



DOI 10.22363/2313-2329-2017-25-1-28-40

УДК 330.143

МЕТОДИКА ОЦЕНКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ РОССИИ В GVC И ФОРМИРОВАНИЕ ЭФФЕКТИВНЫХ ЦЕПОЧЕК СТОИМОСТИ С УЧАСТИЕМ СТРАН АТР

П.С. Андреев

Иркутский государственный университет путей сообщения
ул. Чернышевского, 15, Иркутск, Россия, 664074

Обострение конкурентной борьбы за потребителя между производителями стран АТР ведет к непрерывному поиску инструментов, предоставляющих долгосрочные конкурентные преимущества и позволяющих эффективно функционировать предприятиям в волатильных условиях внешней среды. Одним из таких инструментов является участие страны в глобальных цепочках добавленной стоимости (GVC). Высокие темпы развития большинства государств АТР связаны именно с ростом их вовлеченности в GVC, а также с использованием импортных компонентов и материалов для расширения производства и экспорта.

Цель работы состоит в понимании структуры GVC, выявлении потенциальных возможностей встраивания РФ в цепочки, как в отраслевом, так и в страновом разрезе. В статье проанализирована современная методологическая основа по исследованию GVC, выявлены недостатки существующих методов, представлена методика оценки результативности и совершенствования GVC для предприятий РФ с участием стран АТР.

Ключевые слова: GVC, цепочки добавленной стоимости, фрагментация производства, международная кооперация, АТР

Введение

При сборе статистических данных о международном взаимодействии, производстве и торговле России со странами АТР возникает ряд серьезных методологических проблем, так как общая статистика большинства официальных источников дает искаженную картину анализируемых процессов. В ней используются укрупненные показатели, которые несколько раз учитывают стоимость промежуточных компонентов при производстве одного продукта. В итоге страна конечного производителя принимает на себя наибольшее значение добавленной стоимости, при этом роль государств — поставщиков промежуточных товаров, остается недооцененной. Национальная статистика объемов производства и двусторонней торговли не в полной мере визуализирует цепочки стоимости, сети и связи в производственном процессе.

Основной вопрос в исследованиях GVC состоит в том, как различные формы управления и контроля над цепочками способствуют, либо препятствуют улучшению положения компаний в GVC. Единицей анализа в современных исследованиях выступают не только промышленные кластеры и отрасли, но и государства. По природе своего действия GVC в большей степени «региональные», чем «гло-

бальные» и концентрируются в трех центрах: Северной Америке, Европе и Восточной Азии. Первые два региона — преимущественно центры спроса, последний — центр предложения, хотя эта тенденция в среднесрочной перспективе будет меняться по мере реформирования Китая своей экономики в сторону роста потребительского спроса.

Существующие теории и методы оценки *GVC*

Поскольку *GVC* нельзя оценивать инструментарием, разработанным под валовые показатели экспорта и импорта, исследователями уже было предпринято несколько попыток сбора и организации статистической информации в этой сфере. Принципы построения межстрановых моделей с помощью таблиц «затраты — выпуск» были сформулированы еще в 1950—1960-х годах в работах У. Айзарда (Isard W., 1951), В. Леонтьева и А. Струта (Leontief W. and Strout A., 1963). В настоящее время исследования глобальных производственных цепочек ведутся по двум основным направлениям:

1) устранение проблемы двойного учета в торговой статистике, выделение потоков добавленной стоимости;

2) определение национального происхождения компонентов добавленной стоимости.

Р. Купман, Ч. Ванг и Ш. Вэй (2012) установили, что совокупный экспорт большинства развитых стран АТР, а также стран-экспортеров природных ресурсов состоит, в большей степени, из собственной добавленной стоимости: США (87,0%), Япония (87,8%), Австралия (88,6%), Россия (89,8%). Страны, занимающие центральное положение в *GVC*, показали следующие результаты: Тайвань — 59,0%, Малайзия — 59,5%, Таиланд — 60,3%, Вьетнам — 63,0%, Китай — 63,6%, Южная Корея — 66,1%.

Специфика вовлеченности России в *GVC* с экономиками АТР заключается в том, что большинство российских связей являются восходящими, т.е. страны АТР используют товары из России как сырье или компоненты в собственном производстве. Такое положение не позволяет формировать высокую долю добавленной стоимости в цепочках. Ранее экспортируемые ресурсы поступают в российскую экономику уже в виде готового товара с определенной наценкой.

