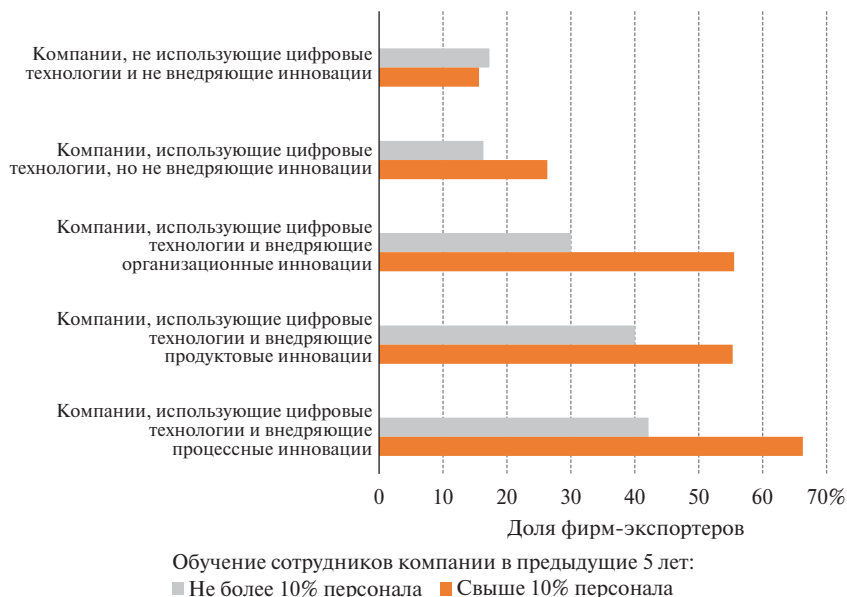


Рис. 4.8. Взаимосвязь экспортной деятельности компаний с использованием цифровых технологий, внедрением инноваций и обучением сотрудников

Источник: Рассчитано на основе данных обследования НИУ ВШЭ.

ными типами цифровых технологий, за исключением облачных: анализом больших данных, а также с автоматизированными системами планирования и управления ресурсами (ERP), управления продажами и взаимоотношениями с клиентами (CRM) и управления цепочками поставок (SCM). Последние две системы важны для повышения качества взаимодействия в рамках ГЦДС и более точной ориентации на нужды клиентов (в случае с экспортом — зарубежных), использование же технологий анализа больших данных может быть обусловлено эффектом обучения: заимствованием лучших практик у партнеров или конкурентов, в том числе на зарубежных рынках.

Таблица 4.5. Взаимосвязь использования основных типов цифровых технологий с характеристиками компаний: результаты оценивания параметров моделей логистической регрессии

Независимые переменные		Цифровые технологии любого типа	Облачные технологии и сервисы	Анализ больших объемов данных (big data), предельная аналитика	Система управления продажами/взаимоотношениями с клиентами (CRM)	Система планирования и управления ресурсами (EPR)	Система управления цепочками поставок (SCM)
Продолжительность функционирования, лет	5–10	да	да	да	да	да	да
		да	да	да	да	да	да
		да	да	да	да	да	да
	Свыше 25	да	да	да	да	да	да
		да	да	да	да	да	да
		да	да	да	да	да	да
Отраслевая принадлежность	Сельское хозяйство	—***	—**	—**	—**	—**	—**
	Обрабатывающая промышленность	—***	—**	—**	—**	—**	—**
	Строительство	—***	—**	—**	—**	—**	—**
	100–250	—***	—**	—**	—**	—**	—**
Численность работников, человек	251–1000	—***	—**	—**	—**	—**	—**
	Свыше 1000	—***	—**	—**	—**	—**	—**
	Принадлежность к госсектору	—***	—**	—**	—**	—**	—**
Структура собственности	Принадлежность иностранному капиталу	—***	—**	—**	—**	—**	—**
	100–250	—***	—**	—**	—**	—**	—**

Окончание табл. 4.5

Независимые переменные		Цифровые технологии любого типа	Облачные технологии и сервисы	Анализ больших объемов данных (big data), предсказательная аналитика	Система управления продажами/взаимоотношениями с клиентами (CRM)	Система планирования и управления ресурсами (EPR)	Система управления цепочками поставок (SCM)
	Уровень производительности труда Наличие экспорта Число наблюдений	Тип переменной	дамми	дамми	дамми	дамми	дамми
		Отстающие					
		Лидеры	++			+++	+++
			++	++		+++	+++
		713	713	713	713	713	713

Примечание. Лидеры — 20% компаний, демонстрирующих наиболее высокий уровень производительности труда в соответствующих подотраслях; отстающие — 40% компаний, демонстрирующих наиболее низкий уровень производительности труда в соответствующих подотраслях.

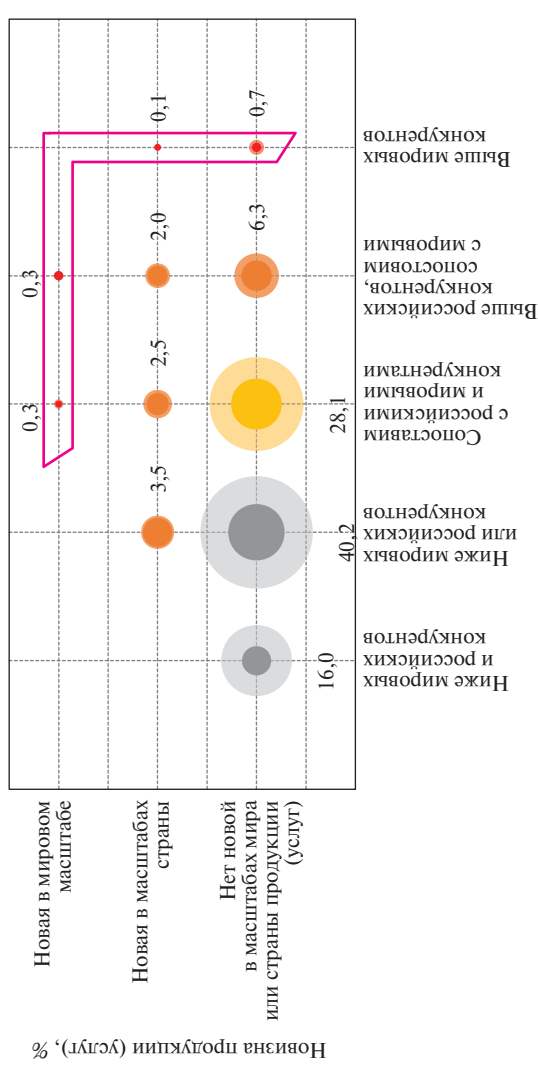
Источник: Рассчитано на основе данных обследования НИУ ВШЭ.

4.4. Экспортная активность и близость к технологической границе

Одним из важных факторов международной конкурентоспособности как национальных экономик в целом, так и отдельных отраслей и фирм выступает близость к современному передовому уровню развития технологий — технологической границе (Acemoglu et al., 2006; Bartelsman et al., 2008). Потенциально технологическое лидерство предоставляет фирмам существенные преимущества (максимально высокий уровень производительности, уникальные продукты и услуги и т.п.), в том числе с позиций экспортной экспансии; вместе с тем взаимосвязь между экспортной активностью фирм и их расстоянием до технологической границы на сегодняшний день изучена слабо.

Приняв за основу систему взглядов, изложенную в работе (Acemoglu et al., 2006), мы рассматриваем две базовые составляющие деятельности фирм, определяющие их расстояние до технологической границы — инвестиционную и инновационную (рис. 4.9). Отражением инновационной составляющей является технологический уровень производства относительно непосредственных конкурентов, инновационной — новизна предлагаемых рынку продуктов (услуг).

Свыше половины компаний неэнергетических отраслей находится на существенном отдалении от мировой технологической границы, тогда как группа технологических лидеров включает менее 2% фирм. В отраслевом разрезе в несколько лучшем положении находятся компании обрабатывающей промышленности, среди которых свыше 20% находятся на технологической границе или в непосредственной близости от нее; в наихудшем — сельскохозяйственные организации, более трех четвертей из которых относятся к числу технологических аутсайдеров (рис. 4.10). При этом, однако, нельзя не отметить существенные внутриотраслевые различия технологического уровня фирм. Так, в отстающем в целом сельском хозяйстве есть ряд передовых компаний, использующих современные технологии и оборудование. Это приводит к очень значительной разнице в производительности труда: например, в целлюлозно-бумажной промышленности 20% отраслевых лидеров превосходят по уровню производительности остальные компании более чем в 8 раз, в молочном животноводстве и воздушном транспорте — более чем в 6 раз (Симачев и др., 2020).



Технологический уровень в сопоставлении с конкурентами

- Компании на технологической границе
- Компании вблизи технологической границы
- Компании на среднем отдалении от технологической границы
- Компании далеко от технологической границы
- В том числе экспортеры
- В том числе экспортеры
- В том числе экспортеры
- В том числе экспортеры

Рис. 4.9. Группировка компаний по удаленности от технологической границы: доля в общем числе обследованных компаний, %

Источник: Составлено на основе данных обследования НИУ ВШЭ.

