

МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
имени М.В.ЛОМОНОСОВА
ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФАКУЛЬТЕТ

На правах рукописи

Романов Игорь Григорьевич

**Детерминанты участия развивающихся стран
в глобальных цепочках создания стоимости**

Специальность 5.2.5. Мировая экономика

ДИССЕРТАЦИЯ

на соискание учёной степени
кандидата экономических наук

Научный руководитель:

доктор экономических наук,
член-корреспондент РАН

Афонцев Сергей Александрович

Москва – 2026

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
ГЛАВА I. ГЛОБАЛЬНЫЕ ЦЕПОЧКИ СОЗДАНИЯ СТОИМОСТИ КАК ФОРМА ПРОЯВЛЕНИЯ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА	14
1.1 История и предпосылки возникновения глобальных цепочек создания стоимости	14
1.2 Концептуальные основы и классификации глобальных цепочек создания стоимости	22
1.3 Методологические аспекты статистического анализа глобальных цепочек создания стоимости	32
1.4 Мировые тенденции развития глобальных цепочек создания стоимости в первой четверти XXI в.	37
1.5 Реконфигурация глобальных цепочек создания стоимости в конце 2010-х – первой половине 2020-х гг.	47
Выводы по Главе I.....	56
ГЛАВА II. ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН В ГЛОБАЛЬНЫХ ЦЕПОЧКАХ СОЗДАНИЯ СТОИМОСТИ.....	59
2.1 Масштабы участия и специализация развивающихся стран в глобальных цепочках создания стоимости	59
2.2 Факторы интенсивности участия развивающихся стран в глобальных цепочках создания стоимости .	69
2.3 Факторы эффективности участия развивающихся стран в глобальных цепочках создания стоимости	79
2.4 Формирование глобальных цепочек создания стоимости транснациональными компаниями из развивающихся стран.....	86
Выводы по Главе II	95
ГЛАВА III. МОДЕЛИРОВАНИЕ УЧАСТИЯ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН В ГЛОБАЛЬНЫХ ЦЕПОЧКАХ СОЗДАНИЯ СТОИМОСТИ	98
3.1 Эмпирические исследования вовлечённости национальных экономик в глобальные цепочки создания стоимости	98
3.2 Эконометрическая оценка интенсивности и характера участия развивающихся стран в глобальных цепочках создания стоимости	111
3.3 Направления использования Россией опыта развивающихся стран по эффективной интеграции в глобальные цепочки создания стоимости	123
Выводы по Главе III.....	130
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	132
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	137
ПРИЛОЖЕНИЯ	151
Приложение 1. Эволюция глобальных цепочек создания стоимости в мировой экономике	152
Приложение 2. Описание независимых переменных модели.....	153
Приложение 3. Список развивающихся стран и территорий в выборках для модели	154
Приложение 4. Описательная статистика переменных модели	155
Приложение 5. Тестирование стационарности переменных модели.....	156
Приложение 6. Место России в глобальных цепочках создания стоимости на основе эмпирических данных	157

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования

Конец XX – начало XXI в. ознаменовались расширением масштабов формирования глобальных цепочек создания стоимости (ГЦСС) в мировой экономике. В основе феномена ГЦСС лежит интернационализация процесса производства и продажи конечной продукции транснациональными компаниями (ТНК). В связи с этим ГЦСС выступают как качественно новый формат международной экономической специализации (МЭС) в эпоху глобализации мирового хозяйства, неотъемлемой характеристикой которого является взаимозависимость стран, отраслей и предприятий в рамках обмена промежуточными продуктами.

Участие в ГЦСС служит важным каналом внешнеэкономической экспансии местных компаний и стимулирует рост вклада соответствующих национальных экономик в мировую торговлю. Однако в настоящее время происходит трансформация цепочек стоимости ввиду нарастания протекционистских тенденций во внешнеторговой политике многих государств мира и усиления геополитической напряженности. Более того, под воздействием указанных факторов в существующих международных стоимостных цепочках обостряются проблемы регистрации, налогообложения, распределения дохода и взаимодействия с национальными фирмами иностранных инвесторов. Как следствие, развитие трансграничной фрагментации производства в формате ГЦСС подвергается новым вызовам, что оказывает прямое влияние на макроэкономическую динамику в странах-реципиентах звеньев международных цепочек создания стоимости, а также на их позиционирование в мировой экономике.

Наиболее остро отмеченные проблемы проявляются в развивающихся странах ввиду того, что участие в ГЦСС традиционно выступает одним из ключевых факторов социально-экономического развития этих стран, обеспечивая ускорение структурных преобразований, привлечение прямых иностранных инвестиций (ПИИ), создание рабочих мест и повышение уровня жизни населения. Поскольку большинство развивающихся стран в настоящее время слабо задействованы в ГЦСС, возрастают риски консервации их экономической отсталости и увеличения разрыва в уровне экономического развития с ведущими странами мира. Перед органами государственной власти развивающихся стран также стоит проблема, связанная с максимизацией доходов для национальной экономики от участия в ГЦСС. Соответственно, необходимо формирование условий, которые позволят развивающимся странам закреплять позиции в ГЦСС в контексте современных вызовов и максимально использовать выгоды от интеграции в глобальные стоимостные цепочки для стимулирования экономического роста и развития. Все вышеперечисленные обстоятельства обуславливают высокую актуальность темы диссертационного исследования.

Степень научной разработанности проблемы

Причины возникновения ГЦСС в мировой экономике и существенные характеристики глобальных стоимостных цепочек, а также теоретические подходы к обоснованию процесса международной фрагментации производства в стратегиях ТНК освещаются в работах таких зарубежных исследователей, как П. Антрас (P. Antras), Р. Болдуин (R. Baldwin), А. Венэйблс (A. Venables), Г. Гроссман (G. Grossman), Г. Джереффи (G. Gereffi), Р. Джонс (R. Jones), Х. Кирковский (H. Kierzkowski), Е. Росси-Хансберг (E. Rossi-Hansberg), А. Сзедль (A. Szeidl), Т. Стёрджен (T. Sturgeon), С. Фредерик (S. Frederick), Д. Хаммелс (D. Hummels), Э. Хелпман (E. Helpman), Дж. Хендерсон (J. Henderson).

Актуальные мировые тенденции развития ГЦСС, включая структурные изменения в глобальных цепочках создания стоимости, которые происходят под воздействием факторов геополитической турбулентности, проанализированы российскими исследователями, среди которых особого внимания заслуживают следующие имена: В.Г. Варнавский, Т.В. Гудкова, В.Е. Дементьев, В.Н. Кириллов, В.Е. Малыгин, А.А. Мальцев, С.В. Ноздрев, Е.Н. Смирнов, Н.В. Смородинская, С.А. Толкачев, А.А. Федюнина. Проблематика, связанная с участием развивающихся стран в глобальных цепочках стоимости и получением ими экономических выгод за счёт встраивания в ГЦСС, исследуется в работах К. Де Бэккера (K. De Backer), П. Ковальски (P. Kowalski), Дж. Лопез-Гонзалеса (J. Lopez-Gonzalez), С. Мирудо (S. Miroudot), А. Фернандес (A. Fernandes), а также отечественных учёных: Н.А. Волгиной, Е.В. Дробот, А.В. Кузнецова, Ю.М. Кукушкиной, В.А. Мельянцева, Е.Б. Рогатных, А.Л. Сапунцова, А.Н. Спартака, Е.Б. Стародубцевой, Н.Н. Цветковой.

В то же время работы, опубликованные вышеуказанными учёными, не в полной мере раскрывают многообразие географических, политических, институциональных, социально-экономических факторов, влияющих на позиционирование развивающихся стран в системе международной фрагментации производства. Кроме того, недостаточно исследованы риски и возможности, сопряжённые с интеграцией развивающихся стран в ГЦСС и обеспечением эффективности участия в глобальных цепочках стоимости в контексте актуальных вызовов для развития мировой экономики, включая стимулирование решоринга в развитых странах, торговые войны, широкое проникновение цифровых технологий в бизнес-процессы ТНК, а также влияние геополитических факторов на структуру ГЦСС. Это явилось основанием для определения цели и задач диссертационного исследования.

Цель и задачи исследования

Цель исследования заключается в том, чтобы идентифицировать главные факторы, определяющие интенсивность и характер участия развивающихся стран в ГЦСС.

Для достижения поставленной цели в работе решаются следующие **задачи**:

1. обобщить имеющиеся в научной литературе теоретические подходы к исследованию ГЦСС и выделить структурно-функциональные элементы ГЦСС;
2. разработать периодизацию этапов эволюции ГЦСС и систематизировать важнейшие мировые тенденции развития ГЦСС в первой четверти XXI в.;
3. определить масштабы вовлечённости развивающихся стран в ГЦСС и их позиции в ГЦСС с точки зрения специализации на отдельных операциях;
4. количественно оценить основные детерминанты интенсивности и характера участия развивающихся стран в ГЦСС;
5. сформулировать рекомендации по использованию в РФ опыта развивающихся стран по разработке государственной политики, направленной на обеспечение глубокой и эффективной интеграции национальной экономики в ГЦСС.

Объект и предмет исследования

Объектом исследования служат глобальные цепочки создания стоимости в системе внешнеэкономических отношений развивающихся стран.

Предметом исследования выступают направления специализации и детерминанты интеграции развивающихся стран в международные стоимостные цепочки на современном этапе развития мировой экономики.

Теоретическая основа исследования

Теоретическую базу диссертационного исследования образуют фундаментальные труды российских и зарубежных исследователей в области международной экономической специализации, фрагментации производственного процесса, транснационального бизнеса и мировой торговли, а также научные работы, в которых исследуются факторы вертикальной интеграции, офшоринга и аутсорсинга в рамках выстраивания ГЦСС. Среди них важнейшее значение для диссертационного исследования имеют работы, посвящённые:

- Рассмотрению двух базовых стратегий интеграции национальных экономик в ГЦСС – стратегий 1) прямого (восходящего) и 2) обратного (нисходящего) участия в ГЦСС. Первая стратегия предполагает поставку страной товаров и услуг, используемых для производства экспортной продукции другими странами. Она направлена в основном на расширение выпуска и экспорта сырьевых товаров. Вторая стратегия заключается в том, что страна ввозит продукцию с целью изготовления на её основе собственных экспортных товаров. Она ориентирована, прежде всего, на стимулирование развития национальной промышленности, повышение занятости и модернизацию экономики.
- Измерению общего уровня вовлечённости национальных экономик в ГЦСС, а также их специализации в цепочках создания стоимости с помощью таких показателей, как индекс участия в ГЦСС и индекс позиции в ГЦСС соответственно.

- Анализу гравитационных моделей международной торговли, включающих факторы торговой политики (размер пошлин и участие в соглашениях о свободной торговле).

Методология исследования

Методологическую базу исследования составляют общенаучные методы (включая сравнительный метод и метод группировки), а также специализированные методы изучения статистических данных и эконометрические методы анализа панельных данных в контексте построения гравитационных моделей международной торговли. Для определения основных особенностей географии и динамики торговли в формате глобальных стоимостных цепочек на разных этапах их эволюции был использован сравнительный метод. Метод группировки позволил осуществить разделение развивающихся стран на группы в зависимости от уровня вовлечённости и специализации их национальных экономик в ГЦСС. При помощи методов анализа статистических данных были раскрыты существующие региональные и отраслевые различия в позиционировании развивающихся стран в ГЦСС. Использование в диссертации эконометрических методов анализа панельных данных обеспечило количественную оценку факторов, влияющих на интенсивность и характер участия развивающихся стран в ГЦСС.

Информационная база исследования

Информационную базу диссертационного исследования формируют данные трёх международных статистических баз данных по ГЦСС, среди которых:

- «UNCTAD-Eora Global Value Chain Database», разрабатываемая ЮНКТАД;
- «Trade in Value Added (TiVA) 2025 Edition. Principal Indicators», составляемая ОЭСР;
- «ADB Multiregional Input-Output Database» Азиатского банка развития.

Доступный временной период в указанных статистических базах данных охватывает 1990-2018 гг., 1995-2022 гг. и 2007-2024 гг. соответственно.

При проведении исследования также применялись данные из других статистических баз данных международных экономических организаций: «WTO Regional Trade Agreements Database» ВТО; «World Development Indicators» Группы Всемирного банка; «UNCTADstat. Data Centre» ЮНКТАД; «Balance of Payments (BOP). IMF Data» МВФ; «ILOSTAT. Statistics on Employment» Международной организации труда.

Отнесение стран к развивающимся в рамках настоящего исследования основывается на классификации стран, которая разработана ООН и активно применяется при составлении вышеупомянутых международных статистических баз данных (используется версия 2026 г. – <https://unctad.org/publication/world-economic-situation-and-prospects-2026>, p. 150).

Научная новизна исследования

Научная новизна исследования обусловлена комплексным подходом к выявлению основных детерминант участия развивающихся стран в международных цепочках создания

стоимости: а) с позиции интенсивности интеграции их национальных экономик в ГЦСС; б) с точки зрения получения ими экономических выгод от встраивания в ГЦСС; в) в контексте создания транснациональными компаниями из развивающихся стран собственных ГЦСС.

Научная новизна работы содержит следующие элементы:

- 1) Систематизированы теоретические подходы к исследованию ГЦСС, разработанные разными учёными и их коллективами: «глобальная товарная цепочка» Г. Джереффи, «торговля операциями (функциями и задачами)» Г. Гроссмана и Е. Росси-Хансберга, «вертикальная специализация» Д. Хаммелса, а также «глобальная производственная сеть» Дж. Хендерсона, модели Джонса-Кирковского, Гроссмана-Хелпмана-Сзедля и Антраса-Хелпмана. По результатам анализа сильных и слабых сторон этих подходов определены и дополнены важнейшие структурно-функциональные элементы ГЦСС. Идентифицирован механизм формирования ГЦСС в стратегиях ТНК и представлено его развёрнутое описание, системно более полное по сравнению с ранними работами по соответствующей проблематике. Разработана концептуальная схема организации международных цепочек создания стоимости транснациональными компаниями.
- 2) В рамках периодизации ГЦСС обозначен и описан новый этап эволюции глобальных стоимостных цепочек в мировой экономике, заключающийся в переформатировании ГЦСС транснациональными компаниями в контексте современных геополитических вызовов. Выделены основные направления реконфигурации стоимостных цепочек в конце 2010-х – первой половине 2020-х гг.: перенос производства американскими и китайскими ТНК в страны Южной и Юго-Восточной Азии в связи с торговой войной США и Китая; усиление диверсификации поставок компонентов как часть стратегий ТНК по обеспечению устойчивости ГЦСС после пандемии COVID-19; перестроение ГЦСС с участием РФ на фоне санкционного давления; развитие кооперации в рамках ГЦСС между компаниями из стран БРИКС. Идентифицированы важнейшие риски и возможности для укрепления конкурентных позиций развивающихся стран в ГЦСС, порождаемые трансформационными процессами в современном мировом хозяйстве.
- 3) Проведена кластеризация развивающихся стран по критериям уровня вовлечённости в ГЦСС и специализации в стоимостных цепочках. Группировка стран осуществлена с помощью показателей индекса участия в ГЦСС и индекса позиции в ГЦСС, а также с учётом веса сырьевых товаров, товаров обрабатывающей промышленности и услуг в объёме экспорта по добавленной стоимости. Выделены две группы развивающихся стран по степени интеграции национальной экономики в ГЦСС – с индексом участия в ГЦСС выше и ниже среднего. В каждую группу включены четыре подгруппы стран по специализации в международных цепочках стоимости – на операциях по поставке

сырья, на операциях по производству промежуточной продукции в обрабатывающей промышленности, на операциях по выпуску конечной продукции в обрабатывающей промышленности и на операциях по оказанию услуг.

- 4) Доказана применимость гравитационной модели международной торговли к оценке детерминант участия развивающихся стран в ГЦСС. В регрессионной спецификации в явном виде учтён новаторский показатель доли ВВП стран, с которыми заключены региональные торговые соглашения (РТС), в мировом ВВП. Тестирование авторской эконометрической модели осуществлено по трём наборам данных, сформированным при помощи разных статистических баз данных по ГЦСС, которые указаны выше.
- 5) На основе опыта развивающихся стран выделены и охарактеризованы приоритетные направления государственной политики России, связанной с ускорением интеграции национальной экономики в глобальные цепочки создания стоимости и обеспечением высокой эффективности участия отечественных хозяйствующих субъектов в ГЦСС. Обоснованы рекомендации по укреплению позиций РФ в ГЦСС путём выстраивания новых цепочек поставок со странами, являющимися геополитическими союзниками, и формирования устойчивых внутренних производственно-сбытовых цепочек.

Теоретическая и практическая значимость исследования

Теоретическая значимость исследования состоит в том, что в работе расширяется понимание механизма формирования ГЦСС международными компаниями путём изучения мотивов, обуславливающих экономическую эффективность трансграничной фрагментации процесса производства и устойчивость ГЦСС к внешним шокам. В диссертации обосновано использование теоретических моделей анализа внешней торговли с введением переменных, отражающих уровни таможенных пошлин и вступление в РТС, для объяснения масштаба и характера участия национальных экономик в ГЦСС. По итогам проведённого исследования были идентифицированы ключевые факторы, определяющие различия в позиционировании развивающихся стран в ГЦСС. Всё вышеперечисленное обеспечивает приращение научных знаний о современных моделях и принципах построения глобальных стоимостных цепочек транснациональными компаниями, о факторах интенсивности торговых операций в рамках ГЦСС и о значении участия в международных цепочках создания стоимости для социально-экономического развития развивающихся стран.

Практическая значимость исследования заключается в разработке рекомендаций по применению в России опыта развивающихся стран, связанного с достижением глубокого и эффективного встраивания национальной экономики в глобальные стоимостные цепочки. Сформулированные в рамках диссертационного исследования рекомендации могут оказать практическую помощь органам государственной власти Российской Федерации, таким, как

Министерство экономического развития и Министерство промышленности и торговли, при разработке стратегий и мер, направленных на оптимизацию участия российской экономики в ГЦСС. Материалы работы также могут быть использованы при преподавании в ВУЗах РФ таких учебных дисциплин, как «Теория и практика экономического развития», «Мировая и международная экономика», «Транснациональный бизнес».

Положения, выносимые на защиту

1. Конфигурация существующих в настоящее время глобальных стоимостных цепочек, созданных ТНК, определяется посредством нахождения оптимального соотношения трёх факторов – экономических выгод, получаемых ТНК в результате использования сравнительных преимуществ стран-реципиентов; издержек ведения международной деятельности (включая транспортные и торговые издержки, издержки ПИИ); рисков устойчивости ГЦСС к кризисным явлениям в мировом хозяйстве и геополитическим вызовам. Главные структурно-функциональные элементы ГЦСС включают: стадии (этапы) цепочки поставок; виды деятельности, связанные с созданием добавленной стоимости (основные бизнес-функции); вспомогательные бизнес-функции; фирмы и предприятия, осуществляющие отдельные операции в рамках ГЦСС; установленные государством стандарты и требования в отношении деятельности участников ГЦСС. Наличие в таможенной статистике «повторного счёта» как следствие многократного пересечения промежуточными товарами границ различных государств в процессе их трансформации в готовый товар и его продажи обосновывает переход от применения показателя совокупного экспорта в стоимостном выражении к показателям экспорта по добавленной стоимости для корректного измерения участия стран в ГЦСС.
2. По результатам исследования мировых тенденций развития ГЦСС в первой четверти XXI в. выделены и охарактеризованы наиболее значимые изменения как в географии размещения звеньев ГЦСС (сокращение протяжённости ГЦСС в 2010-е гг., усиление роли внутрирегиональной торговли в глобальных цепочках создания стоимости), так и в процессе формирования стоимости товаров конечного потребления – увеличение вклада услуг в ГЦСС и повышение степени наукоёмкости ГЦСС. Такие события, как торговая война США и КНР, пандемия COVID-19, а также существенное нарастание геополитических противоречий после 2022 г., реконфигурировали торговые потоки в ГЦСС и обеспечили формирование новых цепочек создания стоимости в контексте укрепляющегося многополярного мироустройства, что отражает качественно новый этап эволюции ГЦСС в мировой экономике. Данные структурные изменения в ГЦСС приводят к снижению роли экспортоориентированного роста на основе трудоёмкого промышленного производства в экономическом развитии развивающихся стран, при

этом открывая новые возможности для ускорения их интеграции в ГЦСС (связанные с регионализацией ГЦСС и участием в цепочках поставок по линии «Юг-Юг»).

3. На основе анализа данных международной статистики продемонстрировано, что вес развивающихся стран в совокупном мировом экспорте и в объёме мировой торговли, оценённом в категориях добавленной стоимости, вырос практически вдвое за период с середины 1990-х гг. до начала 2020-х гг. Однако различные развивающиеся страны и их регионы неоднородны как по масштабам интеграции в глобальные стоимостные цепочки, так и по специализации в ГЦСС. Индекс участия в ГЦСС является наиболее высоким для развивающихся стран Восточной Азии, самым низким – для государств Африки. Проведённая кластеризация выявила, что развивающиеся страны Южной и Восточной Азии глубоко интегрированы в цепочки стоимости на этапе производства промежуточных товаров обрабатывающей промышленности. Государства Северной Африки и Юго-Восточной Азии интенсивно задействованы в ГЦСС на операциях по выпуску готовой продукции обрабатывающей промышленности. Для большей части африканских и южноамериканских стран преобладает экспортно-сырьевой характер встраивания в ГЦСС. Наименее распространённым является участие развивающихся стран на нематериальных этапах ГЦСС: оказанием услуг в рамках ГЦСС занимаются преимущественно Новые индустриальные страны «первой волны» и Индия.
4. По результатам оценивания эконометрической модели для периода, последовавшего за окончанием кризиса 2008-2009 гг., доказано, что основополагающими факторами, которые определяют выбор развивающимися странами стратегии прямого участия в глобальных стоимостных цепочках, являются наличие природных ресурсов и размер национального рынка, стратегии обратного участия в ГЦСС – приток ПИИ и уровень развития обрабатывающей промышленности. Оценки регрессионной спецификации показывают, что развивающиеся страны со сравнительно крупными национальными рынками более глубоко задействованы на начальных сегментах ГЦСС. Значительная географическая удалённость от мировых центров экономической активности (США, Германия, КНР) ассоциируется с более выраженной специализацией развивающихся стран на экспортно-сырьевых операциях в глобальных производственных цепочках. Также выявлено, что более высокое отношение притока ПИИ к ВВП и более высокая доля добавленной стоимости, формируемой в обрабатывающей промышленности, в ВВП связаны с более глубокой вовлечённостью развивающихся стран в операции по выпуску готовой продукции в ГЦСС. В ходе исследования не обнаружено значимого влияния доли ВВП стран, с которыми действуют РТС, в мировом ВВП на показатели участия развивающихся стран в ГЦСС. Соответствующий результат может отражать

ограниченную роль процессов либерализации торговли в формировании глобальных стоимостных цепочек в течение изучаемого периода. Однако установлено, что более низкий уровень коррупции в развивающихся странах соответствует более глубокому встраиванию в ГЦСС и более высоким экономическим выгодам от участия в ГЦСС.

5. Для ускорения социально-экономического развития и роста конкурентоспособности национальных экономик развивающимся странам следует создавать и поддерживать производство продукции со значительной добавленной стоимостью в рамках ГЦСС, как показывают, в частности, примеры Марокко в автомобилестроении и Коста-Рики в электронной промышленности. Опыт этих и других развивающихся стран полезен России для достижения эффективного участия отечественной экономики в цепочках создания стоимости в свете современной геополитической напряжённости. Главные направления применения РФ опыта развивающихся стран по расширению обратного участия в ГЦСС включают: стимулирование отраслевой промышленной кооперации (в частности, с КНР в автомобилестроении и с Индией в фармацевтической отрасли); поддержка создания национальных производственно-сбытовых цепочек; содействие цифровой трансформации бизнеса на отечественных предприятиях. Для повышения качества прямого участия в ГЦСС (путём проведения операций, связанных с НИОКР и разработкой технологий) РФ необходимо использовать опыт развивающихся стран по продвижению национальных производителей в высокодоходные сегменты ГЦСС в отраслях, в которых они наиболее интенсивно встроены в глобальные стоимостные цепочки (в России это, главным образом, топливно-энергетический комплекс).

Соответствие диссертации паспорту научной специальности

Содержание диссертационного исследования соответствует следующим пунктам паспорта научной специальности 5.2.5. Мировая экономика:

- п.3. Международная экономическая специализация (международное разделение труда);
- п.4. Интернационализация и глобализация экономических процессов;
- п.12. Международный бизнес. Деятельность транснациональных компаний реального и финансового сектора;
- п.26. Участие Российской Федерации в системе международных экономических связей. Внешнеэкономическая деятельность российских экономических субъектов. Внешнеэкономическая политика Российской Федерации.

Обоснованность выводов и достоверность результатов исследования

Обоснованность выводов диссертационного исследования достигается, в первую очередь, посредством использования ключевых концептуальных работ по ГЦСС, надёжной информационно-эмпирической базы исследования и теоретической литературы по моделям

анализа внешней торговли (в частности, по гравитационным моделям). Кроме того, выводы, сделанные по итогам диссертационного исследования, обоснованы базовыми положениями международной экономической специализации, известными закономерностями социально-экономического развития развивающихся стран и содержательными соображениями.

Достоверность результатов исследования обеспечивается за счёт нижеследующих положений:

- Результаты исследования получены путём корректного применения эмпирических и теоретических научных методов для обоснования современных тенденций развития международной фрагментации производства в формате цепочек создания стоимости и их влияния на позиции развивающихся стран в ГЦСС.
- В диссертации использовались авторитетные научные источники, в т.ч. статьи из баз научных изданий Springer, Science Direct и RSCI, аналитические материалы ведущих международных экономических организаций, статистические базы данных по ГЦСС и ресурсы сети Интернет по трансграничным стоимостным цепочкам, публикуемые транснациональными компаниями.
- Основные результаты диссертационного исследования апробированы на российских и международных научных конференциях, представлены в различных авторитетных научных журналах.

Публикации автора, используемые в диссертации

При подготовке разделов 1.3 «Методологические аспекты статистического анализа глобальных цепочек создания стоимости», 1.4 «Мировые тенденции развития глобальных цепочек создания стоимости в первой четверти XXI в.», 2.2 «Факторы интенсивности участия развивающихся стран в глобальных цепочках создания стоимости», 2.3 «Факторы эффективности участия развивающихся стран в глобальных цепочках создания стоимости», 3.1 «Эмпирические исследования вовлечённости национальных экономик в глобальные цепочки создания стоимости» были использованы статьи, написанные автором лично или в соавторстве, в которых согласно Положению о присуждении учёных степеней в МГУ имени М.В.Ломоносова представлены результаты диссертационного исследования, включая части 5 работ автора общим объёмом 5,25 п.л. (авторский вклад – 4,65 п.л.)

Апробация результатов исследования

Главные положения и научные результаты диссертационного исследования прошли апробацию на XXX, XXXI Международных научных конференциях студентов, аспирантов и молодых учёных «Ломоносов» (г. Москва, МГУ, апрель 2023, 2024), на Неделе инноваций 2024 г. на экономическом факультете МГУ имени М.В.Ломоносова (г. Москва, МГУ, декабрь 2024), на VIII, IX Международных научных конференциях Консорциума журналов

экономического факультета МГУ имени М.В.Ломоносова (г. Москва, МГУ, октябрь 2024, 2025).

Полученные результаты диссертационного исследования опубликованы в 5 научных работах, подготовленных автором лично и в соавторстве, общий объём которых составляет 5,25 п.л. (авторский вклад – 4,65 п.л.), в т.ч. в 4 статьях объёмом 4,04 п.л. в рецензируемых научных изданиях, рекомендованных для защиты в диссертационном совете МГУ имени М.В.Ломоносова по специальности 5.2.5. Мировая экономика.

Структура и объём диссертации

Структура и объём диссертации соответствуют заявленной цели и задачам работы. Представленное диссертационное исследование содержит введение, три главы, заключение и библиографический список, а также шесть приложений.

В первой главе рассмотрены основные предпосылки возникновения международных стоимостных цепочек в мировой экономике, структурно-функциональные элементы ГЦСС, методологические подходы к измерению вовлечённости национальных экономик в цепочки создания стоимости и ключевые мировые тенденции развития ГЦСС в первой четверти XXI в. Особый акцент сделан на мотивах и механизмах реорганизации глобальных стоимостных цепочек транснациональными компаниями в конце 2010-х – первой половине 2020-х гг.

Вторая глава диссертации включает статистический анализ масштабов интеграции и специализации развивающихся стран в глобальных производственно-сбытовых цепочках (с учётом основных региональных и отраслевых особенностей их позиционирования в ГЦСС), теоретический анализ факторов, воздействующих на уровень встроенности развивающихся стран в ГЦСС и на объём получаемых ими экономических выгод от участия в стоимостных цепочках, примеры глобальных цепочек создания стоимости, образованных и управляемых транснациональными компаниями из развивающихся стран.

В третьей главе диссертации представлен анализ эмпирических работ, посвящённых оценке факторов встраивания национальных экономик в глобальные стоимостные цепочки, а также авторское эконометрическое исследование детерминант интенсивности и характера участия развивающихся стран в ГЦСС. При помощи полученных результатов определяются направления использования Россией опыта развивающихся стран по обеспечению глубокой и эффективной интеграции национальной экономики в ГЦСС.

В заключении отражены основные выводы, сделанные по результатам исследования, и обозначены перспективы участия развивающихся стран в ГЦСС.

В диссертации содержатся 25 рисунков, 14 таблиц, 2 уравнения. Библиографический список состоит из 176 наименований на русском и на английском языках. Диссертационное исследование изложено на 157 страницах. Основной текст представлен на 136 страницах.

ГЛАВА I. ГЛОБАЛЬНЫЕ ЦЕПОЧКИ СОЗДАНИЯ СТОИМОСТИ КАК ФОРМА ПРОЯВЛЕНИЯ ГЛОБАЛИЗАЦИИ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

1.1 История и предпосылки возникновения глобальных цепочек создания стоимости

Международная торговля выступает исторически первой и самой распространённой формой международных экономических отношений. Ещё в античности между различными сообществами и территориями существовал обмен отдельными видами продукции. Однако ввиду высоких затрат и рисков, связанных с перевозкой грузов на значительные расстояния, предметами международной торговли являлись в основном дорогие товары с малым весом, такие как шёлк, пряности, чай, вино, фарфор, драгоценные камни. Отсутствие эффективных транспортных технологий приводило к тому, что наибольшая часть товаров производилась и потреблялась в пределах одной территории. Период Великих географических открытий и становления мануфактурного производства, приходящийся на XV-XVII вв., сопровождался стремительным ростом международной торговли и ознаменовался возникновением первых концепций, в которых излагались мотивы и выгоды формирования внешнеторговых связей. Внедрение парового двигателя существенно снизило издержки ведения торговых операций и стимулировало развитие железнодорожных и морских перевозок, обеспечив возможность географического разделения производства и потребления с 30-х гг. XIX в. [9, р. 14] В конце XVIII – первой трети XIX в. в Великобритании случился промышленный переворот, в связи с которым соответствующая страна получила сравнительное преимущество в ряде отраслей обрабатывающей промышленности и начала наращивать поставки в развивающиеся страны готовых промышленных изделий, изготовленных на основе ввозимого из них минерального и сельскохозяйственного сырья. В середине XIX в. государства континентальной Европы и США пережили промышленную революцию, в результате которой приняли схожую модель внешнеторговой специализации. Данная товарная структура экспортно-импортных потоков поддерживалась деятельностью ТНК первого поколения, которые появились в конце XIX – начале XX в. Это были преимущественно картели и синдикаты, занимавшиеся разработкой месторождений полезных ископаемых (в основном в колониях) и их дальнейшей отправкой в метрополию для изготовления конечных промышленных товаров [102, с. 32]. Упомянутые события привели к возникновению крупномасштабного производства в развитых странах, созданию барьеров для индустриализации в развивающихся странах, усилению неравенства в доходах «Глобального Севера» и «Глобального Юга».

Рост производительности труда в промышленности обеспечивался путём разделения производственной деятельности на набор задач, последовательно реализуемых различными работниками. Концентрируя усилия не на всём процессе изготовления конечного продукта, а на нескольких его составляющих, каждый рабочий мог трудиться со значительно большей эффективностью для предприятия в целом. Упомянутую идею впервые изложил Адам Смит в своём произведении «Исследование о природе и причинах богатства народов» (1776 г.) на примере булавочной фабрики. Вместо того, чтобы нанимать огромное количество рабочих, каждый из которых занимается изготовлением всей булавки и может произвести не больше 20 булавок в день, производители булавок могли разбить процесс производства на 18 задач, обучить данным задачам разных работников (каждый работник осуществляет 1-3 задачи) и сформировать из них производственную цепочку, что позволяло выпускать свыше 48 тысяч булавок ежедневно усилиями 10 рабочих [6]. Таким образом, разделение труда увеличивало дневную производительность рабочего с 20 булавок до 4800 булавок (в 240 раз). Указанную мысль в будущем развивали многие выдающиеся экономисты от классиков до современных учёных. Так, известный исследователь мировой торговли Б. Олин (B. Ohlin) в 1933 г. писал, что «производство во многих случаях делится не на две стадии – сырьё и конечный товар – а на множество стадий» [15, р. 8].

Однако такая организация производственного процесса приводит к дополнительным издержкам, связанным с необходимостью координации деятельности работников на разных этапах цепочки поставок. Без территориально близкого размещения этих этапов указанные затраты оказались бы слишком велики и превысили бы выгоды от специализации. Поэтому индустриальная революция имела следствием объединение различных этапов производства конечной продукции на отдельных заводах и предприятиях, которые находились в крупных промышленных агломерациях. Примером выступает построенный в 1928 г. автомобильный заводской комплекс «Форд» (Ford) в Ривер Руж (штат Мичиган), где осуществлялся полный производственный цикл, начиная с плавления металлов и заканчивая сборкой автомобилей. Резюмируя период второй половины XIX – первой половины XX в., можно констатировать, что производственный процесс не выходил за пределы государственных границ, а торговля между странами осуществлялась, главным образом, конечной продукцией в соответствии с их факторными преимуществами.

Во второй половине XX в. ситуация изменилась, что заложило базовые предпосылки для формирования ГЦСС в мировой экономике. Однако прежде, чем перейти к анализу этих предпосылок, важно определить термины «*добавленная стоимость*» и «*глобальная цепочка создания стоимости*». Добавленная стоимость включает фонд заработной платы наёмных сотрудников, чистую прибыль предпринимателей и чистый смешанный доход, потребление

основного капитала, налоги на производство, за вычетом субсидий на производство, а также косвенно измеряемых услуг финансового посредничества [82, с. 47]. В современной бизнес-практике добавленная стоимость представляет «разницу между общей выручкой от продаж и стоимостью промежуточной продукции» [84, с. 38].

Определение понятия «добавленная стоимость» позволяет выявить сущность ГЦСС. Например, З. Ванг (Z. Wang) и др. [138] в своей работе выделяют *внутреннее производство, традиционную торговлю и торговлю в формате ГЦСС*. Авторы отмечают, что созданная в стране добавленная стоимость может быть использована только на три цели: 1) потреблена внутренним конечным спросом этой страны (внутреннее производство); 2) экспортирована в другую страну в составе конечного продукта (традиционная торговля) либо 3) воплощена в экспорте промежуточной продукции данной страны в другие страны (торговля в формате ГЦСС). Резюмируя, согласно З. Вангу и др., ГЦСС охватывают весь объём промежуточного экспорта каждой страны. Американский экономист, профессор Гарвардского университета П. Антрас даёт следующее определение ГЦСС: «совокупность этапов производства товаров и услуг, предназначенных для сбыта конечным потребителям, когда на каждом таком этапе формируется новая добавленная стоимость и как минимум два этапа выполняются в разных странах» [8, р. 5]. Иными словами, природа ГЦСС заключается в развитии *международной фрагментации производства* как особого формата МЭС в контексте интернационализации бизнес-операций ТНК. Специалисты Банка Италии А. Борин (A. Borin) и М. Манчини (M. Mancini) [11] относят к ГЦСС только те торговые потоки, что проходят через национальные границы стран более одного раза – т.е. ГЦСС возникают лишь в том случае, когда стоимость промежуточных товаров пересекает государственные границы как минимум дважды в ходе их переработки в готовую продукцию и её продажи. Работники Института экономики РАН Н.В. Смородинская, В.Е. Малыгин и Д.Д. Катуков пишут, что ГЦСС – это «феномен, когда продукция одних стран мира приобретает другими как промежуточная для последующей обработки (добавления стоимости) и реэкспорта в третьи страны» [96, с. 55]. Исследователи из НИУ-ВШЭ В.Н. Зуев, Е.Я. Островская, М.С. Дунаева рассматривают ГЦСС как «полный цикл всех видов деятельности, которые ведут компании внутри страны и за её пределами с целью производства и поставки товара на рынок для конечного потребления» [67, с. 79]. В их статье констатируется, что основу торговли в формате ГЦСС составляет импорт товаров, которые становятся комплектующими для выпуска конечных продуктов, ориентированных не только на национального потребителя, но и на покупателя за границей [67, с. 80]. Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что у современных учёных имеются различные подходы к пониманию феномена ГЦСС. В табл. 1 систематизированы базовые определения ГЦСС, разработанные отечественными и иностранными исследователями.