Таблицы «затраты — выпуск», как и любая модель, имеет определенные допущения и ограничения, влияющие на точность результатов. К ним следует отнести линейную зависимость спроса и предложения, а также неизменную структуру внешнего спроса. Кроме того, существенными недостатками доступных в настоящее время информационных баз являются значительный временной лаг — не менее 3-х лет от рассматриваемого периода до выпуска обработанной информации, а также высокая степень агрегации данных (более 30 секторов).

Сегодня перед исследователями стоит задача улучшения достоверности и доступности данных, а также формулирования более четких рекомендаций для лиц, принимающих внешнеэкономические и внешнеполитические решения. В большей степени усилия направлены на формирование единой гармонизированной таблицы «затраты — выпуск», построенной с учетом данных национальных счетов и других статистических показателей национального уровня. Однако следует

обратить внимание на то, что оценка международных цепочек и роли России в этом процессе в первую очередь необходима для выбора политики, которая бы позволяла максимизировать доход от участия в *GVC*.

Исследователями уже разработаны некоторые методики для принятия решений (Gereffi, 1999; Gereffi, Humphrey, Sturgeon, 2005). Г. Джереффи (1999) выделяет два пути такого продвижения: «сверху вниз» и «снизу вверх». Первый путь обозначает положение компаний и организацию их производственного процесса, второй путь рассматривает увеличение роли внутри *GVC*. На первой ступени предприятие выполняет только сборку, на второй — выступает поставщиком «под ключ» (original equipment manufacturing), на третьей — становится разработчиком собственных дизайнерских решений (original design manufacturing), на четвертой — создателем своих брендов (original brand manufacturing). Этот путь демонстрирует так называемая диаграмма «Smiling Curve», которая характеризует доходность участия в *GVC* на разных стадиях производства. Процесс добавления стоимости проходит три стадии: предпроизводственную, производственную и логистическую (рис. 1).

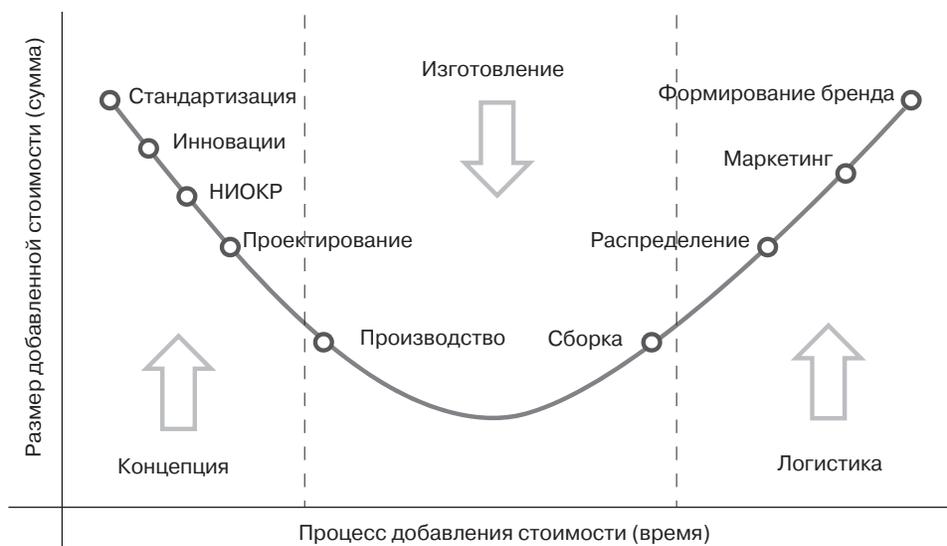


Рис. 1. Диаграмма «Smiling Curve»
(Figure 1. Diagram «Smiling Curve»)

Примечание: составлено на основе концепции, представленной в 1992 году Стэнном Ши (Ши Чжэнь-жун), основателем, генеральным директором и председателем совета директоров компании Acer.

Участие в первой и третьей стадиях приносит компаниям наибольший доход, во второй — минимальный. Такая ситуация характерна для *GVC* XXI века, в 70-х годах XX века линия на диаграмме была практически прямой. Согласно логике развития *GVC* инвестиции, которые делают национальные компании за рубежом, свидетельствуют о ее продвижении «вверх» по цепочке создания стоимости и получении большего дохода в наиболее прибыльных сферах.