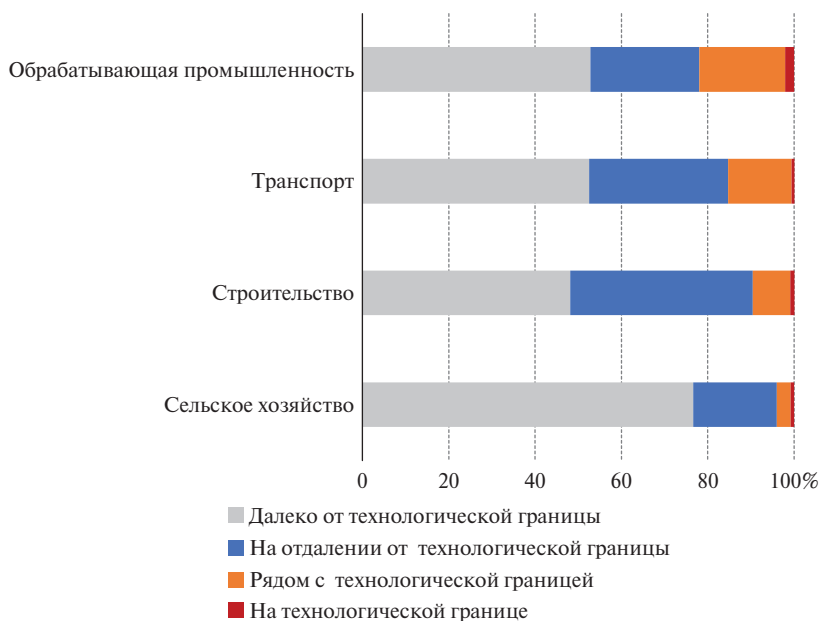


Рис. 4.10. Положение компаний базовых несырьевых отраслей по отношению к технологической границе, %

Источник: Составлено на основе данных обследования НИУ ВШЭ.

Близость к технологической границе не характерна для малых предприятий, фирм с небольшой долей квалифицированного персонала, компаний государственного сектора и «возрастных» фирм и положительно связана с существенным объемом инвестиций, финансированием НИОКР, применением цифровых технологий и внедрением технологических инноваций (табл. 4.6).

Компании, находящиеся на технологической границе либо в непосредственной близости от нее, гораздо чаще остальных ведут экспортную деятельность. При этом, однако, в сельском хозяйстве и сфере строительства наблюдается обратная картина: большей экспортной активностью отличаются компании, находящиеся далеко от технологической границы. Наиболее высокой долей экспортных поступлений в выручке наряду с фирмами — технологическими лидерами характеризуются также компании, находящиеся на некотором отдалении от технологической границы (рис. 4.11).

Таблица 4.6. Взаимосвязь близости к технологической границе с характеристиками фирм: результаты оценивания параметров моделей порядковой логистической регрессии

Независимые переменные			Зависимая переменная: близость к технологической границе	
		Тип переменной	Порядковая	
			Спецификация 1	Спецификация 2
Продолжительность функционирования, лет	5–10	дамми		
	10–25	дамми		
	Свыше 25	дамми	—*	—*
Отраслевая принадлежность	Сельское хозяйство	дамми	—***	—***
	Обрабатывающая промышленность	дамми		
	Строительство	дамми		
Численность работников, человек	100–250	дамми	+***	+***
	251–1000	дамми	+***	+***
	Свыше 1000	дамми	+***	+***
Структура собственности	Принадлежность к госсектору	дамми	—***	—***
	Принадлежность иностранному капиталу	дамми	+**	+*
Инвестиции в 2018 г. по отношению к выручке, %	Менее 1	дамми		—**
	1–5	дамми		
	5–10	дамми	+**	
	Свыше 10	дамми	+**	
Расходы на НИОКР в 2018 г. по отношению к выручке, %	Менее 0,1	дамми		
	Свыше 0,1; но не более 1	дамми	+***	
	Свыше 1	дамми	+***	

Окончание табл. 4.6

Независимые переменные		Тип пере- менной	Зависимая переменная: бли- зость к технологической гра- нице	
			Порядковая	
			Спецификация 1	Спецификация 2
Применение цифровых технологий		дамми	+	*
Инновационная деятельность	Продуктовые инновации	дамми		+
	Процессные инновации	дамми		+
	Организационные инновации	дамми		
	Маркетинговые инновации	дамми		
Доля высококвалифицированных сотрудников, %	20–40	дамми	+	+
	40–60	дамми	+	+
	Свыше 60	дамми	+	+
Доля сотрудников, прошедших обучение в последние 5 лет, %	5–10	дамми		
	10–20	дамми	+	+
	20–50	дамми		+
	Свыше 50	дамми	+	+
Число наблюдений			712	712

Примечание. Залитые ячейки — переменные не включены.

Источник: Рассчитано на основе данных обследования НИУ ВШЭ.

Важно обратить внимание на тот факт, что близость к технологической границе далеко не всегда побуждает компании вести экспортную деятельность и, напротив, технологическая отсталость компаний отнюдь не всегда означает отсутствие возможностей для экспорта. При этом, однако, если среди компаний-экспортеров, находящихся далеко от технологической границы, в предыдущие 5 лет примерно одинаково часто наблюдалось сокращение и увеличение экспорта, то у всех остальных экспортеров преобладал его рост (рис. 4.12), причем лидерами в данном отношении являлись не компании с наиболее высоким технологическим уровнем,

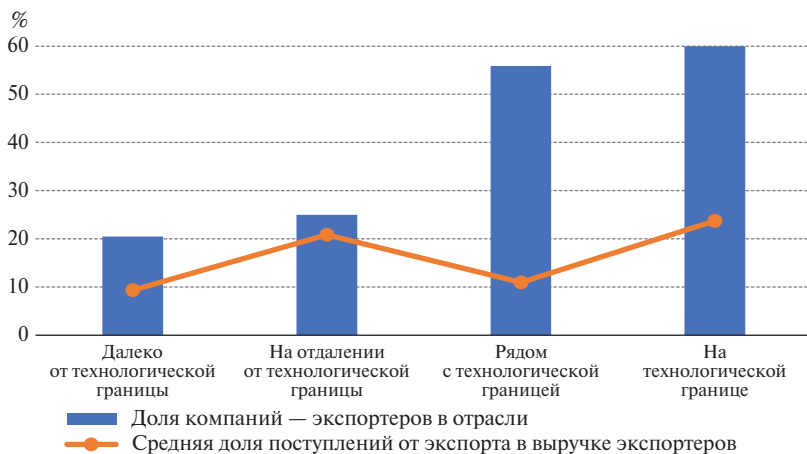


Рис. 4.11. Взаимосвязь близости к технологической границе и экспортной активности компаний, %

Источник: Составлено на основе данных обследования НИУ ВШЭ.

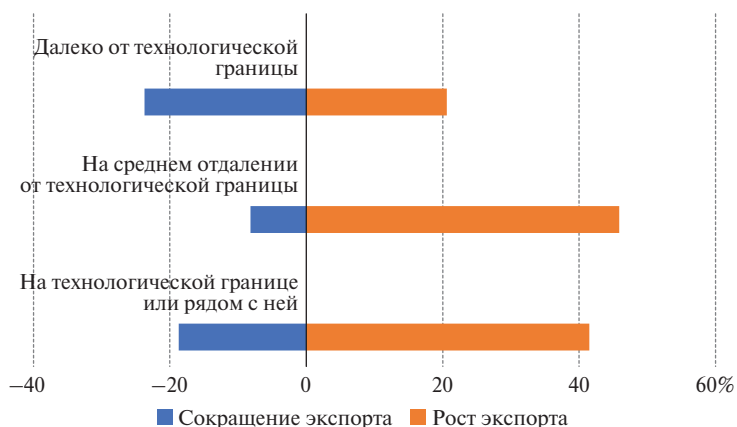


Рис. 4.12. Динамика экспортной деятельности в 2014–2018 гг. компаний-экспортеров, находящихся на разном расстоянии от технологической границы, %

Источник: Составлено на основе данных обследования НИУ ВШЭ.

а фирмы, расположенные на среднем отдалении от технологической границы.

В современной литературе имеется немало свидетельств более высокой производительности экспортеров (в том числе основанных на российских данных (Wilhelmsson, Kozlov, 2007; Кадочников, Федюнина, 2017)). В литературе чаще отмечается «самоотбор» компаний к экспортной деятельности: изначально более высокий уровень производительности труда (см., например, обзор (Greenaway, Kneller, 2007)). Вместе с тем целый ряд исследований демонстрирует и наличие эффекта обучения от экспорта: повышение производительности труда в процессе экспортной деятельности (Baldwin, Gu, 2004; Blalock, Gertler, 2004; Van Biesebroeck, 2005; Love, Mansury, 2009).

Более высокий уровень производительности фирм-экспортеров прослеживается и в рамках рассматриваемой нами совокупности российских компаний (рис. 4.13).

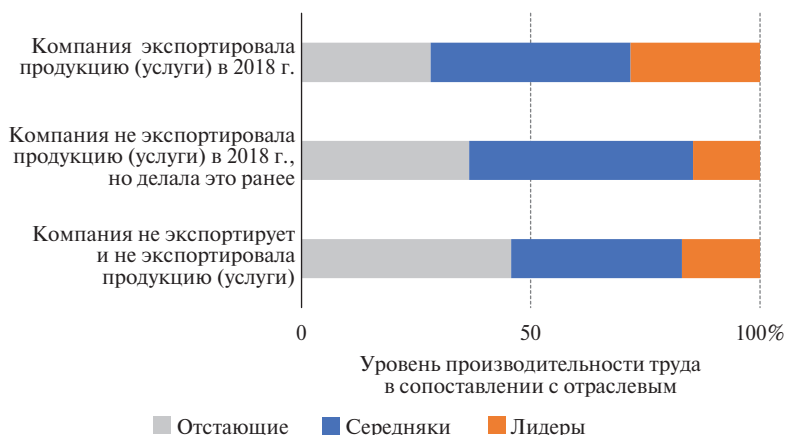


Рис. 4.13. Уровень производительности труда компании в зависимости от наличия опыта экспортной деятельности, %

Источник: Составлено на основе данных обследования НИУ ВШЭ.