Таблица 1 – Базовые определения ГЦСС в научной литературе

Учёный(-е)	Содержание понятия ГЦСС
Ванг и др. (2022)	К ГЦСС относится весь экспорт промежуточной продукции каждой страны
Антрас (2020)	ГЦСС представляют собой совокупность этапов производства продукта, подлежащего реализации потребителю, когда на каждом этапе создаётся новая добавленная стоимость и минимум два этапа разделены по странам
Борин, Манчини (2019)	ГЦСС имеют место только в том случае, если стоимость промежуточных продуктов пересекает государственные границы несколько раз в ходе их преобразования в конечный товар и его последующей дистрибуции
Смородинская и др. (2017)	ГЦСС возникают тогда, когда продукция одних стран покупается другими странами как промежуточная для переработки и реэкспорта в третьи страны
Зуев и др. (2014)	ГЦСС выступают как полный цикл всех видов хозяйственной деятельности, которые ведут компании на внутреннем рынке своей страны и за рубежом с целью производства продукта и его доведения до конечного потребителя

Источник: Составлено автором

С точки зрения автора данной диссертации, наиболее отчётливо суть ГЦСС передаёт определение Борина и Манчини [11] ввиду того, что их трактовка учитывает три важнейшие характеристики ГЦСС. Во-первых, ГЦСС предполагают обмен промежуточными товарами. Это отличает ГЦСС от классического формата внешней торговли, когда продукт полностью изготавливается в одной стране и реализуется конечному потребителю в другой стране. Во-вторых, ГЦСС включают бизнес-операции, связанные не только с производством продукта, но также с его продажей потребителю. В-третьих, данная трактовка подчёркивает наличие в стоимостном объёме экспорта (импорта) каждой страны мира элементов, имеющих разное национальное происхождение, что, как будет показано далее, формирует методологический каркас для измерения торговых потоков в ГЦСС. На его основе выполняются эмпирические исследования участия стран в ГЦСС, в т.ч. проводимое в Главе III диссертационной работы.

Заметное расширение экономической активности в рамках ГЦСС началось в 1980-е гг., когда ареалы потребления конечной продукции окончательно отделились от ареалов её изготовления. При этом географическое разделение этапов производственного процесса не служит абсолютно новым явлением в мировом хозяйстве, поскольку отдельные глобальные стоимостные цепочки функционировали до 1980-х гг. Например, в 1960-1970-е гг. получил широкое распространение международный аутсорсинг в автомобильной промышленности, используемый такими автоконcernами, как «Форд», «Дженерал Моторс» (General Motors), «Крайслер» (Chrysler) (в наст. вр. – «Стелантис» (Stellantis)) [51, с. 26-27]. Это было вызвано тем, что передача отдельных бизнес-функций (производство запчастей, сборка автомобиля) специализированным независимым организациям позволяла им сконцентрировать ресурсы

на своих ключевых компетенциях (разработка дизайна и продвижение бренда), обеспечивая улучшение их экономических показателей в свете высокой конкуренции за внешние рынки. В свою очередь, основание в 1962 г. американской компании «EDS» (Electronic Data Systems Corporation) положило начало зарубежному аутсорсингу в сфере бизнес-консультирования, управления предприятием, информационных технологий, оказания юридических услуг [51, с. 26]. В этой связи международный производственный и IT-аутсорсинг, вступивший в фазу активного роста в 1970-е гг., является важной предпосылкой возникновения ГЦСС. Однако только с середины 1980-х гг. масштабы распространения трансграничных цепочек создания стоимости начали нарастать статистически значимыми темпами, а научно-технологический прогресс и изменения в мировой политике сделали возможным размещение подразделений ТНК практически в любой стране мира, обеспечив «бум» ГЦСС в 1990-2000-е гг.

Фундаментальным фактором интенсивного развития международной фрагментации производства в формате ГЦСС в 1990-2000-е гг. послужило то, что барьеры для торговли и движения капитала между странами существенно снизились по сравнению с предыдущими десятилетиями. В межвоенное время (1919-1939 гг.) трансграничное передвижение товаров было в значительной степени затруднено ввиду широкого применения развитыми странами ограничительных мер на международные экономические операции: запретительные уровни таможенных пошлин; усиленный валютный контроль; практика демпинга; количественные ограничения; замораживание иностранных капиталовложений. В 1944 г. страны заключили соглашение о создании Бреттон-Вудской международной валютной системы, которая была основана на фиксированных курсах валют стран-членов к доллару США. Это ограничивало международное движение капитала до установления в 1976 г. Ямайской валютной системы, закрепившей за государствами право выбора режима обменного курса.

После Второй мировой войны углубился распад системы колониализма, но большая часть развивающихся стран, которые приобрели политическую независимость, продолжали эксплуатироваться в экономическом отношении капиталистическими странами, так как их ТНК использовали природные и трудовые ресурсы освободившихся стран без надлежащей компенсации. Признание данного факта нашло отражение в принятии в 1974 г. Генеральной Ассамблеей ООН Декларации и Программы действий по установлению т.н. НМЭП – нового международного экономического порядка. Он предполагал оказание всесторонней помощи индустриализации и экономическому развитию развивающихся стран, расширение каналов передачи новых технологий в эти страны, поддержание справедливого соотношения между ценами на вывозимое ими сырьё и на ввозимые товары обрабатывающей промышленности, внедрение наднациональных механизмов регулирования деятельности транснациональных компаний, предоставление гарантий суверенитета каждой страны над всеми необходимыми

для развития ресурсами [58, с. 16-17]. Отказ от НМЭП и переход к реализации положений Вашингтонского консенсуса в конце 1980-х гг. обеспечили рост объёмов внутрифирменной торговли ТНК и форсирование глобализационных процессов в мировой экономике. Данные тенденции определили наиболее высокие темпы прироста мировой торговли в 1990-2000-е гг. за последние 55 лет, заметно превышавшие темпы прироста мирового ВВП (см. рис. 1).

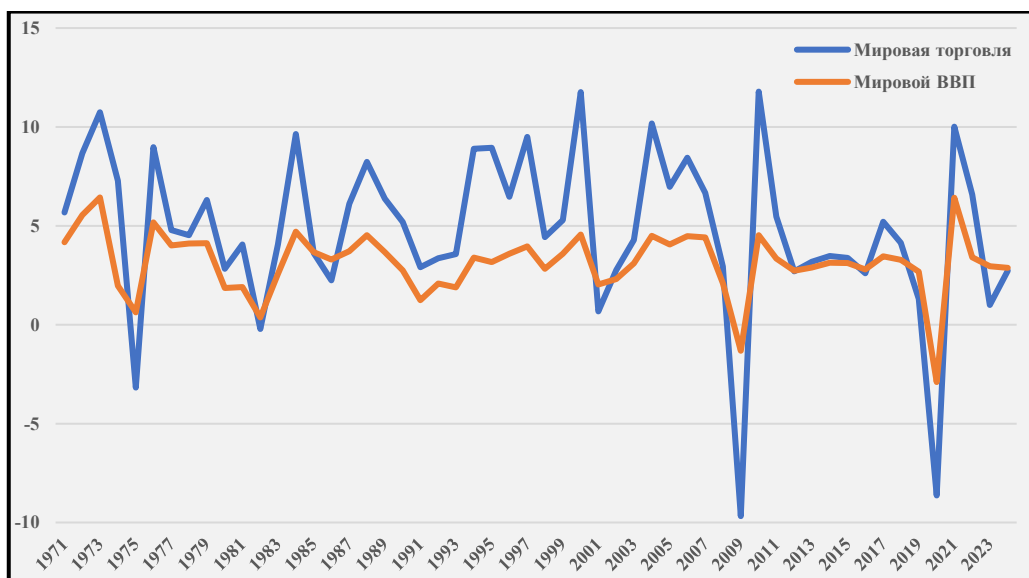


Рисунок 1 – Годовые темпы прироста мировой торговли и мирового ВВП в 1971-2024 гг. (%)

Источник: Рассчитано и построено автором по: World Development Indicators. Databank. [Электронный ресурс]. URL: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators> (дата обращения: 25.03.2026)

Ускоренное развитие мирохозяйственных связей во второй половине 1980-х – 1990-е гг. сопровождалось увеличением количества самих ТНК. В это время начали деятельность ряд международных компаний в высокотехнологичных и наукоёмких отраслях экономики, включая электронную, оптическую, аэрокосмическую промышленность, приборостроение, атомную энергетику. Яркими примерами служат такие известные сегодня ТНК, как «Делл» (Dell), «Эйсус» (Asus), «Квалкомм» (Qualcomm). При этом степень концентрации мирового производства и предпринимательского капитала среди ТНК значительно возросла как результат активного осуществления ими трансграничных сделок M&A [102, с. 33]. Данные изменения в характере ведения международного бизнеса и в составе его участников стали возможными благодаря либерализации внешнеэкономической деятельности на многосторонней основе.

Либерализация инвестиционных режимов, начавшаяся в развитых странах в первой половине 1980-х гг., была нацелена на упрощение государственного регулирования допуска ПИИ на национальные рынки принимающих стран, а также на стимулирование зарубежных капиталовложений, осуществляемых национальными фирмами. Со второй половины 1980-х гг. развивающиеся страны и страны с переходной экономикой подключились к указанной

тенденции за счёт сокращения количества отраслей, для которых установлены ограничения на участие иностранных инвесторов, и отмены требований по максимальной доле владения зарубежными компаниями в уставном капитале совместных предприятий (СП) [5, с. 30]. В свою очередь, иностранные предприниматели стали активно получать государственные гарантии на собственность, на результаты деятельности и на беспрепятственный перевод прибыли за рубеж. Правительства предоставляли им национальный режим, как и право на стандартный порядок разрешения споров, и ослабили валютный контроль. Описанные процессы привели к тому, что в период с начала 1990-х гг. до кризиса 2008-2009 гг. наблюдалась возрастающая динамика притока ПИИ в регионы и по миру в целом (см. рис. 2).

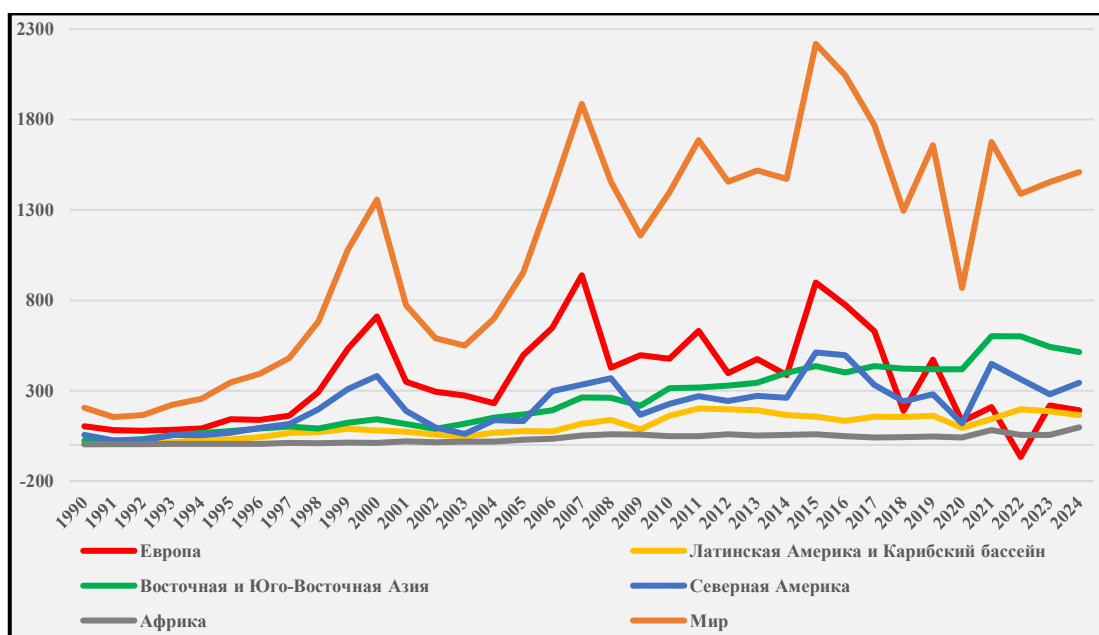


Рисунок 2 – Приток ПИИ в регионы и по миру в целом в 1990-2024 гг. (млрд долл.)

Источник: Построено автором по: UNCTADstat. Data Centre. [Электронный ресурс]. URL: <https://unctadstat.unctad.org/datacentre/> (дата обращения: 25.03.2026)

Вместе с тем либерализация международной торговли товарами и услугами, которая ознаменовалась созданием Всемирной торговой организации (ВТО) в 1995 г., стала важным предварительным условием для переноса ТНК отдельных бизнес-функций за пределы стран базирования, поскольку высокие торговые издержки были сведены к минимуму вследствие принятия государствами взаимных обязательств во внешнеэкономической политике. Генеральное соглашение по тарифам и торговле (ГАТТ) устанавливало связанные значения таможенных пошлин на основные торгуемые товары, предписывало взаимное предоставление странами-участницами режима наибольшего благоприятствования в торговле, поощряло образование таможенных союзов, противодействовало нетарифным методам внешнеэкономической политики [3]. Генеральное соглашение по торговле услугами (ГАТС) закрепляло обязательства стран-

членов по обеспечению транспарентности регулирования торговли услугами и содействию либерализации мирового рынка услуг, в т.ч. путём расширения интеграции развивающихся и наименее развитых стран в международную торговлю услугами [4]. В ходе Уругвайского раунда переговоров (1986-1994 гг.) было также заключено Соглашение по инвестиционным мерам, связанным с торговлей (ТРИМС), направленное на устранение в странах-участницах дискриминационных требований в отношении ведения бизнес-деятельности иностранными инвесторами (например, обязательства использовать для выпуска готовых товаров местные компоненты в заданном количестве) [1]. Таким образом, либерализация торговой политики на многосторонней основе привела к упрощению процедур торговли и инвестирования, что обеспечило эффективность организации производства в международном масштабе.

Интернационализация деятельности ТНК в формате ГЦСС во второй половине 1990-х гг. стимулировалась прогрессом в сфере информационно-коммуникационных технологий (ИКТ), в результате которого появилась возможность дешево и оперативно координировать этапы изготовления конечной продукции на больших географических расстояниях. Иными словами, интенсивное развитие ИКТ и мировой логистики значительно облегчило для фирм управление информационными потоками и уменьшило затраты на коммуникацию, которые оказались во много раз ниже получаемых ими выгод из-за специализации и международных различий в стоимости труда, что привело к появлению сетевой экономики в формате ГЦСС. Важную роль здесь сыграли распространение персональных компьютеров (ПК), разработка программного обеспечения для организации электронного документооборота и ускоренное развитие Интернета, мобильных приложений, видеоконференцсвязи. Кроме того, снижение логистических издержек в период либерализации хозяйственных связей имело место за счёт совершенствования транспортных технологий – прежде всего, внедрения контейнеризации, которая обеспечила удешевление грузоперевозок, повышение их безопасности, сокращение сроков доставки. Мировой объём морских контейнерных перевозок увеличился в 3,7 раз за период 2000-2022 гг. [174] Грузовые авиаперевозки также способствовали развитию ГЦСС, позволив доставлять на дальние расстояния дорогие и скоропортящиеся товары.

Проведённый анализ предпосылок возникновения глобальных стоимостных цепочек даёт основание сделать следующие **выводы**. Либерализация торговой политики и мировых инвестиций в 1980-1990-е гг., революция в сфере ИКТ, а также распространение технологий быстрой и безопасной транспортировки явились главными движущими силами перехода от преимущественно традиционной торговли к международной фрагментации производства в формате ГЦСС. Возрастание концентрации капитала среди ТНК наряду с вышеуказанными предпосылками обусловило развитие интернационализации промышленного производства, что заложило основу для появления ГЦСС в мировой экономике.

1.2 Концептуальные основы и классификации глобальных цепочек создания стоимости

Как было упомянуто ранее, в настоящее время ГЦСС формируют, главным образом, ТНК. Для малых и средних компаний создание собственных глобальных цепочек стоимости является достаточно сложной задачей ввиду ограниченности производственных мощностей и финансовых ресурсов, что не позволяет им выдерживать конкуренцию с ТНК. Сегодня на ТНК приходится около 33% мирового производства и 50% мирового экспорта, причём 19% от него обеспечивается материнскими компаниями, 31% – иностранными подразделениями ТНК [93, с. 1004, 1006]. Отметим, что 60% объёма производства зарубежных подразделений ТНК составляют промежуточные товары и услуги, поступающие в ГЦСС для изготовления продукции более высокой степени переработки [93, с. 1005].

Концепция ГЦСС зародилась в академической литературе на рубеже 1970-1980-х гг., когда были опубликованы первые исследования по «цепочкам поставок». Пионерной здесь является работа Т. Хопкинса (T. Hopkins) и И. Валлерстайна (I. Wallerstein), где авторами в явном виде была поставлена задача проследить процесс трансформации исходного сырья в продукцию конечного потребления и описать все действия, которые осуществляются в ходе этого преобразования [123]. Интерес к соответствующим исследованиям был стимулирован разработкой примерно в тот же период теории внутриотраслевой торговли. В частности, Б. Баласса (B. Balassa), Г. Грубелл (H. Grubel) и П. Ллойд (P. Lloyd) эмпирически обнаружили, что значимая часть мирового товарообмена образуется за счёт торговых потоков продукции между развитыми странами в пределах одной отрасли [28; 110]. Это не объяснялось теорией Хекшера-Олина, гласившей, что международная торговля должна вестись товарами разных отраслей между странами с различающимися факторными преимуществами (прежде всего, в форме обмена сырьевых товаров из развивающихся стран на продукцию обрабатывающей промышленности из развитых стран). Как ответ на этот парадокс, учёные стали заниматься поиском источников международной торговли, альтернативных факторной обеспеченности стран. В 1980 г. будущий лауреат Нобелевской премии по экономике, американский учёный П. Кругман (P. Krugman) разработал модель внутриотраслевой торговли с использованием предпосылок о производстве дифференцированных в рамках отрасли благ, существовании в ней монополистической конкуренции, возможности экономии от масштаба [125]. Учёным было обосновано, что внедрение фирмами инноваций в целях повышения технологического уровня продукта либо придания ему специфических потребительских свойств способствует развитию внутриотраслевой специализации, а достижение экономии от масштаба делает её

выгодной. Следует указать, что внутриотраслевой обмен непосредственным образом связан с международными поставками деталей и компонентов, так как для выпускающей готовую продукцию предприятия их импорт часто обходится дешевле, чем закупка у национальных производителей (как в рассмотренном примере с зарубежным аутсорсингом, применяемым крупнейшими мировыми автоконцернами). Таким образом, появление научных разработок, объясняющих распространение внутриотраслевой торговли в развитых странах в 1970-е гг., оказало существенное влияние на формирование концептуальных основ ГЦСС.

На сегодняшний день разработан комплекс теоретических подходов к исследованию феномена ГЦСС. Один из них принадлежит американскому учёному Г. Джереффи, который руководит Центром глобализации, управления и конкурентоспособности при Университете Дьюка, где действует Инициатива по изучению ГЦСС (Global Value Chains Initiative) [153]. Г. Джереффи определяет ГЦСС как «глобальную товарную цепочку», указывая, что продукт проходит через разные этапы (стадии) производственного процесса, превращаясь в готовый товар [22]. В качестве примера учёный приводит цепочку производства одежды, анализируя её с момента поставки первичного сырья (хлопок, шерсть, синтетические волокна) до этапа выпуска конечной продукции (брюки, рубашки, куртки).

В связи с этим следует заключить, что Г. Джереффи рассматривает природу ГЦСС с позиции *производственно-сбытовой цепочки/цепочки поставок* – процесса трансформации исходного сырья в конечный товар и его продажи потребителю. При этом в первом понятии акцент делается на прохождении товара через разные этапы (стадии) процесса производства и дистрибуции, а во втором термине – на межфирменных поставках продукта. Отметим, что функционирующие в современной мировой экономике цепочки поставок обычно включают поставщиков разных уровней (см. рис. 3). С поставщиком 1-го уровня фирма, выпускающая товар конечного потребления, взаимодействует напрямую. Поставщик 2-го уровня работает с поставщиком 1-го уровня и т.д. Поставщик последнего уровня, в свою очередь, выполняет операции, связанные с добычей и экспортом первичного сырья.

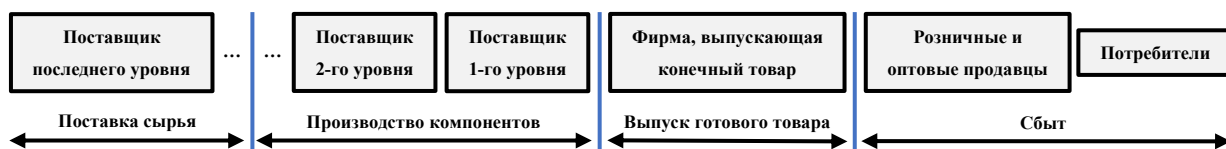


Рисунок 3 – Структура производственно-сбытовой цепочки (цепочки поставок)

Источник: Составлено автором

Перемещение продукции между фирмами в процессе переработки сырья в конечный товар и его продажи потребителю также подчёркивают в своей трактовке ГЦСС Д. Хаммелс

и др. [124] В соответствии с этим сущность ГЦСС рассматривается авторами как отражение «*вертикальной специализации*»: продукт, собранный в отдельной стране и экспортируемый из неё для конечного потребления, включает издержки компаний из других стран, тогда как их товары содержат затраты производителей из третьих стран – таким образом, имеет место вертикальная структура трансграничных торговых потоков.

Собственный подход к исследованию ГЦСС предлагают работники Манчестерского университета и Национального университета Сингапура Дж. Хендерсон и др. [122] Авторы, в отличие от ранее упомянутых Г. Джереффи и Д. Хаммелса, делают основной акцент не на этапах цепочки поставок, а на бизнес-функциях (как материальных, так и нематериальных), осуществляемых базирующимися в различных государствах компаниями и предприятиями. ГЦСС интерпретируется ими как «*глобальная производственная сеть*»: «организованная в международном масштабе совокупность взаимосвязанных бизнес-операций, выполняемых коммерческими предприятиями и иными экономическими агентами в ходе производства и распределения конечных товаров и услуг» [122].

Исходя из содержания вышеуказанного подхода, следует сделать вывод, что природа ГЦСС рассматривается Дж. Хендерсоном и др. с точки зрения *цепочки создания стоимости* – «полный набор действий, которые реализуют фирмы и работники для того, чтобы довести продукт от его концепции до конечного использования, послепродажного обслуживания и дальнейшей утилизации» [15, р. 7]. Следовательно, понятия «цепочка поставок» и «цепочка создания стоимости» не являются полностью идентичными, несмотря на то что они нередко используются в российской научной литературе как взаимозаменяемые. Структура цепочки создания стоимости шире, чем у цепочки поставок, так как включает, помимо фактического производства и продажи, бизнес-функции, связанные с разработкой технологии, концепции и дизайна продукта, а также с послепродажным обслуживанием и утилизацией выпущенной конечной продукции. Таким образом, цепочка поставок выступает неотъемлемой составной частью цепочки создания стоимости. Кроме того, важно указать, что в термине «глобальная цепочка создания стоимости» основной акцент делается именно на перемещении товаров и услуг между разными национальными государствами, при котором имеет место увеличение стоимости продукта на каждом отрезке цепочки.

Другие теоретические подходы к исследованию ГЦСС подчёркивают ведущую роль ТНК как координатора международной производственной цепочки и раскрывают механизм организации ГЦСС в составе конкурентных стратегий, реализуемых данными компаниями. Например, Р. Джонс и Х. Кирковский пишут, что географическая протяжённость ГЦСС для транснациональных компаний определяется оптимальным сочетанием преимуществ в виде снижения общих производственных издержек, с одной стороны, и увеличивающихся затрат

на координацию разделённых по разным странам бизнес-задач, с другой стороны [31]. ТНК, перенося отдельные этапы изготовления конечной продукции в государства с относительно низкой стоимостью сырья, труда или капитала, получают возможность снизить предельные издержки производства, но несут дополнительные затраты, вытекающие из необходимости управления цепочкой поставок в международном масштабе. Как отмечают Г. Гроссман и Е. Росси-Хансберг, основным мотивом офшоринга бизнес-операций ТНК выступает экономия на издержках низкоквалифицированного труда [120]. Однако вывод производства за рубеж увеличивает транспортные издержки, и поэтому авторами указывается, что ТНК прибегнут к офшорингу бизнес-операций, осуществляемых низкоквалифицированными работниками, тогда, когда эта экономия превышает соответствующие издержки.

П. Антрас и Э. Хелпман в своей работе исследовали механизм, посредством которого фирмы-производители конечных товаров выбирают между использованием национальных и иностранных комплектующих, а также устанавливают формат организации деятельности, связанной с их поставкой: собственное производство или передача на аутсорсинг [109]. При этом делаются предположения о гетерогенности фирм и о наличии более высоких постоянных издержек для тех из них, которые выходят на внешние рынки и изготавливают компоненты в рамках внутрифирменных отношений, по сравнению с теми, что работают исключительно на внутреннем рынке и получают комплектующие по аутсорсингу, соответственно. Авторы доказали, что высокопроизводительные фирмы используют преимущественно зарубежные компоненты, а малопроизводительные – национальные. Среди фирм, которые приобретают промежуточную продукцию определённого происхождения (местного либо иностранного), наиболее производительные выпускают её сами, а наименее производительные закупают у независимых поставщиков. Таким образом, авторами было обосновано, что исключительно высокопроизводительные фирмы становятся международными и создают ГЦСС.

Г. Гроссман и др. показывают выбор фирмами оптимальной стратегии вертикальной интеграции с учётом предположений о производстве дифференцированных товаров и наличии издержек ПИИ [121]. Авторами предполагается, что каждый этап производственного цикла, среди которых они выделяют изготовление промежуточной продукции и сборку конечного продукта, фирмы размещают в своей стране или за рубежом. Авторами делается вывод, что малопроизводительные фирмы прибегают к ПИИ в производство промежуточных товаров, если издержки этих операций для них невысоки, либо – в противном случае – осуществляют производственный процесс полностью на национальном уровне. Высокопроизводительные фирмы строят зарубежные заводы по производству компонентов и сборке готовых изделий. Если издержки ПИИ остаются высокими, они ограничиваются ПИИ в сборочных операциях, а комплектующие производят в своей стране и экспортируют для сборки конечных товаров.

Обобщая разработанные разными авторами теоретические подходы к исследованию ГЦСС, необходимо выделить следующие структурно-функциональные элементы ГЦСС: 1) ТНК и их деловые партнёры, связанные потоками товаров, услуг, нематериальных активов, капитала и рабочей силы; 2) осуществляемые ими бизнес-операции (разработка технологии, концепции и дизайна продукта; непосредственное производство; маркетинг и дистрибуция; послепродажное обслуживание); 3) этапы цепочки поставок (сырьё, компоненты, конечный продукт, сбыт). В то же время рассмотренные подходы не отражают роль вспомогательных бизнес-функций (поставка программного обеспечения; закупка научно-исследовательского и промышленного оборудования; предоставление сопутствующих деловых, транспортных, финансовых и др. услуг) в производственном процессе. Ввиду того, что без них невозможно осуществление основных бизнес-операций, их следует указать в качестве самостоятельного структурно-функционального элемента ГЦСС. Важно отметить, что на каждом звене ГЦСС присутствует государство, которое устанавливает стандарты в отношении поступающей на внутренний рынок продукции, регламентирует условия ведения зарубежными компаниями деятельности на территории страны, а также разрабатывает стратегии оптимизации участия национальной экономики в цепочках создания стоимости. Авторская концептуальная схема организации ГЦСС транснациональными компаниями представлена на рис. 4.

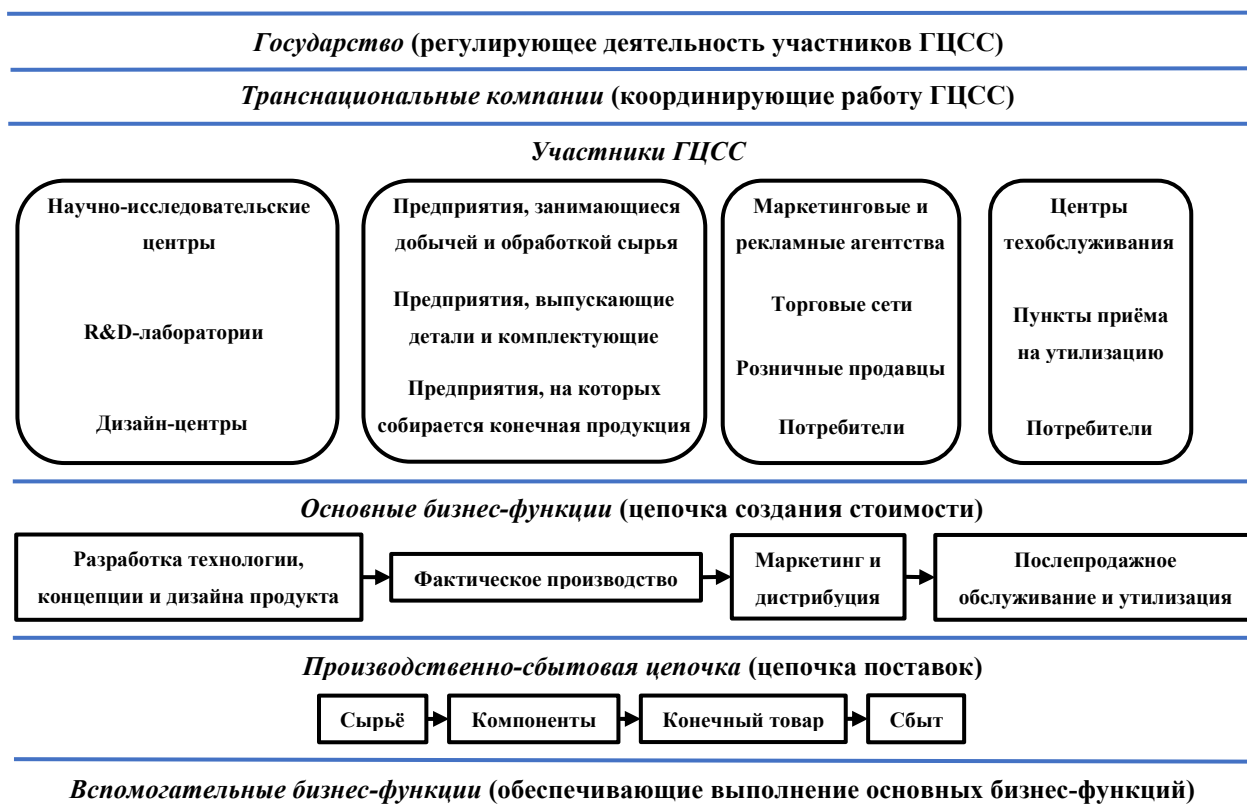


Рисунок 4 – Концептуальная схема организации ГЦСС транснациональными компаниями

Источник: Авторская разработка

Современные ГЦСС в достаточной степени неоднородны. Их конфигурация зависит от специфических особенностей отрасли, участвующих фирм и производимого товара либо услуги. Как указывается в статье Р. Болдуина и А. Венэйблса, производственная технология выступает важнейшим фактором, определяющим взаимосвязь между различными стадиями процесса создания конечного продукта, и оказывает значительное влияние на географию их размещения [111]. Соответствующие авторы используют своеобразные метафоры, отмечая, что глобальные цепочки создания стоимости зачастую сочетают сегменты, выстроенные по принципу «змеи», и части, принимающие вид «паутины» (см. рис. 5). В случае «змеи» товар перемещается по цепочке, последовательно охватывая различные этапы производственного процесса (пример – конвейерная сборка). При «паутинообразной» форме из произведённых независимо друг от друга комплектующих собирается сложный продукт, который затем или используется на конечное потребление, или сам служит компонентом для выпуска готового товара. Например, автомобильные сиденья содержат множество различных деталей: ремень безопасности, выдвижной рычаг, подголовник, обшивка кресел и т.д., но при этом являются незаменимым компонентом для окончательной сборки автомобиля. Производство пряжи из хлопка, ткани из пряжи и рубашки из ткани имеет вид «змеи», однако добавление пуговицы к рубашке превращает соответствующую цепочку поставок в «паутинообразную».

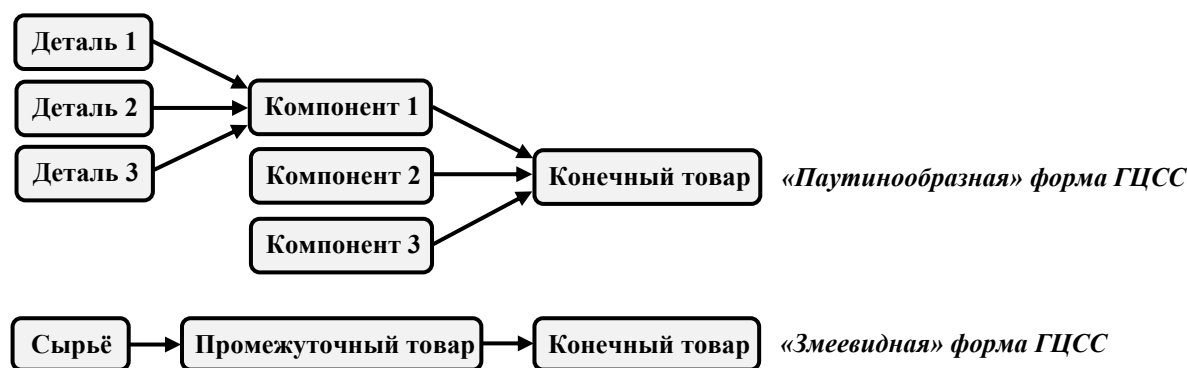


Рисунок 5 – «Змеевидная» и «паутинообразная» формы ГЦСС

Источник: Составлено автором по: Baldwin R., Venables A. Spiders and snakes: Offshoring and agglomeration in the global economy // Journal of International Economics. 2013. Vol. 90. No. 2. P. 247

Разработанные учёными классификации цепочек создания стоимости подчёркивают значимые различия в архитектуре современных ГЦСС. Одна из них была предложена ранее упомянутыми З. Вангом и др. [138] Авторы разделяют простые и сложные ГЦСС. *Простые ГЦСС* (simple GVCs) возникают в случае, когда промежуточный продукт, произведённый в одной стране, пересекает её государственную границу для переработки и создания готового товара в другой стране, который потребляется на внутреннем рынке данной страны. В свою

очередь, *сложные ГЦСС* (complex GVCs) подразумевают поставку промежуточных товаров и их использование странами-импортёрами в целях производства продуктов (конечных или промежуточных), реэкспортируемых в третьи страны. В таких ГЦСС стоимость первичного сырья/компонента пересекает национальные границы минимум дважды, а в простых ГЦСС она перемещается между странами один раз. На рис. 6 показаны простые и сложные ГЦСС.

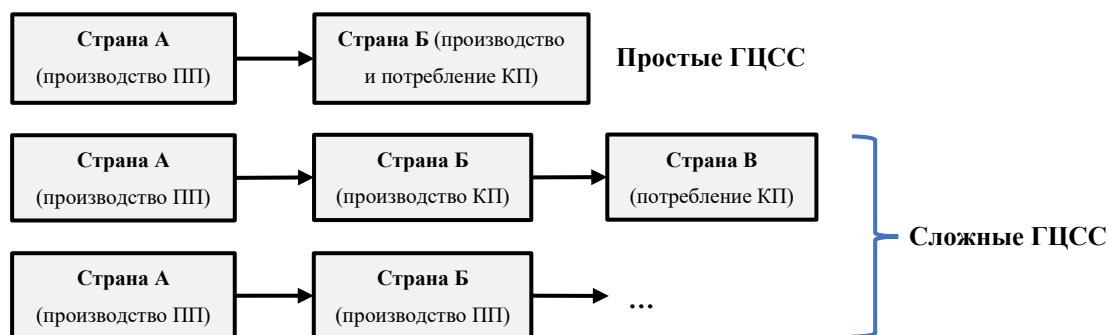


Рисунок 6 – Простые и сложные ГЦСС в мировой экономике

Примечание: ПП и КП – промежуточный продукт и конечный продукт соответственно

Источник: Составлено автором по: Wang Z., Wei S.-J., Yu X., Zhu K. Global value chains over business cycles // Journal of International Money and Finance. 2022. Vol. 126. P. 4

Как было упомянуто ранее, для изучения ГЦСС на текущем этапе развития мирового хозяйства требуется понимание особенностей отраслей и вовлечённых фирм. В связи с этим Г. Джереффи классифицировал глобальные стоимостные цепочки по отраслевому признаку на два вида – *ГЦСС, управляемые производителем*, и *ГЦСС, управляемые покупателем* [22]. Первый из этих видов характеризуется тем, что ведущие фирмы контролируют разработку концепции продукта и большую часть процесса производства конечных товаров, в т.ч. связи с поставщиками и торговыми компаниями, формируя вертикальные инвестиционные сети. К аутсорсингу (как внутреннему, так и международному) они мало прибегают. Такие ГЦСС создаются ТНК, работающими в высокотехнологичных отраслях экономики, в частности, в фармацевтической, аэрокосмической, автомобильной, электронной промышленности и т.д. В ГЦСС второго вида важнейшую роль играют компании розничной торговли и владельцы брендов: «Уолл-Март» (Wal-Mart), «Рибок» (Reebok) и др. Их продукция изготавливается в основном подрядчиками из развивающихся стран, при этом сами они занимаются продажей и маркетингом. Данные ГЦСС существуют, например, в производстве одежды и мебели.