У российских промышленных предприятий есть все объективные предпосылки для мажоритарного участия в первой и третьей стадиях, при этом во вторую

стадию — производственный процесс — возможно постепенное включение компаний из таких стран АТР, как Китай, Тайвань, Таиланд и Малайзия. В зависимости от определенного вида деятельности предприятия на первой стадии *GVC* возможно привлечение опыта высокотехнологичных компаний из Японии и Южной Кореи. При этом как у азиатских, так и у российских партнеров должно быть четкое понимание, выгодно ли им сотрудничество в рамках *GVC*.

На основе проведенного анализа, а также резюмируя сказанное, можно сделать следующие выводы. *GVC* являются частью мировой экономической системы, под воздействием которой формируется и определяется конкурентоспособность национальных экономик, уровень их развития и место в производственном процессе. Западные экономисты предложили изменения, которые необходимо включить в теории международной торговли, а также разработали статистические методы, с помощью которых можно оценить *GVC*. Однако эти работы пока не представляют собой законченную и сформировавшуюся систему. Существует ряд разногласий в области теорий и получаемых на их основе выводов, статистические и эконометрические расчеты делаются с погрешностями, так как собираемые данные ориентированы на устаревшие показатели. Анализ *GVC* требует дальнейшего совершенствования и развития. Большая часть проводимых исследований сконцентрирована на определении места страны в цепочках. При этом для улучшения качества связей и роли конкретной страны в *GVC* необходимы практические рекомендации и определенная методология. Современная концепция *GVC* не позволяет исследовать отдельные аспекты межфирменного взаимодействия, выявить преимущества и недостатки компаний в глобальных цепочках, определить барьеры и выработать рекомендации по ликвидации препятствий их развитию.

Методика проектирования глобальных цепочек стоимости на уровне хозяйствующих субъектов

Для решения описанных проблем, а также для улучшения качества связей России в *GVC* со странами АТР автором представлена методика проектирования глобальных цепочек стоимости на уровне хозяйствующих субъектов (рис. 2). Данная методика может распространяться как на компании, которые уже имеют внешнеэкономические связи, так и на те субъекты, которые только планируют организацию производства с участием зарубежных партнеров. Под проектированием *GVC* подразумевается процесс определения нескольких потенциальных вариантов цепочек и выбора наиболее результативного из них. Проектирование цепочек российскими компаниями возможно как по отношению к уже выпускаемому продукту, так и к продукту, только планируемому к выпуску. Научной базой проектирования *GVC* служит анализ межотраслевых цепочек, начиная с разработки/усовершенствования товара и заканчивая готовой продукцией, доставленной конечному потребителю.

Для преобразования действующих цепочек требуются значительные капиталовложения, в связи с чем немаловажно в самом начале выбрать наиболее результативный вариант, который будет учитывать требования не только сегодняшних реалий, но и конкурентные потребности будущего.

В современной литературе исследователи приводят многочисленные рекомендации по проектированию цепочек создания стоимости конечного продукта, представляя их в форме алгоритмов или простого перечня ключевых этапов. В частности, такие предложения рассмотрены в работах зарубежных ученых Р.М. Гранта (Grant R., 2016), Д. Шанка и В. Говиндараджана (Shank J. and Govindarajan V., 1993), А. Томпсона и А. Стрикленда (Thompson A. and Strickland A., 2003). Разработкой данного вопроса также занимались В.Н. Зуев, Т.А. Мешкова и другие российские исследователи (Зуев В.Н., 2014; Мешкова Т.А., 2015). Проведенный анализ представленных зарубежными и отечественными исследователями вариантов формирования цепочек стоимости определил ряд существенных недостатков:

- недостаточную обоснованность критериев определения ключевых видов деятельности в цепочках стоимости, так в качестве основных требований выделяют значительный удельный вес затрат и высокий процент влияния на дифференциацию;
- отсутствие полноценного анализа конкурентных преимуществ и особенностей предприятия;
- неполную аргументацию критериев оценки выбора наиболее результативного варианта цепочки стоимости;
- использование в качестве главного показателя результативности цепочки — совокупной прибыли ее звеньев, которая в свою очередь обладает значительной степенью динамичности;
- национальная направленность, отсутствие учета международных и региональных особенностей, нормативно-правовой базы внешнеэкономической деятельности.