Анализ эффекта воздействия экспорта на производительность труда компаний свидетельствует о том, что фирмы-экспортеры существенно чаще демонстрировали положительную динамику производительности, нежели близкие им компании контрольной

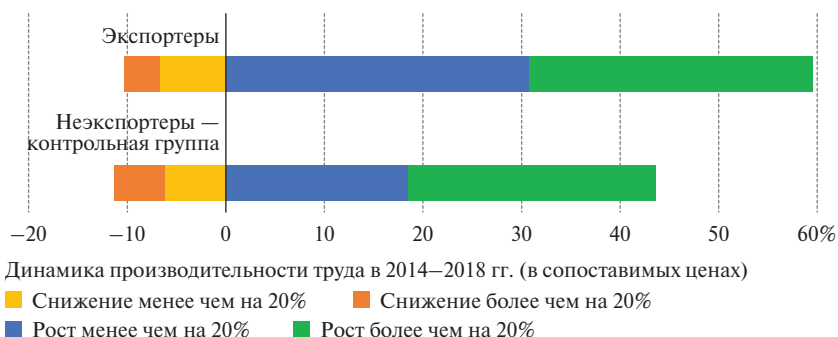


Рис. 4.14. Оценка эффекта воздействия экспортной деятельности компаний на производительность труда, %

Примечание. Для формирования контрольной группы компаний-неэкспортеров используется процедура отбора подобного по вероятности (PSM). Контролируемые параметры: численность работников, продолжительность функционирования, отраслевая принадлежность, принадлежность к госсектору, подконтрольность зарубежному капиталу, размер инвестиций, размер расходов на НИОКР, использование цифровых технологий.

Источник: Составлено на основе данных обследования НИУ ВШЭ.

группы, не экспортировавшие свою продукцию (услуги) (рис. 4.14). Это позволяет предположить наличие эффекта обучения от экспорта.

Отметим, что наряду с экспортом важным фактором высокой производительности труда является инновационная деятельность фирм, причем эти факторы являются взаимоусиливающими, действуя совместно сильнее, чем каждый по отдельности. Так, в работе (Ito, Lechevalier, 2010) на основе данных масштабной выборки японских предприятий показано, что фирмы, не экспортирующие свою продукцию и не финансирующие НИОКР, характеризуются наименьшим уровнем производительности труда, тогда как наибольший ее уровень характерен для фирм, сочетающих экспортную и исследовательскую активность. Данный вывод полностью подтверждается нашими данными, причем применительно не только к НИОКР, но и к инновационной деятельности в целом (рис. 4.15).

4. Факторы и особенности экспортной деятельности российских компаний...

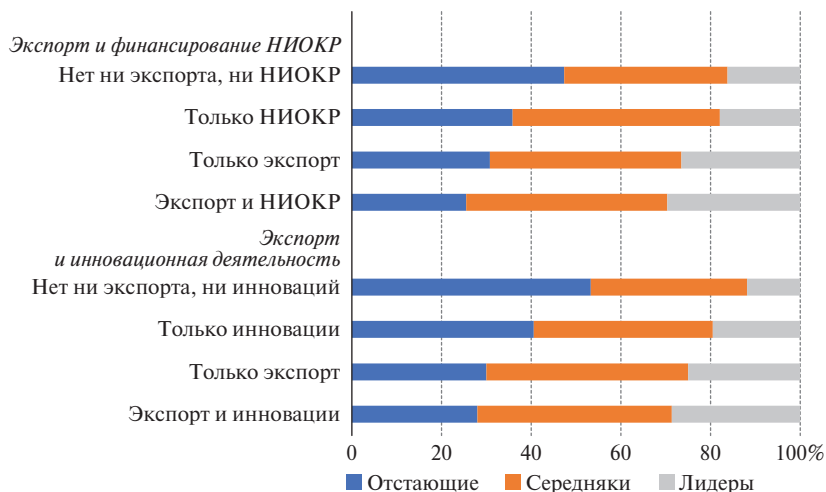


Рис. 4.15. Взаимосвязь производительности труда с наличием экспорта, инновационной активностью и финансированием НИОКР, %

Источник: Составлено на основе данных обследования НИУ ВШЭ.

4.5. Влияние государственной поддержки на развитие экспорта

В последние годы наблюдается усиление внимания государства к стимулированию несырьевого экспорта (см., например, (Симачев и др., 2019б)), в связи с чем фирмы-экспортеры относительно часто становятся адресатами различных мер государственной поддержки² (Симачев, Кузык, 2020). Данный эффект отчетливо прослеживается и в настоящем исследовании: компании-экспортеры чаще остальных фирм получают поддержку всех основных видов, за исключением регионального и местного финансирования, а в наибольшей степени это характерно для налоговых и иных льгот и поддержки, оказываемой государственными институтами развития (рис. 4.16). Отметим также, что фирмы — косвенные экспортеры чаще других фирм становились адресатами финансовой поддержки государства как на федеральном, так и региональном уровнях.

² Впрочем, акцент отдельных «непрофильных» мер государственного стимулирования на экспортерах отмечался в эмпирических исследованиях и ранее (см., например, (Ivanov et al., 2012)).

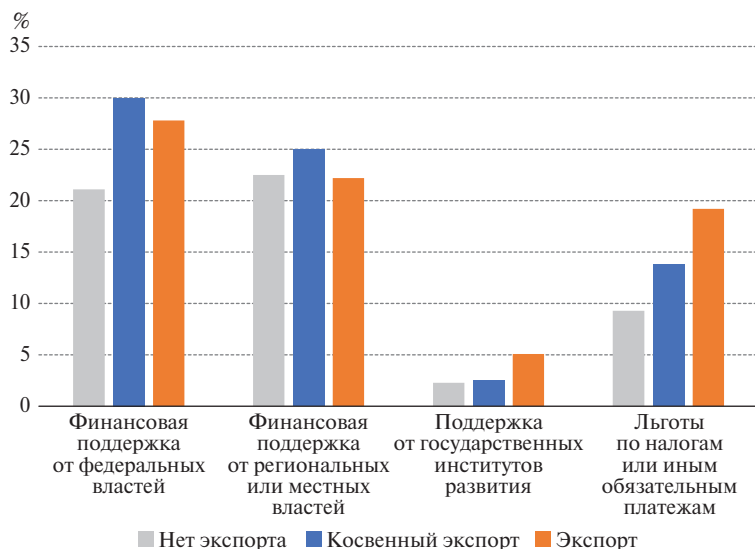


Рис. 4.16. Государственная поддержка компаний в зависимости от наличия экспорта (доля компаний соответствующей категории), 2013–2018 гг., %

Источник: Данные обследования НИУ ВШЭ.

Компании-экспортеры, получавшие поддержку государственных институтов развития, и фирмы, пользовавшиеся льготами по налогам и иным обязательным платежам, чаще других демонстрировали положительную динамику экспорта (рис. 4.17), что, однако, может объясняться как влиянием мер государственного стимулирования, так и традиционно характерной для господдержки изначальной ориентацией на более успешные и «надежные» фирмы-получатели (Симачев и др., 2018). Как показывают результаты регрессионного анализа, бенефициарами поддержки чаще других выступают крупные, инновационные и высокопроизводительные фирмы.

Для корректной оценки влияния каждого из базовых направлений государственной поддержки на динамику экспорта требуется установить, являлись ли произошедшие на уровне фирм изменения результатом господдержки. Для этого мы сопоставим динамику экспорта в группах бенефициаров и контрольных группах максимально близких им компаний, не получавших поддержку соответ-

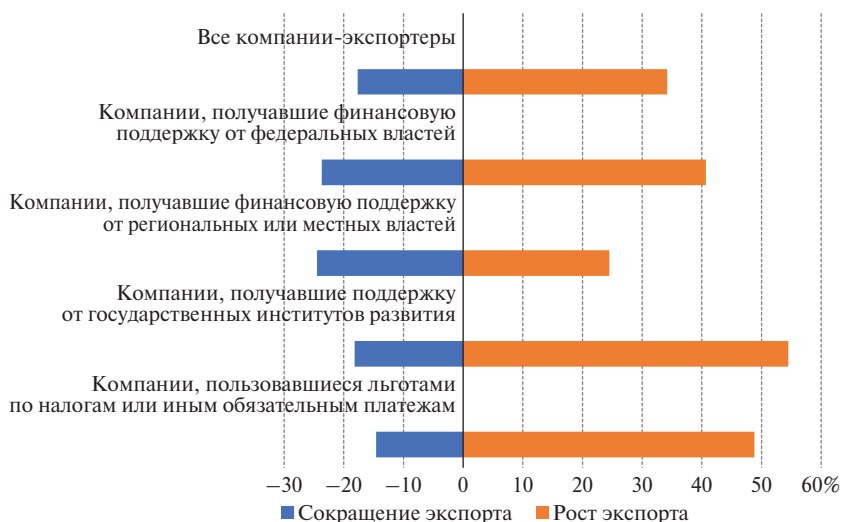


Рис. 4.17. Динамика экспорта компаний-экспортеров, являвшихся бенефициарами различных форм государственной поддержки, %

Источник: Составлено на основе данных обследования НИУ ВШЭ.

ствующего вида. Полученные результаты (рис. 4.18) не позволяют говорить об очевидном положительном влиянии на экспортную деятельность фирм какого-либо из инструментов, а в случае с региональным и местным финансированием прослеживается, скорее, негативный эффект. Последнее может объясняться в существенной мере компенсационным характером поддержки, оказываемой компаниям на местах, когда основной ее целью де-факто является не развитие предприятий, а сохранение рабочих мест и обеспечение социальной стабильности (Симачев, Кузык, 2020).

В целом, несмотря на существенный «охват» государственной поддержкой фирм-экспортеров, потенциал ее влияния на развитие экспорта фактически остается невостребованным. Между тем, учитывая масштабность декларируемых государством задач по развитию сырьевого неэнергетического экспорта, требуется коренным образом повысить эффективность реализуемой государством политики применительно к стимулированию экспортной деятельности фирм; при этом важно найти оптимальное сочетание разных инструментов и мер, обеспечивающих как поддержку сложившихся

Таблица 4.7. Взаимосвязь государственной поддержки с характеристиками фирм: результаты оценивания параметров моделей бинарной логистической регрессии

Независимые переменные		Зависимые переменные			
		Получение финансовой поддержки от федеральных властей	Получение финансовой поддержки от региональных или местных властей	Получение поддержки от государственных институтов развития	Использование льгот по налогам или иным обязательным платежам
Продолжительность функционирования, лет	<i>Тип переменной</i>	<i>даими</i>	<i>даими</i>	<i>даими</i>	<i>даими</i>
	5–10				
	10–25				
	Свыше 25				
	Сельское хозяйство	****			
	Обрабатывающая промышленность		****	***	
	Строительство	***			– *
	101–250		+		
	251–1000	***			+
	Свыше 1000	****			****
Структура собственности	Принадлежность к сектору				
	Принадлежность иностранному капиталу	– *		0	
Инновационная активность		****	****		+
Уровень производительности труда	Отстающие				
	Лидеры	***		+	***
Региональная принадлежность	23 <i>даими</i>	<i>Контроль</i>			
<i>Число наблюдений</i>		710	710	710	710

Источник: Рассчитано на основе данных обследования НИУ ВШЭ.