Более детальная отраслевая классификация ГЦСС разработана Группой «Маккинзи» (McKinsey & Company). Как указано в отчёте Глобального института «Маккинзи» (McKinsey Global Institute) от 2019 г., форма и протяжённость ГЦСС значительно различаются по отраслям экономики: если в одних отраслях, как, например, чёрная металлургия, глобальные цепочки

поставок состоят из небольшого числа операций по переработке первичного сырья, которые последовательно выполняются в нескольких странах, то в других из них (самолётостроение, автомобилестроение, электронная промышленность) ГЦСС нередко охватывают несколько сотен поставщиков компонентов в десятках стран, причём достаточно крупные компоненты могут изготавливаться из более мелких деталей, как в описанном примере с автомобильным сиденьем [27, р. 2]. В то же время, как указывалось ранее, встраивание в ГЦСС обеспечивает возможность специализации фирм и стран не только на материальных операциях в цепочке создания стоимости, но и на услугах. Сегодня многие услуги, в т.ч. колл-центры, обработка данных, ведение бухгалтерского учёта, управление производством, а также посреднические и консультационные услуги, передаются на международный аутсорсинг. Следует отметить, что процесс поставки услуг в рамках ГЦСС, как правило, имеет «паутинообразную» форму, а не «змеевидную». Так, в банковских, страховых, транспортных и телекоммуникационных услугах стоимость создаётся в сети бизнес-функций, связывающей клиентов с поставщиком услуги. Среди этих бизнес-функций выделяются, в частности, маркетинговые мероприятия, управление контрактами на оказание услуг, непосредственное предоставление услуги, найм персонала, поддержание функционирования ИТ-инфраструктуры [35, р. 29]. Таким образом, эксперты Глобального института «Маккинзи» разграничивают шесть типов ГЦСС – четыре из них касаются товарного производства, два относятся к сфере услуг (см. табл. 2).

«Глобальные инновации» являются наиболее наукоёмким типом глобальных цепочек создания стоимости в обрабатывающей промышленности. На товары, которые входят в эту категорию, приходится примерно 35% объёма мировой торговли, при этом свыше 50% всех связанных с ними торговых операций образуют поставки промежуточной продукции; треть занятых в их производстве обладают высокой квалификацией; 30% выручки, формируемой за счёт их реализации, составляют расходы ведущих фирм на НИОКР и принадлежащие им нематериальные активы [27, р. 2]. Звенья таких ГЦСС сегодня располагаются в узком кругу развитых стран: на развивающиеся страны приходится 34% экспорта в рамках «глобальных инноваций» с преобладающей долей КНР. Важнейшая особенность «*трудоемких товаров*» заключается в том, что их производство концентрируется в развивающихся странах (из всех типов ГЦСС вес развивающихся стран в мировом экспорте «трудоемких товаров» наиболее заметный – 62%) и осуществляется, как правило, низкоквалифицированными работниками. Однако, несмотря на относительно высокую интенсивность торговли (28%), данные товары формируют около 3% мирового ВВП. В свою очередь, продукция, составляющая категорию «*региональная обработка*» (не считая продуктов питания и напитков), является сырьём для производства товаров, относящихся к другим типам ГЦСС (прежде всего, для «глобальных инноваций»). Товарам, образующим группу «региональная обработка», свойственна низкая

интенсивность торговли (16%) ввиду того, что большая часть из них представляет хрупкую или скоропортящуюся продукцию. «Ресурсоёмкие товары» почти полностью применяются в качестве промежуточных продуктов различными отраслями промышленности, формируя 12% мирового ВВП. Наличие запасов природных ресурсов, а также состояние транспортной и складской инфраструктуры выступают решающими факторами размещения производства в этих ГЦСС. Сегодня 52% мирового экспорта в этой группе приходится на развивающиеся страны. «Трудоёмкие услуги» являются одним из основных источников рабочих мест в мире – в отраслях, входящих в данную категорию, в настоящее время занято приблизительно 740 млн чел., а их выпуск образует 17% мирового ВВП [27, р. 3]. «Наукоёмкие услуги», несмотря на относительно высокую степень их интернационализации, характеризуются существенно меньшей интенсивностью торговли, чем категории товарного производства, ввиду наличия нормативных барьеров в международном обмене услугами этого типа. Важно отметить, что значительные инвестиции в человеческий капитал и нематериальные активы, необходимые для организации деятельности по предоставлению данных услуг, объясняют концентрацию соответствующих операций в развитых странах.

Таблица 2 – Типы ГЦСС по классификации «Маккинзи»

Наименование	Категории товаров/услуг	Доля в мировом ВВП (%)	Интенсивность торговли (%)	Доля экспорта, приходящаяся на развивающиеся страны (%)
«Глобальные инновации»	Автомобили, компьютеры, электроника, машины и оборудование, бытовая химия	13	34	34
«Трудоёмкие товары»	Текстиль, одежда, обувь, игрушки, мебель	3	28	62
«Региональная обработка»	Пластмассы, резина, стекло, цемент, керамика, продукты питания, напитки	9	16	43
«Ресурсоёмкие товары»	Чёрные металлы, продукция сельского хозяйства и горнодобывающей промышленности, электроэнергия	12	20	52
«Трудоёмкие услуги»	Оптовая и розничная торговля, транспортные и складские услуги, здравоохранение	17	9	36
«Наукоёмкие услуги»	Консультационные, деловые, финансовые, IT-услуги	13	12	21

Примечание: Интенсивность торговли определяется как отношение валового экспорта к валовому выпуску; расчёты произведены по данным для 43 стран за период 1995-2017 гг.

Источник: Globalization in Transition: The Future of Trade and Value Chains. McKinsey Global Institute. 2019. P.

4

Приведём несколько примеров функционирующих сегодня международных цепочек создания стоимости. Один из них – пассажирский самолёт Боинг 787 «Дримлайнер» (Boeing

787 Dreamliner). Для его производства используется 2,3 млн комплектующих, поступающих от разных фирм со всего мира [132, р. 90]. Так, центральная часть фюзеляжа выпускается в Италии, передняя – в штате Канзас, хвостовая – в штате Южная Каролина и в Пусане, шасси – в Великобритании, двери в салон для пассажиров – во Франции, люки грузового отсека – в Швеции, а выдвигаемая часть крыла – в Мельбурне [34]. Окончательная сборка авиалайнера осуществляется в США. Самолёт реализуется заказчикам из целого ряда государств. На рис. 7 проиллюстрирована международная цепочка поставок Боинга 787 «Дримлайнер».

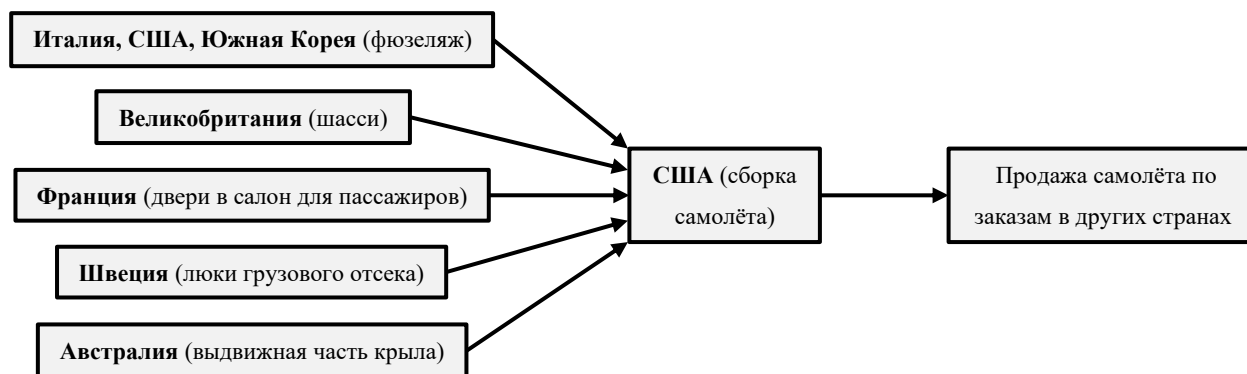


Рисунок 7 – Международная цепочка поставок Боинга 787 «Дримлайнер»

Источник: Составлено автором по: Lines T. Why Brands Matter: Intangible Assets and Corporate Rent-Seeking. Association for Heterodox Economics. University of Manchester. 2017. P. 2

Другой пример – велосипед. Являясь давно изобретённым и простым в изготовлении товаром, он нередко производится в рамках ГЦСС. В настоящее время на планете ежегодно выпускается свыше 130 млн велосипедов, причём торговля велосипедами и его ключевыми компонентами охватывает практически весь мир [46, р. 16]. Велосипеды «Бьянки» (Bianchi), одного из старейших велосипедных брендов, собираются преимущественно на Тайване при помощи запчастей, производимых в КНР, Тайване, Японии, Малайзии, Сингапуре и Италии (см. рис. 8). Например, японская компания «Шимано» (Shimano) изготавливает тормоза для велосипедов «Бьянки», а рули поставляются тайваньскими фирмами [46, р. 17]. Концепция и дизайн велосипеда разрабатываются в Италии, а сам велосипед продаётся во всём мире.

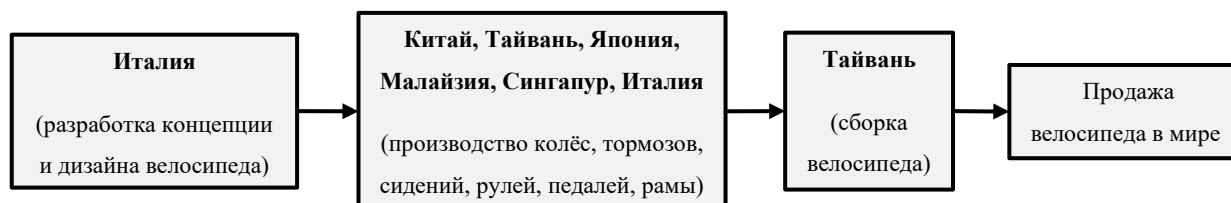


Рисунок 8 – Международная цепочка создания стоимости велосипеда «Бьянки»

Источник: Составлено автором по: World Development Report 2020. Trading for Development in the Age of Global Value Chains. Washington, DC: World Bank. 2020. P. 16-17

Изучение концепции ГЦСС и их классификаций позволяет сделать нижеизложенные **выводы**. Основными структурно-функциональными составляющими ГЦСС, выделенными по результатам обобщения теоретических подходов к исследованию ГЦСС, являются: виды деятельности, связанные с созданием добавленной стоимости (основные бизнес-функции); этапы (стадии) производственно-сбытовой цепочки (цепочки поставок); ТНК и их деловые партнёры, специализирующиеся на отдельных бизнес-операциях. ГЦСС могут управляться производителем или покупателем, быть простыми или сложными, выстраиваться в формате «змеи» либо «паутины». Рассмотренные примеры ГЦСС демонстрируют, что современные цепочки создания стоимости функционируют в производстве продукции различного уровня технологической сложности, охватывая множество стран из разных регионов мира.

1.3 Методологические аспекты статистического анализа глобальных цепочек создания стоимости

Важным следствием развития экономической деятельности в формате ГЦСС служит то, что географическая и товарная структура международной торговли стала более сложной и диверсифицированной. Традиционная таможенная статистика не отражает с достаточной степенью точности и достоверности содержание торговых операций в рамках ГЦСС по ряду причин. Во-первых, ввиду того, что промежуточная продукция на пути к своему конечному потребителю зачастую пересекает национальные границы двух и более стран, её стоимость неявно учитывается в статистике экспорта каждой страны, расположенной ниже по цепочке поставок, вызывая значительный «повторный счёт» в показателе мировой торговли. Исходя из этого, наличие в объёме экспортируемой продукции стоимости товаров и услуг, которые импортируются с целью использования в её производстве, делает некорректным измерение вклада экспорта в экономическое благосостояние населения на основе валовых показателей торговли. Во-вторых, стандартная таможенная статистика не позволяет определить отрасли экономики, фактически принимающие участие в создании добавленной стоимости. Сегодня существенная доля экспорта обрабатывающей промышленности развитых стран образуется за счёт добавленной стоимости, поступающей из сферы услуг [35, р. 16]. И, в-третьих, часть формируемой на конкретном этапе цепочки поставок добавленной стоимости и вывезенной за границу в составе промежуточных товаров может быть «возвращена» в страну исходного происхождения, воплощённая в импорте ею продукции верхних переделов. Перечисленные причины обуславливают потребность в особом статистическом инструментарии для оценки торговых потоков в формате ГЦСС.

Простейший метод измерения внешнеторговых операций, осуществляемых в рамках ГЦСС, предполагает использование объёмов торговли промежуточной продукцией. В связи с тем, что характерной особенностью ГЦСС служит трансграничный обмен промежуточной продукцией, его применение представляется уместным. Недостаток такого подхода состоит в том, что он не даёт возможность изучать происхождение добавленной стоимости в составе экспортно-импортных операций, поскольку даже промежуточные товары, как упоминалось ранее, часто производятся на основе иностранных деталей и компонентов. Рассматриваемая далее концепция «Trade in Value Added» решает данную проблему.

Среди известных сегодня методологических подходов к исследованию ГЦСС самым распространённым на практике является оценка объёмов торговли в терминах добавленной стоимости. Соответствующий подход базируется на последовательном осуществлении трёх аналитических действий:

1. очистить валовый объём экспорта товаров и услуг от «повторного счёта»;
2. разделить стоимость экспорта каждой страны на составляющие, которые приходятся на конечное и промежуточное потребление в странах-импортёрах;
3. создать математическую модель межстранового межотраслевого баланса и встроить в неё данные по показателям, полученным в ходе решения двух вышеперечисленных задач [55, с. 8].

История возникновения и развития этой методологии берёт начало в научных трудах знаменитого американского экономиста XX в., лауреата Нобелевской премии по экономике В. Леонтьева. В 1930-е гг. учёным был впервые применён подход «затраты-выпуск» с целью исследования производственных связей в США [128]. Тем не менее в условиях начавшегося с 1980-х гг. распространения международной фрагментации производственного процесса в формате ГЦСС упомянутый подход необходимо было усовершенствовать, чтобы оценивать не только внутренние, но также трансграничные потоки торговли промежуточной и готовой продукцией. Над соответствующим вопросом трудились Г. Гроссман, Р. Джонс, Д. Хаммелс и многие другие авторитетные исследователи, однако они не смогли разработать целостный методологический аппарат, который позволял бы количественно измерить торговые потоки в рамках ГЦСС. Только в 2010 г. группа учёных под руководством Р. Купмана (R. Koopman) выдвинула и обосновала концепцию «Trade in Value Added», содержащую решение данной исследовательской задачи [32]. Указанная концепция использовалась при составлении базы данных «TiVA», первая версия которой была опубликована в 2013 г. и включала статистику торговли в терминах добавленной стоимости для 40 стран (ОЭСР, БРИКС и Индонезия) при невысокой степени детализации по отраслям (18 отраслей) (для сравнения, в версии 2025 г. представлены данные для 80 стран и 50 отраслей) [91, с. 72; 168].

Основу концепции «Trade in Value Added» формирует разложение валового экспорта на элементы по критерию происхождения добавленной стоимости. Среди соответствующих элементов Р. Купман и соавторы выделяют *национальную* (созданную местными факторами производства) и *иностранную* (созданную за рубежом и импортированную в форме товаров и услуг, использованных для изготовления продукции на экспорт) *добавленную стоимость экспорта* (см. рис. 9). Помимо этого, Р. Купманом и др. в их исследовательской публикации сделан особый акцент на том, что национальная добавленная стоимость экспорта может по-разному входить в воспроизводственный процесс в стране-импортёре: 1) в качестве готовой продукции; 2) в качестве промежуточной продукции, поступающей в производство товаров и услуг, подлежащих конечному потреблению на национальном рынке данной страны, либо 3) в качестве промежуточной продукции, реэкспортируемой этой страной в составе товаров более высокой степени переработки [32, р. 14]. В первых двух случаях возникает т.н. *прямая добавленная стоимость экспорта*, в случае 3) – *косвенная* (при реэкспорте в третьи страны) и *«возвращённая»* (при реэкспорте в страну первоначального происхождения) *добавленная стоимость экспорта*. При этом национальная добавленная стоимость экспорта, очищенная от «возвращённой» добавленной стоимости, представляет оценку *экспорта в категориях (в терминах) добавленной стоимости/экспорта по добавленной стоимости*.



Рисунок 9 – Декомпозиция валового экспорта по добавленной стоимости

Примечание: ДС (здесь и далее) – добавленная стоимость

Источник: Koopman R., Powers W., Wang Z., Wei S.-J. Give Credit Where Credit Is Due: Tracing Value Added in Global Production Chains. NBER Working Paper. 2010. No. 16426. P. 34

При помощи указанной декомпозиции валового экспорта по добавленной стоимости эксперты ОЭСР и ВТО рассчитывают ряд количественных показателей, которые позволяют оценивать степень вовлечённости национальных экономик в ГЦСС. Каждая страна, будучи интегрированной в глобальную цепочку поставок той или иной продукции, участвует в ней либо со стороны производства (*прямое участие, участие в восходящих сегментах*), либо со стороны потребления (*обратное участие, участие в нисходящих сегментах*) [55, с. 7; 60, с. 54-55]. Первый тип свойственен странам, задействованным на сырьевых сегментах цепочек создания стоимости. Такие страны поставляют промежуточную продукцию, используемую в странах-импортёрах для выпуска товаров и услуг на экспорт. *Степень прямого участия в ГЦСС* измеряется как доля национальной добавленной стоимости, воплощённой в экспорте других стран, в валовом национальном экспорте [86, с. 49; 94, с. 40]. В свою очередь, второй тип предполагает, что страна импортирует сырьё и комплектующие с целью их переработки и производства товаров, направляемых на экспорт. Он характерен, прежде всего, для стран, специализирующихся на операциях по сборке готовой промышленной продукции. *Степень обратного участия в ГЦСС* рассчитывается экспертами как доля иностранной добавленной стоимости в валовом экспорте [55, с. 7; 86, с. 49]. Суммирование двух этих показателей даёт *индекс участия в ГЦСС* [15, р. 11-12; 96, с. 59]. Он интерпретируется как часть совокупного экспорта, непосредственно связанная с реализацией страной торговых операций в цепочках создания стоимости. Следовательно, чем выше его значение, тем относительно интенсивнее национальная экономика задействована в ГЦСС. В аналитических целях часто применяется показатель *экспорта в рамках ГЦСС* как сумма косвенной, «возвращённой» и иностранной добавленной стоимости экспорта [86, с. 49].

Данные диаграммы на рис. 10 отражают динамику среднемировых уровней прямого и обратного участия в ГЦСС в 1995-2022 гг. Важно отметить, что степень обратного участия в глобальных цепочках создания стоимости в среднем по миру увеличилась с 18% в 1995 г. до 25,2% в 2022 г., но среднемировой уровень прямого участия в ГЦСС уменьшился с 29,3% до 23,9% за указанный период. Таким образом, страны всё активнее применяют зарубежные комплектующие для изготовления собственных экспортных товаров, но в то же время менее интенсивно поставляют промежуточные продукты для переработки и реэкспорта странами-импортёрами. Как следствие, за период с середины 1990-х гг. до начала третьей декады XXI в. имело место усиление взаимозависимости национальных экономик в рамках нисходящих связей в ГЦСС. Однако устойчивая понижательная (восходящая) динамика среднемирового уровня прямого (обратного) участия в глобальных цепочках создания стоимости сменилась стагнацией после кризиса 2008-2009 гг., что, как будет показано далее, служит проявлением сокращения интенсивности формирования ГЦСС в 2010-е гг.



Рисунок 10 – Среднемировые показатели прямого и обратного участия в ГЦСС в 1995-2022 гг. (%)

Источник: Рассчитано и построено автором по: Trade in Value Added (TiVA) 2025 Edition. Principal Indicators. [Электронный ресурс]. URL: <https://data-explorer.oecd.org/?pg=0&bp=true&snb=12&tm=TiVA> (дата обращения: 25.03.2026)

Упомянутые статистические показатели отражают масштабы участия национальных экономик в процессах международной фрагментации производства, но ничего не говорят о специализации различных стран в ГЦСС – другими словами, об их положении в глобальных цепочках поставок (выполняются ли в стране преимущественно начальные, срединные или конечные бизнес-операции в рамках ГЦСС). Для этого используется показатель *расстояния до конечного спроса* [15, р. 15; 73, с. 120]. Этот индикатор представляет собой число звеньев ГЦСС, через которые продукт, существующий на конкретном этапе процесса производства, должен пройти, чтобы достигнуть конечного потребителя. Как результат, высокое значение этого показателя говорит о том, что страна интегрирована в ГЦСС в основном на начальных (сырьевых) сегментах, а низкое значение, наоборот, ставит страну ближе к стадиям выпуска и продажи конечных товаров. Специализация стран в ГЦСС также оценивается при помощи *индекса позиции в ГЦСС* [16, р. 15; 86, с. 49]. Он получается путём деления степени прямого участия национальных экономик в ГЦСС на степень их обратного участия в ГЦСС. По мере увеличения значения соответствующего показателя происходит углубление специализации на начальных сегментах ГЦСС: индекс позиции в ГЦСС, превышающий 1, свидетельствует о том, что положение страны в ГЦСС в целом ближе к началу производственного процесса.

Таким образом, анализ методологии измерения торговых потоков в ГЦСС позволяет сделать следующие **выводы**. Феномен ГЦСС обусловил возникновение совершенно нового типа внешнеторговой статистики, суть которого состоит в отражении доли различных стран и секторов в структуре стоимости торгуемой продукции. Для оценки участия национальных экономик в ГЦСС применяются показатели, основанные на декомпозиции экспорта по ДС.

1.4 Мировые тенденции развития глобальных цепочек создания стоимости в первой четверти XXI в.

Появление современных ГЦСС в начале 1980-х гг. и их ускоренное распространение в мировой экономике в 1990-2000-е гг. серьёзно изменили представления исследователей и органов власти о характере международного производства и мировой торговли. К текущему моменту времени глобальные производственные сети стали неотъемлемой составляющей в системе экономических отношений между странами. В мире ГЦСС конкурентоспособность национальных экономик определяется не столько их располагаемым потенциалом, сколько конкурентоспособностью партнёров по цепочкам поставок.

В настоящее время всё больше товаров выпускается в рамках ГЦСС, а не в отдельной стране. Об этом говорит тот факт, что объём мирового экспорта, приходящийся на торговые операции в формате ГЦСС, возрос с 2,7 трлн долл. в 1995 г. до 13,7 трлн долл. в 2022 г. (т.е. в 5 раз) (см. рис. 11) В кризисные 2009 и 2020 гг. он уменьшился, соответственно, на 22,2% и 9,4%, однако физический объём мировой торговли упал на 9,7% и 8,5% [174]. Различия в динамике двух упомянутых показателей служат проявлением того, что ГЦСС в целом более чувствительны к изменениям конъюнктуры мировых товарных рынков, нежели чем потоки совокупного экспорта. Сегодня 25-30% стоимостного объёма мировой торговли составляет «повторный счёт», что отражает значительное влияние деятельности ТНК в формате ГЦСС на развитие мирохозяйственных связей [26, р. 5].

В свою очередь, данные диаграммы на рис. 11 демонстрируют широко описанную в академической литературе тенденцию снижения интенсивности торговли в рамках ГЦСС в 2010-е гг. [26, р. 5-6; 72, с. 23-24; 88, с. 109-111] Если в течение 1995-2008 гг. среднемировой индекс участия в цепочках стоимости показывал растущий тренд, то во втором десятилетии XXI в. он уменьшался. В последние годы объём экспорта в формате ГЦСС составляет около половины мирового экспорта, зафиксированного стандартной внешнеторговой статистикой [168]. При этом В.Г. Варнавский указывает, что за период 1995-2008 гг. среднее расстояние, на которое перевозилась продукция в рамках ГЦСС, выросло на 500 км, однако с 2012 г. до конца 2010-х гг. оно снизилось на 210 км [54, с. 17]. Кроме того, во втором десятилетии XXI в. начала заметно падать эластичность физического объёма мировой торговли по реальному мировому ВВП: так, в 1995-2009 гг. мировая торговля росла в 1,62 раз быстрее, чем мировой ВВП, но в 2010-2024 гг. её среднегодовые темпы прироста были выше лишь в 1,05 раз [174]. Если в 1990-2000-е гг. практически все страны мира стремились к наращиванию масштабов участия в ГЦСС, то после кризиса 2008-2009 гг. последующее усложнение международных

стоимостных цепочек приостановилось, что наиболее отчётливо проявилось в электронной, автомобильной и химической отраслях, которые характеризуются относительно длинными и наукоёмкими цепочками создания стоимости. Упомянутая тенденция служит отражением общего замедления глобализационных процессов в мировой экономике в 2010-е гг. Следует рассмотреть более подробно её основные причины.

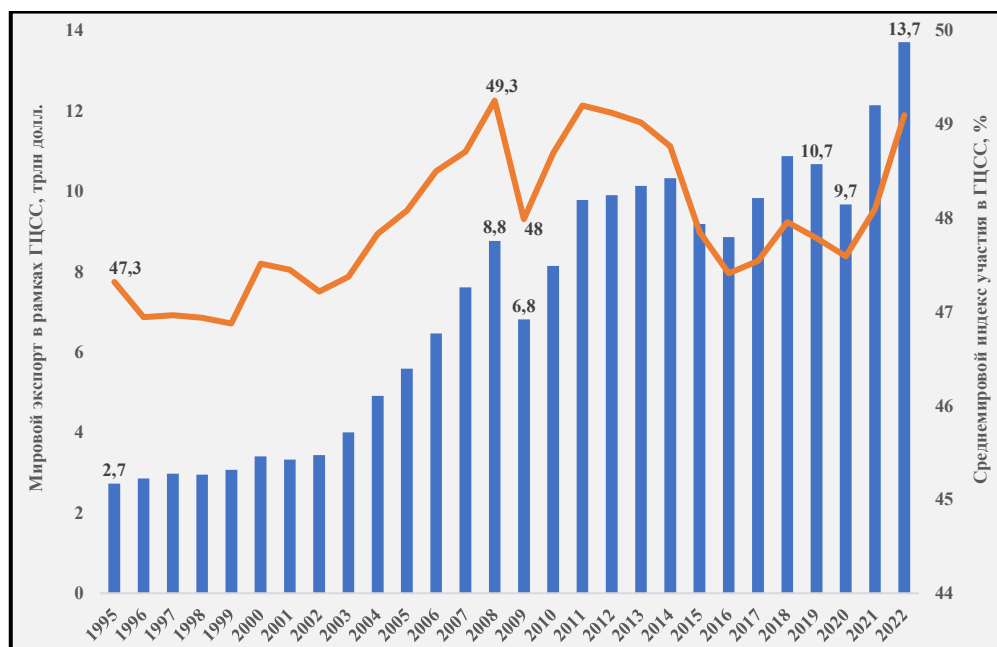


Рисунок 11 – Мировая торговля в рамках ГЦСС в 1995-2022 гг.

Источник: Рассчитано и построено автором по: Trade in Value Added (TiVA) 2025 Edition. Principal Indicators. [Электронный ресурс]. URL: <https://data-explorer.oecd.org/?pg=0&bp=true&snb=12&tm=TiVA> (дата обращения: 25.03.2026)

Сокращение интенсивности формирования цепочек стоимости во второй декаде XXI в. вызвано, во-первых, отсутствием за данный период заметного прогресса в либерализации внешнеторговых отношений на многостороннем уровне, о чём свидетельствуют медленные темпы снижения торговых барьеров в мире в 2010-е гг. по сравнению с двумя предыдущими десятилетиями, а в отдельных странах даже усиление протекционизма в торговой политике, нередко выходящего за рамки ВТО (т.н. «новый протекционизм») [46, р. 19; 72, с. 24-25]. В свою очередь, результаты деятельности ВТО за последние годы указывают на наличие ряда серьёзных проблем в правовой системе организации, ярко проявившихся в ходе Дохийского раунда многосторонних торговых переговоров. В.С. Загашвили [66] отмечает, что основной причиной кризисной ситуации, сложившейся на Дохийском раунде, является то, что нормы и правила, закреплённые в ключевых соглашениях ВТО, устарели и не отвечают нынешним реалиям развития мировой экономики и изменившейся практике ведения торговли разными странами. Главным препятствием для достижения консенсуса в рамках ВТО автор называет

укрепление позиций развивающихся стран на мировых товарных рынках, что способствует обострению торговых противоречий с развитыми странами. Это ограничивает возможности для дальнейшей либерализации международной торговли на многосторонней основе. Более того, происходит ужесточение регулирования потоков прямых иностранных инвестиций на национальном уровне: за период 2010-2024 гг. в мире было введено почти в два раза больше рестриктивных мер на приток ПИИ, чем в 1995-2009 гг., при этом число мер, направленных на стимулирование притока ПИИ, уменьшилось на 16% [47, р. 77; 49, р. 81].

Во-вторых, многократно усилившееся после кризиса 2008-2009 гг. стремление США и других развитых стран защитить национальную экономику и рабочие места выразилось в политике реиндустриализации, осуществлённой посредством решоринга ранее выведенных в развивающиеся страны производственных операций. С.А. Толкачев и В.А. Гвоздева [104] показали, что во второй декаде XXI в. тренды на реиндустриализацию и импортозамещение комплектующих, используемых для выпуска экспортной продукции, стали доминировать в практике развитых стран. В США соответствующая политика стартовала при президенте Б. Обаме и включала комплекс мер по стимулированию решоринга, а именно: предоставление национальным компаниям налоговых преференций, наращивание инвестиций в логистику, увеличение внешнеторговых барьеров и др. [74, с. 11-12] Как итог, за 2010-2017 гг. в стране было создано 576 тыс. рабочих мест, причём из Китая вернулось 79,5 тыс. рабочих мест, из Германии – 54,3 тыс., из Японии – 35,2 тыс. [59, с. 22] Но существенно большую поддержку политика решоринга получила при Д. Трампе, который после своего избрания провозгласил курс на возрождение американской промышленности и борьбу с безработицей в США. При этом Дж. Байден в январе 2021 г. издал указ, предписывавший федеральным органам власти использовать преимущественно выпущенные в США товары и определявший вытекающие из этого направления госзакупок [74, с. 12]. Государственные программы решоринга также имеются в Великобритании, Германии, Франции и в других развитых странах. Нацеленные на локализацию производства конечной и промежуточной продукции, они вносят значимый вклад в снижение интенсивности торговли в формате ГЦСС.

В-третьих, расширение экономической активности в рамках ГЦСС притормозилось в 2010-е гг. из-за переориентации на национальные рынки и местные поставки компонентов в крупнейших развивающихся странах, главным образом, в КНР. Если «бум» ГЦСС в 1990-2000-е гг. был обусловлен массовым переносом ТНК из развитых стран производственных мощностей в КНР с целью экономии на затратах труда, то сегодня Китай активно развивает внутренние цепочки поставок и ввозит меньше промежуточных товаров. Так, в 2015 г. КНР обнародовала национальный стратегический план по развитию производственного сектора, первым этапом которого является программа «Сделано в Китае 2025» (Made in China 2025).

Она ставила акцент на повышении инновационного потенциала компаний КНР, увеличении интеллектуальной и технологической компоненты производимой продукции, поддержании высокой международной конкурентоспособности национальной промышленности в целом [101, с. 342-343]. Второй этап подразумевает превращение КНР в мировую инновационную державу среднего уровня к 2030 г., третий – в ведущую инновационную державу на планете к середине XXI в. [74, с. 12] Кроме того, важное место в 14-м пятилетнем плане Китая (2021-2025 гг.) занимала стратегия «двойной циркуляции» (dual circulation), которая предполагала опору на внутренний рынок как ключевой источник социально-экономического развития, а также снижение зависимости от западных стран в части критических технологий и базовых комплектующих [26, р. 39]. В Индии в 2014 г. была запущена схожая по своему содержанию программа «Сделать в Индии» (Make in India), поощрявшая местное производство конечной продукции и инвестиции в национальную обрабатывающую промышленность [74, с. 13]. В то же время следует отметить, что развивающиеся страны сегодня демонстрируют наиболее высокие темпы прироста численности среднего класса. По оценке сотрудников ОЭСР К. Де Бэккера и Д. Флэйга (D. Flaig), мировой средний класс к 2030 г. достигнет 4,9 млрд чел., из которых две трети будут проживать в развивающихся странах Восточной и Юго-Восточной Азии [14, р. 14]. Как следствие, ТНК из этих стран переориентируют продажи с зарубежных рынков на национальные. При этом, как указывает А.Н. Спартак, ускоренный рост доходов в развивающихся странах «второго эшелона» (Малайзия, Индонезия, Филиппины, Вьетнам, Перу, Колумбия, Марокко, Камерун, Уганда и др.) стимулирует спрос на импорт предметов потребления и обеспечивает приток ПИИ в эти страны [7, с. 68]. Соответственно, тенденция увеличения численности мирового среднего класса работает также на расширение торговли в формате ГЦСС.

В-четвёртых, распространение новых цифровых технологий способствует тому, что ГЦСС становятся всё более короткими. Цифровая трансформация международного бизнеса затрагивает все сегменты цепочки создания стоимости: при разработке концепции продукта используются цифровые двойники и искусственный интеллект; в ходе производства товара – промышленный «Интернет вещей», роботизация и 3D-печать; для маркетинга и продаж – мобильные приложения, чат-боты [68, с. 33]. С.А. Толкачев [103] пишет, что эти технологии позволяют эффективно производить практически любые промышленные товары в развитых странах. В результате меняются исторически сложившиеся принципы организации ГЦСС – офшоринг; массовое производство в странах с дешёвой рабочей силой; конвейерная сборка. Так, количество сотрудников на роботизированной фабрике «Филипс» (Philips) в г. Драхтен (Нидерланды) составляет 10% от численности персонала на традиционном заводе компании в КНР [14, р. 21]. В связи с этим ТНК получают возможность приблизить производственные

мощности к рынкам сбыта конечной продукции, что сокращает длину цепочек поставок, но обеспечивает оперативность реагирования на изменения потребительских предпочтений.

Важно отметить, что вышеописанная структурная перестройка ГЦСС в деятельности транснациональных компаний ставит значительные вызовы для расширения вовлечённости развивающихся стран в процессы международной фрагментации производства. Ввиду того, что преобладающая часть цифровых технологий создана и контролируется компаниями из развитых стран, многие развивающиеся страны рискуют остаться слабо интегрированными в «цифровые» ГЦСС. Указанная проблема особенно негативно отражается на перспективах индустриализации и догоняющего развития тех из них, которым необходимо решать задачи по диверсификации национальной экономики и уходу от экспортно-сырьевой зависимости. В связи с этим органы государственной власти развивающихся стран придают всё большее значение промышленной политике, обеспечивающей оптимальное сочетание внутренних и внешних источников экономического развития.

Тем не менее имеется и положительная сторона воздействия современных цифровых технологий на участие развивающихся стран в ГЦСС. Так, внедрение цифровых платформ приводит к заметному снижению издержек внешнеэкономической деятельности компаний, что поддерживает торговые потоки в стоимостных цепочках [62, с. 72]. Как указывает Я.В. Миллер, современные цифровые технологии стимулируют участие МСП из развивающихся стран в ГЦСС, открывая им доступ к международным маркетплейсам («Амазон» (Amazon), «Ибэй» (eBay) и т.д.), краудфандингу, мобильному банкингу, благодаря чему они получают возможность успешно преодолевать свойственные им барьеры выхода на внешние рынки – ограниченность финансов, нехватка знаний рынка, недостаточность маркетингового опыта, др. [79, с. 56-57] Более того, многие развивающиеся экономики, в т.ч. КНР, Индия, Таиланд, Тайвань, Индонезия, сегодня инвестируют в собственные цифровые технологии. Например, в КНР государство поддерживает использование на местных предприятиях промышленных роботов, с тем чтобы компенсировать снижение привлекательности страны для размещения трудоёмких бизнес-операций иностранными ТНК ввиду быстрого роста стоимости рабочей силы [14, р. 21]. Наконец, возврат производства в развитые страны вследствие роботизации и автоматизации нельзя назвать повсеместной тенденцией, поскольку отдельные отрасли (в частности, швейная промышленность) по-прежнему основываются на дешёвом труде, и это способствует привлечению ТНК субподрядчиков из развивающихся стран. Следовательно, распространение цифровых технологий новейшего поколения не обязательно обеспечивает сокращение масштабов интеграции развивающихся стран в ГЦСС.

В-пятых, приостановка «бума» в развитии ГЦСС во втором десятилетии XXI в. стала ответом ТНК на усилившиеся экологические риски для международного бизнеса. В связи с

тем, что ГЦСС по своей природе формируют взаимозависимость предприятий и отраслей в различных странах, даже незначительные по стоимости ущерба и территориальному охвату экологические потрясения могут вызвать массовые сбои вдоль всей цепочки поставок. Так, в результате крупного землетрясения и цунами в Японии в 2011 г. была остановлена работа заводов, производящих электронные компоненты для автомобилей, что привело к перебоям в сборочных операциях во всём мире [37, р. 2]. В тот же год в Таиланде по причине сильных наводнений были разрушены предприятия по сборке автомобилей «Тойота» (Toyota), и, как следствие, компании пришлось резко нарастить загрузку мощностей в Малайзии, Вьетнаме, Пакистане, Северной Америке и на Филиппинах, чтобы компенсировать нанесённый ущерб [25, р. 147]. В последнее время экономические потери, обусловленные изменением климата и участвовавшими экстремальными погодными явлениями, неуклонно возрастают. В 2019 г. в мире произошло 40 стихийных бедствий, оценённый ущерб каждого из которых превысил 1 млрд долл. [37, р. 2] Как свидетельствуют указанные примеры, ГЦСС достаточно уязвимы к природным катаклизмам из-за утраты производственных мощностей, нарушений в работе транспорта и человеческих жертв. Таким образом, нарастание частоты стихийных бедствий и большие затраты на ликвидацию их последствий сдерживают расширение экономической активности в формате ГЦСС, приближая производство к рынкам конечного потребления.

В целом снижение интенсивности торговли в рамках международных стоимостных цепочек в 2010-е гг. имеет объективные основания и должно учитываться правительствами развивающихся стран при анализе рисков и возможностей участия национальных экономик в ГЦСС. Это приобретает особую актуальность в свете того, что звенья глобальных цепочек поставок размещены в мире неравномерно: большинство торговых потоков в рамках ГЦСС в настоящее время протекает между ЕС, ЮСМКА и странами Восточной и Юго-Восточной Азии (см. рис. 12). В 2022 г. около 46% добавленной стоимости экспорта ЕС, происходящей из-за пределов интеграционного объединения, поступило из ЮСМКА и стран Восточной и Юго-Восточной Азии; более 37% зарубежной добавленной стоимости экспорта Восточной и Юго-Восточной Азии происходило из ЕС и ЮСМКА; приблизительно 62% иностранной добавленной стоимости экспорта ЮСМКА было создано в государствах ЕС и Восточной и Юго-Восточной Азии. Однако фирмы в странах ЕС, ЮСМКА, Восточной и Юго-Восточной Азии очень ограниченно используют для производства экспортной продукции компоненты, ввозимые из государств Африки, а также Южной и Центральной Америки. В свою очередь, между двумя последними регионами ГЦСС развиты достаточно слабо, поскольку взаимные торговые потоки промежуточной продукции сведены к минимуму. Поэтому для повышения уровня вовлечённости африканских и латиноамериканских стран в ГЦСС их правительства должны разрабатывать и проводить активную политику привлечения ПИИ.