Проектирование *GVC* продукта промышленного предприятия отображено на схеме 1 (см. рис. 2) в виде процесса, состоящего из восьми логически завершенных этапов, имеющих свою задачу и конечный результат. Предлагаемая схема проектирования *GVC* конечного продукта для целей исследования имеет ряд преимуществ по сравнению с общей схемой цепочек создания стоимости, разработанной М. Портером (1985):

- определяет нестандартные виды деятельности, которые относятся к производству конкретного продукта (за исключением вспомогательных видов деятельности);
- выявляет материальные потоки и ключевые процессы *GVC* для определенного вида деятельности *GVC* продукта;
- группирует цепочки создания стоимости поставщиков, производителя и каналов распределения;
- устанавливает перечень всех субъектов, которые участвуют в поэтапном создании стоимости конечного продукта;
- определяет конкурентные преимущества предприятия на всех этапах формирования конечного продукта;
- учитывает международные особенности хозяйствующих субъектов;
- устанавливает перечень государств — потенциальных партнеров для каждого звена *GVC*.

Проектирование *GVC* предлагается осуществлять в такой последовательности. На **первом этапе** проводится оценка результативности текущей цепочки создания стоимости конечного продукта предприятия в динамике по методике, описанной на схеме 2 (см. рис. 2).

На **втором этапе** происходит формирование межотраслевой *GVC*, начиная с разработки и усовершенствования (при создании нового продукта), либо с исходных источников сырья (при анализе существующего процесса производства) и заканчивая доставкой конечной продукции потребителю, включая послепродажное обслуживание. Этот этап ориентирован на выявление ключевых видов деятельности (звеньев *GVC*), участвующих в формировании стоимости конечного продукта. С помощью этого оценочного инструментария определяются тенденции уровня качества добавленной стоимости предприятия, анализ которых дает возможность принять взвешенное решение: оставить цепочку стоимости «как есть» или приступить к разработке нового варианта *GVC*.

Предлагаемый процесс формирования межотраслевой *GVC* представлен на схеме 3 (см. рис. 2). Схема основана на определении четырех основных элементов:

— материальный поток *GVC* (сырье — продукт), в том числе основные виды сырья, материалов, промежуточная продукция, готовый товар;

— ключевые процессы *GVC* (процессы нижнего уровня), представляющие собой совокупность взаимосвязанных действий, с помощью которых исходный материал преобразуется в полуфабрикат, а затем в готовую продукцию;

— основные направления деятельности *GVC* (процессы верхнего уровня), в которые входят процессы уровня ниже. Вид деятельности формирует продукт (товары, работы, услуги), для которого существует свой рынок. При определении основных видов деятельности *GVC* рекомендуется руководствоваться Международной стандартной отраслевой классификацией всех видов экономической деятельности (International Standard Industrial Classification of All Economic Activities) ISIC ООН;

— участники *GVC*: государства-потенциальные партнеры и хозяйствующие субъекты этих государств (контрагенты), выполняющие определенный вид деятельности при создании стоимости продукта.

Анализ прибыльности каждого вида деятельности *GVC* конечного продукта производится на **третьем этапе**. Эта ступень направлена на идентификацию управляющего звена *GVC* — вида деятельности, имеющего максимальную долю добавленной стоимости. Выявление управляющего звена происходит при анализе средней розничной цены единицы продукции на локальном или внешнем рынке, где субъект уже реализует, либо только планирует реализацию своего продукта.

Выявление управляющего звена в *GVC* является главной стадией проектирования, так как это звено может устанавливать пропорции добавленной стоимости между субъектами, формировать конкурентные преимущества для участников цепочки и обеспечивать высокую производительность их деятельности. В этом смысле под высокой производительностью подразумевается способность субъекта создавать добавленную стоимость, которая не перераспределяется другим странам-участникам цепочки. Следовательно, при формировании *GVC* необходимо, главным образом, ориентироваться на самый результативный (доходный) вид деятельности.

