

УДК 339.92, 339.94

**Городный Николай Антонович,**

младший научный сотрудник Центра исследований структурной политики,  
факультет экономических наук,  
Национальный исследовательский университет Высшая школа экономики  
г. Москва

**Федюнина Анна Андреевна,**

кандидат экономических наук,  
заместитель директора Центра исследований структурной политики,  
факультет экономических наук,  
Национальный исследовательский университет Высшая школа экономики  
г. Москва

**Симачёв Юрий Вячеславович,**

кандидат технических наук,  
Директор Центра исследований структурной политики,  
факультет экономических наук,  
Национальный исследовательский университет Высшая школа экономики  
г. Москва

**КАК ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ ФИРМ В ГЦСС ВЛИЯЕТ НА ИХ УСТОЙЧИВОСТЬ В УСЛОВИЯХ ВНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ ШОКОВ?***Аннотация:*

В данной работе мы провели оценки устойчивости компаний в ГЦСС в период внешнеэкономических шоков. Наше исследование вносит вклад не только в теоретическую литературу, но и подразумевает практическое применение, предоставляя некоторые следствия для экономической политики и менеджмента компаний. Наши результаты позволяют построить портрет компаний, которые были наиболее устойчивы в период внешнеэкономических кризисов, а также оценить факторы реакции предприятий в зависимости от их включения в ГЦСС.

*Ключевые слова:*

Устойчивость компаний, устойчивость экспорта, адаптация компаний, глобальные цепочки создания стоимости, внешнеэкономические шоки, COVID-19, санкционные ограничения

Российская экономика за последние несколько лет претерпела сразу два кризиса, которые отличаются по своей природе, скорости нанесения удара по национальной экономике и характеру сформированных кризисами ограничений – это пандемический и санкционный кризисы. Это создало своего рода особенную ситуацию, поскольку позволяет ученым исследовать адаптацию одних и тех же компаний сразу к двум внешним шокам, имеющим разную природу, однако имеющим международный характер и воздействующим на цепочки создания стоимости.

Компании-экспортеры действуют в высококонкурентных условиях на внешних рынках, являются, как правило, наиболее конкурентоспособными компаниями в экономиках. Внутри глобальных цепочек создания стоимости информация и рыночная власть распределены неравномерно, компании-экспортеры (как участники ГЦСС) существенно отличаются в зависимости от их возможности устанавливать цену на продукты, менять поставщиков и покупателей (*концепция GVC governance* - Gereffi, Humphrey and Sturgeon, 2005). Хотя в целом компании в цепочках более устойчивы в кризисы (Shingal & Agarwal, 2020; Wang et al., 2021), существуют значимые различия в поведении компаний в зависимости от корпоративной стратегии, инновационной активности (Parast, 2020; Javorcik, 2020 a,b). В настоящем исследовании мы оцениваем следующие факторы устойчивости экспортеров: ценообразование (Myers et al., 2002; Lages, Montgomery, 2004; Snieškienė, Pridotkienė, 2010); возможность заменить поставщиков; география поставщиков и поставок. При достаточно большом числе исследований о ГЦСС, довольно мало свидетельств о поведении фирм в цепочках. Работы показывают, что компании, включенные в цепочки, как правило, более производительны, инновационно и инвестиционно активны. Однако по-прежнему остается нераскрытым вопрос о том, что именно позволяет фирмам в цепочках адаптироваться в условиях шоков? Что отличает их поведение и результирующие показатели от компаний вне цепочек?

Мы используем уникальную базу данных, основанную на результатах пятого раунда мониторинга конкурентоспособности, подготовленных Высшей Школой Экономики в рамках проекта «Российские предприятия в цепочках создания стоимости». Выборка включает в себя 1879 наблюдений российских промышленных компаний, где респондентами являются руководители или топ-менеджеры компаний. Уникальность базы состоит в возможности оценить ключевые переменные за 2019-2022 года с целью проанализировать устойчивость компаний как в период пандемии COVID-19, так и в период санкционного давления на экономику России.