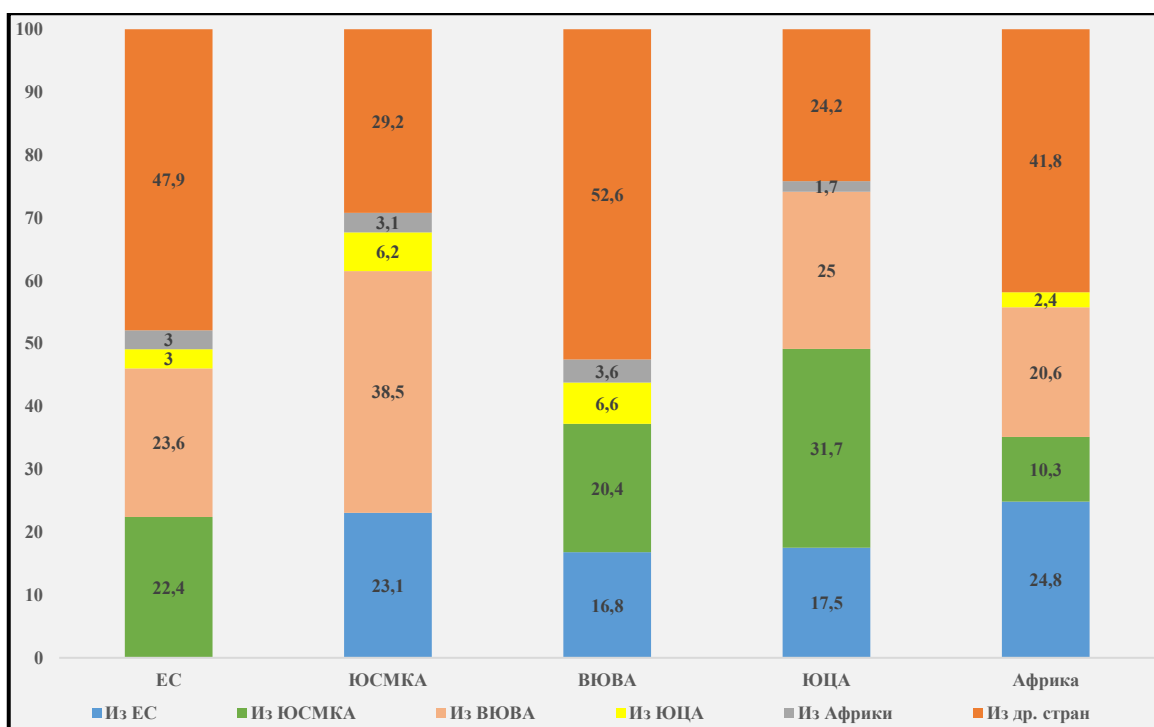


Рисунок 12 – Происхождение иностранной добавленной стоимости экспорта регионов и региональных интеграционных блоков в 2022 г. (%)

Примечание: ЮСМКА – соглашение между США, Канадой и Мексикой, вступившее в силу 1 июля 2020 г. и сменившее НАФТА; ВЮВА – Восточная и Юго-Восточная Азия; ЮЦА – Южная и Центральная Америка

Источник: Рассчитано и построено автором по: Trade in Value Added (TiVA) 2025 Edition. Principal Indicators. [Электронный ресурс]. URL: <https://data-explorer.oecd.org/?pg=0&bp=true&snb=12&tm=TiVA> (дата обращения: 25.03.2026)

Современные международные цепочки стоимости становятся более региональными. Упомянутая тенденция выражается, в частности, в расширении взаимных торговых потоков промежуточной продукции в Европейском Союзе, Юго-Восточной Азии и Африке. Данные ЮНКТАД показывают, что доля взаимного экспорта сырьевых товаров за период 1995-2024 гг. увеличилась с 60,7% до 66,6% в ЕС, с 22,8% до 29,3% в Юго-Восточной Азии, с 8,5% до 12,8% в Африке [173]. Страны всё активнее вступают в региональные торговые соглашения – как указывает статистика ВТО, на конец 2025 г. в мире действовало 381 РТС по сравнению с 45 РТС на конец 1995 г. [176] При этом РТС нередко содержат т.н. правила происхождения товаров, что ограничивает возможности аутсорсинга из-за пределов торгового блока. Также компании, привлекающие ПИИ из тех стран, с которыми у страны их базирования есть РТС, зачастую пользуются субсидиями и налоговыми льготами от национального правительства. Регионализация ГЦСС подкрепляется тем, что современные методы управления процессом производства, закреплённые в конкурентных стратегиях ТНК, направлены на выстраивание быстрых и своевременных поставок с целью сокращения сроков выхода продукта на рынок, что способствует территориальной близости звеньев ГЦСС.

В настоящее время наблюдаются определённые трансформации в процессе создания стоимости конечной продукции, производимой в рамках ГЦСС. К ним относится, в первую очередь, повышение вклада услуг в ГЦСС. Если при измерении торговых потоков в валовом выражении на услуги приходится около четверти объёма мировой торговли, то в категориях добавленной стоимости их доля достигает 50% [35, р. 7]. Важная роль услуг в ГЦСС состоит в том, что они обеспечивают координацию выполняемых в различных странах операций по производству и реализации готовой продукции. Для надлежащего управления глобальными цепочками поставок компаниям требуются деловые, финансовые, телекоммуникационные, транспортные услуги. В дополнение к этому услуги нередко выступают в качестве ресурсов для основной деятельности компаний реального сектора. Многие ГЦСС в обрабатывающей промышленности начинаются с проведения фундаментальных исследований и инженерных работ. Как видно по данным диаграммы на рис. 13, в четырнадцати из двадцати крупнейших экономик мира за период 1995-2022 гг. произошло возрастание удельного веса добавленной стоимости услуг в экспорте товаров обрабатывающей промышленности. Кроме того, важно отметить, что почти во всех представленных странах (особенно в развитых) прослеживается тенденция интернационализации поставок промежуточных услуг. Иными словами, бизнес-операции, связанные с оказанием услуг для производства промышленных товаров, всё чаще переносятся за границу, что свидетельствует об ускорении глобализации рынков услуг.

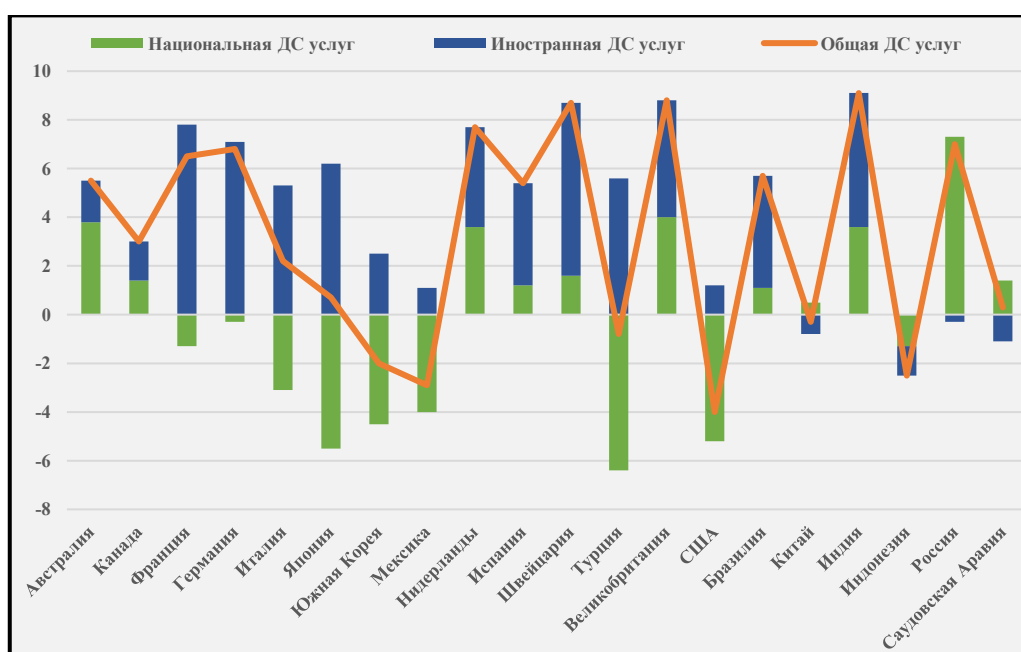


Рисунок 13 – Изменение долей национальной и иностранной добавленной стоимости услуг в экспорте обрабатывающей промышленности крупнейших экономик мира в 1995-2022 гг. (п.п.)

Источник: Рассчитано и построено автором по: Trade in Value Added (TiVA) 2025 Edition. Principal Indicators. [Электронный ресурс]. URL: <https://data-explorer.oecd.org/?pg=0&bp=true&snb=12&tm=TIVA> (дата обращения: 25.03.2026)

Повышение вклада услуг в ГЦСС обосновано не только их широким использованием в роли промежуточной продукции для выполнения производственных операций в цепочках создания стоимости и в качестве связующего элемента их основных стадий. ТНК реального сектора активно торгуют различными внутрифирменными услугами, которые сопутствуют осуществлению ими материальных бизнес-операций, формируют их экспортный потенциал и влияют на международную конкурентоспособность реализуемых ими товаров. Среди них: маркетинговые услуги, услуги по управлению продажами, обеспечению контроля качества и безопасности продукции, предоставлению техподдержки. На виды деятельности, которые связаны с оказанием упомянутых услуг, в разных странах ОЭСР сегодня приходится от 25% до 60% рабочих мест в обрабатывающей промышленности [35, р. 5]. Важно также отметить, что большинство промышленных товаров верхних переделов реализуется в одном пакете с услугой, в связи с чем не представляется возможным разделить при составлении статистики стоимость товара и стоимость услуги. В частности, экспорт машин и оборудования нередко сопровождается услугой по установке и ремонту, экспорт химической и фармацевтической продукции – услугами НИОКР, в то время как экспорт нефтегазовой отрасли – услугами по транспортировке топлива по трубопроводам. Это приводит к увеличению потребительской ценности производимых ТНК готовых товаров и способствует установлению долгосрочных отношений с клиентами, поскольку им не нужно обращаться к сторонним организациям для получения этих услуг. Таким образом, следует говорить о качественном сдвиге в роли услуг в современных ГЦСС от ресурсов для производства материальных благ к бизнес-функциям, формирующим ценность конечного продукта для потребителя.

Глобальные стоимостные цепочки, которые преобладают на текущем этапе развития мировой экономики, являются в среднем более наукоёмкими по сравнению с ГЦСС периода «расцвета» глобализации (с нач. 1980-х гг. до кризиса 2008-2009 гг.). Интернационализация промышленного производства в формате ГЦСС не только обеспечила рост трансграничных потоков промежуточной продукции, но также привела к возрастанию роли международных научно-технических связей в развитии мировой экономики. Это вызвано, в первую очередь, тем, что головные компании часто передают своим иностранным подразделениям товарные знаки, фирменные наименования, патенты, программное обеспечение, технологии, ноу-хау, лицензии, уникальные бизнес-модели и т.д. Сегодня ТНК в высокотехнологичных отраслях экономики («Самсунг» (Samsung), «Дженерал Моторс», «Мерседес-Бенц» (Mercedes-Benz), «Ай-би-эм» (IBM), др.) активно участвуют в экспорте нематериальных активов через ПИИ. Как указывает А.А. Мальцев [75], значительно ускорившийся в последние десятилетия рост наукоёмкости ГЦСС обернулся развитием т.н. «бесфабричного производства», при котором интеллектуальная собственность становится главным и постоянно растущим активом ТНК,

а их товары изготавливаются на мощностях независимых производителей в соответствии с лицензионными соглашениями. Автор отмечает, что вклад нематериальных активов ТНК в стоимость конечной продукции, производимой в рамках глобальных стоимостных цепочек, достигает 33%, что вдвое превышает долю дохода на физический капитал [75, с. 95]. Однако в наукоёмкой и брендовой продукции он существенно выше. Так, в 2020 г. около 59% цены Айфона X (iPhone X) приходилось на нематериальные активы «Эпл» (Apple), включая операционную систему iOS, фирменный дизайн, логотип, маркетинговые услуги [25, р. 44]. В 2018 г. до 44% стоимости кроссовок «Найк» (Nike) складывалось за счёт инновационного дизайна, агрессивного маркетинга и всемирно известного бренда [25, р. 44]. Таким образом, в ГЦСС наблюдается смещение относительного объёма добавленной стоимости с операций по фактическому производству товара на нематериальные виды деятельности, что вызывает появление новых моделей организации международного бизнеса ТНК.

Возрастание степени наукоёмкости ГЦСС и сопутствующее замедление расширения товаропотоков в цепочках создания стоимости уменьшают роль экспортоориентированного трудоёмкого производства в обеспечении экономического роста и развития развивающихся стран. С другой стороны, современные достижения в области НТП и цифровых технологий приводят к тому, что технологические компетенции становятся доступнее для независимых участников ГЦСС: поставщиков, подрядчиков, контрактных производителей, МСП и т.д. В результате современные ГЦСС всё чаще создаются как «совместный бизнес-проект» фирм, не аффилированных друг с другом, находящихся в специализированных кластерах в разных странах мира и выполняющих узкопрофильные задачи в рамках производственно-сбытовой цепочки, деятельность которых координируется ТНК или торговой сетью [96, с. 60-61]. При этом технологический потенциал национальных компаний, как будет показано далее, имеет важное значение в контексте интенсивности участия развивающихся стран в ГЦСС.

Таким образом, анализ основных тенденций развития ГЦСС в мировой экономике в первой четверти XXI в. позволяет сделать нижеследующие **выводы**. Если в 1990-2000-е гг. имели место стремительное распространение ГЦСС в мире, усложнение их географической структуры и опережающие темпы прироста объёмов торговли в формате ГЦСС, то с начала 2010-х гг. стала проявляться выраженная тенденция к сокращению протяжённости цепочек создания стоимости. Современные ГЦСС охватывают, прежде всего, государства Северной Америки, Европы, Восточной и Юго-Восточной Азии, в заметно меньшей степени – страны Латинской Америки и Африки, а также демонстрируют сдвиг в сторону регионализации. В свою очередь, услуги и интеллектуальная собственность ТНК занимают всё большую долю в стоимости конечной продукции, изготавливаемой в формате ГЦСС. Данные структурные изменения в ГЦСС формируют риски для экономического развития развивающихся стран.

1.5 Реконфигурация глобальных цепочек создания стоимости в конце 2010-х – первой половине 2020-х гг.

В течение последних 5-8 лет развитие мирового хозяйства подвергается воздействию значительных геополитических рисков, что приводит к масштабной реорганизации цепочек стоимости международными компаниями. Торговая война между США и Китаем, пандемия COVID-19 и обострение геополитической напряжённости после 2022 г. реконфигурировали торговые потоки в ГЦСС и обеспечили возникновение новых трансграничных стоимостных цепочек в условиях меняющегося глобального миропорядка. Это выступает основанием для выделения нового этапа эволюции ГЦСС в мировой экономике с конца второго десятилетия XXI в. В соответствии с этим авторская периодизация этапов развития глобальных цепочек создания стоимости представлена следующим образом (более подробное описание каждого из этапов содержится в Приложении 1):

- 1) *Этап 1* (с начала 1980-х гг. до середины 1990-х гг.). Зарождение и рост ГЦСС. В этот период наблюдалось окончательное отделение географических ареалов потребления конечного товара от ареалов его производства.
- 2) *Этап 2* (с середины 1990-х гг. до кризиса 2008-2009 гг.). Период «бума» глобальных стоимостных цепочек, который характеризовался наиболее значительными темпами прироста мировой торговли в формате ГЦСС.
- 3) *Этап 3* (после кризиса 2008-2009 гг. до конца 2010-х гг.). Снижение интенсивности формирования ГЦСС в свете ранее указанных факторов.
- 4) *Этап 4* (с конца 2010-х гг. по наст. вр.). Реконфигурация ГЦСС. Является следствием реформирования ГЦСС международными компаниями в условиях современных геополитических и технологических вызовов.

Одним из главных источников риска для международного бизнеса в последние годы служит торговая война между США и КНР. Ввиду того, что через соответствующие страны проходит огромное количество трансграничных стоимостных цепочек, торговый конфликт между ними, выразившийся в резком повышении двусторонних ввозных пошлин, усилении экспортного контроля и применении США санкций в отношении ведущих компаний Китая, заметно отразился на географии и динамике международной фрагментации производства в формате ГЦСС. Увеличение торговых издержек, обусловленное введением этими странами взаимных протекционистских мер, немедленно распространилось на встроенные в цепочки поставок предприятия из третьих стран, что обеспечило рост неопределённости глобальной экономической конъюнктуры и стимулировало реорганизацию ГЦСС в деятельности ТНК.

Так, в марте 2018 г. США обложили 25%-й пошлиной импорт стали из КНР, 10%-й – импорт алюминия, что имело следствием увеличение издержек мексиканских фирм, использующих в производстве американские компоненты, а ответное введение в Китае 25%-й пошлины на ввоз отдельных товаров из США, включая мясо, фрукты и кокосовое масло, способствовало возрастанию затрат европейских фирм, импортирующих промежуточные продукты из КНР [26, р. 53; 103, с. 71]. Но наибольшей эскалации торговый конфликт между двумя ведущими экономиками мира достиг в апреле 2025 г., когда вновь избранным президентом Д. Трампом были введены ввозные пошлины в размере 145% на товары из Китая, а Китай ответил 125%-ми импортными пошлинами на американскую продукцию и ограничением поставок в США различных полезных ископаемых, включая редкоземельные металлы [141]. В сложившихся обстоятельствах нестабильности экономической политики этих государств международные компании вырабатывают новые механизмы организации ГЦСС.

В первую очередь, отметим, что национальные компании КНР и Южной Кореи стали переносить производство в страны, на продукцию которых действуют относительно низкие таможенные пошлины в США (т.н. «френдшоринг» – от англ. «friendshoring»). В частности, экспорт конечных товаров стран АСЕАН, Канады и Мексики в США существенно вырос за период 2019-2021 гг., а импорт промежуточной продукции Вьетнама, Индонезии, Малайзии и Таиланда из КНР показал особенно высокий прирост за эти годы [26, р. 65-66]. Более того, стремление ТНК, базирующихся в США и других экономически развитых странах, снизить зависимость от китайских производственных мощностей становится фактором расширения интеграции стран Южной и Юго-Восточной Азии в ГЦСС. Как указывает С.В. Ноздрев [81], Индия в последние годы значительно укрепила позиции в операциях по сборке электронной продукции для западных ТНК как следствие пересмотра внешнеторговой политики с целью стимулирования экспортоориентированного капиталоемкого производства. Автором также констатируется, что японские ТНК, перемещающие материальные звенья своих глобальных стоимостных цепочек из КНР в государства АСЕАН и Южной Азии, получают масштабную финансовую поддержку от национального правительства. Торговый конфликт между США и Китаем ускорил процесс консолидации цепочек создания стоимости в АТР (прежде всего, в рамках АСЕАН и ВРЭП) с целью повышения их устойчивости к геополитическим рискам. В то же время, поскольку государства Южной и Юго-Восточной Азии становятся главными бенефициарами реорганизации ГЦСС в условиях торговой войны США и КНР, усиливается риск, связанный с ростом отставания развивающихся стран других регионов (в особенности Африки и Южной Америки) по уровню вовлечённости в ГЦСС.

Серьёзным потрясением для функционирования ГЦСС явилась пандемия COVID-19 (объявлена ВОЗ 11 марта 2020 г.). Введение правительствами различных стран масштабных

ограничительных мер, направленных на сдерживание распространения заболевания, нашло отражение не только в многочисленных сбоях, но также в разрыве целого ряда стоимостных цепочек. Основными механизмами, опосредующими влияние шока пандемии COVID-19 на нарушение работы ГЦСС, стали: 1) перебои в работе транспорта и логистических служб; 2) сокращение предложения продукции из-за закрытия заводов, рынков, магазинов розничной торговли, введения мер социального дистанцирования, запрета на экспорт отдельных видов товаров (продукты питания, медицинские маски, лекарственные средства и т.д.); 3) падение спроса предприятий на комплектующие, доходов населения и зарубежной инвестиционной активности ТНК, особенно в отношении инвестиций «зелёного поля» [117, р. 159]. При этом наиболее серьёзный ущерб в кризис COVID-19 понесли «трудоемкие товары», «трудоемкие услуги» и «глобальные инновации» ввиду сильного сокращения потребительских расходов на продукцию не первой необходимости [37, р. 6]. Так, производство одежды и электроники в АТР испытало существенное падение вследствие того, что швейные фабрики в Бангладеш и Шри-Ланке и предприятия по выпуску электронных компонентов в Юго-Восточной Азии столкнулись с массовой отменой заказов, в т.ч. из развитых стран [115, р. 227]. Тем не менее положение стран Африки и Латинской Америки в ГЦСС оказалось сильнее всего уязвимым к ограничительным мерам ввиду того, что в соответствующих странах нередко доминируют отрасли, требующие физического контакта, сырьевая продукция занимает высокую долю в объёме ВВП и внешней торговли, а цифровая инфраструктура недостаточно развита, чтобы обеспечить перенос пострадавших видов деятельности в онлайн. В частности, Л. Биссон (L. Bisson) и Т. Хэмблтон (T. Hambleton) [10] констатируют разрушительное влияние пандемии COVID-19 на агропродовольственные цепочки поставок в Западной Африке, отмечая в т.ч. трудности с транспортировкой продуктов питания из сельских территорий в города, потерю средств к существованию сельскохозяйственными работниками (составляющими половину всех занятых в регионе) и резкое снижение продовольственной безопасности. К. Тейлинген (K. Teijlingen) и Б. Хогенбум (B. Hogenboom) [38] пишут, что пандемия COVID-19 особенно сильно ударила по латиноамериканским цепочкам создания стоимости в горнодобывающей промышленности. Как указывают авторы, США и Китай, будучи крупнейшими партнёрами Латинской Америки в торговле минеральными ресурсами, резко сократили спрос на сырьё, в связи с чем многие колумбийские и перуанские горнодобывающие компании разорились.

В период пандемии COVID-19 ГЦСС выступали одним из важнейших каналов, через которые кризис вызвал крупномасштабный спад деловой активности в 2020 г. Так, мировой выпуск обрабатывающей промышленности в 1-м кв. 2020 г. уменьшился на 6%, а во 2-м кв. – ещё на 11,2%, при том что мировая торговля промышленными товарами за 1-й кв. 2020 г. сократилась на 9% [54, с. 16]. Сегодня г. Ухань, в котором зародился кризис, является одним

из важнейших промышленных центров Китайской Народной Республики. В данном городе находятся подразделения многих ТНК и предприятия нескольких сотен крупных компаний, интегрированные в глобальные стоимостные цепочки фармацевтической, автомобильной и электронной отраслей [95, с. 29]. Как только работа этих предприятий была приостановлена на длительный срок, негативный шок предложения промежуточных товаров спровоцировал спад производства ниже по цепочке. В свою очередь, асинхронность прохождения странами пандемии коронавируса способствовала возрастанию продолжительности порождённых ею сбоев в функционировании ГЦСС: когда Китай стал постепенно снимать ограничения после первой волны эпидемии, его промышленность вновь подверглась отрицательному шоку, но уже со стороны спроса пребывающих на тот момент в локдаунах США и ЕС, что отразилось на «повторном заражении» экономики Китая [69, с. 89]. Тем не менее почти во всех странах хозяйственная деятельность в формате ГЦСС восстановилась в 2021 г., что свидетельствует о наличии у ТНК определённого запаса прочности, позволяющего справляться с шокowymi явлениями для ГЦСС [26, р. 67-68; 54, с. 21].

Следует отметить, что коронавирусный кризис не привёл к масштабному решорингу производственных звеньев ГЦСС, но в то же время побудил ТНК корректировать стратегии организации глобальных стоимостных цепочек с целью повышения их резильентности. При этом, как указывает Е.Н. Смирнов [93], полная перестройка сложившихся ГЦСС выступает дорогостоящей задачей, поэтому изменения в имеющихся стратегиях связаны в основном с частичной локализацией и диверсификацией поставок промежуточных товаров. Последняя проявляется, в частности, в увеличении количества поставщиков из разных географических локаций («мультисорсинг» – от англ. «multisourcing») и размещении ТНК различных стадий ГЦСС в соседних странах («ниршоринг» – от англ. «nearshoring») в целях территориального ограничения распространения волновых сбоев [95, с. 36]. Кроме того, пандемия COVID-19 ускорила процесс реструктуризации ГЦСС на базе инноваций, в ходе которого ТНК начали активно переносить материальные бизнес-операции в ареалы с уникальной специализацией и высококвалифицированной рабочей силой, а наукоёмкие нематериальные звенья цепочек создания стоимости – в развивающиеся страны («смартсорсинг» – от англ. «smartsourcing») [95, с. 36-37]. Таким образом, коронавирусный кризис не разрушил систему международной фрагментации производства, но придал значительный импульс реконфигурации ГЦСС.

Быстрый восстановительный рост национальных экономик после пандемии COVID-19 подвергся очередному испытанию, когда 24 февраля 2022 г. Россия начала Специальную военную операцию на Украине. Упомянутое событие обернулось серьёзными негативными последствиями для ГЦСС, оказав широкое воздействие на конъюнктуру мировых товарных рынков. Такие компании, как «Форд» и «Боинг», являющиеся одними из наиболее крупных

американских ТНК в реальном секторе, приостановили производство в РФ [150]. Из России ушли многие компании в сфере розничной торговли и общественного питания, в т.ч. «Икеа» (IKEA), «Старбакс» (Starbucks), «Макдоналдс» (McDonald's), исключив её как замыкающее звено своих международных цепочек поставок, где осуществляются операции по продажам и маркетингу. Но сильнее всего вследствие санкционного противостояния России и Запада, резко усилившегося на фоне СВО, пострадали глобальные стоимостные цепочки в отраслях промышленности, использующих трудно заменимые ресурсы в качестве первичного сырья. Широкомасштабные нарушения в работе таких ГЦСС обусловлены высокой зависимостью от российских поставок соответствующих ресурсов, в частности, алюминия, никеля, калия, палладия, ванадия и др. На Россию приходилось примерно 35% импорта алюминия Турции, 84% импорта никеля Финляндии, 37% импорта палладия США, 31% импорта ванадия Китая и 29,5% импорта калия ЕС [39, р. 3]. В марте 2022 г. Австралия запретила экспорт глинозёма в РФ, а американские и европейские международные компании, в свою очередь, прекратили поставки бокситов на заводы «Русал» [39, р. 5-6]. В ответ Россия сильно ограничила экспорт сырья в развитые страны, что вызвало взлёт мировых цен на нефть до 110 долл. за баррель, а также рекордно высокие мировые цены на алюминий и никель за десять предшествующих лет [39, р. 4; 154]. Это привело к многократному росту затрат ТНК на приобретение базовых материалов и, как результат, к удорожанию выпускаемой ими готовой продукции. Украина обеспечивала половину мирового производства неона, применяемого в полупроводниковой промышленности, поэтому СВО сильно подорвала функционирование глобальных цепочек поставок электронной продукции [172]. Отметим, что до начала СВО около 350 тысяч фирм в мире имели поставщиков из РФ и свыше 240 тысяч – из Украины [45, р. 1]. Таким образом, экспортные ограничения на критически важные ресурсы для промышленного производства наряду с высокой географической концентрацией их поставщиков стали одним из основных механизмов, опосредующих влияние СВО на перебои в работе ГЦСС.

В дополнение к вышеупомянутому СВО способствовала увеличению логистических издержек, что немедленно сказалось на функционировании ГЦСС. К концу февраля 2022 г. почти вся Европа и Северная Америка закрыли небо для самолётов из России, что заставило грузоперевозчиков искать обходные маршруты и, как следствие, обеспечило существенный рост стоимости доставки [53, с. 6]. Кроме того, Евросоюз запретил для российских грузовых автомобилей въезд на свою территорию, а Россия приостановила транзит для грузовиков из ЕС. В марте 2022 г. крупнейшие мировые судоходные компании прекратили обслуживание российских портов, ограничив поставки Россией сырьевых и продовольственных товаров в другие страны [39, р. 5]. Несмотря на то, что отрицательные эффекты для ГЦСС, вызванные соответствующими шоками на мировых товарных рынках, были частично нивелированы за

счёт использования предприятиями запасов сырья, СВО показала значительную уязвимость торговых операций в рамках ГЦСС к геополитическим вызовам и ускорила разработку ТНК долгосрочных стратегий управления рисками.

Итак, Россия в период проведения СВО столкнулась с разрушением ряда глобальных стоимостных цепочек, выстроенных со странами Запада. Это стимулировало формирование новых ГЦСС с «дружественными» государствами. Как отмечает П.В. Арефьев [52], санкции ЕС и США в отношении России и Беларуси создают благоприятную почву для ускоренного развития цепочек поставок в рамках Союзного государства. Такие ГЦСС в настоящее время активно образуются в АПК, нефте- и газоперерабатывающей промышленности, банковских услугах. При этом автор утверждает, что поддержать позиции данных стран в сложившихся с Западом ГЦСС и не допустить дефицита потребительских товаров в значительной степени помогает параллельный импорт (осуществляемый в основном через Киргизию и Армению), тем не менее для укрепления экономического суверенитета в долгосрочной перспективе им следует налаживать совместные цепочки создания стоимости за счёт расширения взаимной торговли инновационной продукцией и реализации политики импортозамещения. Россия и Индия сегодня выстраивают между собой новые ГЦСС. Этому способствуют, прежде всего, переориентация российских поставок минерального сырья на азиатские рынки, размещение индийскими фармацевтическими компаниями предприятий на территории РФ, расширение взаимного обмена агропродовольственными товарами [53, с. 8-9].

Новые международные стоимостные цепочки также успешно формируются в рамках расширенного состава БРИКС. Благодаря этому между развивающимися странами всё чаще возникают собственные ГЦСС, независимые от капитала западных ТНК. В этом отношении следует констатировать, что эволюция переговоров государств БРИКС по вопросам участия в ГЦСС шла от стимулирования интеграции в глобальные цепочки стоимости, управляемые ТНК из развитых стран, к поддержке выстраивания собственных ГЦСС, в которых ведущую роль играли бы компании (с акцентом на МСП) из стран-членов БРИКС. Как итог, в 2022 г. в ходе встречи министров экономики и внешней торговли государств БРИКС была принята «Инициатива БРИКС по укреплению сотрудничества в области цепочек поставок» [2]. Этот документ гласит, что для содействия развитию цепочек создания стоимости внутри БРИКС и обеспечения бесперебойности их функционирования страны-партнёры объединят усилия по следующим приоритетным направлениям: упрощение процедур торговли услугами; рост государственных инвестиций в современную транспортно-логистическую инфраструктуру; расширение правительствами мер поддержки деятельности МСП, участвующих в цепочках поставок, функционирующих в рамках БРИКС; обмен знаниями и практическим опытом по повышению степени интеграции национальных экономик в ГЦСС; сохранение основанного

на правилах ВТО регулирования торговых отношений. Необходимо отметить, что активное формирование производственно-сбытовых цепочек в рамках расширенного состава БРИКС будет обеспечивать дальнейшее укрепление взаимной торговли стран-членов, доля которой в товарной торговле группы увеличилась с 18,6% в 2010 г. до 24,1% в 2024 г. [173]

Тем не менее участие предприятий из стран БРИКС в совместных цепочках создания стоимости ограничивается преимущественно выполнением операций по переработке сырья и выпуску готовой низкотехнологичной продукции, в то время как научно-технологическая кооперация осуществляется в незначительных масштабах. Индия поставляет в государства-партнёры по БРИКС, главным образом, промышленные химикаты и алюминий, Бразилия – железную руду и зерновые, ЮАР – золото и алмазы, Россия и ОАЭ – нефтепродукты [99, с. 30]. В результате между странами-участницами БРИКС стремительно развиваются цепочки поставок в химической, горнодобывающей и нефтеперерабатывающей промышленности. В свою очередь, растёт взаимная торговля сельскохозяйственной продукцией. Так, по многим товарам АПК (рапсовое масло, соевые бобы и др.) страны БРИКС выступают крупнейшими экспортными рынками для России [98, с. 45]. Несмотря на ограниченность технологической кооперации, следует упомянуть, что рост технологического уровня электронной продукции из КНР стимулирует развитие сотрудничества стран БРИКС в изготовлении электрического оборудования. В частности, выпускаемые в КНР полупроводники и смартфоны в настоящее время востребованы в Бразилии, России, ЮАР и в новых членах БРИКС.

Однако необходимо констатировать, что формирование цепочек создания стоимости в рамках расширенного состава БРИКС сдерживается рядом факторов. К ним, прежде всего, относится отсутствие чётко проработанных механизмов платежей в национальных валютах между компаниями-партнёрами по ГЦСС. Более того, многие банки под угрозой вторичных санкций не проводят расчёты с экспортёрами из России. В сложившихся условиях ключевое значение имеет координация работы стран БРИКС по созданию единой платёжной системы и расширению применения цифровых валют государств-участников в расчётах по взаимной торговле. В дополнение к этому отметим, что для развития сотрудничества в формате ГЦСС между государствами БРИКС требуется совершенствование транспортной инфраструктуры – главным образом, выстраивание новых судоходных маршрутов. Также должен отдаваться приоритет мерам по снижению тарифных и нетарифных ограничений во взаимной торговле (в т.ч. за счёт подписания двусторонних торговых соглашений между странами БРИКС), по гармонизации стандартов и таможенного администрирования, по разработке новых каналов и инструментов финансирования экспортёров из стран-участниц БРИКС (в частности, через Новый банк развития), по усилению нефинансовой поддержки экспорта (поиск зарубежных контрагентов, исследование рыночного потенциала, проведение торговых ярмарок и др.). В

целом странам БРИКС (включая новых членов) следует консолидировать позицию в рамках ВТО для более активного участия в выработке правил международной торговли.

В табл. 3 систематизированы каналы реконфигурации ГЦСС за последние 5-8 лет.

Таблица 3 – Каналы реконфигурации ГЦСС в конце 2010-х – первой половине 2020-х гг.

Канал	Причина реконфигурации
Перенос производства американскими, китайскими и японскими ТНК в государства, на товары которых действуют относительно низкие пошлины в США	В ответ на повышение в США импортных пошлин на китайские товары ТНК из США, КНР и Японии стали перемещать производство в страны Южной и Юго-Восточной Азии, а также в Канаду и Мексику, что внесло вклад в ускорение регионализации ГЦСС
Усиление локализации и диверсификации поставок промежуточных товаров после пандемии COVID-19	Пандемия COVID-19 привела к росту степени локализации и диверсификации (посредством «мультисорсинга» и «ниршоринга») поставщиков комплектующих для укрепления устойчивости ГЦСС к кризисным явлениям в разных странах
Трансформация ГЦСС с участием РФ в ходе СВО	Антироссийские санкции и ответные меры со стороны России в период СВО способствовали разрушению цепочек поставок между Россией и западными странами, но стимулировали создание новых ГЦСС (например, между РФ и Беларусью)
Развитие сотрудничества в области ГЦСС между странами-членами расширенного состава БРИКС	Содействие промышленной кооперации в рамках БРИКС обеспечивает ускорение товарооборота в формате ГЦСС между развивающимися странами

Источник: Составлено автором

Проведённый анализ изменений в моделях организации ГЦСС транснациональными компаниями в конце 2010-х – первой половине 2020-х гг. демонстрирует, что стоимостные цепочки на современном этапе выстраиваются по принципу, отличающемуся от указанного в существующих теоретических подходах. Согласно этим подходам, география размещения звеньев ГЦСС определяется путём нахождения оптимального соотношения экономических выгод, получаемых ТНК ввиду использования сравнительных преимуществ принимающих стран (ёмкий внутренний рынок, относительно дешёвая рабочая сила, значительные запасы природных ресурсов и т.д.), и издержек ведения международного бизнеса, включая затраты на перевозку продукции, оплату таможенных пошлин и строительство зарубежных заводов. Однако реакция глобальных цепочек поставок на актуальные вызовы для развития мировой экономики свидетельствует о том, что ТНК принимают решения о выборе мест размещения звеньев ГЦСС, основываясь не только и не столько на стремлении повысить краткосрочную

эффективность организации производства. Транснациональные компании также исходят из необходимости минимизировать потенциальные затраты на ликвидацию последствий сбоев в работе ГЦСС и развивать кооперационные связи с партнёрами из «дружественных» стран. Поэтому в современных условиях расширяется понимание механизма формирования ГЦСС в стратегиях ТНК – на первый план выходят мотивы, характеризующие устойчивость ГЦСС к кризисным явлениям и к геополитическим вызовам.

Табл. 4 отражает выявленные в работе риски и возможности участия развивающихся стран в ГЦСС, возникающие в контексте современных тенденций развития международной фрагментации производства. При том, что значимость дешёвого низкоквалифицированного труда как исторически ведущего фактора размещения ТНК звеньев ГЦСС в развивающихся странах уменьшается, происходящие сегодня в мировой экономике структурные изменения формируют новые механизмы интеграции этих стран в ГЦСС, связанные с регионализацией ГЦСС и использованием современных цифровых технологий. Поэтому актуальной научной задачей является идентификация детерминант участия развивающихся стран в ГЦСС.