Четвертый этап проектирования состоит в выявлении потенциальных направлений расширения *GVC* для предприятия на основе исследования факторов внутренней и внешней среды. На этом этапе определяются направления деятельности, которые предприятие может или не может осуществлять самостоятельно. Главными инструментами здесь служат *SWOT*-анализ, соотносящий ресурсы предприятия с возможностями во внешней среде, и *SNW*-анализ для более глубокого изучения внутренней среды. Сильная и слабая оценка видов деятельности присуща как методу *SWOT*, так и методу *SNW*, но в *SNW*-анализе система оценки дополняется нейтральной позицией, которая соответствует среднеотраслевым значениям определенного фактора.

Расширение *GVC* может происходить за счет вертикальной интеграции (направление к поставщикам сырья — назад и/или направление к потребителям — вперед). При этом компания может стремиться как к полной, так и к частичной интеграции. Направление и степень интеграции определяются возможностями предприятия. После установления направлений (видов) деятельности, которые компания может осуществлять самостоятельно, анализируются их альтернативы: формирование новых субъектов (подразделений, предприятий) внутри существующего; поглощение (слияние) зарубежных компаний, имеющих необходимые возможности и компетенции.

Пятый этап предполагает проведение анализа трансфертных цен каждого вида деятельности (потенциального или осуществляемого предприятием) для определения доходности звеньев *GVC* конечного продукта. При сравнении рыночной и трансфертной цены продукта, полученного как результат определенного вида деятельности, осуществляется стратегический выбор «производство или покупка», таким образом устанавливаются направления деятельности, которые целесообразно передать зарубежным партнерам. Перед расчетом трансфертных цен необходимо запланировать ресурсы, доходы и затраты для каждого вида деятельности *GVC*.

Виды деятельности, результаты которых выгоднее приобретать, определяются с помощью сравнения трансфертной цены единицы продукта, включающей полные фактические (нормативные) затраты и принятую норму прибыли. Полученная цена будет максимально приближена к рыночной, что позволит принять решение по сужению или расширению звеньев *GVC*. Если по результатам расчетов средняя рыночная цена будет больше трансфертной, то такой вид деятельности предприятию целесообразно осуществлять самостоятельно. Если же трансфертная цена выше рыночной, то самостоятельное производство в рамках данного звена цепочки неэффективно. Производя стратегический выбор «покупка или продажа» следует принять теоретически обоснованное решение по включению определенной деятельности в состав собственной цепочки или ее выводу из состава для передачи зарубежному партнеру. В том случае, если предприятие еще не ведет деятельность, трансфертная цена результата которой выше рыночной, то принимается решение о покупке. Этот вид деятельности должен быть исключен из дальнейшего рассмотрения. В состав *GVC* продукта включается сторонний субъект в целях сотрудничества.

На **шестом этапе** происходит выбор страны-потенциального партнера по *GVC* на основе *PESTLE*-анализа и определяются условия договорных отношений с

зарубежными контрагентами по схеме 4 (см. рис. 2). Данный этап предполагает анализ благоприятных условий для партнерства и наличия инфраструктуры для участия в *GVC*. Благоприятные условия включают торговую, инвестиционную, налоговую политику, политику конкуренции, регулирование рынка труда, интеллектуальной собственности, доступ к территории и ряд иных специфических элементов.

Наличие инфраструктуры (в особенности, логистики и телекоммуникаций) — ключевой фактор для деятельности в рамках *GVC*. Поскольку цепочки стоимости по своей природе чаще региональные, создание международных партнерств для инвестирования в развитие инфраструктуры может принести особую выгоду. Правительства стран АТР все больше понимают роль международных инвестиций в *GVC*, нередко внутренняя инвестиционная политика вместо определенной отрасли нацелена на стадии производства и задачи. Как следствие, правительства могут быть привлечены к созданию нового поколения инвестиционных стимулов, направленных на отдельные части *GVC* с большей долей добавленной стоимости. Это может привести к возникновению войн стимулов за «призовые» части определенных цепочек.

Для продвижения *GVC* или руководимых ими стратегий развития предприятию необходимо тщательно взвесить затраты и прибыль от упреждающих стратегий, в соответствии с его ситуацией и обеспеченностью ресурсами. Некоторые страны АТР могут решить не продвигать *GVC*. У других не остается выбора: для большинства экономик с ограниченными ресурсами немного альтернатив стратегиям развития, которые предполагают определенную степень участия в *GVC*. Вопрос для них состоит по большей части не в том, участвовать ли в *GVC*, а в том, как участвовать.