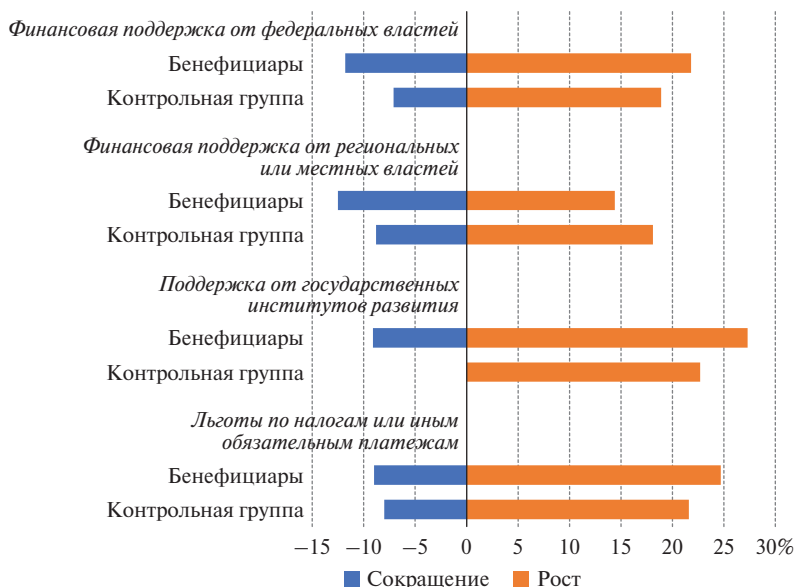


Рис. 4.18. Влияние мер государственной поддержки на динамику экспорта фирм, 2014–2018 гг., в сопоставимых ценах

Примечание. Для формирования контрольных групп компаний, не являвшихся получателями поддержки конкретного вида, используется процедура отбора подобного по вероятности (PSM). Контролируемые параметры: численность работников, продолжительность функционирования, отраслевая принадлежность, участие государства, наличие иностранных акционеров.

Источник: Составлено на основе данных обследования НИУ ВШЭ.

экспортеров, так и увеличение числа экспортоориентированных фирм, усиление мотиваций бизнеса к выходу на внешние рынки.

Полученные ранее эмпирические результаты свидетельствуют о том, что эффект воздействия налоговых и финансовых мер на расширение присутствия российских фирм на внешних рынках примерно одинаков (Симачев и др., 2017). Вместе с тем эти меры принципиально различаются по характеру воздействия и составу потенциальных бенефициаров. Прямое финансовое стимулирование в силу его селективной природы целесообразно использовать либо «точно» — для поддержки небольшого числа потенциально прорывных проектов, в том числе высокорисковых, которые имеют шанс обеспечить вхождение российских компаний в число мировых

технологических лидеров, либо в качестве массового посевного механизма поддержки новых экспортеров, прежде всего малых и средних фирм. Налоговые же льготы, позволяющие предприятиям снижать определенные виды затрат, при надлежащей «настройке» способны повысить заинтересованность широких слоев фирм в экспортной деятельности. Наконец весьма перспективной может быть поддержка партнерств экспортеров и их поставщиков, стимулирующая интеграцию компаний в ГЦДС на предэкспортной стадии.

5. СЛЕДСТВИЯ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ

1. Позиционирование России в мировой экономике в последние два десятилетия во многом связано с экстенсивным ростом сырьевого энергетического сектора в 2000-х годах и отсутствием сформированных факторов роста в несырьевых отраслях. Однако, на наш взгляд, ключевая проблема российской экономики состоит не в доминировании сырьевого сектора, а в качестве обрабатывающего сектора, в его смещенности на относительно простые операции в каждой отрасли, упрощении экспортной корзины и усилении ловушки среднего дохода вследствие специализации на массовом производстве относительно простых товаров.

Такая ситуация не является неизбежным проявлением «ресурсного проклятия», о чем свидетельствует опыт некоторых стран с крупными сырьевыми экономиками. В частности, Канада, являясь в глобальном производстве прежде всего поставщиком сырья, обладает тем не менее сложной экономикой, производящей и экспортирующей большие объемы товаров высокой степени переработки, близких к конечному потребителю.

Таким образом, центральным элементом повестки структурной политики государства, на наш взгляд, должно быть не «механистическое» повышение доли несырьевых секторов в национальном производстве и экспорте, а качественное изменение структуры их выпуска в сторону повышения степени переработки, увеличения доли продукции высоких переделов, т.е. в общем случае — продвижение вверх по глобальным цепочкам добавленной стоимости.

2. Торговля в рамках глобальных цепочек добавленной стоимости составляет порядка 70% мировой торговли. В дополнение к этому глобальные цепочки добавленной стоимости отличаются от традиционной международной торговли тем, что ГЦДС значимо больше сориентированы на технологически сложные отрасли. Таким образом, в политике повышения конкурентоспособности обрабатывающих секторов экономики важнейшее место должны занять вопросы интеграции (или репозиционирования) российских компаний в ГЦДС.

Существует мнение, что возможности встраивания в цепочки в значительной степени ограничены. Это, как правило, поддержи-

вается аргументами об усилении регионализации в организации глобальных цепочек и существовании высокой внутрирегиональной конкуренции за включенность в цепочки. Однако эти аргументы справедливы преимущественно для видов деятельности с невысокой добавленной стоимостью. Организация ГЦДС в высокотехнологичных отраслях (например, в тонкой химии, фармацевтике, электронике) определяет иное. Наличие у страны отраслевых компетенций на этапах, близких к началу цепочки и не связанных с поставкой сырья (НИОКР, дизайн), и на этапах, близких к концу цепочки (производство готовой продукции и постпродажное обслуживание), определяет неценовые сравнительные преимущества и возможность встроиться в цепочку географически удаленных производств.

Мы полагаем, что возможности для встраивания в глобальные цепочки добавленной стоимости по-прежнему открыты, однако в новых условиях развития глобального производства приобретают иной характер, основаны на неценовой конкурентоспособности и сравнительных преимуществах в технологических компетенциях.

Политика встраивания российской экономики в ГЦДС должна пытаться использовать два типа новых возможностей:

- 1) шоки спроса на новые виды продукции и появление нового типа потребителей в промежуточных и конечных секторах, включенных в ГЦДС;

- 2) технологические шоки (шоки предложения), включая возможности в рамках цифровизации экономик и развития технологий промышленной революции 4.0.

Перспективное позиционирование в ГЦДС невозможно в сложившихся условиях на основе традиционной линейной модели постепенного наращивания компетенций. Традиционная модель хорошо работала для китайской экономики и некоторых других развивающихся стран два-три десятилетия назад, когда сравнительное ценовое преимущество играло определяющую роль, организация ГЦДС имела не столь выраженный макрорегиональный характер, а конкуренция за участие в ГЦДС была не столь высокой.

В новых условиях представляется, что потенциал встраивания российской экономики в ГЦДС может быть реализован в том числе и на основе N-образной стратегии участия в цепочках — стратегия «участвовать — выходить — участвовать снова, но на более высоких этапах ГЦДС». Это предполагает, что в отрасли накапливаются внешние знания, происходит технологическая модернизация при

повышении автономности от иностранных партнеров, а интеграция с глобальными игроками осуществляется уже на более высоких участках глобальных ЦДС. Нелинейная модель при определенной привлекательности является в то же время весьма чувствительной к дефициту квалифицированных специалистов и технологических знаний.

3. Россия географически близка к двум крупнейшим в мире хамам со сформированными цепочками добавленной стоимости: с одной стороны, рядом с Китаем, занявшим позицию важнейшего хаба для простых глобальных цепочек и формирующим вокруг себя сложные цепочки, а с другой — рядом с Германией, сохраняющей позицию важнейшего центра для сложных глобальных цепочек.

Такое расположение определяет не только потенциал встраивания в цепочки добавленной стоимости и в азиатском, и в европейском направлении, но также и возможности создания собственных глобальных цепочек добавленной стоимости, в первую очередь в рамках существующих межгосударственных соглашений (ЕАЭС), а также с вовлечением азиатских и европейских партнеров. Однако выход на азиатский и европейский рынки часто связан с преодолением разных типов барьеров.

Для государственной политики это означает, что, во-первых, меры поддержки международной промышленной кооперации российских предприятий должны быть пакетными (включать сразу комплекс мер поддержки), а с другой — сами пакеты должны быть адаптированы с учетом стратегий выхода компаний и типов зарубежных рынков.

4. Происходит переход к платформенным решениям в глобальных цепочках добавленной стоимости как ответ на увеличение транзакционной уязвимости вертикальной интеграции. Меняются организация и роли фирм в ГЦДС, отмечается появление феномена платформенных фирм, особенно в высокотехнологичных знание-емких отраслях.

Для отдельной национальной экономики развитие платформенных решений может означать своего рода вторую глобальную волну снижения транзакционных издержек для выхода на внешние рынки (первую волну принято связывать с появлением феномена МНК и возможности небольших компаний участвовать во внешнеэконо-

мической деятельности посредством косвенного экспорта и поставки компонентов для МНК). Это создает дополнительные вызовы для государственной политики — снятие «внешних» барьеров для торговли (упрощение межфирменной координации за границами национальных экономик) делает более конкурентоспособными компании тех стран, которые также несут относительно низкие издержки ведения международной торговли при преодолении «внутренних» барьеров внутри страны и у ее границ (транспортные, логистические расходы, расходы на прохождение таможи).