Таблица 4 – Риски и возможности участия развивающихся стран в ГЦСС

Риски	Возможности
Уменьшение значимости международных различий в затратах на рабочую силу как мотива для переноса сборочных звеньев ГЦСС в развивающиеся страны ввиду распространения новых цифровых технологий	Использование преимуществ быстрорастущего среднего класса для привлечения иностранных инвестиций и ускорения интеграции в сбытовые сегменты глобальных цепочек создания стоимости
Снижение приходящейся на развивающиеся страны доли стоимости конечной продукции, выпускаемой в формате ГЦСС, в связи с повышением роли услуг и нематериальных активов в процессе производства	Расширение участия малых и средних предприятий из развивающихся стран в ГЦСС в условиях развития современных цифровых технологий (главным образом, за счёт выхода на глобальные цифровые платформы)
Рост отставания африканских и южноамериканских стран по уровню вовлечённости в ГЦСС в контексте переформатирования глобальных цепочек стоимости, вызванного текущими геополитическими процессами	Формирование новых цепочек создания стоимости по линии «Юг-Юг» как следствие регионализации ГЦСС и стимулирования торгово-промышленной кооперации в рамках расширенной группы БРИКС

Источник: Составлено автором

Таким образом, из анализа процессов реконфигурации глобальных цепочек создания стоимости в конце 2010-х – первой половине 2020-х гг. можно сделать следующие **выводы**. Ввиду нынешних геополитических вызовов происходит передислокация отдельных звеньев ГЦСС и закрепление их региональной структуры, но при этом формируются новые цепочки создания стоимости. Особенностью развития ГЦСС на постпандемическом этапе выступает увеличение степени локализации и диверсификации поставок промежуточных товаров. Это отражает мотивацию транснациональных компаний по укреплению устойчивости ГЦСС.

Выводы по Главе I

1. Международная фрагментация производственного процесса в формате ГЦСС начала развиваться в статистически значимых масштабах в 1980-е гг. Ранее география и отраслевая принадлежность ГЦСС оставались достаточно ограниченными – глобальные цепочки создания стоимости существовали между экономически развитыми странами в малом количестве секторов экономики (прежде всего, в автомобилестроении). Период с середины 1990-х гг. до кризиса 2008-2009 гг. ознаменовался «бумом» в развитии ГЦСС. Его важнейшей характеристикой выступает массовый офшоринг ТНК из развитых стран трудоёмких материальных операций на «периферию» мирового хозяйства для снижения затрат на рабочую силу. Осуществление данной стратегии стало возможным благодаря, в первую очередь, либерализации инвестиционных режимов, а также мировой торговли товарами и услугами на многосторонней основе. Помимо этого, значительный прогресс в логистике (широкое применение грузовых контейнеров в международных перевозках, достижения в области ИКТ, цифровая автоматизация управления предприятием) в 1990-е гг. обеспечил выгодность размещения отдельных операций по производству и продаже товаров конечного потребления в разных странах. Таким образом, возникновение ГЦСС в начале 1980-х гг. и их дальнейшее развитие отражают процессы интернационализации промышленного производства ТНК. Сегодня ГЦСС формируются в основном ТНК.

2. Структурно-функциональные элементы ГЦСС включают виды деятельности, связанные с созданием добавленной стоимости (НИОКР и разработка дизайна продукта, фактическое производство, реализация, послепродажное обслуживание), этапы цепочки поставок (сырьё, компоненты, готовый товар, сбыт), вспомогательные бизнес-функции, фирмы (подконтрольные ТНК либо независимые), специализирующиеся на выполнении отдельных задач и бизнес-функций, а также государственные стандарты и требования в отношении деятельности задействованных в ГЦСС экономических агентов. Глобальные цепочки создания стоимости группируются по количеству участвующих стран (простые и сложные ГЦСС) и по отраслевым особенностям (ГЦСС, управляемые производителем и покупателем; категории ГЦСС по классификации Группы «Маккинзи»), принимая при этом «змеевидную» или «паутинообразную» форму. Традиционная статистика внешней торговли, составляемая таможенными органами, не обеспечивает корректное измерение участия национальных экономик в ГЦСС ввиду того, что содержит «повторный счёт» и не раскрывает, какие страны и отрасли задействованы в процессе производства товаров, экспортируемых или импортируемых конкретной страной. Методология декомпозиции валового экспорта по добавленной стоимости, разработанная в начале 2010-х гг., делает

возможной оценкой масштабов интеграции стран в ГЦСС и их специализации в цепочках создания стоимости.

3. К настоящему времени объём мировой торговли в рамках ГЦСС существенно увеличился по сравнению с серединой 1990-х гг. Несмотря на снижение среднемирового показателя прямой интеграции в ГЦСС за данный период, интенсивность использования зарубежных промежуточных продуктов для производства странами экспортных товаров имела положительную динамику. Однако современные ГЦСС являются в среднем менее протяжёнными, чем международные цепочки создания стоимости, функционировавшие в 1990-2000-е гг. Упомянутая тенденция обусловлена как объективными изменениями в государственной политике стран под воздействием новых явлений в развитии мирового хозяйства – нарастание торгового протекционизма, курс на реиндустриализацию в США и ЕС, смещение фокуса на внутренний рынок как важнейший источник экономического роста в Китае и во многих других развивающихся странах, повсеместное проникновение новейших цифровых технологий в бизнес-процессы ТНК, др. – так и неэкономическими причинами (ростом числа природных катаклизмов). Как показал статистический анализ, звенья ГЦСС размещаются ТНК преимущественно в Восточной и Юго-Восточной Азии, Европе и Северной Америке. В свою очередь, глобальные стоимостные цепочки сегодня переходят в региональный формат, а сам производственный процесс меняется в сторону большей клиентоориентированности и приближается к рынкам конечного потребления.

4. Помимо вышеупомянутых изменений в географии размещения стадий ГЦСС, сам процесс создания стоимости конечного продукта сегодня испытывает определённые структурные трансформации. Прежде всего, возрастает вклад услуг в ГЦСС. Это служит следствием не только их активного использования в качестве ресурсов для производства материальных благ и связующего элемента различных звеньев ГЦСС, но также широкой практики экспорта ТНК услуг в едином пакете с товарами. Кроме того, повышается доля доходов от интеллектуальной собственности ТНК в цене готовой продукции – т.е. ГЦСС становятся более наукоёмкими. Как проявление указанной тенденции набирает обороты «бесфабричное производство», когда ТНК демонстрируют высокие объёмы зарубежных продаж, не располагая собственными заводами и предприятиями. Таким образом, новые технологии всё чаще проникают в деятельность независимых участников ГЦСС – МСП, аутсорсинговых фирм, подрядчиков и т.д., что усиливает их роль в цепочках стоимости.

5. Современные вызовы для развития мировой экономики (торговая война США и Китая, пандемия COVID-19 и обострение геополитической напряжённости в условиях проведения РФ Специальной военной операции на Украине) сопровождаются серьёзной трансформацией моделей организации производства и потребления в ГЦСС, состоящей

в усилении регионализации стоимостных цепочек и увеличении числа их участников из стран, являющихся геополитическими союзниками. Это способствует появлению новых ГЦСС (прежде всего, в рамках Союзного государства России и Беларуси, а также между странами-членами расширенного состава БРИКС), частично замещающих разрушенные старые ГЦСС с участием России и развитых стран. В то же время реорганизация бизнеса ТНК из США, Китая и Японии как следствие повышения в США импортных пошлин на китайские товары вызывает укрепление позиций стран Юго-Восточной Азии, Канады и Мексики в ГЦСС. Экономический ущерб от пандемии COVID-19 обусловил стремление ТНК к частичной локализации и диверсификации поставок комплектующих, обеспечив реализацию «мультисорсинга» и «ниршоринга» как ключевых стратегий ведущих фирм по укреплению резильентности глобальных стоимостных цепочек. Резюмируя, текущий этап в развитии ГЦСС характеризуется реконфигурацией торговых потоков конечных и промежуточных товаров, отражающей формирование многополярного мироустройства. Это даёт основание для уточнения механизма организации ГЦСС в деятельности ТНК – ожидаемые затраты на восстановление работы цепочки поставок в случае сбоя на каком-либо этапе и особенности геополитического положения стран базирования материнских компаний определяют географию размещения звеньев ГЦСС.

6. Соответствующие структурные изменения в ГЦСС формируют значительные риски для развивающихся стран, связанные с увеличением масштабов вовлечённости их национальных экономик в ГЦСС и максимизацией дохода от участия в ГЦСС. Цифровая трансформация международного бизнеса и устойчиво возрастающая стоимость рабочей силы во многих развивающихся странах уменьшают значимость экономии на издержках труда как мотива для офшоринга материальных бизнес-операций ТНК. Поэтому данные страны сегодня вынуждены искать новые сравнительные преимущества для укрепления позиций в ГЦСС. Рост доли услуг и доходов от интеллектуальной собственности ТНК в цене конечной продукции вызывает высокий риск сохранения подчинённого положения развивающихся стран в ГЦСС, при котором формируется относительно незначительный объём добавленной стоимости. Но перед развивающимися странами также открываются новые возможности для наращивания масштабов участия в ГЦСС за счёт использования преимуществ быстрорастущего среднего класса, цифровых технологий (участие МСП в ГЦСС через вхождение в глобальные цифровые платформы) и реконфигурации цепочек поставок («френдшоринг», «смартсорсинг», расширение производственной кооперации в рамках БРИКС). Для того, чтобы минимизировать вышеуказанные риски и наилучшим образом использовать перечисленные возможности, важно идентифицировать факторы, определяющие интенсивность и характер участия развивающихся стран в ГЦСС.

ГЛАВА II. ПОЗИЦИОНИРОВАНИЕ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН В ГЛОБАЛЬНЫХ ЦЕПОЧКАХ СОЗДАНИЯ СТОИМОСТИ

2.1 Масштабы участия и специализация развивающихся стран в глобальных цепочках создания стоимости

Как упоминалось ранее, в современном мире наблюдается значительная зависимость мирового производства и мировой торговли от глобальных стоимостных цепочек. При этом ГЦСС открывают возможности для укрепления позиций стран различного уровня развития в мировой экономике. Для развивающихся стран участие в ГЦСС служит, в первую очередь, одним из основополагающих факторов экспортоориентированного роста и экономического развития, обеспечивая ускорение структурных преобразований в национальной экономике, повышение конкурентоспособности производимой продукции на внешних рынках, а также создание рабочих мест и рост доходов населения ввиду более эффективного использования производительных сил. Развивающиеся страны в настоящее время активно присоединяются к ГЦСС, увеличивая свой вклад в международную торговлю и движение капитала.

На рис. 14 представлены данные о доле развивающихся стран в совокупном мировом экспорте, мировом экспорте в категориях добавленной стоимости, в мировом накопленном объеме ПИИ за 1995, 2004, 2013 и 2022 гг. Для всех трёх показателей видна положительная динамика за указанный период: доля развивающихся стран в совокупном мировом экспорте выросла с 23% в 1995 г. до почти 42% в 2022 г., в мировом экспорте в терминах добавленной стоимости – с 21,6% до 41,4%, в мировом накопленном объеме ПИИ – с 21,6% до примерно 32%. Это даёт основание утверждать, что в 2022 г. по сравнению с 1995 г. на развивающиеся страны приходилась вдвое большая доля стоимости конечной продукции, однако разрыв по данному показателю с развитыми странами оставался существенным. Указанная тенденция также свидетельствует о том, что развитые страны активно импортируют из развивающихся стран промежуточные продукты, применяемые в производстве экспортных товаров, в связи с чем для последних сегодня появляются новые возможности, обеспечивающие укрепление их позиций на восходящих стадиях трансграничных стоимостных цепочек. В свете текущих геополитических и технологических рисков для расширения международной фрагментации производства в формате ГЦСС, приводящих к реорганизации глобальных цепочек поставок в деятельности ТНК, необходимо поддержать сложившуюся динамику. Основополагающее значение для этого имеет проведение на международном и региональном уровнях программ по ускорению интеграции слаборазвитых стран в ГЦСС.

Рост доли развивающихся стран в мировом накопленном объёме ПИИ в промежуток 1995-2022 гг. отражает то, что масштабы их участия в ГЦСС увеличились за данный период, поскольку большая часть ПИИ связана с формированием глобальных стоимостных цепочек транснациональными компаниями. Также отметим, что в кризисный 2020 г. развивающиеся страны стали важнейшими прямыми инвесторами и получателями ПИИ: за год приток ПИИ в развитые страны сократился на 76,2%, тогда как в развивающиеся страны – только на 8,9% (как проявление относительной устойчивости капиталовложений в Юго-Восточную Азию), и в результате доля последних в мировом притоке ПИИ увеличилась с примерно 42% в 2019 г. до почти 74% в 2020 г. [49, р. 253] В дальнейшие годы развивающиеся страны удерживали позиции крупнейших реципиентов ПИИ: приток ПИИ в эту группу стран составил 899 млрд долл., 930 млрд долл., 865 млрд долл. и 867 млрд долл., или 53,7%, 66,9%, 59,5% и 57,5% от мирового притока ПИИ в 2021, 2022, 2023 и 2024 гг. соответственно [49, р. 253].

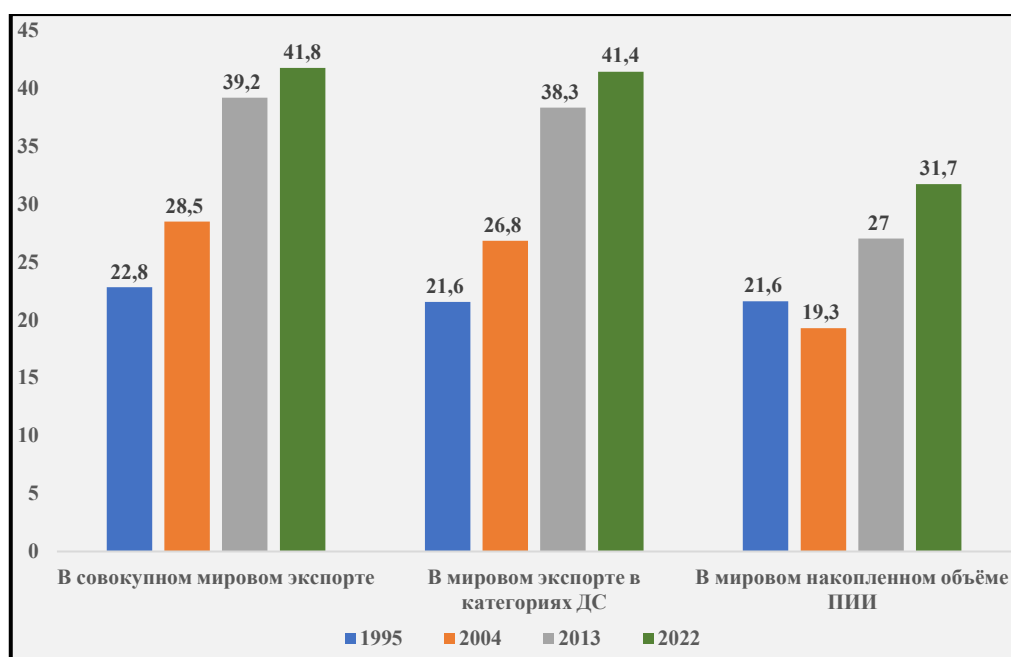


Рисунок 14 – Доля развивающихся стран в совокупном мировом экспорте, мировом экспорте в категориях ДС и мировом накопленном объёме ПИИ в 1995, 2004, 2013 и 2022 гг. (%)

Источник: Рассчитано и построено автором по: Trade in Value Added (TiVA) 2025 Edition. Principal Indicators. [Электронный ресурс]. URL: <https://data-explorer.oecd.org/?pg=0&bp=true&snb=12&tm=TIVA>; UNCTADstat. Data Centre. [Электронный ресурс]. URL: <https://unctadstat.unctad.org/datacentre/> (дата обращения: 25.03.2026)

При общей тенденции возрастания доли развивающихся стран в мировой торговле в валовом выражении и в категориях добавленной стоимости прослеживаются определённые региональные различия в масштабах их вовлечённости в ГЦСС и специализации в цепочках стоимости. В первую очередь, необходимо отметить, что по индексу участия национальных экономик в ГЦСС развивающиеся страны (55,6%) в целом опережают группу промышленно

развитых стран (50,8%) (см. рис. 15). При этом уровень вовлечённости ЕС в ГЦСС выше по сравнению со средним показателем для развитых стран – в 2022 г. практически 55% общего экспорта интеграционного блока относилось к торговым операциям, реализуемым в рамках международных стоимостных цепочек. Это служит проявлением высокого уровня развития взаимных торговых и инвестиционных отношений стран-членов ЕС, который обеспечивает значительную взаимозависимость их национальных экономик. В меньшей степени, чем ЕС, встроены в глобальные цепочки создания стоимости такие государства, как США и Япония. Однако последние демонстрируют высокие абсолютные объёмы экспорта в формате ГЦСС, что связано с наличием в соответствующих странах крупных производственных мощностей в электронной, автомобильной, химической и пищевой промышленности, а также развитых деловых услуг и услуг НИОКР, используемых в ходе изготовления товаров вышеуказанных отраслей [168]. Отметим, что страны с переходной экономикой имеют самый низкий индекс участия в ГЦСС (42,7%) среди трёх групп стран по уровню экономического развития. Всего 10,5% их общего экспорта в 2022 г. составляла стоимость продукции, импортированной для производства экспортных товаров. Другими словами, сборочные операции в формате ГЦСС очень ограниченно выполняются в этих странах. Наименее развитые страны в целом слабее задействованы в глобальных стоимостных цепочках, чем страны с переходной экономикой, что отражает их крайне незначительную привлекательность для размещения звеньев ГЦСС транснациональными компаниями. Несмотря на то, что в базе данных «TiVA» представлено достаточно мало стран из соответствующей группы, экспорт большинства из них в формате ГЦСС минимален [168].

По данным диаграммы на рис. 15 видно, что развивающиеся страны Восточной Азии наиболее глубоко задействованы в ГЦСС среди указанных регионов: так, их индекс участия в ГЦСС в 2022 г. достигал практически 66%. Тем не менее уровень прямого участия в ГЦСС составил 52,3%, что выступает следствием ярко выраженной специализации большей части этих стран, прежде всего, Китая и Южной Кореи, на экспорте промышленных компонентов. Сравнительно высокий индекс участия в ГЦСС имеют государства АСЕАН. Незначительно различающиеся показатели прямой и обратной интеграции в ГЦСС свидетельствуют о том, что они удерживают позиции крупных поставщиков на мировом рынке деталей и запчастей, но в то же время являются важными импортёрами промежуточных товаров и услуг, которые используются в ходе изготовления экспортной продукции. Другие регионы развивающихся стран (Африка, Южная и Центральная Америка) по индексу участия в глобальных цепочках создания стоимости (41,2% и 45,5% в 2022 г. соответственно) существенно отстают от стран Восточной и Юго-Восточной Азии. В свою очередь, значительная доля товаров первичного сектора экономики (нефть и нефтепродукты, рудные полезные ископаемые, аграрное сырьё

и металлы, пр.) в экспорте указанных регионов обеспечивает формирование специализации преимущественно на сырьевых сегментах глобальных производственно-сбытовых цепочек. Следует отметить, что Мексика, будучи единственной страной Северной Америки, которая принадлежит группе развивающихся стран, задействована в основном на конечных стадиях цепочек создания стоимости (уровень её обратного участия в ГЦСС в 2022 г. составил 33%), что связано с активным – до последнего времени – размещением в ней сборочных операций американскими и европейскими ТНК в реальном секторе.



Рисунок 15 – Индекс участия в ГЦСС по группам стран, регионам и отдельным странам в 2022 г. (%)

Источник: Рассчитано и построено автором по: Trade in Value Added (TiVA) 2025 Edition. Principal Indicators. [Электронный ресурс]. URL: <https://data-explorer.oecd.org/?pg=0&bp=true&snb=12&tm=TiVA> (дата обращения: 25.03.2026)

Неоднородность развивающихся стран по степени вовлечённости в ГЦСС отчётливо прослеживается при исследовании участия отдельных отраслей их национальных экономик в глобальных стоимостных цепочках. На диаграмме, изображённой на рис. 16, представлена статистика отраслевого экспорта развитых стран и регионов развивающихся стран в рамках ГЦСС. Важно отметить, что производство продукции обрабатывающей промышленности в целом сопровождается относительно интенсивным потреблением сырья и комплектующих, а экономическая деятельность в сельском хозяйстве и сфере услуг, наоборот, в большинстве своём не требует использования значительных объёмов промежуточной продукции, однако нередко является начальным звеном глобальных стоимостных цепочек, функционирующих в обрабатывающей промышленности.

Данные диаграммы на рис. 16 позволяют заключить, что развитые страны в среднем более глубоко интегрированы в международные цепочки создания стоимости в химической и автомобильной промышленности, чем развивающиеся страны. В данных отраслях разрыв по объёму экспорта в формате ГЦСС между развитыми и развивающимися странами в 2022 г. составил приблизительно 1,4 и 1,6 раз соответственно. При этом в швейной и электронной промышленности экспорт развивающихся стран в формате ГЦСС существенно преобладает над показателями развитых стран, хотя данное превышение обеспечивается в большей мере за счёт государств Восточной и Юго-Восточной Азии. В частности, Китай, Вьетнам, Южная Корея, Гонконг (КНР), Индонезия, Таиланд и Камбоджа имеют значительные мощности по выпуску одежды, обуви, текстиля. На сегодняшний день восточноазиатские развивающиеся страны наиболее активно выполняют операции по изготовлению электронных компонентов и сборке электронной продукции конечного пользования, что, как будет рассмотрено далее, обусловлено высоким уровнем развития региональных производственно-сбытовых цепочек между ними в данной отрасли. Развивающиеся страны других регионов – Мексика, Турция, Бразилия, Коста-Рика, Египет, ОАЭ и др. – всё чаще присоединяются к ГЦСС в электронной и автомобильной промышленности, однако в целом вклад предприятий из стран Латинской Америки и Африки в стоимость конечных промышленных товаров, производимых в рамках ГЦСС, остаётся сравнительно низким.

В отношении различных категорий услуг, тем или иным образом задействованных в ГЦСС, развитые и развивающиеся страны также занимают неодинаковые позиции с точки зрения объёма их экспорта. Так, крупнейшими поставщиками финансовых, страховых и ИТ-услуг, которые используются в ходе производства и реализации промышленной продукции, выступают компании из развитых стран. Среди развивающихся стран экспорт данных услуг в рамках ГЦСС осуществляют преимущественно государства Восточной и Юго-Восточной Азии, обладающие относительно развитыми финансовыми рынками (Китай, Южная Корея, Сингапур, Малайзия, Филиппины, др.), и Индия. При этом их отставание от развитых стран в 2022 г. достигло 2,6 раз для ИТ-услуг и 5,5 раз для финансовых и страховых услуг. Экспорт продукции сельского, лесного хозяйства и рыболовства развитых стран, осуществляемый в рамках ГЦСС, также превышает показатель развивающихся стран. В сельском хозяйстве, в отличие от других отраслей экономики, латиноамериканские страны имеют больший объём экспорта в формате ГЦСС, чем государства Восточной и Юго-Восточной Азии. Резюмируя, можно констатировать, что анализ участия развивающихся стран в отраслевых глобальных цепочках стоимости указывает на относительно скромные масштабы осуществляемых ими торговых операций в рамках ГЦСС и на их ограниченную вовлечённость в высокодоходные (прежде всего, в сервисные) сегменты ГЦСС, что исследуется далее в работе.

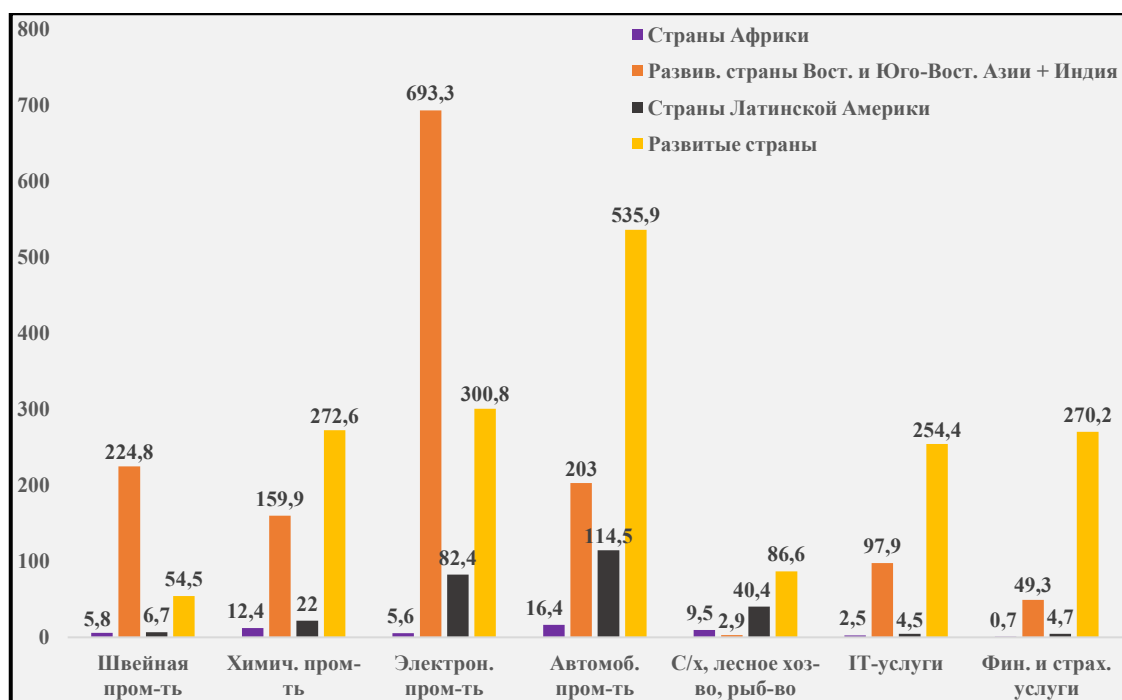


Рисунок 16 – Отраслевой экспорт развитых и развивающихся стран в рамках ГЦСС в 2022 г. (млрд долл.)

Источник: Рассчитано и построено автором по: Trade in Value Added (TiVA) 2025 Edition. Principal Indicators. [Электронный ресурс]. URL: <https://data-explorer.oecd.org/?pg=0&bp=true&snb=12&tm=TiVA> (дата обращения: 25.03.2026)

Проведённая автором кластеризация развивающихся стран по критериям масштабов участия и специализации в ГЦСС представлена в табл. 5. Она чётко отражает межстрановые различия по показателям встроенности национальных экономик в глобальные стоимостные цепочки. Кластеризация была осуществлена для 40 развивающихся стран и территорий при помощи статистических данных из базы ОЭСР «Trade in Value Added». Ограниченное число стран, учтённых в ходе кластеризации, объясняется малым охватом этой базы. Группировка произведена на основе индекса участия в глобальных цепочках создания стоимости, а также индекса позиции в ГЦСС и отраслевой структуры экспорта по ДС (долей сырьевых товаров, товаров обрабатывающей промышленности и услуг в экспорте по ДС). Были сформированы две группы развивающихся стран/территорий в зависимости от значения индекса участия в ГЦСС: выше и ниже среднего (44,9%). 21,5% и 67% соответствуют наименьшему (Камерун) и наибольшему (Вьетнам) значениям индекса участия в международных цепочках создания стоимости для развивающихся стран, данные по которым имеются в базе «TiVA». В составе каждой группы были выделены четыре подгруппы исходя из специализации в стоимостных цепочках: на операциях по поставке сырья; на операциях по изготовлению промежуточных товаров обрабатывающей промышленности; на операциях по выпуску и экспорту конечных товаров обрабатывающей промышленности; на операциях по оказанию услуг. Отметим, что специализация стран и территорий в ГЦСС определялась следующим образом:

- Наибольший вес в экспорте по ДС принадлежит сырьевым товарам → специализация *на операциях по поставке сырья* в ГЦСС.
- Индекс позиции в ГЦСС > 1 и наибольшую долю в экспорте по ДС занимают товары обрабатывающей промышленности → специализация *на операциях по производству промежуточных товаров обрабатывающей промышленности* в ГЦСС.
- Индекс позиции в ГЦСС < 1 и наибольшую долю в экспорте по ДС занимают товары обрабатывающей промышленности → специализация *на операциях по изготовлению конечных товаров обрабатывающей промышленности* в ГЦСС.
- Наибольший удельный вес в экспорте по ДС принадлежит коммерческим услугам → специализация *на операциях по оказанию услуг* в ГЦСС.

Экспорт по ДС учитывался без услуг, не связанных с деятельностью международных компаний в рамках трансграничных цепочек создания стоимости, а именно: туристических, образовательных и некоторых других видов услуг.

Таблица 5 – Кластеризация развивающихся стран и территорий по критериям индекса участия и специализации в ГЦСС

Специализация в ГЦСС	Индекс участия в ГЦСС	
	Ниже среднего (21,5%; 44,9%)	Выше среднего (44,9%; 67%)
На операциях по поставке сырья	Ангола, Демократическая республика Конго, Индонезия, Камерун, Колумбия, Кот-д'Ивуар, Лаос, Нигерия, ОАЭ, Перу, Сан-Томе и Принсипи, Саудовская Аравия, Чили	Аргентина, Бразилия, Бруней, Мьянма, Сенегал, ЮАР
На операциях по производству промежуточных товаров обрабатывающей промышленности	Бангладеш, Египет, Коста-Рика, Пакистан	Китай, Турция, Южная Корея
На операциях по выпуску конечных товаров обрабатывающей промышленности	Камбоджа	Вьетнам, Иордания, Малайзия, Марокко, Мексика, Таиланд, Тайвань, Тунис
На операциях по оказанию услуг	Гонконг (Китай), Израиль	Индия, Сингапур, Филиппины

Примечание: Кластеризация осуществлена по данным за 2022 г.

Источник: Составлено автором по: Trade in Value Added (TiVA) 2025 Edition. Principal Indicators. [Электронный ресурс]. URL: <https://data-explorer.oecd.org/?pg=0&bp=true&snb=12&tm=TIVA> (дата обращения: 25.03.2026)

Проведённая кластеризация наглядно отражает, что половина развивающихся стран/территорий формируют группу с индексом участия в ГЦСС ниже среднего, а значения этого показателя для вышеперечисленных государств варьируются в широком диапазоне. Иными словами, заметное количество развивающихся стран отстают по относительным масштабам вовлечённости национальных экономик в глобальные стоимостные цепочки. Это отчётливо проявляется в отношении африканских стран, которые, за исключением Марокко, Сенегала,

Туниса и ЮАР, имеют индекс участия в ГЦСС ниже среднего. Среди 13 государств Южной и Юго-Восточной Азии наименее экономически развитые (Бангладеш, Камбоджа, Пакистан и Лаос) наиболее ограниченно встроены в глобальные производственно-сбытовые цепочки. Кластеризация также показывает, что страны Африки и Латинской Америки задействованы в основном на сырьевых сегментах ГЦСС. Исключениями выступают Мексика, Коста-Рика, Марокко, Тунис и Египет, которые специализируются преимущественно на производстве и экспорте продукции обрабатывающей промышленности в рамках ГЦСС. Это соответствует выводу, полученному в ходе анализа диаграммы на рис. 15. Развивающиеся страны Южной, Восточной и Юго-Восточной Азии осуществляют в большей степени несырьевые операции в ГЦСС, а наиболее экономически развитые из них встроены в сервисные сегменты цепочек стоимости. В целом из выполненной кластеризации наблюдается закономерность, что более интенсивное участие в ГЦСС и более выраженная специализация на несырьевых операциях в цепочках стоимости ассоциируются с более высоким уровнем социально-экономического развития в развивающихся странах.

Рассматривая более подробно характер интеграции различных развивающихся стран в ГЦСС, важно указать, что Новые индустриальные страны «первой волны» (Южная Корея, Сингапур, Гонконг (КНР), Тайвань) глубоко задействованы в ГЦСС на этапах производства компонентов и сборки промышленной продукции верхних переделов. В 1980-1990-е гг. они осуществляли политику массового привлечения ПИИ в крупнейшие сектора национальной промышленности, оказывая масштабную государственную поддержку местным компаниям в отношении разработки собственных технологий. Это обеспечило формирование в данных странах существенного технологического потенциала для размещения ведущими фирмами капиталоемкого и наукоёмкого производства. Южная Корея и Сингапур сегодня участвуют в изготовлении компонентов для продукции машиностроения, собираемой в других странах Восточной и Юго-Восточной Азии и в США. Малайзия, Таиланд, Филиппины (входящие в группу Новых индустриальных стран «второй волны») имеют крупные мощности по сборке компьютеров и разных электронных приборов [41, р. 60]. Таиланд с 1980-х гг. служит хабом автомобильного производства в Восточной и Юго-Восточной Азии. Данная страна является платформой для экспорта автомобилей компаний «Тойота», «Форд», «Мазда» (Mazda Motor Corporation) на азиатские рынки [41, р. 98]. Мексика и Турция активно проводят сборочные операции в автомобильной отрасли с упором на рост национальной добавленной стоимости экспорта, а государство стимулирует это посредством реализации программ по укреплению местной базы автомобильных комплектующих [23, р. 87]. Ведущие мировые производители автозапчастей располагают заводами и фабриками в Доминиканской Республике, с которых они обслуживают заказчиков из Северной Америки и Европы.

В связи с рассмотрением характера участия развивающихся стран Восточной и Юго-Восточной Азии в ГЦСС следует указать, что между ними протекают значительные объёмы торговли конечной и промежуточной продукцией в электронной отрасли. Как утверждается в работе Н.Н. Цветковой [106], Китай в последние годы является крупнейшим поставщиком товаров ИКТ, в т.ч. компьютерного и телекоммуникационного оборудования, электронных компонентов и потребительской электроники. На китайских предприятиях осуществляется, прежде всего, сборка конечной электронной продукции с использованием комплектующих из Сингапура, Тайваня, Малайзии и Южной Кореи, но Китай также поставляет электронные компоненты в эти страны и в Гонконг (КНР). Автор указывает, что доля взаимного экспорта электронных компонентов шести развивающихся экономик АТР – КНР, Малайзия, Гонконг (КНР), Тайвань, Южная Корея и Сингапур – достигает практически 80% [106, с. 21]. Важное место в цепочках стоимости электронных товаров АТР принадлежит контрактным фирмам. В частности, компании «Хон-Хай» (Hon Hai), «Флекстроникс» (Flextronics) и «ТПВ» (TPV), зарегистрированные соответственно на Тайване, в Сингапуре и Гонконге (Китай), являются субподрядчиками «Эпл», «Филипс», «Хьюлетт Паккард» (Hewlett-Packard), «Майкрософт» (Microsoft), «Делл», выпуская большую часть продукции на заводах и фабриках в КНР [106, с. 29]. Важно отметить, что благодаря заимствованию технологий ТНК из развитых стран в ходе участия в формируемых ими цепочках стоимости на мировой рынок вышли китайские производители электроники с национальными брендами, в т.ч. «Леново» (Lenovo), «Сяоми» (Xiaomi), «Хуавей» (Huawei). Например, производство смартфонов сегодня организовано в основном в КНР. При этом Китай является крупнейшим рынком промежуточной продукции среди стран Восточной Азии: в 2022 г. 75,2% торгового оборота промежуточной продукции региона приходилось на Китай [168].

Как указывалось ранее, в настоящее время развивающиеся страны интегрированы не только в материальные стадии ГЦСС, но и в сервисные звенья цепочек создания стоимости, хотя и в достаточно невысоких масштабах. Среди примеров развивающихся стран, которые активно реализуют сервисные операции в ГЦСС, сегодня выделяются Индия и Филиппины. Им принадлежат значительные позиции на мировых рынках офшорного программирования и аутсорсинга бизнес-процессов (ВРО-аутсорсинга) соответственно. Это стало результатом проведённых в этих странах в 1980-1990-е гг. реформ, повысивших открытость внутренних рынков для иностранных поставщиков телекоммуникационных услуг, в дополнение к росту государственных вложений в научно-технологическую и образовательную инфраструктуру – в IT-парки, технические вузы и специализированные центры подготовки IT-специалистов. Как итог, на мировой рынок IT-услуг вышли индийские фирмы: «Инфосис» (Infosys), «ХСЛ Технолоджис» (HCL Technologies), «Тех Махиндра» (Tech Mahindra), др. Их специализация

в ГЦСС заключается в разработке программного обеспечения и тестировании программных продуктов, а также в IT-консалтинге для ТНК реального сектора. Филиппинские компании выполняют функции колл-центров, обрабатывая запросы зарубежных клиентов и принимая звонки от них. В 2018 г. доход IT-индустрии Индии достиг 167 млрд долл. (6,1% ВВП), в то время как экспортные поступления от неё составили 125 млрд долл. (39,1% общего экспорта страны), а Филиппины в 2019 г. заработали 26,1 млрд долл. (7% ВВП) на операциях по ВРО-аутсорсингу [25, р. 110]. Высокоразвитую IT-отрасль также имеет Израиль, а правительство страны регулярно субсидирует национальные компании, занятые разработкой современных ИКТ. В свою очередь, Китай и Южная Корея расширяют национальный сектор финансовых услуг, которые активно используются в процессе производства экспортных товаров данных стран и становятся всё более конкурентоспособными на международном уровне [23, р. 150].

Говоря о сервисной специализации развивающихся стран/территорий в ГЦСС, стоит отметить, что некоторые из них поставляют услуги, необходимые для доведения продукции до потребителя. Так, Гонконг (Китай) и Сингапур выступают важнейшими логистическими хабами в Восточной и Юго-Восточной Азии. Сегодня в них размещены торговые компании, предоставляющие услуги по продажам, маркетингу, контролю качества, послепродажному обслуживанию для ТНК, выходящих на восточноазиатские рынки [41, р. 24]. Это объясняет их специализацию преимущественно на конечных операциях в ГЦСС. Кроме того, Гонконг (Китай) интенсивно задействован во внутренних производственно-сбытовых цепочках КНР ввиду того, что транспортировка промежуточных товаров через Гонконг (Китай) обходится дешевле для китайских компаний.