Основная цель **седьмого этапа** проектирования — выявление альтернативных вариантов *GVC* и оценка их результативности. На этом шаге поэтапно систематизируются все определенные в рамках предварительного анализа направления деятельности, которые субъекту выгоднее выполнить самостоятельно. При формировании альтернативных вариантов *GVC* особое внимание должно уделяться самому результативному (доходному) виду деятельности. Вид деятельности, в котором сосредоточена наибольшая доля добавленной стоимости, должен быть в составе всех возможных вариантов *GVC* конечного продукта.

Для каждого варианта *GVC* определяются показатели оценки качества добавленной стоимости (табл.) с помощью расчета интегрального показателя структуры *GVC* $VAR_{int,j}^2$ и интегрального показателя эффективности *GVC* продукта $VAR_{int,j}^3$ по формулам (2, 3).

Таблица

**Показатели оценки качества добавленной стоимости (ДС)
(Indicators of assessing the quality of value added (DS))**

№ п/п	Оценочные показатели	Обозначение
1	<i>Показатели динамики ДС</i>	
1.1	Темп роста ДС, %	GR_{VA}
1.2	Темп роста прибыли (от продаж), %	GR_p

№ п/п	Оценочные показатели	Обозначение
1.3	Темп роста суммы амортизационных отчислений, %	GR_A
1.4	Коэффициент отношения темпов роста производительности труда к оплате труда	$K_{PL/S}$
Интегральный показатель $VAR_{intj}^1 = W \cdot \overline{GR_{VA}} + W \cdot \overline{GR_P} + W \cdot \overline{GR_A} + W \cdot \overline{K_{PL/S}}$ (1)		
2	<i>Показатели структуры ДС</i>	
2.1	Удельный вес прибыли от продаж в общей сумме ДС, %	D_P
2.2	Коэффициент оплаты труда в общей сумме ДС	K_S
2.3	Удельный вес суммы амортизационных отчислений в общей сумме ДС, %	D_A
Интегральный показатель $VAR_{intj}^2 = W \cdot \overline{D_P} + W \cdot \overline{K_S} + W \cdot \overline{D_A}$ (2)		
3	<i>Показатели эффективности GVC продукта</i>	
3.1	ДС на одну единицу выручки, руб.	$VA_{unit E}$
3.2	Прирост ДС на одну единицу инвестиций в основной капитал, руб.	$VA_{unit FCI}$
3.3	Производительность (результативность) труда, руб./чел.	PL
3.4	ДС на одну единицу основных фондов, руб.	$VA_{unit FA}$
3.5	Прирост ДС на одну единицу затрат на технологические внедрения, руб.	$VA_{unit TI}$
Интегральный показатель $VAR_{intj}^3 = W \cdot \overline{VA_{unit E}} + W \cdot \overline{VA_{unit FCI}} + W \cdot \overline{PL} + W \cdot \overline{VA_{unit FA}} + W \cdot \overline{VA_{unit TI}}$ (3)		

Дифференцированные значения показателей качества добавленной стоимости $\overline{D_P}$, $\overline{K_S}$, $\overline{D_A}$, $\overline{VA_{unit E}}$, $\overline{VA_{unit FCI}}$, \overline{PL} , $\overline{VA_{unit FA}}$, $\overline{VA_{unit TI}}$ рассчитываются по формуле (4):

$$\overline{X_{ij}} = \frac{X_{ij} - X_{\min i}}{X_{\max i} - X_{\min i}}, \quad (4)$$

где $\overline{X_{ij}}$ — дифференцированные значения показателей за определенный период; X_{ij} — фактическое значение; $X_{\min i}$, $X_{\max i}$ — минимальное и максимальное значение. Результаты расчета используются для построения матрицы оценочных показателей альтернативных вариантов *GVC*.

На **последнем (восьмом) этапе** проектирования определяется оптимальный вариант *GVC* на основе сравнения показателей оценки качества добавленной стоимости текущего варианта *GVC* со значениями альтернативных вариантов. Максимальные значения интегральных показателей характеризуют наиболее предпочтительный вариант.