В России потенциал позитивного влияния торговых платформ на развитие межфирменной кооперации и продвижение компаний в цепочках пока используется в незначительной степени, что делает актуальным вопрос о возможности применения в данной сфере инструментов государственного стимулирования. Целесообразность прямого участия государства в создании торговых платформ представляется весьма спорной (уже хотя бы в силу невысокого уровня взаимного доверия между государством и эффективным малым и средним бизнесом), однако существенное содействие развитию таких платформ могло бы оказать развитие регулирования, при этом потребуется обеспечить баланс между дружественностью регулирования и ограничением рисков злоупотребления «платформенной мощью».

5. Расширение платформенных решений в глобальных цепочках связано с распространением цифровых технологий. В целом цифровые технологии являются важным фактором снижения издержек доступа к экспортным рынкам, особенно для относительно небольших фирм.

Мы установили, что при прочих равных для российских фирм-экспортеров характерно применение цифровых технологий, важных для деятельности в рамках ГЦДС, — автоматизированного планирования и управления ресурсами (ERP), управления взаимоотношениями с клиентами (CRM). Также наличие экспорта положительно связано с применением компаниями технологий анализа больших данных и предиктивной аналитики.

По результатам нашего анализа с применением цифровых технологий сочетается именно рост экспорта на уровне фирм. Судя по всему, цифровизация становится важным конкурентным преимуществом для фирм на мировом рынке, обеспечивающим динамику их развития.

Отметим, что применение цифровых технологий дает позитивный эффект прежде всего в сочетании с организационными изменениями. Более высокая экспортная активность наблюдается у тех российских фирм, которые активно инвестируют в развитие человеческого капитала и осуществляют наряду с прочими организационные инновации.

В связи с этим важным направлением господдержки экспорта не только устоявшихся фирм, но и особенно новых экспортеров могла бы стать разработка специальных программ обучения сотрудников фирм применению цифровых технологий, а также новым возможностям и моделям ведения бизнеса, которые возникают благодаря цифровизации.

6. Чем выше технологическая интенсивность и интенсивность использования знаний в отрасли, тем больше эта отрасль в последние два десятилетия изменила структуру производства и тем больше для нее характерно нарастание роли цепочек в мировой экономике. В первую очередь это высокотехнологичные знание-емкие отрасли — фармацевтика, автомобилестроение, производство компьютерной, электронной и оптической техники. Формирование ГЦДС характерно и для сферы предоставления финансовых и бизнес-услуг, которые также знаниеинтенсивны. Среди других отраслей, производство в которых существенно менялось под влиянием феномена глобальных цепочек, — капиталоемкие среднетехнологичные отрасли, такие как пищевая, мебельная, химическая промышленность.

Глобальная трансформация отдельных отраслей отражается в наличии охватывающих широкий круг российских компаний изменений в их экспорте, причем иногда противонаправленных. Например, в химической промышленности у 43% фирм экспорт вырос, но при этом у 34%, напротив, снизился.

Мы полагаем, что структурная перестройка ряда глобальных отраслей требует иной модели реагирования со стороны государства: инерционное расширение господдержки экспорта традиционной продукции будет сопровождаться падающей эффективностью, поэтому в таких отраслях требуются инструменты стимулирования модернизации как отдельных компаний, так и их кластеров для усиления ориентации на перспективный мировой спрос, а также поддержки создания новых производств.

7. Технологическому обновлению и последующему выходу на зарубежные рынки компаний в немалой степени могут способствовать скоординированные изменения в смежных отраслях. Так, в современном производстве одежды, особенно профессиональной, защитной, спортивной, а также обмундирования, активно используются материалы и полуфабрикаты, предлагаемые отраслью производства резиновых и пластмассовых изделий. При этом производительность в легкой промышленности тем выше, чем интенсивнее потребление в производстве сложных искусственных материалов. Развитие соответствующего сегмента способствовало бы расширению номенклатуры и усилению конкурентных преимуществ в обеих отраслях.

Произошедшее в последние полтора десятилетия развитие технологий в деревообрабатывающей промышленности во многом способствовало достраиванию цепочек добавленной стоимости в мебельной промышленности и снижению импортозависимости в производстве мебели. Однако развитая современная мебельная промышленность в ряде зарубежных стран (например, в Польше, Швеции, Германии, Италии) также активно потребляет компоненты из полимеров. Формирование соответствующих компетенций и номенклатуры в сфере производства резиновых и пластмассовых изделий способствовало бы диверсификации мебельной промышленности в направлении более сложных изделий с более высокой добавленной стоимостью.

В связи с этим целесообразно рассмотреть вопрос о поддержке (организационной и финансовой) со стороны государственных институтов развития (например, Фонда развития промышленности) совместных проектов технологического обновления и освоения новых производств предприятиями смежных отраслей. Кроме того, важно обеспечить согласованные изменения технического регулирования в связанных отраслях.

8. Глобальное производство во многом связано с деятельностью многонациональных компаний. МНК сконцентрированы в отраслях, которые, как правило, организованы в глобальные цепочки создания стоимости. Высокая локализация МНК (сравнительно высокий вклад МНК в валовый выпуск) характерна для производства компьютеров, электронных и оптических изделий, производства автотранспортных средств и химических веществ и продуктов, включая лекарственные средства.

Начиная с 2008 г. интерес МНК смещался от стран ОЭСР к странам БРИКС. В то же время для России характерен небольшой уровень присутствия МНК (в 2016 г. — менее 5% от валового производства). Введенные в 2014 г. санкции обусловили частичный выход иностранных компаний из российского топливно-энергетического сектора, но при этом расширилось участие МНК в отраслях с их существенной концентрацией (более 10% от валового выпуска), в частности в производстве химических и лекарственных средств, машин и оборудования, пищевых продуктов, мебели.

В принимающих экономиках МНК обычно рассматривают как важный источник передовых технологий, лучших организационных практик. Многонациональные компании, как правило, включают все элементы глобальных производственных цепочек, при этом обладают конкурентными преимуществами, связанными с экономией от масштаба при реализации наиболее затратных этапов цепочки (например, НИОКР, дизайн) и характеризуются диверсифицированным набором направлений деятельности. С точки зрения приоритетов привлечения МНК в российскую экономику это означает, что либерализация входа иностранных компаний в таргетируемую отрасль должна сопровождаться либерализацией входа также и в соседних (связанных) отраслях. Это может быть не менее важно, поскольку не только создаст дополнительные стимулы для входа МНК, но и обеспечит в перспективе повышение диверсификации в российских отраслях с монопродуктовой ориентацией.

9. Прямые иностранные инвестиции и многонациональные компании могут выступать источниками новых технологий, компетенций и передовых практик для принимающих экономик. Примеры трансформации за прошедшие 20 лет таких отраслей российской экономики, как деревообрабатывающая, пищевая и химическая промышленность, в целом свидетельствуют о позитивном влиянии иностранных инвестиций, при этом государство действовало технократично и в большей степени поддерживало инициативы бизнеса. Позитивное влияние иностранных инвестиций проявилось в повышении уровня переработки, выпуске новой линейки продуктов, внедрении современных технологий, расширении географии экспорта.

Однако все эти примеры были связаны больше с ликвидацией технологического отставания и догоняющим развитием. Ино-

странные инвестиции — важный канал получения современных технологий, но применительно к отраслям, близким к технологической границе, иностранные инвестиции характеризуются более ограниченными возможностями. Тем не менее потенциал положительного влияния зарубежного капитала на российскую экономику еще далеко не исчерпан.

Государственное стимулирование прихода в Россию международных компаний должно быть ориентировано прежде всего на мировых технологических лидеров, чему может в немалой степени способствовать развитие технологического регулирования. Для расширения положительных эффектов от деятельности МНК в российской экономике необходимо также выстраивание регулирования, которое будет снижать риски оппортунистического (рентоориентированного) поведения МНК через систему формальных и неформальных институтов.

10. Развитые страны теряют монопольное положение в глобальных цепочках добавленной стоимости, при этом развивающиеся страны достигают инвестиционной «зрелости» и сами выстраивают ГЦДС, в том числе через расширение числа собственных МНК и вытеснение с национальных рынков МНК из развитых стран. Это в первую очередь характерно для стран Восточной и Юго-Восточной Азии (Китая, Тайваня, Южной Кореи). Глобальные цепочки добавленной стоимости удлиняются не только в смысле сложности производственных процессов и числа этапов в них, но также и в географическом измерении. Например, азиатские экономики включаются в производственные цепочки стран Латинской Америки, Северной и Южной Африки.

На примере ряда стран (Тайваня, Южной Кореи), которые провели быструю индустриализацию и развили высокотехнологичный экспортный сектор, прослеживается замещение иностранных инвестиций и развитие собственных компетенций. Однако такая модель развития возможна только при условии существенного прогресса в развитии национальных компетенций, повышения интенсивности и результативности инновационной деятельности.

В то же время в России инвестиционная активность бизнеса сохраняется на низком уровне, а в инновационной сфере наблюдается явная стагнация. В связи с этим попытка компенсировать российскими инвестициями недостаток прямых иностранных ин-

вестиций и выстроить собственные цепочки вне связи с научно-технологическим прогрессом не может полноценно воспроизвести такие преимущества от присутствия иностранных инвесторов, как доступ к передовым технологиям, более гибкие условия для включения в ГЦДС, возможности для обучения.

В связи с этим необходимы дополнительные меры и новые формы привлечения иностранных инвесторов как в формирующиеся перспективные секторы российской экономики, так и в технологически отсталые отрасли, причем с направленностью не только на внутренний рынок, но и на экспорт.

11. Принципиальным условием для расширения экспорта, выхода на новые рынки выступает близость фирм к технологической границе — к некоторому современному передовому уровню развития технологий. Если среди российских компаний, находящихся рядом или на технологической границе, удельный вес экспортеров больше половины, то среди находящихся на отдалении — только четверть. Более того, среди экспортеров, находящихся далеко от технологической границы, примерно в равной степени представлены фирмы с сокращающимся и с растущим экспортом, тогда как среди компаний, близких к технологической границе, чаще наблюдается рост экспорта. Таким образом, при нахождении фирм-экспортеров на существенном отдалении от технологической границы усиливаются процессы их вытеснения с зарубежных рынков.