Таким образом, из проведённого анализа масштабов вовлечённости и специализации развивающихся стран в ГЦСС можно сделать следующие **выводы**. В целом данные страны показывают больший индекс участия в ГЦСС, чем развитые страны и страны с переходной экономикой. В цепочках создания стоимости, функционирующих в швейной и электронной промышленности, развивающиеся страны занимают более заметные позиции по сравнению с экономически развитыми странами, тогда как основными участниками цепочек стоимости в химической и автомобильной отраслях служат развитые страны. Существующие различия в позиционировании развивающихся стран в ГЦСС особенно отчётливо проявляются в ходе их группировки в зависимости от интенсивности и характера участия в ГЦСС. Большинство развивающихся стран сегодня выполняют преимущественно экспортно-сырьевые операции в международных стоимостных цепочках. Ограниченное число из них специализируется на производстве промежуточной и конечной продукции в обрабатывающей промышленности, ещё меньшее – на сервисных операциях в цепочках стоимости (главным образом, это Новые индустриальные страны Юго-Восточной Азии и Индия).

2.2 Факторы интенсивности участия развивающихся стран в глобальных цепочках создания стоимости

Осуществлённый выше статистический анализ, отражающий степень вовлечённости развивающихся стран в ГЦСС и их специализацию в глобальных стоимостных цепочках на современном этапе развития мировой экономики, показывает, что соответствующие страны заметно различаются по интенсивности и характеру интеграции в международные цепочки создания стоимости. В то время как отдельные развивающиеся страны глубоко и стабильно задействованы в ГЦСС, экспортируя продукцию промышленной сборки и поставляя услуги ведущим фирмам, участие других стран остаётся минимальным, ограничиваясь операциями по добыче и переработке природных ресурсов. Позиционирование национальных экономик в ГЦСС определяется совокупностью факторов. В данном разделе будут проанализированы факторы, влияющие на интенсивность встраивания развивающихся стран в ГЦСС (см. табл. 6). Перемещению на высокодоходные стадии ГЦСС посвящены следующие части работы.

Таблица 6 – Факторы, определяющие интенсивность участия развивающихся стран в ГЦСС

<p><u>Факторы на уровне национальной экономики (общие характеристики бизнес-среды)</u></p> <ul style="list-style-type: none">- Размер внутреннего рынка и участие в региональных торговых соглашениях- Расстояние до мировых центров экономической активности (США, Германия и Китай)- Уровень развития национальной обрабатывающей промышленности стран-реципиентов- Объём запасов природных ресурсов в странах-реципиентах- Наличие в странах-реципиентах дешёвой низкоквалифицированной рабочей силы- Обеспеченность национальной экономики физическим капиталом и приток ПИИ- Характер государственной внешнеторговой и инвестиционной политики стран-реципиентов и стран назначения их экспорта- Эффективность логистики, уровень доступности и надёжности транспортной, энергетической и телекоммуникационной инфраструктуры в странах-реципиентах- Качество национальных институтов, в т.ч. наличие и адекватное правоприменение механизмов исполнения контрактов и защиты интеллектуальной собственности, эффективность государственного управления, уровень коррупции, политической стабильности и верховенства закона
<p><u>Факторы на уровне компаний (детерминанты интеграции местных фирм в ГЦСС)</u></p> <ul style="list-style-type: none">- Размер фирм в национальной экономике стран-реципиентов- Доля иностранного участия в уставном капитале фирм- Технологический и управленческий потенциал национальных фирм- Степень доступности внешнеторгового финансирования для национальных компаний- Наличие стандартов в отношении реализуемой продукции, установленных ТНК и торговыми сетями

Примечание: Страны-реципиенты – страны, в которых размещены звенья ГЦСС

Источник: Составлено автором

Во-первых, одним из основных факторов, определяющих интенсивность интеграции развивающихся стран в ГЦСС, является размер национального рынка. Отметим, что многие транснациональные компании в обрабатывающей промышленности сегодня изготавливают конечные товары в Китае и Индии с целью их реализации местному населению упомянутых стран. К. Стрингер (C. Stringer) и Г. Же (G. Ge) [133] констатируют, что агропромышленные холдинги, базирующиеся в Новой Зеландии, имеют широкую сеть офисов продаж в Южной Америке вследствие значительного спроса на продовольственные товары в данном регионе, а также создают там базу для экспорта продовольствия в другие регионы. Более того, размер внутреннего рынка влияет на степень прямого и обратного участия развивающихся стран в ГЦСС. С одной стороны, страны с крупными национальными рынками, как правило, имеют больше местных поставщиков деталей и компонентов, в связи с чем они менее зависимы от импорта промежуточной продукции для производства экспорта; с другой стороны, большие объёмы промежуточных товаров могут быть экспортированы соответствующими странами для переработки странами-импортёрами и реэкспорта в третьи страны [87, с. 37]. Исходя из этого, больший размер внутреннего рынка ассоциирован с более высоким (низким) уровнем прямого (обратного) участия развивающихся стран в ГЦСС.

Во-вторых, расстояние до мировых центров экономической активности (США, КНР, Германия) играет важную роль в контексте интенсивности участия развивающихся стран в глобальных цепочках создания стоимости. Это объясняется тем, что высокие транспортные издержки, сопряжённые с преодолением значительной географической удалённости целого ряда развивающихся стран от хабов ГЦСС, нивелируют преимущества, получаемые ТНК за счёт экономии от масштаба. Например, суммарное расстояние от Аргентины до трёх хабов ГЦСС составляет около 40 тысяч километров, от Малави – 30 тысяч километров, в то время как от развитых стран – в среднем 18 тысяч километров [46, р. 49]. Данный фактор особенно актуален для государств, не имеющих выхода к морю, поскольку фирмы, расположенные в этих странах и экспортирующие часть изготавливаемой продукции, заведомо сталкиваются с высокими издержками на транспортировку грузов в межконтинентальных масштабах. Это обуславливает ключевое значение региональной экономической интеграции, региональных цепочек производства и соглашений о транзите с соседними государствами для повышения вовлечённости соответствующих стран в ГЦСС. В то же время необходимо констатировать, что на африканском континенте взаимные торговые отношения недостаточно развиты: доля внутрирегиональной торговли товарами в общем объёме товарной торговли Африки в 2024 г. составляла 15,2%, а в Восточной и Юго-Восточной Азии – 50,8% [173]. При этом А. Тинта (A. Tinta) выявил, что увеличение доли взаимного экспорта стран-членов ЭКОВАС на 1 п.п. соответствует росту степени их обратного участия в ГЦСС примерно на 1,2 п.п. [136] Таким

образом, автором был сделан вывод о необходимости углубления специализации этих стран на производстве компонентов для промышленных продуктов, реализуемых внутри данного блока, в целях расширения их интеграции в мировую торговлю. Е.В. Дробот [65] указывает, что Африканская континентальная зона свободной торговли, функционирующая с 1 января 2021 г., открывает новые возможности для обеспечения более глубокого встраивания стран Африки в региональные и глобальные стоимостные цепочки. Среди главных движущих сил интеграции стран Африканской континентальной зоны свободной торговли в ГЦСС учёной выделены образование региональных промышленных кластеров и возрастание внутреннего спроса на потребительские товары, что стимулирует развитие трансграничной электронной торговли в Африке. Следует отметить, что государства Северной Африки (Марокко, Тунис, Египет) имеют выгодное географическое положение ввиду близости к европейским рынкам конечного потребления. Это отчасти объясняет успешный опыт интеграции перечисленных стран в ГЦСС, созданные европейскими ТНК в реальном секторе.

В-третьих, масштабы вовлечённости развивающихся стран в ГЦСС непосредственно зависят от уровня развития их обрабатывающей промышленности. Так, более существенная доля добавленной стоимости, приходящейся на обрабатывающую промышленность, в ВВП связана с более глубокой интеграцией развивающихся стран в нисходящие сегменты ГЦСС, но с более низким уровнем их восходящего участия в ГЦСС. Это объясняется традиционной траекторией их социально-экономического развития – находясь на ранних стадиях развития национальной экономики, они преимущественно выполняют операции по поставке сырья в ГЦСС, но по мере наращивания промышленного потенциала всё интенсивнее встраиваются в операции по производству товаров верхних переделов, что ассоциируется с ростом уровня обратного участия в ГЦСС [33, р. 18]. Однако приближение структуры ВВП развивающихся стран к показателям развитых стран, что происходит на поздних стадиях их экономического развития, характеризует становление крупного национального сектора услуг. Это связано с укреплением их позиций на начальных нематериальных этапах ГЦСС (как в рассмотренных примерах специализации индийских и филиппинских компаний на IT-услугах и управлении бизнес-процессами соответственно) – поэтому степень прямого участия в ГЦСС растёт.

В-четвёртых, на уровень вовлечённости развивающихся стран в ГЦСС влияет объём запасов природных ресурсов в национальной экономике. Как было указано, развивающиеся страны с богатыми природными ресурсами участвуют в основном на восходящих сегментах ГЦСС. Индонезия выступает крупным экспортёром минерального и сельскохозяйственного сырья, а также биотоплива в цепочках поставок АТР – в 2024 г. сырьевые товары составляли 53% стоимостного объёма товарного экспорта Индонезии [41; 173]. Ресурсы данной страны используют производственные подразделения японских ТНК, находящиеся в странах Юго-

Восточной Азии. При этом Чили и Перу, располагающие крупными медными рудниками и мощностями по изготовлению шин, глубоко интегрированы в сырьевые стадии глобальных цепочек производства транспортных средств, часть из которых они затем импортируют для использования на внутреннем рынке [23, p. 89]. Уругвай, Аргентина, Колумбия и Парагвай, где выращиваются крупнейшие объёмы сахарного тростника, встроены в цепочки создания стоимости сахарной промышленности, а последняя страна занимается переработкой сахара и экспортирует изготовленные на его основе этанол, корма для скота, патоку и алкогольную продукцию [17]. Замбия задействована в глобальных стоимостных цепочках, образованных европейскими и китайскими ТНК в электронной отрасли, в качестве одного из поставщиков рафинированной меди и продуктов её переработки, в т.ч. медных катодов, медных пластин, медной проволоки [17]. Алжир, Нигерия и Демократическая республика Конго интенсивно участвуют в ГЦСС европейских и американских нефтегазовых ТНК, выступая важнейшими экспортёрами нефти и нефтепродуктов в африканском регионе [46, p. 25].

Рассмотренные до настоящего времени детерминанты участия развивающихся стран в ГЦСС необходимо отнести к категории структурных факторов ввиду того, что они заданы исторически сложившимися условиями каждой страны или почти не поддаются изменению посредством государственной политики, по крайней мере, в среднесрочной перспективе. В то же время большинство факторов, влияющих на масштабы участия развивающихся стран в ГЦСС, формируется их государственной политикой. Среди них следует выделить наличие в национальных экономиках дешёвой низкоквалифицированной рабочей силы. Это явилось отправной точкой для закрепления позиций развивающихся стран с низким уровнем дохода на этапах сборки трудоёмкой продукции. Так, многие международные компании в швейной промышленности имеют заводы по производству одежды в Бангладеш. Привлекательность этой страны для размещения соответствующих операций обусловлена сравнительно низкой заработной платой работника текстильного сектора – ниже, чем в Китае, Индии и Вьетнаме [46, p. 39]. За последние два десятилетия также выросли масштабы интеграции Мадагаскара в ГЦСС, прежде всего, в результате расширения в этой стране деятельности китайских ТНК, стремящихся к извлечению экономических выгод от использования относительно дешёвого труда в швейной промышленности и сельском хозяйстве страны [46, p. 33]. Следует указать, что Кения, Сенегал и Танзания сегодня почти не задействованы в международных цепочках поставок трудоёмких товаров ввиду значительно более высокой стоимости рабочей силы (в соотношении с величиной производительности труда) в обрабатывающей промышленности этих стран, чем в странах Юго-Восточной Азии [21].

Важным фактором интенсивности интеграции развивающихся стран в ГЦСС служит обеспеченность национальных экономик физическим капиталом. Его накопление в данных

странах достигается, как правило, за счёт международного кредитования либо привлечения ПИИ. В то же время в последнем случае отсутствует обязательство возврата средств. Таким образом, участие в мировых процессах прямого инвестирования является одним из главных факторов встраивания в ГЦСС развивающихся стран, которые характеризуются дефицитом физического капитала. Это указывает на значительную роль национальной инвестиционной политики в решении проблем, связанных с интеграцией развивающихся стран в глобальные стоимостные цепочки. В середине 2010-х гг. Гана включилась в цепочку производства кофе сингапурской агропромышленной компании «Олам» (Olam International) после того, как эта ТНК осуществила в страну ПИИ с целью добычи и экспорта какао-бобов [46, р. 44]. Следует отметить, что прямые зарубежные инвесторы нередко создают СП с местными компаниями, привнося новые технологии в экономику стран-реципиентов, а также вступают в подрядные отношения с ними, предъявляя спрос на национальные детали и компоненты. В связи с этим обеспечивается расширение участия малых и средних компаний из развивающихся стран в ГЦСС. Более того, приток ПИИ приводит к возникновению новых местных производителей комплектующих в развивающихся странах и их подключению к ГЦСС, как это происходило в Индии после открытия в ней завода по сборке автомобилей японской компанией «Сузуки» (Suzuki) в 1981 г. Если в течение 1980-х гг. основные автомобильные компоненты ввозились в страну из Японии, то в 1997 г. более 90% автозапчастей для индийского сборочного завода «Сузуки» изготавливались местными фирмами, благодаря чему страна нарастила масштабы вовлечённости в глобальные цепочки поставок автомобильной отрасли [80, с. 88]. Это было достигнуто вследствие того, что индийские производители осваивали японские технологии, маркетинговые стратегии и методы управления, инвестировали в собственные НИОКР, что позволило им укрепить позиции на мировом рынке автомобильных компонентов.

Другой фактор, определяющий уровень интеграции развивающихся стран в ГЦСС – характер государственной внешнеторговой политики. В частности, высокие ставки ввозных пошлин на промежуточные товары уменьшают конкурентоспособность экспорта конечных товаров, изготовленных на их основе, что, в свою очередь, вызывает сокращение масштабов участия национальных экономик в ГЦСС. Так, непальские производители пакетированного чая закупают за границей необходимые фильтр-пакеты, но в связи с их обложением 30%-й ввозной пошлиной и 5%-м акцизным сбором экспорт чайной продукции Непала стагнирует [46, р. 47]. Отметим, что Пакистан слабо задействован в международных цепочках создания стоимости швейной промышленности (в отличие от вышеприведённых примеров глубокого встраивания развивающихся стран в ГЦСС этой отрасли), так как средняя ставка импортной пошлины на промежуточные товары в Пакистане в четыре раза превосходит её усреднённое значение по региону Южной и Юго-Восточной Азии, что значительно ограничивает импорт

искусственных волокон в страну [46, р. 47]. К. Молла (K. Molla) [36] указывает, что торговая политика Эфиопии носит преимущественно протекционистский характер: хотя экспортёры в приоритетных для социально-экономического развития страны отраслях освобождены от уплаты пошлин на импорт необходимого сырья и компонентов, средневзвешенный уровень импортных пошлин на промежуточные товары в стране составляет 14% (30% по отдельным товарным группам), ограничивая возможности для расширения интеграции в ГЦСС.

Данные диаграммы на рис. 17 свидетельствуют о том, что средневзвешенные ставки импортных пошлин как на продукты обрабатывающей промышленности, так и на сырьевые товары в развивающихся странах многократно выше, чем в развитых странах. Африканские страны в среднем характеризуются более высоким уровнем номинальной тарифной защиты национальных производителей по сравнению с развивающимися странами, находящимися в других регионах. Особенно сильно в Африке защищены фирмы, работающие в первичном секторе: средневзвешенная ставка импортной пошлины на сырьевые товары в африканских странах в 2022 г. составила 12,3%. Это во многом объясняет сравнительно низкие масштабы встроенности стран Африки в ГЦСС и их выраженную специализацию на поставке сырья в глобальных цепочках стоимости. Развивающиеся страны Азии и Океании в целом проводят либеральную торговую политику, что сопровождается относительно глубокой интеграцией их национальных экономик в ГЦСС.

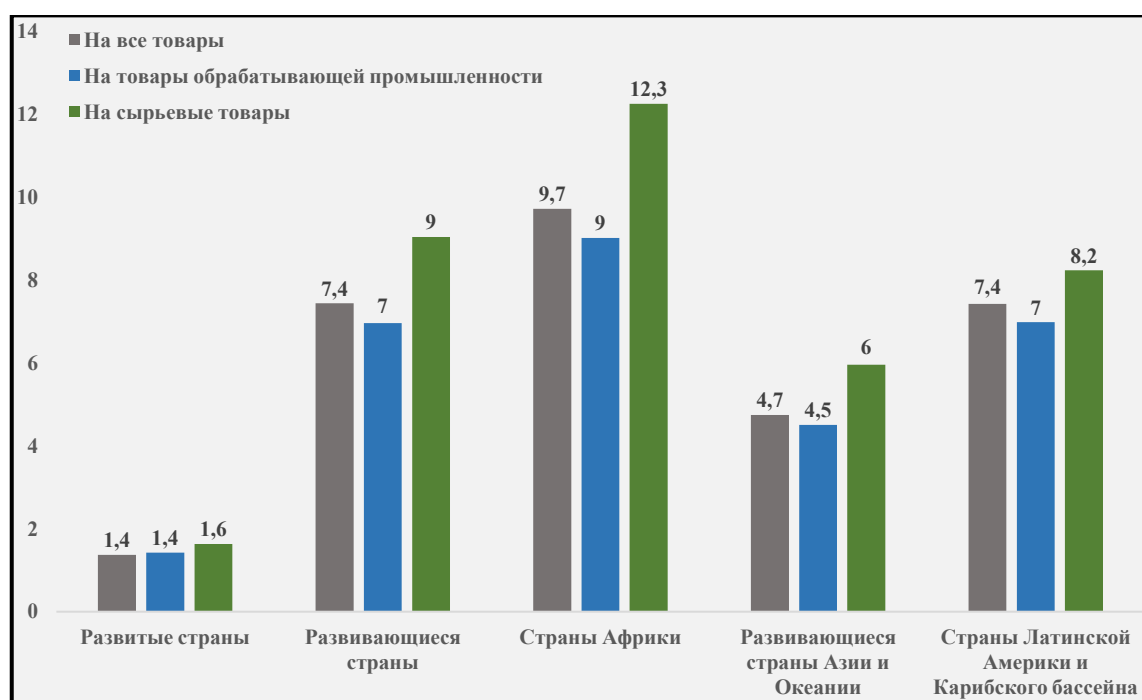


Рисунок 17 – Средневзвешенные ставки импортных пошлин на все товары, товары обрабатывающей промышленности и сырьевые товары в развитых и развивающихся странах в 2022 г. (%)

Источник: Рассчитано и построено автором по: World Development Indicators. Databank. [Электронный ресурс]. URL: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators> (дата обращения: 25.03.2026)

Нетарифные барьеры в торговле также влияют на масштабы участия развивающихся стран в ГЦСС. В африканских странах нетарифные инструменты внешнеторговой политики более широко используются, чем в странах Азии и Латинской Америки. Ботсвана, Намибия, Лесото и Эсватини, стремясь защитить внутренних сельскохозяйственных производителей, ежегодно прибегают к сезонным эмбарго и импортным квотам на зерно, корма, мясо птицы, что ограничивает их участие в глобальных продовольственных цепочках [46, р. 167]. Кроме того, подготовка документов для пересечения товарами государственной границы в Африке занимает в среднем на 25% больше времени, чем в других регионах [23, р. 80]. Значительная продолжительность и непредсказуемость сроков, связанных с прохождением пограничного и таможенного контроля, в большинстве стран Африки служит важной причиной их низкой привлекательности для ПИИ, направленных на создание глобальных стоимостных цепочек международными компаниями. А. Виджесинья (A. Wijesinha) [44] отмечает, что отсутствие прогресса в устранении нетарифных барьеров в торговле остаётся серьёзной проблемой для участия Шри-Ланки в ГЦСС. Учёный акцентирует, что неопределённость и непрозрачность внешнеторговой политики страны, наличие значительного количества внутренних налогов, требование об обязательной конвертации экспортной выручки, а также взимание портового и авиационного сборов в отношении более чем 4000 торгуемых товаров являются главными препятствиями для углубления интеграции молодых отраслей страны в ГЦСС [44, р. 8-9].

Рассматривая характер торговой политики как фактор участия развивающихся стран в ГЦСС, следует отметить технические барьеры в торговле и санитарные и фитосанитарные меры. Для компаний из развивающихся стран зачастую является дорогостоящим доведение продукции до стандартов в области охраны здоровья и окружающей среды, преобладающих в экономически развитых странах, что лишает их возможности выхода на соответствующие экспортные рынки. Следовательно, для укрепления позиций таких стран в ГЦСС решающее значение имеет политика, которая направлена на поддержку национальных производителей в соблюдении данных стандартов. Она включает разработку и проведение государственных программ тестирования и сертификации качества, внедрение на национальном уровне норм международных организаций по стандартизации, стимулирование принятия добровольных стандартов национальными фирмами. В частности, за последнее десятилетие пакистанские экспортёры смогли существенно нарастить поставки рыбной и плодоовощной продукции в ЕС за счёт становления в стране системы государственного контроля качества [46, р. 174].

Масштабы вовлечённости развивающихся стран в глобальные стоимостные цепочки тесно связаны с качеством транспортно-логистической и внешнеторговой инфраструктуры. Многочисленными исследованиями доказано, что международная торговля компонентами более чувствительна к эффективности логистики, чем товаропотоки готовой продукции [29;

41; 87]. Необходимо отметить, что цепочки стоимости сегодня всё чаще функционируют по модели «точно-в-срок», при которой сбой на каком-либо этапе производственного процесса вызывает негативные эффекты вдоль всей цепочки, и, как результат, фактор эффективности логистики выходит на первый план. Например, Афганистан ограниченно участвует в ГЦСС в т.ч. ввиду слабо развитого транспортного сообщения, что отражается в высокой стоимости контейнерных перевозок грузов [87, с. 39]. Страны Африки к югу от Сахары слабо встроены в глобальные цепочки создания стоимости вследствие дорогого и недостаточно мобильного наземного транспорта, что препятствует размещению в данных странах операций по сборке готовых промышленных товаров и производству компонентов для них [87, с. 39]. В отличие от этих стран, Гонконг (Китай) и Сингапур, как было упомянуто ранее, являются крупными «игроками» в ГЦСС, специализируясь на конечных сервисных операциях в трансграничных стоимостных цепочках, поскольку обладают развитой логистической инфраструктурой.

Эффективность логистики как фактор интенсивности участия развивающихся стран в ГЦСС также зависит от качества телекоммуникационной инфраструктуры. М. Гниниг (M. Gninig) и др. [119] доказали, что более глубокое проникновение ИКТ (более высокая доля населения страны с доступом к мобильно-телефонной связи и Интернету) в развивающихся странах ассоциируется с более высокими масштабами их участия в ГЦСС. Согласно Группе Всемирного банка, в 2025 г. только 23,4% общего населения стран с низким уровнем дохода имели постоянный доступ в Интернет, в то время как в государствах с уровнем дохода ниже среднего эта доля составляла около 63%, выше среднего – 88,8%, с высоким уровнем дохода – 94,2% [174]. Кроме того, на масштабы встроенности развивающихся стран в ГЦСС влияет качество энергетической инфраструктуры. В этом отношении необходимо привести пример Монголии: несмотря на то, что она располагает достаточно крупными запасами угля и меди, нехватка электроэнергии и нарушения в электроснабжении рудников ограничивают добычу и экспорт соответствующих полезных ископаемых, подрывая участие страны в глобальных цепочках поставок горнодобывающей отрасли [17, р. 15]. Для решения проблем интеграции в ГЦСС, вытекающих из низкой эффективности логистики, правительствам развивающихся стран важно разрабатывать и осуществлять политику, направленную на совершенствование внешнеторговой и транспортной инфраструктуры. Она должна включать меры по развитию мультимодальных транспортных перевозок, внедрению надёжных механизмов страхования транспортных рисков, присоединению к международным транспортным коридорам и др.

Качество национальных институтов в развивающихся странах определяет масштабы их интеграции в ГЦСС. В частности, высокая эффективность государственного управления, политическая стабильность, подотчётность правительства, надлежащая защищённость прав интеллектуальной собственности зарубежных инвесторов обеспечивают прозрачную среду

бизнеса и способствуют более активному участию развивающихся стран в ГЦСС. Отметим, что в африканских странах, особенно расположенных южнее Сахары, имеют место высокая политическая нестабильность и низкое качество социальных институтов [76, с. 42]. В отчёте Группы Всемирного банка о Мировом развитии от 2020 г. – World Development Report 2020. Trading for Development in the Age of Global Value Chains – указывается, что если бы уровень верховенства закона в Мозамбике совпадал с медианным значением по миру, то показатели прямой и обратной интеграции страны в ГЦСС были бы соответственно на 32% и 29% выше по сравнению с имеющимися значениями [46, р. 54]. К. Аманор (K. Amanor) [107] отмечает, что низкий уровень государственной защиты права собственности на землю является одним из ключевых препятствий для ускорения интеграции Кот-д’Ивуара в сельскохозяйственные цепочки поставок африканского континента. К. Натсуда (K. Natsuda) и др. [130] указывают, что, несмотря на крупные инвестиции китайских и южнокорейских ТНК в швейную отрасль Камбоджи в 1990-е гг., за последние десятилетия масштабы встроенности страны в цепочки создания стоимости одежды значительно уменьшились ввиду высокой распространённости коррупции и непрозрачности трудового законодательства. Сотрудники МВФ А. Игнатенко, Ф. Рэй (F. Raei) и Б. Мирчева (B. Mircheva) [29] эмпирически обнаружили, что верховенство закона и наличие отлаженных правовых механизмов исполнения контрактов положительно связаны с уровнем вовлечённости развивающихся стран в ГЦСС.

Таким образом, государственная политика, нацеленная на создание благоприятного инвестиционного климата, является необходимым условием для обеспечения интенсивного встраивания развивающихся и особенно наименее развитых стран в ГЦСС. Как показывают расчёты ЮНКТАД, если бы качество бизнес-среды в государствах с низким уровнем дохода было таким же, как в государствах со средним уровнем дохода, то первые демонстрировали бы на 27,6% более высокий объём торговли промежуточными продуктами (применительно к наименее развитым странам этот прирост составил бы 37,7%) [30, р. 13].

Кроме общих характеристик бизнес-среды, на степень встроенности развивающихся стран в ГЦСС влияют факторы, определяющие возможность интеграции местных компаний в международные цепочки поставок. Среди них, во-первых, размер национальных фирм. В наименее развитых странах и странах среднего уровня развития обычно преобладают МСП, которые сталкиваются с определёнными барьерами встраивания в ГЦСС: малое количество производственных мощностей, обладание неполной рыночной информацией, значительные постоянные издержки и пр. В регионе Латинской Америки и Карибского бассейна лишь 6% экспорта формируют МСП, задействованные в ГЦСС, причём данные фирмы экспортируют преимущественно в пределах собственного региона [23, р. 80]. Во-вторых, важное значение имеет доля иностранного участия в уставном капитале компаний, поскольку, как упомянуто

выше, создание СП с иностранными инвесторами способствует расширению вовлечённости развивающихся стран в глобальные цепочки создания стоимости ввиду освоения местными фирмами опыта осуществления экспортной деятельности транснациональных компаний. В частности, Г. Вигнараджа (G. Wignaraja) [43] на данных по 5900 фирмам в обрабатывающей промышленности стран АСЕАН определил, что из всех МСП с зарубежным участием 31% интегрированы в ГЦСС, а из МСП, находящихся в 100%-й национальной собственности – 15%. В-третьих, следует выделить фактор технологического и управленческого потенциала национальных фирм. Сегодня быстро растёт спрос ТНК на передовые технологии и навыки, которые необходимы для управления сложными операциями в рамках ГЦСС. Как показали С. Урата (S. Urata) и Й. Баек (Y. Baek) [42], наращивание инвестиций в НИОКР и получение патентов на результаты интеллектуальной деятельности национальными производителями из развивающихся стран связаны с ускорением их интеграции в ГЦСС. В-четвёртых, важно упомянуть фактор доступности внешнеторгового финансирования для национальных фирм (от него зависит возможность покрытия ими издержек включения в ГЦСС: на приобретение сырья, аренду оборудования и пр.). Й. Лу (Y. Lu) и др. [129] выявили отрицательное влияние ограниченности торгового финансирования на участие фирм-экспортёров Китая в ГЦСС.

В дополнение к рассмотренным факторам, определяющим включение национальных фирм из развивающихся стран в ГЦСС, важно отметить наличие корпоративных стандартов на продукцию, установленных транснациональными компаниями и торговыми сетями. Дж. Бегхин (J. Beghin) и др. [114] указывают, что эти стандарты, с одной стороны, способствуют повышению качества производимой продукции, с другой стороны, обуславливают затраты, связанные с оценкой соответствия и сертификацией товаров, которые могут окупить только крупнейшие местные поставщики. Авторами рассматриваются примеры Кении и Сенегала: по мере того, как агропромышленные ТНК, работающие на рынках этих стран, предъявляли более высокие требования к качеству сельскохозяйственного сырья, различные фермерские хозяйства сокращали объёмы поставок, что имело следствием снижение масштабов участия Кении и Сенегала в международных агропродовольственных цепочках.

Анализ важнейших детерминант интенсивности интеграции развивающихся стран в ГЦСС позволяет сделать следующие **выводы**. Данные факторы имеют различную природу, определяемую спецификой макроэкономической, политической, институциональной среды бизнеса стран-реципиентов. Большинство из них формируется непосредственно в процессе реализации государственной политики по содействию интеграции национальных экономик в ГЦСС. Также имеет значение потенциал местных фирм для встраивания в ГЦСС, который зависит от их размера, технологического уровня, доли нерезидентов в их уставном капитале и возможности получения ими внешнеторгового финансирования.

2.3 Факторы эффективности участия развивающихся стран в глобальных цепочках создания стоимости

Участие в ГЦСС не только способствует более глубокой интеграции развивающихся стран в трансграничные торговые потоки, но также играет значительную роль в повышении занятости и доходов населения. В соответствии с этим развивающимся странам необходимо обеспечить такое встраивание в ГЦСС, которое будет приносить максимальные выгоды для роста и развития их национальных экономик, выраженные в объёме создаваемой местными факторами производства добавленной стоимости. Рассмотрим фигурирующие в литературе основные группы факторов, влияющих на экономические выгоды для развивающихся стран от участия в цепочках создания стоимости, управляемых транснациональными компаниями [46, р. 175-189; 85, с. 16-17; 89]. Соответствующие факторы систематизированы в табл. 7.

Таблица 7 – Факторы, влияющие на экономические выгоды для развивающихся стран от участия в ГЦСС

Фактор	Характеристика
Степень доступности иностранных промежуточных товаров и участие в РТС	Формируют потенциал для модернизации в контексте ГЦСС, обеспечивающей рост ВВП, производительности труда и национальной добавленной стоимости экспорта, создание рабочих мест, ускорение структурных преобразований и научно-технологического развития национальной экономики
Уровень защиты интеллектуальной собственности и масштабы государственной поддержки национальных НИОКР	
Наличие высококвалифицированной рабочей силы и специальных экономических зон в видах деятельности со значительной ДС	
Политика ТНК в отношении репатриации прибыли и трансфертного ценообразования	Определяет использование добавленной стоимости, создаваемой в ходе участия в ГЦСС, на территории национальных экономик стран-реципиентов
Установленные для национальных и иностранных компаний налоговые режимы	Налоговое стимулирование привлечения ПИИ может вести к потерям ВВП ввиду вытеснения государственных расходов и неблагоприятного конкурентного эффекта для местных фирм

Источник: Составлено автором

Исследования проблем эффективности интеграции национальных экономик в ГЦСС мотивированы тем, что стоимость конечных товаров распределяется между предприятиями и странами, которые задействованы на разных сегментах международных цепочек создания стоимости, неравномерно. Обычно имеет место следующая особенность: наибольшая часть добавленной стоимости достаётся материнским компаниям в развитых странах в результате образования у них технологической ренты, но на развивающиеся страны, часто остающиеся

поставщиками сырья либо экспортной платформой для трудоёмкой продукции, приходится незначительная её доля. В частности, индонезийские фабрики, занимающиеся контрактным производством спортивной обуви таких всемирно известных брендов, как «Рибок», «Найк», др., получают очень низкую долю дохода от реализации данной продукции [71, с. 108]. При этом африканские страны, как утверждалось ранее, специализируются преимущественно на сырьевых операциях в производственном процессе, что приводит к ограниченным доходам национальных компаний, участвующих в цепочках создания стоимости, и несущественным дополнительным социально-экономическим эффектам. Это отражает актуальную проблему распределения дохода по цепочке стоимости между странами с разным уровнем развития.

Для совершенствования положения развивающихся стран в системе международной фрагментации производства, обеспечивающего создание продуктов с высокой добавленной стоимостью, ключевое значение имеет *модернизация в контексте ГЦСС* («upgrading»). Она проявляется в развивающихся странах в росте производительности фирм, интегрированных в ГЦСС, что позволяет выделить четыре стратегии:

1. *Модернизация линейки продукции* («product upgrading»). Характеризует вхождение в новые продуктовые ниши в рамках глобальных цепочек поставок. Например, фирмы в швейной отрасли могут улучшать позиции в ГЦСС, переходя от выпуска массовых изделий к производству одежды, обуви и аксессуаров премиум-класса.
2. *Технологическая модернизация* («process upgrading»). Отражает использование более продвинутых технологий для производства конкретной продукции в рамках ГЦСС.
3. *Функциональная модернизация* («functional upgrading»). Заключается в перемещении на высокодоходные сегменты ГЦСС: в частности, когда фирмы, интегрированные в сборочные операции, переходят к специализации на НИОКР и услугах по доведению продукта до потребителя.
4. *Модернизация всей цепочки поставок* («chain upgrading»). Имеет место в том случае, когда фирмы, участвующие в ГЦСС определённой отрасли, встраиваются в цепочки поставок в других отраслях. Так, предприятия швейной промышленности, выпуская чехлы для автомобильных сидений, становятся участниками ГЦСС в автомобильной отрасли [48, р. 165-166].

Органы государственной власти развивающихся стран нередко понимают сущность модернизации положения национальной экономики в ГЦСС как повышение удельного веса национальной добавленной стоимости в совокупном экспорте, что объясняет стремление к локализации производства промежуточных товаров. Однако, как было показано, в условиях высокой распространённости ГЦСС в мировой экономике конкурентоспособность экспорта находится в непосредственной зависимости от доступности и качества зарубежных деталей

и комплектующих. М. Бас (M. Bas) и В. Стросс-Кан (V. Strauss-Kahn) [113] утверждают, что компании из развивающихся стран, применяющие в производстве импортные компоненты, получают возможность повысить производительность и выйти на новые экспортные рынки. Н.А. Волгина [56] разделяет данную позицию и указывает, что использование иностранных промежуточных продуктов позволяет расширить производство и экспорт, увеличивая ВВП и национальную добавленную стоимость экспорта, но вес последней в совокупном экспорте может уменьшаться. Это характерно для таких развивающихся экономик Восточной и Юго-Восточной Азии, как Южная Корея, Тайвань и Вьетнам: они создали конкурентоспособную на международном уровне обрабатывающую промышленность за счёт встраивания в ГЦСС крупных ТНК [24, р. 142-144]. В отличие от этих стран, Пакистан и Малайзия, поставившие в приоритет организацию в национальных экономиках полного цикла производства одежды и автомобилей соответственно при помощи протекционистских барьеров в торговле, имеют относительно невысокие значения промышленного экспорта и ВВП на душу населения [24, р. 145-146]. Кроме того, В. Дуронгкаверой (W. Durongkaveeraj) [116], опираясь на данные по 74 отраслям обрабатывающей промышленности Таиланда, показал, что доля национальной добавленной стоимости в общем экспорте отрасли не связана с объёмом чистых экспортных поступлений отрасли, но более глубоко интегрированные в ГЦСС сектора обрабатывающей промышленности Таиланда в среднем имеют более существенные экспортные доходы. При этом Ч. Вирамани (C. Veeramani) и Г. Дхир (G. Dhir) [137] получили, что более значительная вовлечённость в ГЦСС на нисходящих сегментах соответствует более высоким показателям экспорта, национальной добавленной стоимости экспорта, а также количества рабочих мест в отраслях индийской обрабатывающей промышленности. Итак, для оценки экономических выгод, получаемых развивающимися странами от встраивания в ГЦСС, наиболее корректно применять показатель объёма национальной добавленной стоимости экспорта в целом либо в выражении на душу населения (как аналог ВВП на душу населения относительно выпуска в рамках ГЦСС), который, как свидетельствуют вышеописанные эмпирические результаты, зависит от степени использования фирмами-экспортёрами импортных комплектующих.