Описанные этапы проектирования *GVC*, основывающиеся на исследовании розничной цены, определении управляющего звена в цепочке, выборе страны и анализе зарубежных контрагентов позволяют разработать альтернативные варианты деятельности предприятия и определить наиболее эффективные из них.

Заключение

Использование предложенной методики на всех российских предприятиях, работающих на рынках стран АТР, позволит существенно улучшить качество *GVC*, а также в полной мере реализовать свои конкурентные преимущества. Для этого от государства необходима не защита бизнеса в национальных границах, а поддержка существующих цепочек: снижение издержек, упрощение пересечения границы и минимизация торговых процедур, развитие собственных систем регулирования и защиты прав интеллектуальной собственности за границей.

Еще одним вариантом государственной поддержки *GVC* может стать развитие региональных кластеров. Именно они способствуют оперативному реагированию на изменения в структуре *GVC*, поскольку для субъектов РФ (в частности, для Дальнего Востока) наиболее эффективными в современных условиях являются инструменты кластерной политики, которые позволяют снизить риски и гарантируют дополнительные формы поддержки.

Сотрудничество в научной сфере Дальнего Востока РФ, Китая, Южной Кореи и Японии может послужить базой для формирования трансграничных инновационно-внедренческих кластеров на основе создания исследовательских центров по различным направлениям (первая стадия диаграммы «Smiling Curve»). Транзитный потенциал России способствует модернизации и развитию транспортно-логистической инфраструктуры в сопредельных странах, подразумевая формирование кластеров и кооперацию в *GVC* хозяйствующих субъектов, таких как морские порты, прибрежные перегрузочные терминалы, аэропорты Китая и Южной Кореи, КНДР, Японии, Вьетнама (третья стадия диаграммы «Smiling Curve»).

Разделение производства в *GVC* должно также сопровождаться изменением акцента в торговой и инвестиционной политике. Соглашения в области экономической интеграции, которые охватывают все параметры рыночного доступа, могут помочь странам АТР и России максимизировать прибыль от разделения производства. При этом российским компаниям в каждом случае необходимо взвесить все «за» и «против» при выборе стратегии расширения производства путем активного участия в *GVC*.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Зув В.Н., Островская Е.Я., Дунаева М.С. Развитие национальных экономик в рамках ГЦСС: причины и формы встраивания стран в глобальные цепочки создания стоимости // Вестник Университета (Государственный университет управления). 2014. № 4. С. 107—116.
- Мешкова Т.А., Моисеичев Е.Я. Мировые тенденции развития глобальных цепочек создания добавленной стоимости и участие в них России // Вестник Финансового университета. 2015. № 1 (85). С. 83—96.
- Gereffi, G. (1999). International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain. *Journal of International Economics*. 48(1). Pp. 37—70. DOI: 10.1016/s0022-1996(98)00075-0.
- Gereffi, G., Humphrey, J. and Sturgeon, T. (2005). The governance of global value chains. *Review of International Political Economy*. 12(1). Pp. 78—104. DOI: 10.1080/09692290500049805.
- Grant, R. (2016). *Contemporary strategy analysis: text and cases edition*. 9th ed. Hoboken, NJ: John Wiley & Sons.

- Isard, W.* (1951). Interregional and Regional Input-Output Analysis: A Model of a Space-Economy. *The Review of Economics and Statistics*. 33(4). P. 318. DOI: 10.2307/1926459.
- Kaplinsky, R.* (2013) Global Value Chains: where they came from, where they are going and why this is important. IKD Working Paper. 68(1). UK: The Open University.
- Leontief, W. and Strout, A.* (1963). Multiregional Input-Output Analysis. In: Barna T, editor. *Structural Interdependence and Economic Development*. Pp. 119—149. DOI: 10.1007/978-1-349-81634-7_8.
- Porter, M.* (1985). *Competitive advantage: creating and sustaining superior performance*. New York: Free Press.
- Shank, J. and Govindarajan, V.* (1993). *Strategic cost management: the new tool for competitive advantage*. New York: The Free Press.
- Thompson, A. and Strickland, A.* (2003). *Strategic management: concepts and cases*. Boston: McGraw-Hill Primis.

©Андреев П.С., 2017

История статьи:

Дата поступления в редакцию: 14 декабря 2016

Дата принятия к печати: 21 января 2017

Для цитирования:

Андреев П.С. Методика оценки результативности России в GVC и формирование эффективных цепочек стоимости с участием стран АТР // *Вестник Российского университета дружбы народов. Серия: Экономика*. 2017. Т. 25. № 1. С. 28—40.