По нашим оценкам, позиции лишь менее 2% компаний неэнергетических секторов можно оценить как находящиеся на технологической границе и еще менее 15% — как близкие к технологической границе. Близость к технологической границе при прочих равных характерна для крупных компаний, компаний, подконтрольных иностранному капиталу (а также компаний, не входящих в состав госсектора), а также компаний, которые инновационно активны и занимаются повышением квалификации персонала.

То, что позиционирование рядом с технологической границей требует от компаний инновационной активности, инвестиций в человеческий капитал, — вполне ожидаемый результат. Можно дополнительно отметить, что сочетание экспортной и инновационной деятельности на уровне фирм обеспечивает синергетический эффект с позиций их производительности.

Что важно, но при этом реже упоминается, — это, с одной стороны, ценность присутствия иностранных акционеров с позиций развития экспортной деятельности компаний, а с другой — отрицательная корреляция экспорта с участием государства. Поэтому последовательные и логичные шаги в привлечении иностранных инвесторов и разгосударствлении российской экономики — важные связанные элементы в институциональных предпосылках к экспорту.

12. При несомненной важности иностранного капитала в технологическом обновлении отраслей следует учитывать, что предоставляемый им приток технологий и компетенций способен обеспечить скорее догоняющее, чем опережающее развитие. Между тем необходим качественный сдвиг в технологическом уровне, что, в свою очередь, требует перехода от обновления за счет инвестиций (что так или иначе происходит в ряде отраслей) к обновлению за счет инноваций (что является вызовом для большинства из них). В ряде случаев для достижения технологического лидерства необходимы собственные разработки — проводимые как силами самих компаний, так и привлекаемыми для этих целей организациями исследовательского сектора.

Обновление в российских отраслях обрабатывающей промышленности должно стимулироваться как «сверху» — через привлечение иностранных инвесторов, так и «снизу» — через развитие собственных предприятий, в том числе малого и среднего бизнеса. Такой подход на основе соединения МНК и национальных компаний обеспечит достраивание некоторых элементов национальных цепочек добавленной стоимости.

Акценты государственной политики в отношении конкретных секторов, на наш взгляд, должны определяться с учетом их близости к современной технологической границе. Так, в наиболее технологически отсталых в целом секторах (таких как сельское хозяйство и особенно молочное животноводство) больший эффект способны обеспечить меры по стимулированию заимствования передовых практик и лучших доступных технологий, в том числе привносимых МНК, тогда как в отраслях, для которых в мире характерна высокая обновляемость и в которых российские фирмы технологически относительно развиты (фармацевтическое производство, отдельные отрасли машиностроения и приборостроения), более важны меры, стимулирующие создание и внедрение собственных прорывных

разработок. Вместе с тем, поскольку в подавляющем большинстве отраслей технологический уровень компаний существенно различается, целесообразно сочетать в каждой из них инструменты стимулирования догоняющего и опережающего развития.

13. Типовыми факторами экспортной деятельности на уровне фирм выступают их размер, наличие иностранных акционеров, инвестиционная и инновационная активность, наличие существенной доли высококвалифицированных сотрудников. Это определяет базовый набор мер по содействию экспорту: развитие научно-технологических компетенций, расширение систем непрерывного образования, стимулирование инноваций, привлечение иностранных инвесторов.

Обсуждая вопрос о возможных драйверах роста российского экспорта, заметим, что группа компаний, продемонстрировавших рост экспорта в последние 5 лет, не является однородной — в ней выделяются три кластера, существенно различающихся по масштабам бизнеса, характеру и интенсивности инноваций. В связи с этим политика стимулирования экспорта должна быть мультикомпонентной, учитывающей типологию потенциальных драйверов экспорта.

Важно также отметить, что рост объемов экспорта характерен не столько для крупнейших компаний, сколько для компаний «второго эшелона» (с численностью работников от 250 до 1 тыс. человек), что формирует дополнительную повестку для государственной экспортной политики.

14. Для стратегического улучшения позиций России в мировом производстве принципиально важно, во-первых, повысить инновационную восприимчивость российских компаний и их мотивацию к развитию на основе инноваций. Для этого требуется реализация разного рода мер: исследования показывают, что более значимых эффектов на уровне компаний позволяют достичь меры финансовой поддержки; в то же время налоговые инструменты потенциально обеспечивают широкий круг бенефициаров, кроме того, в налоговом стимулировании более заинтересованы компании — отраслевые лидеры.

Во-вторых, необходимо стимулировать финансирование компаниями НИОКР, например, через введение приростной налоговой

льготы по соответствующим расходам или рационализацию порядка списания таких расходов с повышающим коэффициентом. Кроме того, важно развивать кооперацию фирм с организациями исследований и разработок, для которой в настоящее время существуют значимые барьеры с обеих сторон: со стороны бизнеса — дефицит ресурсов и низкая заинтересованность во внедрении передовых результатов НИОКР, со стороны исследовательского сектора — высокая стоимость работ, неспособность обеспечить необходимые бизнесу качество и комплексность услуг, низкая заинтересованность в относительно небольших заказах.

Наконец большое значение имеют развитие инновационной экосистемы и общее улучшение предпринимательского климата.

15. Многие, в том числе развитые, государства стремятся помочь своим национальным компаниям расширить экспорт, выйти на новые рынки, используя различный инструментарий — от прямой финансовой поддержки по отдельным экспортным сделкам до механизмов политического влияния для защиты интересов национальных производителей на зарубежных рынках. В России вопросы расширения и повышения эффективности инструментов стимулирования экспорта несырьевых секторов экономики в последние годы стали приоритетным направлением государственной политики. Можно заметить, что в сравнении с другими российскими компаниями фирмы-экспортеры явно имеют лучшие шансы на получение государственной поддержки: по нашим оценкам, в 2013–2018 гг. примерно 25% экспортеров получали федеральную финансовую поддержку, а почти 20% — пользовались льготами по налогам и иным обязательным платежам. Ценно также, что и косвенные экспортеры в сопоставимой степени имеют доступ к государственной поддержке.

Однако мы не обнаружили четких признаков того, чтобы господдержка, предоставляемая экспортерам, при прочих равных способствовала такому расширению экспорта, которого не было бы при ее отсутствии. Если соотнести предоставляемую господдержку с динамикой экспорта фирм-экспортеров, то распределение поддержки среди фирм, получивших поддержку, примерно следующее: на две фирмы, наращивающие экспорт, приходится одна со снижающимся экспортом. Правда, можно отметить, что с позиций направленности на поощрение динамики экспорта в лучшую сторону

выделяются поддержка финансовых институтов развития и налоговые стимулы. Таким образом, с одной стороны, государственная поддержка достается более эффективным компаниям, и это хорошо, но с другой — при этом сами инструменты господдержки оказывают слабое мотивационное воздействие на компании в плане освоения новых рынков, вывода на рынки новой продукции, и недостаточно направлены на стимулирование динамики экспорта и принятия компаниями на себя дополнительных рисков.

Мы полагаем, что необходимо расширение налоговых стимулов для фирм-экспортеров, в том числе с привязкой к динамике экспорта. Требуется также активизация государственных институтов развития применительно к содействию экспорту, особенно новых для мира товаров и услуг.

Инструменты поддержки сложившихся экспортеров должны сочетаться с мерами, направленными на расширение их круга, усиление мотиваций компаний к выходу на внешние рынки. Для этого могут применяться меры массовой посевной поддержки новых и начинающих экспортеров, прежде всего малых и средних фирм, а также соответствующим образом «настроенные» налоговые инструменты. Возможным также представляется формирование специальных механизмов поддержки партнерств российских экспортеров с национальными производителями, которые могли бы стать их стратегическими поставщиками, в интересах развития национальных фрагментов ГЦДС.

Литература

- Архипова М.Ю., Александрова Е.А. (2014). Исследование характера связи инновационной и экспортной активности российских предприятий // Прикладная эконометрика. № 4. С. 88–101.
- Глазатова М.К., Данильцев А.В. (2020). Основные тенденции в развитии мировой торговли и структурные особенности российского экспорта // Журнал Новой экономической ассоциации. № 1 (145). С. 183–192.
- Голикова В.В., Гончар К.Р., Кузнецов Б.В. (2012). Влияние экспортной деятельности на технологические и управленческие инновации российских фирм // Российский журнал менеджмента. № 10 (1). С. 3–28.
- Драпкин И.М., Лукьянов С.А. (2019). Внешние эффекты от прямых иностранных инвестиций в российской экономике: результаты эмпирического анализа // Вопросы экономики. № 2. Р. 97–113.
- Кадочников С.М., Федюнина А.А. (2017). Влияние компаний с иностранными инвестициями на экспортную активность российских фирм: размер имеет значение // Вопросы экономики. № 12. С. 96–119.
- Каукин А.С., Фрейнкман Л.М. (2009). Структура и продуктивность российского экспорта // Экономическая политика. № 5. С. 99–117.
- Кузык М.Г., Симачев Ю.В., Федюнина А.А. (2020). Адаптация российских промышленных компаний к вызовам цифровой трансформации // Российская экономика в 2019 году. Тенденции и перспективы. Вып. 41 / под науч. ред. А.Л. Кудрина, А.Д. Радыгина, С.Г. Синельникова-Мурылева. М.: Изд-во Института Гайдара. С. 499–512.
- Мешкова Т., Моисеичев Е. (2016). Анализ глобальных цепочек создания стоимости: Возможности форсайт-исследований // Foresight-Russia Форсайт. № 10 (1). С. 69–82.
- Симачев Ю., Акиндинова Н., Яковлев А. и др. (2018). Структурные изменения в российской экономике и структурная политика. Аналитический доклад / науч. рук. Е.Г. Ясин. М.: НИУ ВШЭ.
- Симачев Ю.В., Данильцев А.В., Федюнина А.А. и др. (2019а). Россия в меняющихся условиях мировой торговли: структурный взгляд на новое позиционирование // Вопросы экономики. № 8. С. 5–29.
- Симачев Ю.В., Данильцев А.В., Федюнина А.А. и др. (2019б). Структурные аспекты торговой политики России. Доклад НИУ ВШЭ. М.: Изд. дом ВШЭ. 51 с.
- Симачев Ю.В., Кузык М.Г. (2020). Государственная поддержка предприятий: бенефициары и эффекты // Вопросы экономики. № 3. С. 63–83.
- Симачев Ю.В., Кузык М.Г., Зудин Н.Н. (2017). Результаты налоговой и финансовой поддержки российских компаний: проверка на дополнительную // Журнал Новой экономической ассоциации. № 2. С. 59–93.
- Симачев Ю.В., Кузык М.Г., Погребняк Е.В. (2018). Промышленная политика федерального уровня: базовые модели и российская практика // Журнал Новой экономической ассоциации. № 3 (39). С. 146–154.