Модернизация национальной экономики за счёт участия в ГЦСС требует реализации комплекса мер промышленной политики. Для развивающихся стран они отчасти совпадают с теми, что определяют интенсивность их участия в ГЦСС. Отметим, что снижение ввозных пошлин является необходимым условием для получения национальными фирмами доступа к высокотехнологичным и конкурентоспособным по цене промежуточным продуктам. В то же время участие в РТС способствует расширению рынков сбыта потребительских товаров, производимых в глобальных цепочках стоимости. Для укрепления позиций развивающихся стран в ГЦСС, функционирующих в наукоёмких отраслях – приборостроение, электронная,

аэрокосмическая, фармацевтическая промышленность – важное значение имеет упрощение процедур торговли услугами и государственная поддержка НИОКР, что прослеживается на примерах Коста-Рики, Турции, Вьетнама, которые успешно диверсифицировали экономику за счёт изготовления инновационных товаров в формате ГЦСС [46, р. 186]. Следует указать, что технологическая и функциональная модернизация зависят от институциональной среды бизнеса: главным образом, от уровня защиты интеллектуальной собственности зарубежных инвесторов и наличия механизмов исполнения контрактов. Но для получения значительных экономических выгод от интеграции в ГЦСС правительствам развивающихся стран следует также предпринимать другие меры промышленной политики. В частности, к ним относится проведение программ повышения квалификации местных работников. Это обосновано тем, что для перемещения на высокодоходные этапы ГЦСС и изготовления продуктов с высокой добавленной стоимостью требуется профессиональная подготовка сотрудников в сложных производственных операциях и оказании услуг, нацеленная на формирование технических, инженерных и управленческих компетенций. Н.Д. Ямеого (N.D. Yameogo) и К. Джамме (K. Jammeh) [50] эмпирически установили, что количество высококвалифицированной рабочей силы и Индекс человеческого развития Группы Всемирного банка влияют на потенциал для модернизации положения стран Африки к югу от Сахары в ГЦСС, состоящей в расширении промышленной сборки и снижении зависимости от сырьевого экспорта. В.А. Мельянцевым [77] показано, что вложения в технологии и в человеческий капитал имеют важное значение для укрепления позиций развивающихся стран на мировых рынках готовой промышленной продукции и поддержания ими высоких темпов прироста производительности труда. Кроме того, важно отметить создание специальных экономических зон (СЭЗ) как один из ведущих инструментов промышленной политики развивающихся стран, стремящихся к повышению экономических выгод от участия в ГЦСС. Ярким примером выступает Маврикий, в котором СЭЗ изначально обеспечили развитие конкурентоспособного национального производства одежды, но по мере возрастания стоимости рабочей силы правительство использовало СЭЗ для привлечения ПИИ в отрасли финансовых и ИТ-услуг [46, р. 185-186].

Говоря о факторах, определяющих экономические выгоды для развивающихся стран от участия в ГЦСС, необходимо отметить, что не весь объём созданной в конкретной стране добавленной стоимости используется на её территории. Это вызвано тем, что значительную роль в ГЦСС играют подразделения транснациональных компаний, часть доходов которых возвращается в страны размещения головных фирм. Как показывают расчёты специалистов ЮНКТАД, примерно 40% национальной добавленной стоимости экспорта развивающихся стран формируется подразделениями зарубежных ТНК [48, р. 151]. Поэтому политика ТНК в отношении репатриации прибыли влияет на эффективность участия этих стран в ГЦСС.

Данные диаграммы на рис. 18 демонстрируют, что в 2024 г. из развивающихся стран было репатрировано свыше 334 млрд долл. прибыли транснациональных компаний, тогда как в 2005 г. – около 118 млрд долл. Тем не менее её доля в доходе на акционерный капитал от ПИИ за данный период сократилась с 67,5% до 55,3%. Таким образом, расположенные в развивающихся странах подразделения зарубежных ТНК всё возрастающую часть доходов реинвестируют в национальную экономику стран-реципиентов, способствуя ускорению их социально-экономического развития за счёт участия в ГЦСС. В дополнение к этому экспорт развивающихся стран в категориях добавленной стоимости многократно превышает размер репатриированной прибыли ТНК: в 2022 г. данные показатели составили 8 трлн долл. и 304 млрд долл. соответственно [149; 168]. Поэтому репатриация прибыли транснациональными компаниями значимо не ухудшает текущий платёжный баланс в развивающихся странах.

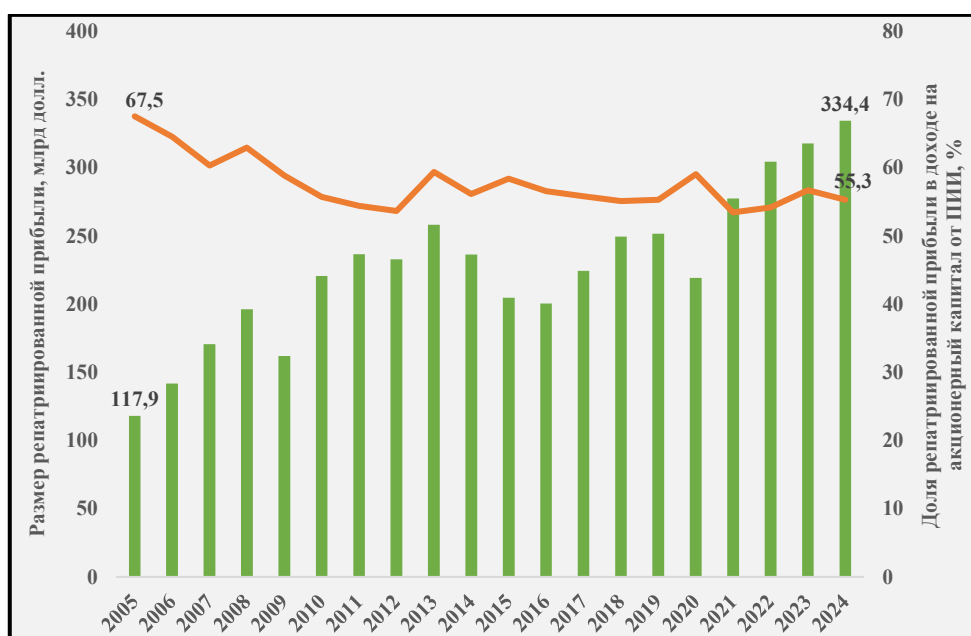


Рисунок 18 – Репатриация прибыли ТНК в развивающихся странах в 2005-2024 гг.

Источник: Рассчитано и построено автором по: Balance of Payments (BOP). IMF Data. [Электронный ресурс].

URL: [https://data.imf.org/en/Data-Explorer?datasetUrn=IMF.STA:BOP\(21.0.0\)](https://data.imf.org/en/Data-Explorer?datasetUrn=IMF.STA:BOP(21.0.0)) (дата обращения: 25.03.2026)

Использование добавленной стоимости, создаваемой на отдельных сегментах ГЦСС, на территории государств-реципиентов также зависит от политики ведущих фирм в области трансфертного ценообразования. Как утверждалось ранее, стремительное распространение международной фрагментации производства в формате ГЦСС с 1980-х гг. сопровождалось увеличением трансграничного оборота товаров и услуг между аффилированными фирмами. В результате трансфертные цены фактически стали одним из видов цен во внешнеторговых сделках, которые регулируются внутрифирменным механизмом ТНК таким образом, чтобы компания в целом имела наилучшие показатели хозяйственной деятельности [83, с. 55]. Так,

трансфертные цены позволяют ТНК перераспределять налогооблагаемую базу из стран, где ставки налога на прибыль корпораций относительно высоки, в страны, где они установлены на сравнительно низком уровне. Это приводит к «лишению» одних государств добавленной стоимости в пользу других. Поскольку подразделения иностранных ТНК играют значимую роль в формировании дохода от участия в ГЦСС в развивающихся странах, как указывалось ранее, то практика трансфертного ценообразования транснациональных компаний является фактором, определяющим экономические выгоды для этих стран от участия в ГЦСС.

Современные тенденции цифровой трансформации деятельности ТНК и возрастания вклада услуг в стоимость конечной продукции, которая выпускается в рамках ГЦСС, ставят значительные вызовы для регулирования трансфертного ценообразования на национальном и международном уровнях. В настоящее время, как было упомянуто ранее, услуги образуют более 50% объёма мировой торговли в категориях добавленной стоимости [88, с. 117]. Если в случае внутрикорпоративных сделок с товарами обычно используют метод сопоставимых рыночных цен для контроля трансфертного ценообразования международных компаний, то при операциях с услугами часто трудно подобрать соответствующие цены. В свою очередь, масштабное проникновение цифровых технологий в бизнес-процессы ТНК способствовало тому, что процедура формирования трансфертных цен серьёзно усложнилась – как и оценка воздействия участия в ГЦСС на экономическое благосостояние стран-реципиентов. В связи с этим структурные изменения, происходящие сегодня в мировой экономике, обеспечивают возникновение новых форм трансфертного ценообразования ТНК, что должно учитываться в государственных стратегиях интеграции развивающихся стран в ГЦСС.

Установленный в отношении зарубежных компаний налоговый режим имеет важное значение в контексте факторов эффективности участия развивающихся стран в глобальных стоимостных цепочках не только вследствие использования трансфертного ценообразования международными компаниями. Отметим, что если относительно высокие налоговые ставки создают стимулы для перевода прибыли подразделений ТНК в страны с более либеральным налогообложением, уменьшая остающийся в национальной экономике доход от интеграции в международные стоимостные цепочки, то сокращение налоговых ставок, осуществляемое правительствами для привлечения ПИИ и встраивания в ГЦСС, также имеет отрицательные социально-экономические эффекты. Средняя ставка корпоративного подоходного налога в мире уменьшилась в 2 раза за период с 1990 г. до конца 2010-х гг., причём наиболее заметно это проявилось в развивающихся странах, которые предоставляют значительные налоговые преференции иностранным инвесторам, как, например, освобождение от уплаты отдельных видов налогов, налоговые каникулы, сокращённые ставки налога на прибыль, дивиденды и проценты по сравнению со ставками для национальных компаний [89, с. 83]. Поэтому имеет

место международная налоговая конкуренция за приток ПИИ как один из основных каналов встраивания развивающихся и особенно наименее развитых стран в ГЦСС.

Рассматривая последствия вышеописанной тенденции для экономического развития развивающихся стран, интегрированных в ГЦСС, важно указать, что, во-первых, различные налоговые льготы для иностранных ТНК, выступающие частью государственной политики привлечения ПИИ, приводят к недополучению налогов государством, вызывая сокращение объёмов финансирования государственных расходов и замедление темпов экономического роста. В. Ву (W. Wu) и др. указывают на то, что в КНР местные правительства освобождают иностранные ТНК от уплаты налога на прибыль в течение трёх лет с начала их деятельности в стране и устанавливают для них пониженные ставки на следующие 2 года [139]. Применяя данные на уровне городов, авторы эмпирически выявили, что такая политика обуславливает негативный эффект воздействия притока ПИИ на темпы экономического роста в КНР с того момента, как накопленный объём поступивших ПИИ превышает пороговое значение, ввиду существенного вытеснения государственных расходов иностранными инвестициями. Такой результат также характерен для многих других быстрорастущих развивающихся экономик, активно привлекающих ПИИ. Во-вторых, местные компании, в отношении которых обычно действует менее либеральный налоговый режим, чем для иностранных инвесторов, нередко не окупают соответствующие издержки и вынужденно покидают рынок. Это подкрепляется тем, что малые и средние фирмы в развивающихся странах часто сталкиваются с барьерами организации деятельности в СЭЗ, обусловленными наличием требований по минимальному размеру компании и регистрации отдельного хозяйствующего субъекта [46, p. 179]. Иными словами, международная налоговая конкуренция связана с более высокой эффективностью участия развивающихся стран в ГЦСС только в том случае, когда прирост ВВП в результате создания рабочих мест зарубежными ТНК превосходит потери ВВП вследствие вытеснения государственных расходов и неблагоприятного конкурентного эффекта для местных фирм.

Таким образом, проведённый анализ факторов, влияющих на экономические выгоды для развивающихся стран от участия в ГЦСС, позволяет сделать нижеизложенные **выводы**. Потенциал для модернизации положения их национальных экономик в ГЦСС определяется проводимой торговой политикой в отношении промежуточной продукции, уровнем защиты интеллектуальной собственности, наличием высококвалифицированных работников и СЭЗ в операциях, связанных с высокой добавленной стоимостью. Присвоение дохода от участия в ГЦСС развивающимися странами зависит от политики ТНК в сфере репатриации прибыли и трансфертного ценообразования. Для обеспечения эффективного участия развивающихся стран в глобальных производственно-сбытовых цепочках необходим взвешенный подход к налогообложению как иностранных, так и национальных компаний.

2.4 Формирование глобальных цепочек создания стоимости транснациональными компаниями из развивающихся стран

Идентифицированные ранее в работе детерминанты участия развивающихся стран в ГЦСС характеризуют встроенность их национальных экономик и местных фирм в процессы международной фрагментации производства в качестве реципиентов тех или иных звеньев цепочек создания стоимости, управляемых преимущественно ТНК из развитых стран. Тем не менее деятельность международных компаний из развивающихся стран к сегодняшнему дню также приобрела значительные масштабы. Так, в 2023 г. 27% стоимости активов, 36% суммарного объёма продаж и 30% численности персонала 100 ведущих нефинансовых ТНК из развивающихся стран имели отношение к операциям за рубежом [49, р. 55]. В результате эти ТНК становятся сильными конкурентами на внешних рынках, что даёт им возможность создавать собственные ГЦСС.

Как отмечает А.Л. Сапунцов [90], международная экспансия ТНК из развивающихся стран обеспечивается следующими факторами:

- накопленный ими опыт удовлетворения внутреннего спроса на недорогие товары с инновационными свойствами;
- сформировавшиеся у них способы адаптации к негативным условиям бизнес-среды, как, например, нестабильность политических систем и высокий уровень коррупции;
- осуществление ими крупных вложений в производственно-техническую и торговую инфраструктуру в различных регионах;
- широкая государственная поддержка интернационализации бизнеса этих компаний, движимая стремлением к сокращению разрыва в уровне социально-экономического развития с ведущими странами мира.

А.В. Кузнецов [70] указывает, что инвестиционное сотрудничество, происходящее в формате «Юг-Юг», сегодня во многом определяет международную конкурентоспособность отраслей промышленности в развивающихся странах. Оно заключается в том, что наиболее крупные и экономически развитые из них являются местами базирования головных офисов ТНК, которые экспортируют капитал в другие развивающиеся страны. Возникающие таким образом ПИИ в формате «Юг-Юг» служат важным фактором расширения участия наименее развитых стран в ГЦСС, так как трудоёмкие сборочные операции сегодня часто переносятся в эти страны восточноазиатскими и южноамериканскими международными компаниями. В связи с этим необходимо проанализировать конкретные примеры глобальных стоимостных цепочек, созданных ТНК из развивающихся стран (см. табл. 8).

Таблица 8 – Примеры международных цепочек стоимости, управляемых транснациональными компаниями из развивающихся стран

Наименование ТНК	Страна базирования	Общие активы на конец 2023 г.	Созданная ГЦСС
«Леново»	Китай	38,8 млрд долл.	Цепочка стоимости персональных компьютеров
«Самсунг Электроникс»	Южная Корея	351,4 млрд долл.	Цепочка стоимости мобильных телефонов
«Тата Моторс»	Индия	44,5 млрд долл.	Цепочка стоимости автомобилей
«Трафигура»	Сингапур	83,4 млрд долл.	Цепочка стоимости горно-химического сырья
«Петробрас»	Бразилия	217,1 млрд долл.	Цепочка стоимости нефтепродуктов
«Сасол»	ЮАР	22,9 млрд долл.	Цепочка стоимости бытовой химии и парфюмерии

Источник: Составлено автором по: The Top 100 Non-Financial MNEs from Developing and Transition Economies, Ranked by Foreign Assets, 2023. [Электронный ресурс]. URL: <https://unctad.org/node/49056>; The World's Top 100 Non-Financial MNEs, Ranked by Foreign Assets, 2023. [Электронный ресурс]. URL: <https://unctad.org/node/45499> (дата обращения: 25.03.2026)

Китайская ТНК «Леново» образовала глобальную цепочку стоимости персональных компьютеров, которая охватывает значительное количество стран с различных континентов (см. рис. 19). В 2023 г. компания заняла 8-е место в рейтинге «Топ-25 компаний с наиболее качественными цепочками поставок в мире» по версии «Гартнер» (Gartner Supply Chain Top 25), а в 2022 г. – 1-е место в аналогичном рейтинге для топ-10 компаний из стран АТР [159; 160]. В настоящее время «Леново» принадлежит примерно 35 производственных площадок в ведущих странах мира, в т.ч. сборочные предприятия в Китае, Индии, Мексике и Японии, при этом компания работает на рынках свыше 180 государств [160]. Ещё в середине 1990-х гг. ПК «Леново» использовались исключительно китайскими потребителями. Но уже в 2004 г. компания вышла на рынок США посредством поглощения крупного подразделения «Ай-би-эм» по производству ПК, что обеспечило ей доступ к передовым на тот момент времени компьютерным технологиям, а также к управленческим ноу-хау и знаниям мирового рынка электронной продукции. С тех пор корпорация «Леново» осуществляет деятельность почти повсеместно – компания имеет собственный центр по разработке технологий для ноутбуков в Японии, научно-исследовательское подразделение в штате Северная Каролина, центр по стратегическому и финансовому планированию в Сингапуре, региональные офисы продаж в Нидерландах, Австралии, Индии и ОАЭ [134, р. 138]. За изготовление микропроцессоров, жидкокристаллических экранов, карт памяти, клавиатур и других комплектующих для ПК «Леново» отвечают американские, корейские и тайваньские контрактные фирмы. В 2011 г. «Леново» поглотила немецкую компанию «Медион» (Medion), которая специализируется в области реализации ПК и технической поддержки клиентов. А в 2022 г. «Леново» запустила завод в Будапеште, на котором производятся системы хранения данных, высокоскоростные ПК и сервера для заказчиков из стран Европы, Ближнего Востока и Африки [158].

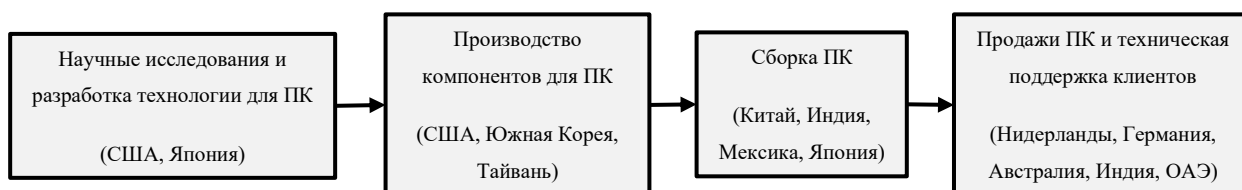


Рисунок 19 – Международная цепочка создания стоимости персональных компьютеров «Леново»

Источник: Составлено автором по: Lenovo Ranks Eighth in the Gartner Supply Chain Top 25 for 2023. [Электронный ресурс]. URL: <https://news.lenovo.com/pressroom/press-releases/gartner-supply-chain-top-25-for-2023/> (дата обращения: 25.03.2026)

Другой пример ГЦСС, образованной и управляемой ТНК из развивающихся стран – цепочка стоимости мобильных телефонов «Самсунг Электроникс». «Самсунг» – крупная и высокотехнологичная южнокорейская ТНК, выпускающая планшеты, модемы, телевизоры, мобильные телефоны и другую электронику. В собственности компании сегодня находится 199 подразделений по всему миру, в т.ч. 38 производственных площадок в 17 странах [162]. Тем не менее большую часть товаров «Самсунг» изготавливает в рамках внутрифирменных бизнес-операций и не отдаёт на аутсорсинг. Опора на продвинутые мобильные технологии, использование передовых операционных систем и эффективная внешняя логистика служат основными конкурентными преимуществами компании. Международная цепочка создания стоимости мобильных телефонов «Самсунг» состоит из шести звеньев (см. рис. 20).



Рисунок 20 – Международная цепочка создания стоимости мобильных телефонов «Самсунг Электроникс»

Источник: Составлено автором по: Global Value Chain Analysis on Samsung Electronics. [Электронный ресурс]. URL: <https://unstats.un.org/unsd/trade/events/2016/newyork-egm/documents/background/Canada%20-%202012%20-%20GVC%20Analysis%20of%20Samsung%20Electronics.pdf> (дата обращения: 25.03.2026)

Разработкой технологии для мобильных телефонов «Самсунг» занимаются, главным образом, научно-исследовательские центры компании, которые расположены в США, КНР, Индии, Японии, Южной Корее и в других странах. Например, в корейском центре «Samsung Advanced Institute of Technology» (SAIT) осуществляется работа над созданием технологий

для гибких дисплеев, многоядерных процессоров и 3D-коммуникации, а расположенный в штате Калифорния «Samsung Information Systems America» (SISA) выполняет необходимые функции по подготовке технических стандартов и внедрению систем хранения информации [151]. Вышеуказанные подразделения «Самсунг» сотрудничают с отраслевыми партнёрами и венчурными фирмами с целью обмена информацией о существующих инновациях в сфере электроники и проведения совместных НИОКР. За проектирование и инжиниринг отвечают дизайн-центры компании в Лондоне, Милане, Шанхае, Сан-Франциско и в других крупных городах. Как уже упоминалось, для «Самсунг» характерна высокая степень интернализации производственных операций: сегодня только треть компонентов для мобильных телефонов «Самсунг» изготавливается независимыми фирмами в разных государствах [151]. При этом базовые комплектующие, а именно: дисплеи, карты памяти, процессоры и др., выпускаются на предприятиях компании в Китае и Вьетнаме. Подразделение «Samsung Electronics Device Solution» взаимодействует с местными поставщиками компонентов в Северной Америке. В свою очередь, сборка мобильных телефонов «Самсунг» выполняется на фабриках в Южной Корее, КНР, Вьетнаме и Индонезии. Следует констатировать, что в 2000-е гг. КНР занимала лидирующие позиции в сборочных операциях компании, поскольку за период 2001-2007 гг. были открыты крупные фабрики в Тяньцзине, Шэньчжэне и Хойчжоу [19, р. 81]. Однако в результате запуска в 2008 г. завода во Вьетнаме и роста затрат на рабочую силу в КНР доля последней в мировом объёме производства мобильных телефонов «Самсунг» существенно сократилась, а доля Вьетнама выросла до 40% к настоящему времени [46, р. 38]. Компания реализует мобильные телефоны во всём мире – её торговые представительства есть в США, РФ, Бразилии, Западной Европе, на Ближнем Востоке. Подразделение «Samsung Electronics Logitech» предоставляет полный набор логистических услуг, а именно: доставка телефонов в страны конечного использования, управление платежами, оформление страховых выплат. Послепродажное обслуживание «Самсунг», как правило, отдаёт на субподряд в тех странах, которые являются основными рынками сбыта её мобильных телефонов.

Транснациональные компании из развивающихся стран формируют автомобильные ГЦСС. Примером служит глобальная цепочка стоимости автомобилей «Тата Моторс» (Tata Motors), которая проиллюстрирована на рис. 21. «Тата Моторс» – крупнейшая по стоимости иностранных активов индийская ТНК, основанная в 1945 г. и входящая в группу компаний «Тата». Её головной офис расположен в Мумбаи. Она производит коммерческий транспорт, пассажирские автомобили, военную технику, автобусы и спорткары. Первый коммерческий автомобиль компания выпустила в 1954 г. в сотрудничестве с «Мерседес-Бенц», а в 1988 г. вышла на рынок легковых автомобилей с моделью «Тата Мобайл» (Tata Mobile) [135, р. 57]. В 2008 г. был выпущен самый известный автомобиль «Тата Нано» (Tata Nano). В 2014-2018

гг. компания имела значительный прогресс в расширении рынков сбыта своей продукции – доля её выручки от зарубежных продаж выросла с 8,4% в 2014 г. до 79,8% в 2018 г. [135, р. 66] Кроме того, «Тата Моторс» выступает лидером по объёмам реализации автомобилей на внутреннем рынке Индии. Так, принадлежащая ей доля индийского автомобильного рынка превысила 45% в 2019 г. [135, р. 58] Высокое качество продукции, стабильная база ведущих поставщиков, обширная целевая аудитория, непрерывные инновации, доверие покупателей к бренду и следование политике корпоративной социальной ответственности обеспечивают устойчивость трансграничной цепочки стоимости автомобилей «Тата Моторс» и повышают их конкурентоспособность на мировом автомобильном рынке.

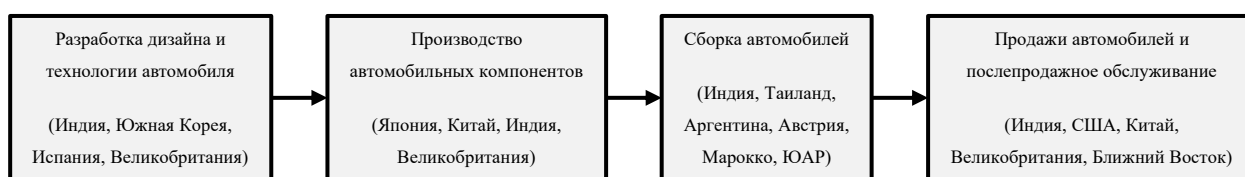


Рисунок 21 – Международная цепочка создания стоимости автомобилей «Тата Моторс»

Источник: Составлено автором по: Sushil, Garg S. Internationalization of Tata Motors: Strategic analysis using flowing stream strategy process // International Journal of Global Business and Competitiveness. 2019. Vol. 14. No. 1. P. 54-70

Компания построила ряд научно-исследовательских центров, специализирующихся на разработке технологии и дизайна для автомобилей. Они расположены в ведущих городах Индии (в Джамшедпуре, Дхарваде, Лакхнау, Пуне и т.д.) и за её пределами (в Южной Корее, Испании, Великобритании и др.). В настоящее время «Тата Моторс» имеет 80 действующих патентов на автомобильные технологии, в т.ч. на электромобили [135, р. 58]. Существенная часть запчастей для автомобилей компании производится местными индийскими фирмами, такими как «Шитал» (Sheetal International), «Сагома Импекс» (Sagoma Impex), «Уно Минда» (Uno Minda) и др. «Тата Моторс» также закупает автомобильные компоненты у зарубежных поставщиков. Так, японская фирма «Ренесас Электроникс» (Renesas Electronics) поставляет ей полупроводники, а в Великобритании изготавливается более половины комплектующих для премиальных марок «Ягуар» (Jaguar) и «Лэнд-Ровер» (Land Rover), выкупленных «Тата Моторс» у «Форд» в 2008 г. [157] Сборка автомобилей «Тата Моторс» проводится в Индии, Таиланде, Аргентине, Австрии, Марокко и ЮАР. С 2004 г. функционирует южнокорейское подразделение «Tata Daewoo Commercial Vehicle Company», выпускающее автомобили для коммерческого использования [165]. Необходимо отметить, что наибольший объём продаж автомобилей «Тата Моторс» сегодня приходится на США, Китай, Великобританию, а также на государства Ближнего Востока.

Приведённые до настоящего времени примеры ГЦСС, образованных и управляемых ТНК из развивающихся стран, касаются производства и сбыта продукции обрабатывающей промышленности. Тем не менее следует указать, что ГЦСС в первичном секторе экономики сегодня также создаются международными компаниями, базирующимися в развивающихся странах. Одним из таких примеров является глобальная производственно-сбытовая цепочка горно-химического сырья «Трафигура» (Trafigura) (см. рис. 22). «Трафигура» – крупнейшая по стоимости иностранных активов сингапурская ТНК, специализирующаяся на поставках нефти, нефтепродуктов, металлических изделий, возобновляемых источников энергии. Она располагает высокоразвитой производственной и логистической инфраструктурой, которая включает добывающие и перерабатывающие предприятия, плавильные заводы, терминалы хранения, центры дистрибуции, трубопроводы и т.д. Это позволяет ей быстро и экологично доставлять необходимое сырьё из тех регионов, где оно имеется в избытке, туда, где на него существует наибольший спрос, формируя долгосрочные рыночные отношения в масштабах мировой экономики. Сегодня «Трафигура» ведёт деятельность в 156 странах и имеет свыше 13 тысяч сотрудников в мире [170].

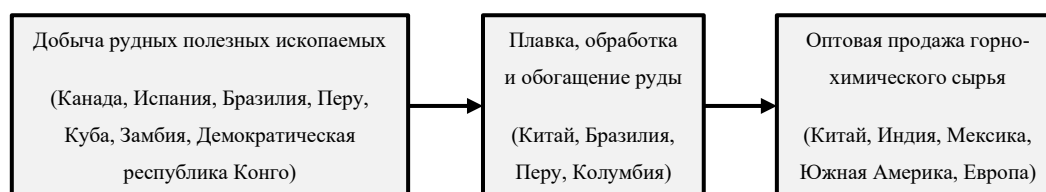


Рисунок 22 – Международная цепочка поставок горно-химического сырья «Трафигура»

Источник: Составлено автором по: Trafigura. Metals and Minerals. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.trafigura.com/what-we-do/metals-and-minerals/>; Trafigura. Trafigura in Brief. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.trafigura.com/trafigura-in-brief/> (дата обращения: 25.03.2026)

Как видно из схемы на рис. 22, бизнес-операции, связанные с добычей, переработкой и дистрибуцией сырьевых товаров, осуществляются компанией, главным образом, в Европе и Латинской Америке, но отдельные страны Африки, Южной и Восточной Азии участвуют в её цепочке поставок. В настоящее время «Трафигура» активно реализует инвестиционные проекты в горнодобывающей промышленности, предоставляет сопутствующие финансово-консультационные услуги и работает в широком взаимодействии с продавцами очищенного металла, государственными металлургическими компаниями и коммунальными службами. В странах, которые в значительной степени обеспечены рудными полезными ископаемыми, «Трафигура» имеет дочерние подразделения со 100%-й долей владения или СП с частными и государственными фирмами по добыче и обработке сырья. Например, в 2020 г. компания приобрела рудник «Майра Фолс» (Myra Falls Mine) на о. Ванкувер в Канаде, где добывается

более 800 тысяч метрических тонн свинцовой, цинковой и медной руды ежегодно [169]. На руднике «Каталина Хуанка» (Catalina Huanca Mine) в Перу, принадлежащем «Трафигура», происходит добыча свинцовой и цинковой руд, а также их обогащение золотом и серебром. В Бразилии расположено совместное предприятие компании с эмиратской государственной ТНК «Мудабала» (Mudabala Investment Company) по добыче и переработке железной руды, на Кубе – с местным правительством по разработке свинцовых и цинковых месторождений, в Китае – с металлургической компанией «Цзиньчуань» (Jinchuan) по обработке меди [169]. Помимо этого, в собственности «Трафигура» находятся шахты на юге Испании, в Замбии и Демократической республике Конго. Полученное в ходе плавки и обогащения руды горно-химическое сырьё подлежит оптовой реализации в КНР, Индии, Мексике, Южной Америке, Европе. Региональные центры дистрибуции «Трафигура» расположены в Шанхае, Мумбаи, Женеве, Мехико, Йоханнесбурге, Монтевидео и Сингапуре, офисы продаж имеются в Лиме и Сантьяго [169; 171]. Компания всё чаще заключает соглашения о стратегических альянсах с зарубежными партнёрами и создаёт новые каналы сбыта в различных регионах, расширяя своё международное присутствие.

Несмотря на то, что ведущими фирмами в современных ГЦСС являются по большей части ТНК из развитых стран и развивающихся стран Восточной и Юго-Восточной Азии, в настоящее время функционируют ГЦСС, образованные транснациональными компаниями из стран Южной Америки и Африки. К ним, в частности, относится международная цепочка создания стоимости нефтепродуктов «Петробрас» (Petrobras), которая представлена на рис. 23. «Петробрас» – крупнейшая нефтегазовая ТНК Бразилии, основанная в 1953 г. Компания занимается добычей, переработкой и поставкой углеводородов, производством биотоплива, минеральных удобрений и торговлей электроэнергией. Соответствующие бизнес-операции осуществляются компанией как в стране размещения штаб-квартиры, так и за её пределами. Важнейшее нефтегазовое оборудование «Петробрас» приобретает в США и Канаде у таких известных поставщиков, как «Шлюмбергер» (Schlumberger), «Бейкер Хьюз» (Baker Hughes), др. [97, с. 5] За разработку нефтяных месторождений и технологий добычи нефти на шельфе отвечают национальные научно-исследовательские центры и R&D-лаборатории компании, созданные в сотрудничестве с Федеральным университетом Рио-де-Жанейро. «Петробрас» добывает нефть через дочерние и ассоциированные подразделения, расположенные в США, Боливии, Венесуэле, Нигерии, Габоне и т.д. [148] Производство основных нефтепродуктов происходит на нефтеперерабатывающих заводах «Петробрас» в Техасе, Окинаве, Бразилии и Аргентине. Их транспортировку, складирование, оптово-розничную продажу организуют подразделения «Petrobras Transporte» и «Petrobras Distribuidora», имеющие в собственности автозаправочные станции в КНР, США, Японии, Бразилии, Аргентине, Колумбии, Уругвае,

Парагвае [148]. Кроме того, «Петробрас» поставляет этанол в Венесуэлу и Нигерию с целью изготовления на его основе моторного топлива, а также создаёт СП с японскими фирмами, занимающиеся маркетингом и дистрибуцией бразильского этанола на национальном рынке Японии и в соседних с ней странах.

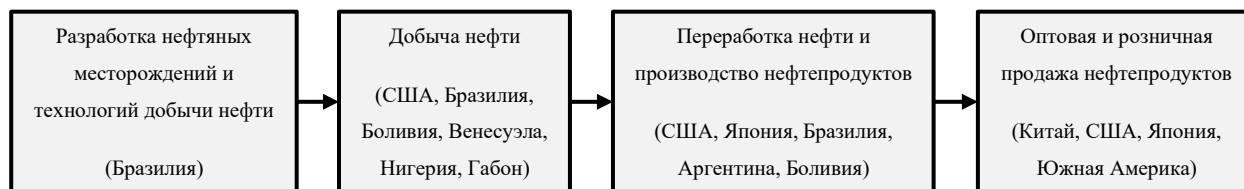


Рисунок 23 – Международная цепочка создания стоимости нефтепродуктов «Петробрас»

Источник: Составлено автором по: Annual Report and Form 20-F 2023. Petrobras. [Электронный ресурс]. URL: <https://api.mziq.com/mzfilemanager/v2/d/25fdf098-34f5-4608-b7fa-17d60b2de47d/b2e96d86-d0ae-1bfc-2bf7-df71f274a81d?origin=1> (дата обращения: 25.03.2026)

Приведём один из примеров ГЦСС, образованных международными компаниями из стран Африки. «Сасол» (Sasol Limited) – базирующаяся в ЮАР ТНК, которая осуществляет добычу каменного угля и природного газа, производство дизельного топлива, парфюмерно-косметических средств и бытовой химии, а также поставляет электроэнергию. В настоящее время компания является одним из мировых лидеров в области химических технологий. Её деятельность в химической промышленности охватывает 17 стран [163]. На рис. 24 указаны базовые звенья международной цепочки создания стоимости бытовой химии и парфюмерии «Сасол». Основные научные исследования и разработки компании, связанные с химической деятельностью, сегодня организованы в национальных исследовательских подразделениях «Сасол», располагающих передовым аналитическим оборудованием, экспериментальными установками, мастерскими по техобслуживанию. «Сасол» также принадлежат лаборатория аналитической химии в Лейк-Чарльзе (штат Луизиана) и научно-исследовательские центры в Нидерландах и Шотландии. В 2023 г. открылся научно-исследовательский центр «Сасол» в г. Брунсбюттель (Германия), в котором разрабатывается химический состав парфюмерно-косметических средств и создаются безопасные технологии угледобычи, металлообработки и катализа [164]. Первоначальным сырьём для изготовления бытовой химии и парфюмерии компании служат углеводороды, которые синтезируются из угля на комбинатах «Сасол» в Сасолбурге и Секунде (ЮАР). Полученное искусственным способом углеводородное сырьё направляется на производство основных химикатов, к которым относятся: фенолы, щёлочи, полимеры, спирты и поверхностно-активные вещества. Соответствующие бизнес-операции проводятся компанией преимущественно в ЮАР, однако существуют предприятия «Сасол» по производству фенолов в Техасе и Луизиане. На завершающей стадии производственного

процесса базовые химикаты применяются для изготовления бытовой химии и парфюмерии, а именно: моющих и чистящих средств, сельскохозяйственных удобрений и растворителей, аэрозолей, кремов для волос и кожи, средств косметики, духов и т.д. Отвечающие за данные операции химические предприятия «Сасол» находятся в США, Германии, Австрии, Италии, Словакии, Китае и др. Маркетинг и дистрибуция конечной химической продукции «Сасол» координируются из её региональных штаб-квартир, расположенных в Гамбурге, Хьюстоне, Йоханнесбурге [163]. Каналы продаж бытовой химии и парфюмерии выстроены компанией в США, Европе, Юго-Восточной Азии и на африканском континенте. В заключение следует отметить, что в очень ограниченном количестве африканских стран имеются национальные компании со столь же высоким уровнем интернационализации, как у «Сасол». Тем не менее представленный пример трансграничной цепочки стоимости бытовой химии и парфюмерии «Сасол» доказывает, что африканские страны сегодня могут выступать местом базирования ведущих фирм в ГЦСС и подключать к созданным ими глобальным стоимостным цепочкам развитые и другие развивающиеся страны, обеспечивая ускорение интеграции последних в процессы международной фрагментации производства.