Сведения об авторе:

Андреев Петр Сергеевич, аспирант кафедры мировой экономики и экономической теории Иркутского государственного университета путей сообщения. *Контактная информация:* e-mail: ps.andreyev@gmail.com

METHODS OF PERFORMANCE EVALUATION OF RUSSIA'S PARTICIPATION IN GVC AND THE FORMING OF EFFECTIVE VALUE CHAINS INVOLVING ASIA-PACIFIC COUNTRIES

P.S. Andreev

Irkutsk State Transport University
Chernyshevsky str., 15, Irkutsk, Russia, 664074

Abstract. Increasing competition among Asia-Pacific countries producers leads to a continuous search for tools that provide long-term competitive advantage and enable businesses to operate effectively in a volatile external environment. One such tool is the country's participation in global value chains (GVC). High rates of development in most Asia-Pacific countries are connected with the growth of their involvement in the GVC, as well as the use of imported components and materials for increased production and exports.

Objective of this paper consists in understanding the structure of the GVC and identifying possibility for Russian integration into the effective chains. The paper describes the characteristics of a modern

methodological basis of GVC study, including the definition of the main deficiencies and developing a method of performance evaluation and improvement of the GVC for Russian enterprises with the Pacific Rim countries.

Key words: GVC, global value chains, the fragmentation of production, international cooperation, the Asia-Pacific

REFERENCES

- Zuev V., Ostrovskaya E. and Dunaeva M. (2014) Razvitie nacional'nyh ehkonomik v ramkah GCSS: prichiny i formy vstraivaniya stran v global'nye ceпоchki sozdaniya stoimosti // *Vestnik Universiteta (Gosudarstvennyj universitet upravleniya)*. 4(1). Pp. 107—116. (In Russ.).
- Meshkova T. and Moiseichev E. (2015) Mirovye tendencii razvitiya global'nyh ceпоchek sozdaniya dobavlennoj stoimosti i uchastie v nih Rossii // *Vestnik Finansovogo universiteta*. 4(1). Pp. 107—116. (In Russ.)]
- Gereffi, G. (1999) International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain. *Journal of International Economics*. 48(1). Pp. 37—70. DOI: 10.1016/s0022-1996(98)00075-0.
- Gereffi, G., Humphrey, J. and Sturgeon, T. (2005) The governance of global value chains. *Review of International Political Economy*. 12(1). Pp. 78—104. DOI: 10.1080/09692290500049805.
- Grant, R. (2016) *Contemporary strategy analysis: text and cases edition*. 9th ed. Hoboken, NJ: John Wiley & Sons.
- Isard, W. (1951) Interregional and Regional Input-Output Analysis: A Model of a Space-Economy. *The Review of Economics and Statistics*. 33(4). P. 318. DOI: 10.2307/1926459.
- Kaplinsky, R. (2013) Global Value Chains: where they came from, where they are going and why this is important. *IKD Working Paper*. 68(1). UK: The Open University.
- Leontief, W. and Strout, A. (1963) *Multiregional Input-Output Analysis*. In: Barna T, editor. *Structural Interdependence and Economic Development*. Pp. 119—149. DOI: 10.1007/978-1-349-81634-7_8.
- Porter, M. (1985) *Competitive advantage: creating and sustaining superior performance*. New York: Free Press.
- Shank, J. and Govindarajan, V. (1993) *Strategic cost management: the new tool for competitive advantage*. New York: The Free Press.
- Thompson, A. and Strickland, A. (2003) *Strategic management: concepts and cases*. Boston: McGraw-Hill Primis.

Article history:

Received: 14 December 2016

Revised: 22 January 2017

Accepted: 21 January 2017

For citation:

Andreev P.S. (2017). Methods of performance evaluation of Russia's participation in GVC and the forming of effective value chains involving Asia-Pacific countries. *RUDN Journal of Economics*, 25 (1), 28—40.

Bio Note:

Andreev Petr Sergeevich, post-graduate student of the department “World Economy and Economic Theory”, Federal State Budget Educational Institution of Higher Education “Irkutsk State Transport University”. *Contact information*: e-mail: ps.andreyev@gmail.com