Для определения устойчивости компаний в ГЦСС часто используются следующие критерии для определения фирм-участников ГЦСС – наличие экспорта + импорта или наличие экспорта + иностранной собственности или наличие экспорта + международных сертификатов (Gopalan et al., 2022; Del Prete et al., 2017; Fischer and Varga, 2002). В нашем исследовании мы концентрируемся только на компаниях-экспортерах, поскольку более узкое определение (1) сужает выборку и (2) ограничивает вариативность типов участия фирм в ГЦСС (по Gereffi et al., 2005 – только экспортер – тоже участник ГЦСС).

**Ключевой вопрос исследования:** Что позволяет фирмам-экспортерам в цепочках оставаться устойчивыми в условиях шоков?

Если посмотреть на общее число предприятий, интегрированных в ГЦСС с 2019 по 2022 год, заметно сильное изменение позиционирования компаний в ГЦСС как со позиций экспорта, так и с позиций импорта. Наблюдается значимая разница в изменении позиций компаний в ГЦСС в зависимости от разных типов кризисов. Под давлением санкций ГЦСС сильнее подверглись воздействию. Российские компании рассматриваемой выборки, осуществляющие прямой экспорт сократили свою долю присутствия на (-6,1%) при этом нарастив косвенный экспорт на (+1,8%) относительно 2019 года (рисунок 1). Компании, одновременно имеющие прямой и косвенный экспорт, сократились на (-1,8%), в то время как доля импортеров сократилась на (-7,1%). Сильнее всего кризисы ударили по импорту компаний: прямые импортеры сократились на (-13,6%), косвенные на (-3,9%). Основной целью данного исследования является понять, какие факторы позиционирования фирм в ГЦСС повлияли на их устойчивость в условиях внешнеэкономических шоков.

#### Методология

При исследовании особенностей адаптации компаний к кризисам нам представляется важным уделять внимание не просто факту присутствия компании в ГЦСС, а учесть позиционирование компании. Для определения устойчивости фирм, мы сопоставляем факторы 2019-2020 годов (период начала и активной фазы пандемии COVID-19) и 2021-2022 годов (период начала санкционных ограничений). Для этого мы определяем компании с устойчивым экспортом в каждый период и рассматриваем, какие фирмы поменяли статус, рынки сбыта, а какие остались в числе экспортирующих и рассматриваем характеристики таких компаний. В качестве базовой концептуальной модели мы рассматриваем следующую:

$$COVID: Prob (1^{2019} - 1^{2020} - x - x) = \beta x + \varepsilon; \quad (1)$$

$$Sanctions: Prob (x - x - 1^{2021} - 1^{2022}) = \beta x + \varepsilon; \quad (2)$$

$$COVID \text{ and } Sanctions: Prob (1^{2019} - 1^{2020} - 1^{2021} - 1^{2022}) = \beta x + \varepsilon; \quad (3)$$

#### Выводы

Во-первых, у достаточно взрослых и крупных компаний больше шансов сохранить экспорт. Чем моложе компания, тем ниже вероятность устойчивого экспорта. Компании, которые давно присутствуют на рынке имеют больше долгосрочных покупателей и в случае внеэкономических шоков способны легче перенаправить экспорт, найти новых иностранных или российских партнеров. У крупных компаний вероятность быть устойчивым экспортером повышается на 15,5% в период пандемии, на 14,2% в период санкций, и на 14,7% на протяжении всего периода внешнеэкономических шоков за последние 4 года. Вероятность для средних компаний меньше, но положительно статистически значима, составляя 9,4% и 10,3% соответственно.

Во-вторых, вероятность быть сохранить экспорт выше в крупных городах с населением более 1 миллиона человек. Чем крупнее город, в котором оперирует фирма, тем в среднем крупнее контракты, что создаёт большие возможности для обучения, в том числе благодаря перетоку персонала из одних компаний в другие. Кроме того, в крупных городах удерживается высокорентабельный бизнес, а также экспортеры концентрируются в городах с населением более 1 миллиона.