- Симачев Ю.В., Кузык М.Г., Федюнина А.А. и др. (2020). Факторы роста производительности труда на предприятиях несырьевых секторов российской экономики. Доклад НИУ ВШЭ. М.: Изд. дом ВШЭ. 60 с.
- Acemoglu D., Aghion P., Zilibotti F. (2006). Distance to frontier, selection, and economic growth // *Journal of the European Economic Association*. No. 4 (1). P. 37–74.
- Andersson S., Gabrielsson J., Wictor I. (2004). International activities in small firms: Examining factors influencing the internationalization and export growth of small firms // *Canadian Journal of Administrative Sciences. Revue Canadienne des Sciences de l'Administration*. Vol. 21. No. 1. P. 22–34.
- Arrow K.J. (1969). The organization of economic activity: Issues pertinent to the choice of market versus nonmarket allocation // *The Analysis and Evaluation of Public Expenditure: The PPB System*. No. 1. P. 59–73.
- Baldwin J.R., Gu W. (2004). Trade liberalization: Export-market participation, productivity growth, and innovation // *Oxford Review of Economic Policy*. Vol. 20. No. 3. P. 372–392.
- Bartelsman E.J., Haskel J., Martin R. (2008). Distance to which frontier? Evidence on productivity convergence from international firm-level data.
- Basile R. (2001). Export behaviour of Italian manufacturing firms over the nineties: The role of innovation // *Research Policy*. Vol. 30. No. 8. P. 1185–1201.
- Bekteshi S.A. (2020). Firm size related to export performance // *International Journal of Economics & Business Administration (IJEBA)*. Vol. 8. No. 1. P. 51–61.
- Bernard A.B., Wagner J. (1997). Exports and success in German manufacturing // *Weltwirtschaftliches Archiv*. Vol. 133. No. 1. P. 134–157.
- Blalock G., Gertler P.J. (2004). Learning from exporting revisited in a less developed setting // *Journal of Development Economics*. Vol. 75. No. 2. P. 397–416.
- Boughanmi H., Al-Mandheri A., Al-Oufi H., Omezzine A. (2007). Determinants of fish export performance in Oman: A firm-level analysis // *Journal of International Food & Agribusiness Marketing*. Vol. 19. No. 2–3. P. 9–25.
- Braunerhjelm P. (1996). The relation between firm-specific intangibles and exports // *Economics Letters*. Vol. 53. No. 2. P. 213–219.
- Brouthers L.E., Nakos G. (2005). The role of systematic international market selection on small firms' export performance // *Journal of Small Business Management*. Vol. 43. No. 4. P. 363–381.
- Cadestin C., De Backer K., Desnoyers-James I., Miroudot S., Ye M., Rigo D. (2018). Multinational enterprises and global value chains: New Insights on the trade-investment nexus // *OECD Science, Technology and Industry Working Papers*. No. 5. P. 1–36.
- Campa J.M., Shaver J.M. (2002). Exporting and capital investment: On the strategic behavior of exporters. IESE Research Papers. No. 469.
- Cassetta E., Meleo L., Pini M. (2016). The role of digitalization in the internationalization of Italian manufacturing firms // *L'industria*. No. 2. P. 305–328.
- Chen M.X., Wu M. (2016). The value of reputation in trade: Evidence from Alibaba // *Review of Economics and Statistics*. No. 20. P. 1–45.
- Chetty S.K., Hamilton R.T. (1993). Firm-level determinants of export performance: A meta-analysis // *International Marketing Review*. Vol. 10. No. 3. P. 26.

- Christensen C.H., Da Rocha A., Gertner R.K.* (1987). An empirical investigation of the factors influencing exporting success of Brazilian firms // *Journal of International Business Studies*. Vol. 18. No. 3. P. 61–77.
- Coase R.* (1992). The Institutional Structure of Production // *American Economic Review*. Vol. 82. No. 4. P. 713–19.
- Contractor F.J., Mudambi S.M.* (2008). The influence of human capital investment on the exports of services and goods: An analysis of the top 25 services outsourcing countries // *Management International Review*. Vol. 48. No. 4. P. 433–445.
- Dholakia R.H., Deepak K.* (2004). Determinants of export performance of Indian firms — A strategic perspective (No. WP2004-08-01). Indian Institute of Management Ahmedabad, Research and Publication Department.
- Eggertsson T.* (1990). *Economic behavior and institutions*. Cambridge Books.
- Elms D.K., Low P.* (2013). Global value chains in a changing world. WTO/FGI/TFCTN.
- Eva S.K., Dionisis A.S.* (2003). Organisational and managerial drivers of effective export sales organisations. An empirical investigation // *European Journal of Marketing*. Vol. 37. No. 11–12. P. 1723–1745.
- Fernandez-Stark K., Bamber P., Gereffi G.* (2012). Upgrading in global value chains: Addressing the skills challenge in developing countries. Duke Center on Globalization, Governance & Competitiveness at the Social Science Research Institute, Duke University.
- Fine C.H.* (1998). *Clockspeed: Winning industry control in the age of temporary advantage*. Massachusetts: Perseus Books Reading.
- Geissbauer R., Vedso J., Schrauf S.* (2016). Industry 4.0: Building the digital enterprise. URL: <https://www.pwc.com/gx/en/industries/industries-4.0/landing-page/industry-4.0-building-your-digital-enterprise-april-2016.pdf>.
- Gereffi G., Humphrey J., Kaplinsky R., Sturgeon T.J.* (2001). Introduction: Globalisation, value chains and development // *IDS Bulletin*. Vol. 32. No. 3. P. 1–8.
- Gereffi G., Humphrey J., Sturgeon T.* (2003). The governance of global value chains: An analytic framework // *Review of International Political Economy*. P. 13–28.
- Gereffi G., Humphrey J., Sturgeon T.* (2005). The governance of global value chains // *Review of International Political Economy*. Vol. 12. No. 1. P. 78–104.
- Gereffi G., Korzeniewicz M.* (eds). (1994). *Commodity chains and global capitalism* (No. 149). ABC–CLIO.
- Gorodnichenko Y., Svejnar J., Terrell K.* (2010). Globalization and innovation in emerging markets // *American Economic Journal: Macroeconomics*. Vol. 2. No. 2. P. 194–226.
- Greenaway D., Kneller R.* (2007). Firm heterogeneity, exporting and foreign direct investment // *The Economic Journal*. Vol. 117. No. 517. F134–F161.
- Guner B., Lee J., Lucius H.W.* (2010). The impact of industry characteristics on export performance: A three country study // *International Journal of Business and Economics Perspectives*. Vol. 5. No. 2. P. 126–142.

- Henderson J., Dicken P., Hess M., Coe N., Yeung H.W.C.* (2002). Global production networks and the analysis of economic development // *Review of International Political Economy*. Vol. 9. No. 3. P. 436–464.
- Hirsch S., Adar Z.* (1974). Firm size and export performance // *World development*. Vol. 2. No. 7. P. 41–46.
- Humphrey J.* (2004). Upgrading in global value chains. URL: papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm.
- Humphrey J., Memedovic O.* (2003). The global automotive industry value chain: What prospects for upgrading by developing countries. UNIDO Sectorial Studies Series Working Paper.
- Humphrey J., Schmitz H.* (2002). How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters? // *Regional Studies*. Vol. 36. No. 9. P. 1017–1027.
- Ito K., Lechevalier S.* (2010). Why some firms persistently out-perform others: Investigating the interactions between innovation and exporting strategies // *Industrial and Corporate Change*. Vol. 19. No. 6. P. 1997–2039.
- Ito K., Pucik V.* (1993). R&D spending, domestic competition, and export performance of Japanese manufacturing firms // *Strategic Management Journal*. Vol. 14. No. 1. P. 61–75.
- Ivanov D., Kuzyk M., Simachev Y.* (2012). Fostering innovation performance of Russian manufacturing enterprises: New opportunities and limitations // *Foresight and STI Governance (Foresight-Russia till No. 3/2015)*. Vol. 6. No. 2. P. 18–42.
- Jarillo J.C., Martínez J.I.* (1990). Different roles for subsidiaries: The case of multinational corporations in Spain // *Strategic Management Journal*. Vol. 11. No. 7. P. 501–512.
- Kaplinsky R.* (2004). Spreading the gains from globalization: What can be learned from value-chain analysis? // *Problems of economic transition*. Vol. 47. No. 2. P. 74–115.
- Katsikea E.S., Skarmeas D.A.* (2003). Organisational and managerial drivers of effective export sales organisations: An empirical investigation // *European Journal of Marketing*. Vol. 37. No. 11–12. P. 1723–1745.
- Kogut B.* (1984). Normative observations on the international value-added chain and strategic groups // *Journal of International Business Studies*. Vol. 15. No. 2. P. 151–167.
- Koopman R., Wang Z., Wei S.J.* (2014). Tracing value-added and double counting in gross exports // *American Economic Review*. Vol. 104. No. 2. P. 459–94.
- Krugman P.* (1980). Scale economies, product differentiation, and the pattern of trade // *The American Economic Review*. Vol. 70. No. 5. P. 950–959.
- Kumar N., Siddharthan N.S.* (1994). Technology, firm size and export behaviour in developing countries: The case of Indian enterprises // *The Journal of Development Studies*. Vol. 31. No. 2. P. 289–309.
- Lee J., Habte-Giorgis B.* (2004). Empirical approach to the sequential relationships between firm strategy, export activity, and performance in US manufacturing firms // *International Business Review*. Vol. 13. No. 1. P. 101–129.
- Lendle A., Olarreaga M., Schropp S., Vézina P.L.* (2016). There goes gravity: eBay and the death of distance // *The Economic Journal*. Vol. 126. No. 591. P. 406–441.

- Leonidou L.C.* (2000). Barriers to export management: An organizational and internationalization analysis // *Journal of International Management*. Vol. 6. No. 2. P. 121–148.
- Love J.H., Mansury M.A.* (2009). Exporting and productivity in business services: Evidence from the United States // *International Business Review*. Vol. 18. No. 6. P. 630–642.
- Majocchi A., Bacchiocchi E., Mayrhofer U.* (2005). Firm size, business experience and export intensity in SMEs: A longitudinal approach to complex relationships // *International Business Review*. Vol. 14. No. 6. P. 719–738.
- Maurel C.* (2009). Determinants of export performance in French wine SMEs // *International Journal of Wine Business Research*. Vol. 21. No. 2. P. 118–142.
- Miller R.E., Temurshoev U.* (2017). Output upstreamness and input downstreamness of industries/countries in world production // *International Regional Science Review*. Vol. 40. No. 5. P. 443–475.
- Nakos G., Brourthers K.D., Brourthers L.E.* (1998). The impact of firm and managerial characteristics on small and medium-sized Greek firms' export performance // *Journal of Global Marketing*. Vol. 11. No. 4. P. 23–47.
- Novak S., Wernerfelt B.* (2006). The design of industry. MIT Sloan Research Paper No. 4604-06.
- OECD (2018). Multinational enterprises in the global economy. Heavily debated but hardly measured. OECD Publishing, Paris.
- OECD (2019). Going digital: Shaping policies, improving lives. OECD Publishing, Paris.
- Ottaviano G., Martincus C.V.* (2011). SMEs in Argentina: Who are the exporters? // *Small Business Economics*. Vol. 37. No. 3. P. 341–361.
- Pini M., Dileo I., Cassetta E.* (2018). Digital reorganization as a driver of the export growth of Italian manufacturing small and medium sized enterprises // *Journal of Applied Economic Sciences*. Vol. 13. No. 5.
- Porter M.E.* (1985). Competitive advantage. Creating and sustaining superior performance. New York: Free Press. 557 p.
- Reis J., Forte R.* (2016). The impact of industry characteristics on firms' export intensity // *International Area Studies Review*. Vol. 19. No. 3. P. 266–281.
- Roper S., Love J.H., Higon D.A.* (2006). The determinants of export performance: Evidence for manufacturing plants in Ireland and Northern Ireland // *Scottish Journal of Political Economy*. Vol. 53. No. 5. P. 586–615.
- Sinkovics N., Sinkovics R.R.* (2013). The internet as an alternative path to internationalization? // *International Marketing Review*. Vol. 30. No. 2. P. 130–155.
- Sterlacchini A.* (1999). Do innovative activities matter to small firms in non-R&D-intensive industries? An application to export performance // *Research Policy*. Vol. 28. No. 8. P. 819–832.
- Sturgeon T., Memedovic O., Van Biesebroeck J., Gereffi G.* (2009). Globalisation of the automotive industry: Main features and trends // *International Journal of Technological Learning, Innovation and DEVELOPMENT*. Vol. 1. No. 1. P. 7–23.
- Sturgeon T.J., Kawakami M.* (2011). Global value chains in the electronics industry: Characteristics, crisis, and upgrading opportunities for firms from developing

- countries // *International Journal of Technological Learning, Innovation and Development*. Vol. 4. No. 1–3. P. 120–147.
- Tarutė A., Gatautis R.* (2014). ICT impact on SMEs performance // *Procedia-Social and Behavioral Sciences*. Vol. 110. No. 1. P. 1218–1225.
- UNCTAD (2002). *Trade and Development Report 2002. Global governance and policy space for development*, UN New York and Geneva.
- UNCTAD (2013). *World Investment Report 2013: Global value chains: Investment and trade for development*. UN.
- UNCTAD (2019). *Digital Economy Report 2019: Value creation and capture — Implications for developing countries*.
- Ursic M.L., Czinkota M.R.* (1984). An experience curve explanation of export expansion // *Journal of Business Research*. Vol. 12. No. 2. P. 159–168.
- Van Biesebroeck J.* (2005). Exporting raises productivity in sub-Saharan African manufacturing firms // *Journal of International economics*. Vol. 67. No. 2. P. 373–391.
- Wagner J.* (1995). Exports, firm size, and firm dynamics // *Small Business Economics*. Vol. 7. No. 1. P. 29–39.
- Wang Z., Wei S.J., Yu X., Zhu K.* (2017a). Characterizing global value chains: Production length and upstreamness. No. w23261. National Bureau of Economic Research.
- Wang Z., Wei S.J., Yu X., Zhu K.* (2017b). Measures of participation in global value chains and global business cycles. No. w23222. National Bureau of Economic Research.
- Wang Z., Wei S.J., Zhu K.* (2013). Quantifying international production sharing at the bilateral and sector levels. No. w19677. National Bureau of Economic Research.
- Welch L.S., Wiedersheim-Paul F.* (1980). Initial exports — a marketing failure? // *Journal of Management Studies*. Vol. 17. No. 3. P. 333–344.
- Wilhelmsson F., Kozlov K.* (2007). Exports and productivity of Russian firms: In search of causality // *Economic Change and Restructuring*. Vol. 40. No. 4. P. 361–385.
- Williamson O.E.* (1971). The vertical integration of production: Market failure considerations // *The American Economic Review*. Vol. 61. No. 2. P. 112–123.
- Williamson O.E.* (1985). *The Economic Institutions of Capitalism*. Simon and Schuster.
- Williamson O.E.* (2007). The economic institutions of capitalism. Firms, markets, relational contracting // *Das Summa Summarum des Management*. Gabler. P. 61–75.
- Willmore L.* (1992). Transnationals and foreign trade: Evidence from Brazil // *The Journal of Development Studies*. Vol. 28. No. 2. P. 314–335.
- Womack J.P., Jones D.T.* (1997). Lean thinking — banish waste and create wealth in your corporation // *Journal of the Operational Research Society*. Vol. 48. No. 11. P. 1148–1148.
- World Bank (2019). *World Development Report 2020: Trading for development in the age of global value chains*. World Bank Publications.

- World Bank Group; IDE-JETRO; OECD; UIBE; World Trade Organization (2017). Global Value Chain Development Report 2017: Measuring and Analyzing the Impact of GVCs on Economic Development. Washington, DC: World Bank.
- Ye M., Meng B., Wei S.J.* (2015). Measuring smile curves in global value chains. Discussion Paper 530. Institute of Developing Economies, JETRO.
- Yudaeva K., Kozlov K., Melentieva N., Ponomareva N.* (2003). Does foreign ownership matter? The Russian experience // *Economics of transition*. Vol. 11. No. 3. P. 383–409.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1. Коды стран

Код страны	Страна
AUS	Австралия
BRA	Бразилия
CAN	Канада
CHE	Швейцария
CHN	Китай
DEU	Германия
ESP	Испания
FRA	Франция
GBR	Великобритания
IDN	Индонезия

Код страны	Страна
IND	Индия
ITA	Италия
JPN	Япония
KOR	Республика Корея
MEX	Мексика
NLD	Нидерланды
RUS	Россия
SWE	Швеция
TUR	Турция
USA	США

Приложение 2. Участие топ-20 крупнейших экономик мира в ГЦДС на примере трех отраслей

Производство текстильных изделий, одежды, производство кожи и изделий из кожи		Производство компьютеров, электронной и оптической продукции		Телекоммуникации	
Страна	Индекс	Страна	Индекс	Страна	Индекс
RUS	0,988	RUS	1,188	BRA	1,307
JPN	0,900	AUS	1,019	MEX	1,235
GBR	0,870	NLD	0,965	AUS	1,233
MEX	0,850	BRA	0,940	CAN	1,196
CHE	0,844	SWE	0,922	RUS	1,191
NLD	0,835	TUR	0,911	JPN	1,157
USA	0,825	CHE	0,910	DEU	1,155
AUS	0,825	ESP	0,893	TUR	1,147
SWE	0,815	IND	0,874	NLD	1,098
ESP	0,800	ITA	0,873	FRA	1,097
DEU	0,789	GBR	0,872	KOR	1,097
ITA	0,785	KOR	0,864	ESP	1,084
TUR	0,783	CHN	0,858	CHN	1,066
FRA	0,782	JPN	0,856	SWE	1,065
KOR	0,776	IDN	0,848	CHE	1,062
BRA	0,775	CAN	0,833	GBR	1,034
CHN	0,770	USA	0,830	IDN	1,027
CAN	0,768	FRA	0,826	USA	0,978
IDN	0,733	DEU	0,820	ITA	0,936
IND	0,707	MEX	0,806	IND	0,849

Научное издание

Россия в глобальном производстве

Доклад НИУ ВШЭ

Подписано в печать 25.05.2020. Формат 60×88 1/16.

Гарнитура Newton. Усл. печ. л. 9,0. Уч.-изд. л. 8,6

Тираж 110 экз. Изд. № 2409

Национальный исследовательский университет

«Высшая школа экономики»

101000, Москва, ул. Мясницкая, 20. Тел.: (495) 772-95-90 доб. 15285



ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ПАРТНЕР



НОРНИКЕЛЬ

ПРИ ФИНАНСОВОЙ ПОДДЕРЖКЕ ЭНДАУМЕНТ-ФОНДА НИУ ВШЭ

ПАРТНЕРЫ