Наконец, важным фактором сохранения устойчивого экспорта у компании является наличие международных сертификатов качества, что в свою очередь, положительно связано с устойчивостью компаний в ГЦСС. С другой стороны, компании с государственной собственностью имеют менее устойчивый экспорт как в период пандемии и в период всего рассматриваемого промежутка времени (2019-2022). Государственные компании чаще ориентированы на внутренние рынки, а поэтому меньше задействованы в экспортной активности<sup>21</sup>. С другой стороны, такие компании зачастую выступают в роли гигантов, которым сложно за короткий срок адаптироваться к внешнеэкономическим вызовам.

Экспортеры, которые находятся в рыночных условиях, независимы от потребителей или поставщиков имеют большую вероятность сохранения устойчивого экспорта в период внешнеэкономических шоков (они более гибкие). Таким образом, если цена продукции компании определяется исходя из издержек производства, вероятность устойчивости компании в экспорте повышается. В случае, если цена определяется основным покупателем в России в период санкций оставались более устойчивы, чем, когда цена определяется основным покупателем за рубежом.

Только в случае активной стратегии, связанной в первую очередь с поиском новых иностранных поставщиков вероятность устойчивого экспорта, повышается. Поиск новых иностранных поставщиков способствуют сохранению экспорта, в отличие от российских.

Доля санкционного экспорта, несмотря на возможные пандемические и санкционные ограничения, повышают вероятность российских компаний к устойчивому экспорту. Среди недружественных экономик находятся, как правило, развитые страны, что показывает рынки с позиций высоких требованиями к качеству экспорта и сложности продукции. Следовательно, сохранение экспорта в недружественные страны характеризует производимую продукцию как сильно конкурентоспособную. В этом смысле, таким компаниям проще оставаться активным экспортоориентированным игроком.

Возникновение санкций повышает важность диверсификации экспорта. Значимым фактором сохранения устойчивого экспорта в период санкционных ограничений стал экспорт в другие страны Азии. Были найдены новые рынки сбыта, ранее менее задействованные. Выход на новые иностранные рынки сбыта является позитивным фактором для устойчивого экспорта. Выход на рынки стран Азии позволили увеличить вероятность быть устойчиво включенной в ГЦСС на 20%. В то же время, компании, которые сумели сохранить экспорт в ЕС, США, Канаду также показывают высокую устойчивость экспорта в период внешнеэкономических шоков.

В период новых ограничений выход на новые иностранные рынки сбыта позволял минимизировать риски и сместить фокус воздействия шоков. Однако, для того, чтобы выйти на новые рынки, компаниям необходимо накапливать опыт и поддерживать торговые связи. Для устойчивого экспорта Российских компаний в период внешнеэкономических шоков необходим налаженный импорт с зарубежными партнерами.

Импорт далеко не их всех стран обеспечивают устойчивость компаний в экспорте. Российским компаниям следует расширять стратегические связи с новыми странами налаживая как нисходящие, так и восходящие связи в цепочках создания стоимости. Китай стал надежным партнером не только в период санкций, в условиях жестких внешнеторговых ограничений, но и в период пандемии связи с Китаем позволяли российским компаниям устойчиво экспортировать свою продукцию. Тем компаниям, которым удалось сохранить импорт из стран ЕС и США в условиях санкционных ограничений также считаются

<sup>21</sup> Доля устойчивых экспортеров нефтегазового сектора составляет 0,4%

более устойчивы в экспорте. Компаниям необходимо искать новых стратегических партнеров, однако сохранение импорта со странами также является важным фактором сохранения устойчивого участия в ГЦСС. Стратегическое взаимодействие со странами ЕАЭС также в существенной степени положительно влияет на устойчивость экспорта как в пандемию, так и в период санкций.

#### СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Shingal, A., & Agarwal, P. (2020). How did trade in GVC-based products respond to previous health shocks?: lessons for COVID-19 (No. 2020/68). European University Institute.
2. Gereffi, G., Humphrey, J., & Sturgeon, T. (2005). The governance of global value chains. *Review of international political economy*, 12(1), 78-104.
3. Wang, X., Wu, H., Li, L., & Liu, L. (2021). Uncertainty, GVC participation and the export of Chinese firms. *Journal of Economic Surveys*. In print.
4. Parast, M. M. (2020). The impact of R&D investment on mitigating supply chain disruptions: Empirical evidence from US firms. *International Journal of Production Economics*, 227, 107671.
5. Javorcik, B. (2020a). Global supply chains will not be the same in the post-COVID-19 world. *COVID-19 and trade policy: Why turning inward won't work*, 111.
6. Javorcik, B. (2020b). Reshaping of global supply chains will take place, but it will not happen fast. *Journal of Chinese Economic and Business Studies*, 18(4), 321-325.
7. Myers, M.B., Tamer Cavusgil, S. and Diamantopoulos, A. (2002), "Antecedents and actions of export pricing strategy: A conceptual framework and research propositions", *European Journal of Marketing*, Vol. 36 No. 1/2, pp. 159-188. <https://doi.org/10.1108/03090560210412746>
8. Filipe Lages, L. and Montgomery, D.B. (2005), "The relationship between export assistance and performance improvement in Portuguese export ventures: An empirical test of the mediating role of pricing strategy adaptation", *European Journal of Marketing*, Vol. 39 No. 7/8, pp. 755-784. <https://doi.org/10.1108/03090560510601752>
9. Snieškienė, G., & Pridotkienė, J. (2010). Export pricing objectives and factors influencing them. *Ekonomika ir vadyba*, (15), 248-254.
10. Gopalan, S., Reddy, K., & Sasidharan, S. (2022). Does digitalization spur global value chain participation? Firm-level evidence from emerging markets. *Information Economics and Policy*, 59, 100972. <https://doi.org/10.1016/j.infoecopol.2022.100972>
11. Del Prete, D., Giovannetti, G., & Marvasi, E. (2017). Global value chains participation and productivity gains for North African firms. *Review of World Economics*, 153(4), 675-701. <https://doi.org/10.1007/s10290-017-0292-2>
12. Fischer, M. M., & Varga, A. (2002). Technological innovation and interfirm cooperation: an exploratory analysis using survey data from manufacturing firms in the metropolitan region of Vienna. *International Journal of Technology Management*, 24(7-8), 724-742. <https://doi.org/10.1504/ijtm.2002.003080>

#### **Gorodny Nikolai Antonovich,**

Junior Researcher, Center for Structural Policy Research,  
National Research University Higher School of Economics  
Moscow, Russia

#### **Fedyunina Anna Andreevna,**

Candidate of Economic Sciences,  
Deputy Director of the Center for Structural Policy Research,  
National Research University Higher School of Economics  
Moscow, Russia

#### **Simachev Yuri Vyacheslavovich,**

Candidate of Technical Sciences,  
Director of the Center for Structural Policy Research,  
Faculty of Economic Sciences,  
National Research University Higher School of Economics  
Moscow, Russia

#### **HOW DOES THE POSITIONING OF FIRMS IN GVCS INFLUENCE THEIR STABILITY IN THE CONDITIONS OF NON-ECONOMIC SHOCKS?**

##### *Abstract:*

In this paper, we assessed the sustainability of companies in GVCs during periods of external economic shocks. Our study not only contributes to the theoretical literature, but also has practical implications, providing some implications for economic policy and company management. Our results allow us to build a portrait of companies that were the most resilient during periods of external economic crises, as well as to assess the factors of enterprise reaction depending on their inclusion in GVCs.

##### *Keywords:*

Company sustainability, export sustainability, company adaptation, global value chains, external economic shocks, COVID-19, sanctions restrictions