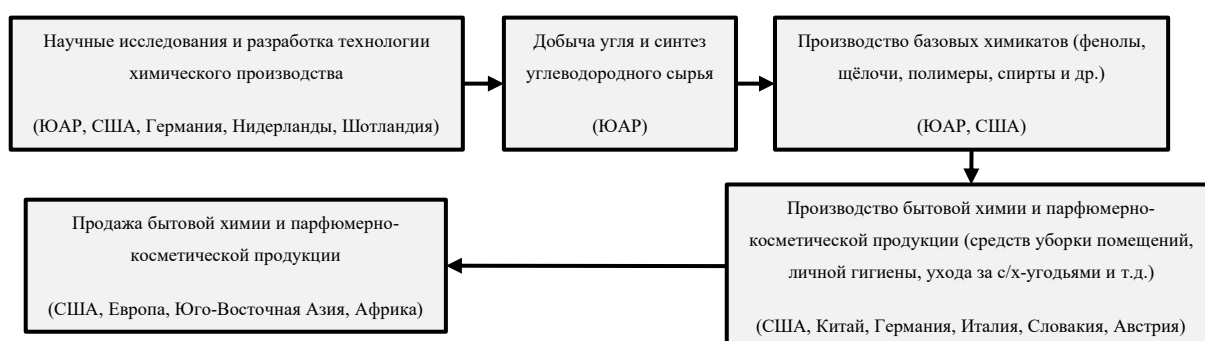


Рисунок 24 – Международная цепочка создания стоимости бытовой химии и парфюмерии «Сасол»

Источник: Составлено автором по: Sasol Chemicals. [Электронный ресурс]. URL: <https://chemicals.sasol.com/> (дата обращения: 25.03.2026)

Таким образом, анализ глобальных стоимостных цепочек, созданных и управляемых ТНК из развивающихся стран, даёт основание сделать нижеследующие **выводы**. Эти ГЦСС функционируют как в первичном секторе (нефтехимия, горнорудная отрасль и т.д.), так и в обрабатывающей промышленности: электроника, автомобилестроение, пр. Несмотря на то, что восточноазиатские ТНК доминируют на этом «поле», некоторые ТНК из стран Африки и Латинской Америки также создают собственные ГЦСС, в которых широко задействованы другие развивающиеся страны. Соответствующее торгово-инвестиционное сотрудничество между развивающимися странами вносит значимый вклад в укрепление их позиций в ГЦСС в условиях современных геополитических вызовов.

Выводы по Главе II

1. По сравнению с периодом 1990-х гг. в 1-й половине 2020-х гг. развивающиеся страны занимали значительно более высокую долю как в совокупном мировом экспорте в стоимостном выражении, так и в мировом экспорте по добавленной стоимости. В свою очередь, между развивающимися странами и их регионами наблюдаются существенные различия по масштабам вовлечённости в ГЦСС. Наибольший индекс участия в цепочках создания стоимости имеют развивающиеся страны Восточной Азии; в меньшей степени, но относительно глубоко задействованы в ГЦСС страны АСЕАН; наиболее ограниченно участвуют в глобальных стоимостных цепочках страны Африки, Южной и Центральной Америки. При этом особенно слабо вовлечёнными в ГЦСС остаются наименее развитые страны. В целом из трёх выделяемых групп стран по уровню социально-экономического развития, а именно: развитые страны, страны с переходной экономикой, развивающиеся страны, последние показывают наибольший индекс участия в международных цепочках создания стоимости.

2. Уровень интеграции развивающихся стран и их регионов в ГЦСС различается по отраслям экономики. Так, развивающиеся страны Восточной и Юго-Восточной Азии демонстрируют наибольший объём экспорта в формате ГЦСС в электронной и швейной промышленности, в то время как государства Латинской Америки – в автомобильной и электронной отраслях. Промышленный экспорт Мексики в рамках глобальных цепочек стоимости доминирует в совокупном показателе латиноамериканского региона. Страны Южной и Центральной Америки активнее всего задействованы в сельскохозяйственных цепочках поставок. Африка имеет достаточно низкий объём экспорта в рамках ГЦСС во всех отраслях экономики. Среди развивающихся стран ключевыми экспортёрами услуг, используемых в процессе производства и реализации промышленных товаров, являются государства Восточной и Юго-Восточной Азии, а также Индия. В целом развивающиеся страны больше экспортируют в формате ГЦСС относительно развитых стран в швейной и электронной отраслях, но меньше – в химической и автомобильной промышленности, сельском хозяйстве, финансовых, страховых и IT-услугах.

3. Большинство развивающихся стран специализируются на видах деятельности в ГЦСС с малой добавленной стоимостью, главным образом, на операциях по добыче и переработке ресурсов. Африка, Южная и Центральная Америка сегодня демонстрируют отчётливо выраженный сырьевой характер интеграции в ГЦСС. В отличие от государств этих регионов, доминирующее прямое участие развивающихся стран Восточной Азии в ГЦСС отражает специализацию преимущественно на экспорте запчастей и компонентов

в обрабатывающей промышленности. Государства АСЕАН в среднем глубоко встроены в ГЦСС как на начальных, так и на конечных сегментах производственного процесса. В настоящее время они широко осуществляют операции по производству комплектующих для машиностроительного оборудования и выпуску готовых промышленных товаров со значительной добавленной стоимостью. Развивающиеся страны сегодня практически не задействованы на сервисных сегментах цепочек создания стоимости в обрабатывающей промышленности. Исключениями являются Индия и Филиппины, оказывающие услуги по офшорному программированию и ВРО-аутсорсингу соответственно, а также Гонконг (Китай) и Сингапур, специализирующиеся на услугах по маркетингу, упаковке, продаже конечной продукции и послепродажному обслуживанию потребителей.

4. Интенсивность встраивания развивающихся стран в глобальные стоимостные цепочки зависит, во-первых, от общих условий их бизнес-среды, которые складываются под воздействием различных социально-экономических, географических, политических и институциональных факторов. К ним относятся: размер внутреннего рынка и уровень развития региональной экономической интеграции; расстояние до трёх главных центров экономической активности, представленных США, Германией и КНР; величина запасов природных ресурсов в национальной экономике принимающих стран; уровень развития национальной обрабатывающей промышленности стран-реципиентов; доля работников с низкой квалификацией в совокупной численности занятого населения; обеспеченность национальной экономики физическим капиталом и объём привлекаемых ПИИ; характер государственной внешнеторговой политики стран-реципиентов и стран, которые ввозят их товары; уровень доступности и надёжности транспортной, телекоммуникационной и энергетической инфраструктуры в принимающих странах; степень верховенства закона, распространённости коррупции, политической стабильности; наличие правовой защиты интеллектуальной собственности и механизмов исполнения контрактных обязательств. Во-вторых, уровень интеграции развивающихся стран в ГЦСС определяется факторами, влияющими на встраивание их местных компаний в глобальные производственные сети ТНК, как, например: размер фирм в национальной экономике принимающих стран; доля зарубежных инвесторов в их уставном капитале; их технологический и управленческий потенциал; степень доступности внешнеторгового финансирования для национальных компаний; наличие корпоративных стандартов в отношении конечной и промежуточной продукции, установленных ТНК и торговыми сетями.

5. Участие в ГЦСС призвано решать задачи, связанные с увеличением доходов, занятости и уровня жизни населения развивающихся стран-реципиентов, обеспечением роста ВВП, экспорта, производительности труда и конкурентоспособности отраслей их

национальных экономик, диверсификацией выпуска и ускорением их технологического развития. Это поднимает вопрос об оптимизации участия развивающихся стран в ГЦСС – другими словами, проблему идентификации факторов, определяющих экономические выгоды от интеграции в процессы международной фрагментации производства. Оценка соответствующих экономических выгод должна основываться не на доле национальной добавленной стоимости в совокупном экспорте, а на абсолютном объёме национальной добавленной стоимости экспорта или в расчёте на душу населения. Анализ образования для развивающихся стран экономических выгод от интеграции в ГЦСС опирается на три главных критерия – использование наличного потенциала для модернизации положения национальной экономики в трансграничных стоимостных цепочках; присвоение дохода от участия в ГЦСС; минимизация негативных последствий притока прямых зарубежных инвестиций для экономического развития стран-реципиентов. С учётом вышеуказанных критериев определены следующие факторы эффективности интеграции развивающихся стран в ГЦСС: степень доступности иностранных промежуточных продуктов; участие в РТС; уровень защиты интеллектуальной собственности; наличие СЭЗ в деятельности со значительной добавленной стоимостью; доля высококвалифицированных работников в структуре занятости; политика транснациональных компаний в отношении репатриации прибыли и трансфертного ценообразования; режимы налогообложения национальных и иностранных компаний.

6. В настоящее время развивающиеся страны являются не только реципиентами различных звеньев ГЦСС, но и местами базирования штаб-квартир ТНК, формирующих собственные трансграничные стоимостные цепочки. Современные ГЦСС, управляемые международными компаниями из развивающихся стран, охватывают производственные процессы как в отраслях обрабатывающей промышленности, так и в первичном секторе экономики. Несмотря на то, что соответствующие ТНК базируются преимущественно в странах Восточной и Юго-Восточной Азии и уступают по объёму иностранных активов устоявшимся на мировом рынке ТНК из развитых стран, они активно размещают звенья производственно-сбытовых цепочек в различных регионах, обеспечивая подключение к ним других развивающихся стран и их национальных компаний. Экспансия этих ТНК в странах «Глобального Юга» стимулируется, прежде всего, тем, что они в значительной степени осведомлены о специфике ведения бизнеса в них, адаптированы к характерным особенностям их делового климата и владеют брендами, которые располагают доверием потребителей. Такой формат торгово-инвестиционного сотрудничества развивающихся стран создаёт новые возможности для расширения их вовлечённости в ГЦСС в условиях трансформационных процессов, происходящих в современной мировой экономике.

ГЛАВА III. МОДЕЛИРОВАНИЕ УЧАСТИЯ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН В ГЛОБАЛЬНЫХ ЦЕПОЧКАХ СОЗДАНИЯ СТОИМОСТИ

3.1 Эмпирические исследования вовлечённости национальных экономик в глобальные цепочки создания стоимости

В свете указанных в Главе II факторов участия развивающихся стран в ГЦСС важной научной задачей служит их эмпирическая идентификация. За последние годы российскими и зарубежными учёными был написан ряд работ, посвящённых эконометрическому анализу интенсивности и характера участия стран в глобальных стоимостных цепочках и разработке на основе полученных результатов рекомендаций для государственной политики в области социально-экономического развития. Перед тем, как переходить к моделированию влияния вышеперечисленных факторов на показатели вовлечённости развивающихся стран в ГЦСС, необходимо рассмотреть следующие исследования.

Н. Рахман (N. Rahman) и др. [131] поставили задачу выявить основные детерминанты встраивания государств-членов Всестороннего регионального экономического партнёрства в ГЦСС. Авторы объясняют актуальность соответствующего исследования тем, что сегодня эти государства (прежде всего, КНР, Япония, Южная Корея и Вьетнам) являются крупными хабами по производству промышленной продукции в глобальных и региональных цепочках создания стоимости, причём в совокупности они формируют четверть мирового ВВП и 45% мировой торговли [131, р. 127]. Соглашение о ВРЭП вступило в силу 1 января 2022 г. В нём содержатся различные положения, касающиеся аспектов торговой политики, иностранного инвестирования, регулирования рынка труда, защиты интеллектуальной собственности, пр. Для ответа на поставленный исследовательский вопрос авторами производится оценивание панельной регрессионной модели с фиксированными эффектами стран. Показатели прямой и обратной интеграции в глобальные стоимостные цепочки, а также индекс участия в ГЦСС используются в качестве зависимых переменных. Независимыми переменными выступают: реальный ВВП (в долл. США); доля добавленной стоимости, созданной в обрабатывающей промышленности, в ВВП (в %); валовый приток ПИИ (в % от ВВП); показатель открытости экономики (в %); индекс экономической свободы, рассчитываемый организацией «Heritage Foundation» [156]; объём внутреннего кредитования частного бизнеса (в % от ВВП). Учёные вводят в модель фиктивные переменные, отвечающие за период наблюдения (2001-2010 гг. и 2011-2018 гг.) и за принадлежность страны-члена к развивающимся странам, в связи с чем уровень экономического развития государств, входящих в торговый блок, и фиксированные

эффекты времени также учитываются при исследовании детерминант участия стран-членов Всестороннего регионального экономического партнёрства в ГЦСС. Составленная выборка охватывает 15 государств, временной период включает 24 года (1995-2018 гг.). Источником данных для показателей участия в ГЦСС послужила статистическая база данных «TiVA».

По итогам тестирования эконометрической модели авторы получили, что отношение валового притока ПИИ к ВВП отрицательно связано с общим уровнем вовлечённости стран ВРЭП в ГЦСС, тогда как открытость экономики – положительно, причём оба коэффициента значимы на уровне 5%. Этот результат обусловлен тем, что либерализация внешнеторговой политики обеспечивает расширение трансграничного товарооборота стран и в соответствии с этим сопровождается ускорением интеграции их национальных экономик в ГЦСС. В свою очередь, поступающие сегодня в страны ВРЭП ПИИ нацелены в основном на строительство транснациональными компаниями производственных подразделений, которые работают на внутренние рынки данных государств. Кроме того, учёными выявлено, что степень прямого участия стран ВРЭП в ГЦСС отрицательно связана с отношением притока ПИИ к ВВП. При этом большие показатели открытости экономики и экономической свободы ассоциированы с большим уровнем их обратного участия в ГЦСС. Стоимость выданных кредитов частному бизнесу и степень развития национальной обрабатывающей промышленности не влияют на позиционирование государств ВРЭП в ГЦСС.

Исследуя различия в детерминантах участия развитых и развивающихся стран ВРЭП в международных стоимостных цепочках, авторы приходят к выводу о том, что возрастание открытости экономики вносит значительно больший вклад в увеличение степени обратного участия развивающихся стран-членов ВРЭП в ГЦСС, чем развитых стран-членов. Учёными констатируется, что снижение внешнеторговых барьеров позволяет национальным фирмам в развивающихся странах ВРЭП укреплять позиции на нисходящих сегментах стоимостных цепочек путём использования конкурентоспособных по цене иностранных промежуточных товаров. Более того, приток прямых зарубежных инвестиций положительно (отрицательно) связан с уровнем прямого участия развивающихся (развитых) стран ВРЭП в ГЦСС. Следует отметить, что оценки коэффициентов при фиктивных переменных свидетельствуют о росте среднего уровня обратного участия и индекса участия стран ВРЭП в ГЦСС за используемый период, при этом наибольший прирост соответствующих показателей продемонстрировали развитые страны-члены. В заключение авторами указывается, что для достижения глубокой и эффективной интеграции в глобальные цепочки стоимости развивающиеся страны-члены ВРЭП должны осуществлять политику, связанную с сокращением ограничений на торговые потоки промежуточной продукции, а также чётко прорабатывать стимулы для привлечения ПИИ, включая налоговые режимы для иностранных компаний.

В работе Л.П. Чихун и И.Г. Романова [115] представлена оценка влияния важнейших факторов, которые формируют макроэкономическую и институциональную среду бизнеса, на объём иностранной добавленной стоимости в составе валового экспорта развивающихся стран. Для проведения исследования авторами была построена эконометрическая модель:

$$\ln(FVA)_{ct} = b_0 + b_1 \ln(GDP_PERCAP)_{ct} + b_2 \ln(MAN)_{ct} + b_3 FDI_OUT_{ct} + b_4 \ln(TRADE_OPEN)_{ct} + b_5 TIME_BUS_{ct} + \mu_c + \varepsilon_{ct} \quad (1)$$

здесь FVA – иностранная добавленная стоимость экспорта (в долл. США); GDP_PERCAP – реальный ВВП на душу населения (в долл. США); MAN – величина добавленной стоимости, создаваемой в обрабатывающей промышленности (в долл. США); FDI_OUT – чистый отток ПИИ (в % от ВВП); $TRADE_OPEN$ – показатель открытости экономики (в %); $TIME_BUS$ – время, необходимое для открытия бизнеса (в днях); b_0 – константа; b_1, \dots, b_5 – оцениваемые коэффициенты при регрессорах; μ – фиксированные эффекты стран; ε – случайная ошибка. Индексы c и t в регрессионном уравнении отвечают за номер страны и года соответственно. Авторы используют статистику по 84 развивающимся странам за 20 лет (1999-2018 гг.). При этом данные по показателям участия в ГЦСС взяты из базы «UNCTAD-Eora GVC Database». По итогам эконометрического анализа учёными получены следующие результаты.

Во-первых, была сделана оценка эластичности иностранной добавленной стоимости экспорта по реальному ВВП на душу населения в развивающихся странах – 1,2 [115, р. 236]. Как указывают авторы, насыщение местного рынка необходимыми товарами, наблюдаемое по мере возрастания доходов населения, делает целесообразным получение экономических выгод за счёт развития сборочного производства на экспорт. Это объясняет положительную зависимость зарубежной добавленной стоимости экспорта развивающихся стран от дохода на душу населения в них. Во-вторых, авторы показали, что увеличение объёма добавленной стоимости, созданной в обрабатывающей промышленности, на 1% ассоциировано с ростом зарубежной добавленной стоимости экспорта развивающихся стран примерно на 0,7% [115, р. 236]. Как следствие, развивающиеся страны, имеющие более развитую обрабатывающую промышленность, демонстрируют более глубокую специализацию на сборочных сегментах ГЦСС. Более высокая открытость национальной экономики также ассоциируется с большей степенью вовлечённости развивающихся стран в нисходящие операции, осуществляемые в рамках ГЦСС. В-третьих, увеличение отношения оттока ПИИ к ВВП на 1 п.п. соответствует возрастанию зарубежной добавленной стоимости экспорта развивающихся стран в среднем на 1,7% [115, р. 236]. Это объясняется тем, что ПИИ отчасти направляются на создание либо приобретение зарубежных предприятий по добыче сырья и изготовлению комплектующих. В-четвёртых, результаты оценки регрессии (1) позволяют авторам сделать вывод о том, что время, затраченное на прохождение всех процедур для запуска бизнеса, является значимым

фактором интенсивности участия развивающихся стран в ГЦСС – каждый дополнительный день эквивалентен потере 0,6% иностранной добавленной стоимости экспорта [115, р. 236]. Следует констатировать, что авторами выявлены динамические эффекты для определённых независимых переменных. Так, обнаружено, что открытость экономики и отношение оттока ПИИ к ВВП оказывают значимое положительное воздействие на зарубежную добавленную стоимость экспорта развивающихся стран в краткосрочном и среднесрочном периодах.

Б. Банерджи (B. Banerjee) и Дж. Земан (J. Zeman) [112] отмечают влияние отраслевой структуры экспорта с учётом уровня технологической сложности продукции на показатели вовлечённости стран в ГЦСС, среди которых: степень прямого и обратного участия в ГЦСС, доля национальной добавленной стоимости в валовом экспорте, индекс участия в ГЦСС. В связи с этим учёными вводятся в модель переменные долей низкотехнологичной продукции обрабатывающей промышленности (ОП), средне- и высокотехнологичной продукции ОП, низкотехнологичных услуг и средне- и высокотехнологичных услуг в совокупном экспорте. Контрольные переменные включают: реальный ВВП (по ППС); запас физического капитала (в % от валового выпуска); долю работников с высшим образованием в общей численности занятых; накопленный объём ПИИ (в % от ВВП); степень распространённости коррупции; индекс реального эффективного обменного курса. В работе выполняется оценка панельной логит-модели. Результаты эконометрического анализа учёные сравнивают по двум наборам данных: данные для 43 стран разного уровня развития за 2000-2014 гг. из базы «World Input-Output Database» (WIOD) и данные для 64 стран за 2005-2014 гг. из базы «TiVA».

По итогам исследования авторы получили, что переменные реального эффективного обменного курса, ВВП, удельного веса низкотехнологичных товаров ОП, а также средне- и высокотехнологичной продукции ОП, средне- и высокотехнологичных услуг в совокупном экспорте оказывают устойчивое по знаку и по значимости влияние на основные показатели встроенности национальных экономик в ГЦСС. В частности, страны с относительно малым внутренним рынком в среднем демонстрируют меньшую долю национальной добавленной стоимости в валовом экспорте, но больший индекс участия в ГЦСС. Кроме того, укрепление реального эффективного обменного курса связано с сокращением значения индекса участия в глобальных цепочках создания стоимости, но с увеличением показателей прямого участия в ГЦСС и веса национальной добавленной стоимости в совокупном экспорте. Авторы также выявили, что удельный вес трёх вышеуказанных категорий экспорта в совокупном экспорте положительно (отрицательно) связан с уровнем обратного (прямого) участия в ГЦСС, но, в свою очередь, соответствующий эффект выше для средне- и высокотехнологичных товаров ОП, чем для других категорий экспорта. В то же время для этой категории экспорта влияние на индекс участия в стоимостных цепочках значимо и положительно, что не характерно для

других категорий. В связи с этим увеличение производства средне- и высокотехнологичных товаров ОП для дальнейшей продажи на внешних рынках служит одним из главных каналов интеграции национальных экономик в цепочки стоимости. Таким образом, государственная поддержка экспорта высокотехнологичных компаний реального сектора из развивающихся стран является важным фактором, определяющим интенсивность их участия в ГЦСС.

Роль других независимых переменных в объяснении масштабов интеграции в ГЦСС неоднозначна. Более высокая доля низкотехнологичных услуг в экспорте связана с большей степенью нисходящего участия в ГЦСС, но с меньшими значениями остальных показателей участия национальных экономик в ГЦСС для данных по базе «WIOD». Тем не менее она не влияет ни на один из показателей вовлечённости в ГЦСС по выборке из базы «TiVA». Более значительный вес работников с высшим образованием в структуре занятости ассоциируется с большим уровнем прямого участия в ГЦСС и с большей долей национальной добавленной стоимости в валовом экспорте, а также с более низкой степенью обратного участия в ГЦСС, однако это проявляется только для выборки из базы «TiVA». Чем больше запас физического капитала, тем выше степень восходящей интеграции в ГЦСС, но ниже степень нисходящего участия в ГЦСС и индекс участия в ГЦСС для выборки из базы «WIOD». Авторы объясняют это тем, что более обеспеченные физическим капиталом страны в большей мере применяют национальные комплектующие для производства готовой продукции. В то же время оценки модели по данным из базы «TiVA» демонстрируют наличие противоположной взаимосвязи – большой запас физического капитала соответствует большему уровню обратного участия в ГЦСС. Авторы приходят к выводу, что результаты моделирования участия национальных экономик в ГЦСС зависят от применяемой выборки, временного периода и от особенностей методологии подсчёта показателей участия в глобальных цепочках стоимости, характерной для разных международных организаций.

Не менее важное эмпирическое исследование интенсивности участия национальных экономик в ГЦСС осуществили индийские учёные С. Чакрабартти (S. Chakrabarty) и Р. Чанда (R. Chanda) [12]. Авторы применяют в качестве зависимых переменных показатели прямого и обратного участия в ГЦСС, вычисленные по базе данных «UNCTAD-Eora GVC Database». В выборку входят более 150 стран разного уровня развития, а временной период охватывает 1990-2018 гг. Объясняющими переменными являются: добавленная стоимость, созданная в обрабатывающей промышленности (в абсолютном объёме и % от ВВП); средневзвешенная ставка импортной пошлины на промежуточные продукты; чистый приток ПИИ (% от ВВП); расстояние до ближайшего хаба ГЦСС; размер природной ренты (% от ВВП); удельный вес высоко- и среднеквалифицированных работников в общем количестве занятых; совокупное число стран-партнёров по РТС. Кроме того, авторы вводят в модель фиктивные переменные

принадлежности к региональным интеграционным объединениям – ЕС, АСЕАН, КОМЕСА, ЮСМКА и МЕРКОСУР. Регрессии оцениваются обычным методом наименьших квадратов как по общей выборке, так и отдельно по развитым и развивающимся странам.

Авторами обнаружено, что более высокий объём добавленной стоимости, созданной в обрабатывающей промышленности, соответствует более высокому (низкому) показателю прямого (обратного) участия развитых и развивающихся стран в ГЦСС. Они констатируют, что наращивание промышленного потенциала способствует развитию крупномасштабного национального производства разнообразных промежуточных товаров за счёт, прежде всего, объединения местных поставщиков в промышленные кластеры. Это вызывает уменьшение импортозависимости в отношении поставок комплектующих. Тем не менее данный эффект существенно ниже для развивающихся стран, что характеризует меньшее влияние развития национальной промышленности на формирование местной элементной базы в этих странах по сравнению с развитыми странами. При этом чем больше расстояние до ближайшего хаба ГЦСС, тем меньше масштабы вовлечённости развивающихся стран в начальные и конечные стадии ГЦСС. Высокие импортные пошлины на промежуточную продукцию ограничивают (стимулируют) обратное (прямое) участие в ГЦСС, причём выявленный эффект больше для развивающихся стран, чем по миру в целом. Авторы объясняют этот вывод более высокими тарифными барьерами в торговле в данных странах по сравнению со среднемировыми.

Оценка модели также выявила, что большее отношение притока ПИИ к ВВП связано с большим (меньшим) уровнем нисходящего (восходящего) участия в цепочках стоимости. Однако воздействие притока ПИИ на степень вовлечённости в ГЦСС выражено сильнее для развивающихся стран, чем для экономически развитых стран, что свидетельствует о важной роли политики привлечения ПИИ в достижении интенсивного встраивания развивающихся стран в ГЦСС. Размер природной ренты положительно (отрицательно) связан с показателем прямого (обратного) участия в ГЦСС. Было получено, что более значительная доля высоко- и среднеквалифицированных занятых в общем числе занятых соответствует более глубокой интеграции в нисходящие сегменты ГЦСС, но для группы развивающихся стран, наоборот, степень обратного участия в глобальных цепочках стоимости положительно зависит от веса работников низкой квалификации в структуре занятости. Учёные констатируют, что данная взаимосвязь вряд ли сохранится на среднесрочную перспективу, так как широкое внедрение ТНК цифровых технологий в производственные процессы уменьшает значимость наличия дешёвой малоквалифицированной рабочей силы как фактора участия развивающихся стран на сборочных сегментах ГЦСС. Наконец, авторы приходят к выводу, что количество стран-партнёров по РТС положительно влияет на степень вовлечённости национальных экономик в ГЦСС, но принадлежность к конкретным интеграционным объединениям имеет значение

(страны ЕС, АСЕАН и КОМЕСА в среднем демонстрируют более высокий уровень прямого и обратного участия в ГЦСС, чем страны ЮСМКА и МЕРКОСУР).

Специфический подход к исследованию различий в масштабах вовлечённости стран в трансграничные стоимостные цепочки применяют сотрудники Группы Всемирного банка А. Фернандес, Х.-Л. Ки (H.-L. Kee) и Д. Винклер (D. Winkler) [18]. Осуществлённая в работе данных экспертов эконометрическая оценка детерминант участия национальных экономик в ГЦСС базируется на статистике за долгосрочный период времени (1990-2020 гг.). Однако авторами используются не годовые, а усреднённые за каждое из трёх десятилетий значения переменных. Соответствующее преобразование позволяет, во-первых, включить в выборку страны, по которым доступно относительно мало годовых данных, во-вторых, лучше учесть значимые различия между странами в характеристиках, влияющих на степень встроенности их национальных экономик в ГЦСС, поскольку часть из них (структурные факторы, прежде всего) очень медленно изменяются во времени. Зависимыми переменными в модели служат показатели прямой и обратной интеграции в ГЦСС. Независимыми переменными являются: средневзвешенная ставка ввозной пошлины на продукцию ОП; объём притока ПИИ; общее расстояние до трёх хабов ГЦСС; индекс политической стабильности (выгруженный из базы данных «Worldwide Governance Indicators» [175]); объём добавленной стоимости, созданной в ОП; удельный вес рабочих средней и высокой квалификации в общем количестве занятых; совокупная природная рента (% от ВВП); площадь территории; запас физического капитала и номинальный обменный курс национальной валюты (к долл. США). Кроме того, авторами добавляются в состав регрессоров фиктивные переменные, отражающие принадлежность к региональным интеграционным блокам – ЕС, ЮСМКА, АСЕАН, МЕРКОСУР. Оценивание модели осуществляется обычным методом наименьших квадратов с учётом фиксированных эффектов десятилетий.

Результаты исследования показали, что практически все из выбранных независимых переменных оказывают статистически значимое влияние на масштабы вовлечённости стран в ГЦСС. В частности, степень обратного участия в ГЦСС положительно зависит от притока ПИИ, индекса политической стабильности и запаса физического капитала, но отрицательно – от импортных пошлин на продукцию ОП, расстояния до хабов ГЦСС, объёма создаваемой в ОП добавленной стоимости, величины природной ренты и площади территории. При этом степень прямого участия в глобальных производственно-сбытовых цепочках положительно связана с импортными пошлинами на товары ОП, объёмом формируемой в ОП добавленной стоимости, величиной природной ренты, площадью территории и удельным весом средне- и высококвалифицированных работников в общей численности занятых, отрицательно – с расстоянием до хабов ГЦСС и индексом политической стабильности. В этой связи учёными

подтверждается сформулированный в статье С. Чакрабартти и Р. Чанды [12] вывод, согласно которому развитие национальной промышленности обеспечивает снижение зависимости от импорта промежуточных товаров для выпуска экспортной продукции, а также способствует увеличению поставок местных комплектующих, используемых странами-импортёрами для производства собственного экспорта. Наличие отрицательной зависимости между уровнем политической стабильности и показателем прямой интеграции в ГЦСС авторы связывают с составом выборки: страны с наибольшей степенью прямого участия в ГЦСС (Ирак, Гвинея, Ливия, Демократическая республика Конго и др.) отличаются несовершенными правовыми институтами и регулярными военно-политическими конфликтами. В процессе выполнения исследования авторами также было эмпирически обосновано, что торговые потоки в рамках ГЦСС более чувствительны к факторам импортных пошлин, притока ПИИ и расстояния до мировых центров экономической активности, чем совокупный экспорт.

Наконец, И. Куроива (I. Kuroiwa) и С. Умезаки (S. Umezaki) [126] оценивают влияние структурных факторов и факторов, формируемых посредством государственной политики, на уровень вовлечённости национальных экономик в цепочки стоимости. Авторы выделяют в модели две группы независимых переменных. В первую группу исследователи включают: 1) реальный ВВП на душу населения; 2) его квадрат; 3) совокупную численность населения; 4) географическое расстояние до стран с высоким рыночным потенциалом (рассчитывается авторами). Ко второй группе ими отнесены: 1) средневзвешенный уровень ввозных пошлин на промежуточные товары, а также вывозных пошлин на всю продукцию; 2) эффективность государственного управления (измеряемая с помощью базы данных «Worldwide Governance Indicators» [175]); 3) удельные затраты на рабочую силу (отношение номинальной зарплаты к производительности труда); 4) индекс эффективности логистики, разработанный Группой Всемирного банка [161]. Зависимыми переменными являются степень прямого и обратного участия в ГЦСС, вычисленные авторами для 25 секторов экономики и 189 стран различного уровня развития за 2000, 2005, 2010 и 2015 гг. с использованием данных из базы «UNCTAD-Eora GVC Database». Оценивание соответствующих регрессий производится с добавлением фиксированных эффектов секторов.

Результаты исследования свидетельствуют о том, что страны с крупным внутренним рынком (большей численностью населения) в среднем демонстрируют больший (меньший) уровень прямого (обратного) участия в ГЦСС, чем страны с малым национальным рынком. В то же время авторами обнаружена U-образная зависимость между реальным ВВП на душу населения и степенью прямого участия в ГЦСС, обратная U-образная зависимость – между реальным ВВП на душу населения и степенью нисходящего участия в ГЦСС. Это выступает эмпирическим подтверждением вышеуказанной традиционной траектории экономического

развития стран и связанных с этим изменений в позиционировании национальных экономик в ГЦСС. Географическая близость к странам с достаточно крупными внутренними рынками ассоциируется со сравнительно интенсивным участием в ГЦСС как со стороны поставщика, так и со стороны покупателя промежуточных товаров, однако связь с показателем обратной интеграции в глобальные цепочки стоимости выражена сильнее. Авторы объясняют данный результат тем, что прямое участие государств в ГЦСС определяется не столько расстоянием до рынков конечного потребления, сколько набором факторов, формирующих предложение промежуточной продукции (запасы полезных ископаемых, площадь сельхозугодий и др.).

В отношении объясняющих переменных из второй группы выявлено, во-первых, что степень обратного (прямого) участия в ГЦСС выше (ниже) для стран с высокоэффективной логистикой и качественным государственным управлением. Во-вторых, чем выше величина удельных трудозатрат, тем ниже уровень прямого участия в глобальных цепочках создания стоимости. В-третьих, более высокие ставки импортных пошлин на промежуточные товары связаны с более выраженным обратным участием в ГЦСС, что противоречит теоретическим положениям. Поэтому авторы указывают на необходимость дальнейшего изучения данного вопроса посредством включения в модель переменных, более точно описывающих характер внешнеторговой политики стран и их участие в РТС.

В заключение авторами предлагаются рекомендации для государственной политики стран Африки к югу от Сахары, направленной на повышение уровня их интеграции в ГЦСС. В первую очередь, для укрепления позиций на нисходящих этапах международных цепочек создания стоимости им необходимо увеличивать инвестиции в транспортно-логистическую инфраструктуру и повышать качество государственного управления. В дополнение к этому следует предпринимать меры, нацеленные на обеспечение роста производительности труда (проведение программ профессиональной подготовки кадров, технологическое обновление производственных фондов, улучшение условий труда и пр.).

Основные выводы из вышеприведённого обзора представлены в табл. 9.

Таблица 9 – Анализ эмпирической литературы по детерминантам участия национальных экономик в ГЦСС

Учёные	Результаты исследования
Рахман и др. (2024)	<ul style="list-style-type: none"> - Открытость экономики положительно связана с индексом участия стран ВРЭП в ГЦСС, в то время как отношение притока ПИИ к ВВП – отрицательно - Более высокое отношение притока ПИИ к ВВП соответствует более высокому (низкому) уровню прямого участия развивающихся (развитых) стран ВРЭП в ГЦСС - Более высокая открытость экономики ассоциируется с большим уровнем обратного участия стран ВРЭП в ГЦСС, причём для развивающихся стран-членов торгового блока данный эффект в среднем выше, чем для развитых стран-членов

Чихун, Романов (2023)	<ul style="list-style-type: none"> - Более высокие показатели ВВП на душу населения, объёма формируемой в ОП добавленной стоимости, отношения оттока ПИИ к ВВП и открытости экономики ассоциируются с большим объёмом иностранной добавленной стоимости экспорта развивающихся стран - Развивающиеся страны, в которых прохождение формальных процедур для открытия бизнеса занимает относительно много времени, в среднем демонстрируют меньший объём иностранной добавленной стоимости экспорта
Банерджи, Земан (2022)	<ul style="list-style-type: none"> - Более высокая доля средне- и высокотехнологичной продукции ОП в совокупном экспорте связана с более глубокой вовлечённостью национальных экономик в ГЦСС - Реальное удорожание национальной валюты ассоциируется с сокращением индекса участия в ГЦСС и с увеличением доли национальной добавленной стоимости в совокупном экспорте
Чакрабартти, Чанда (2021)	<ul style="list-style-type: none"> - Объём формируемой в ОП добавленной стоимости и импортные пошлины на промежуточные товары положительно (отрицательно) связаны с уровнем прямого (обратного) участия национальных экономик в ГЦСС - Укрепление позиций развивающихся стран на сборочных стадиях ГЦСС достигается за счёт притока ПИИ, использования труда низкоквалифицированных работников и участия в РТС - Страны ЕС, АСЕАН и КОМЕСА относительно интенсивнее задействованы в ГЦСС, чем страны ЮСМКА и МЕРКОСУР
Фернандес и др. (2020)	<ul style="list-style-type: none"> - Политически стабильные страны характеризуются относительно высоким (низким) уровнем обратного (прямого) участия в ГЦСС - Более значительная доля природной ренты в ВВП и большая площадь территории соответствуют более высокой (низкой) степени прямого (обратного) участия в ГЦСС - Торговля в рамках ГЦСС более чувствительна к факторам импортных пошлин, притока ПИИ и расстояния до мировых центров экономической активности, чем совокупный экспорт
Куроива, Умезаки (2019)	<ul style="list-style-type: none"> - Страны с крупным внутренним рынком имеют больший (меньший) уровень прямого (обратного) участия в ГЦСС, чем страны с малым национальным рынком - Географическая близость к странам со значительным рыночным потенциалом ассоциируется с более глубокой интеграцией национальных экономик как в восходящие, так и в нисходящие сегменты ГЦСС - Степень обратного (прямого) участия в ГЦСС выше (ниже) для стран с развитой логистикой и качественным государственным управлением

Источник: Составлено автором

Исследуемые в вышеперечисленных работах фундаментальные факторы интеграции национальных экономик в ГЦСС отчётливо проявляются при реализации международными компаниями стратегий офшоринга в конкретных развивающихся странах. Ярким примером выступает включение Марокко в глобальные стоимостные цепочки автомобильной отрасли

во втором десятилетии XXI в. Несмотря на то, что ещё 60 лет назад ускоренное становление высокотехнологичного экспортоориентированного производства было объявлено одной из приоритетных задач государственной промышленной политики страны, в начале 2000-х гг. наибольшая доля в марокканском экспорте принадлежала фосфатам и продукции сельского хозяйства [92, с. 87]. Диверсификация структуры экспорта Марокко в значительной степени связана с привлечением ПИИ европейских автомобильных ТНК в 2010-е гг. Так, в 2012 г. в стране был запущен завод «Рено» (Renault). За первые шесть лет функционирования с этого завода было экспортировано свыше миллиона автомобилей [57, с. 40]. В 2019 г. поблизости от Кенитры начало работу предприятие по изготовлению автомобильных моторов и сборке автомобилей, построенное Группой «PSA» (Group PSA) (в наст. вр. – «Стелантис»). За 2021 г. японские поставщики запчастей в автомобильной промышленности – «Язаки» (Yazaki) и «Сумитомо» (Sumitomo) – открыли несколько крупных заводов на территории Марокко [65, с. 746]. Главными факторами, обеспечившими привлекательность Марокко для размещения указанных звеньев ГЦСС, являются: 1) наличие более дешёвого низкоквалифицированного труда по сравнению с развитыми странами Европы; 2) выгодное географическое положение как следствие близости к европейским рынкам и нахождения на пересечении транспортных путей, ведущих из Америки в страны Средиземноморья; 3) доступность и высокое качество транспортно-логистической и торговой инфраструктуры, поддерживающей бесперебойные поставки автомобилей и базовых комплектующих в международном масштабе – например, из основных промышленных агломераций Марокко проложены автомобильные и железные дороги в инновационный морской порт «Танжер-Мед», что позволяет работающим в стране компаниям быстро и недорого доставлять товары в Европу, Америку и в другие государства Африки. В результате в 2014 г. продукция автомобильной промышленности впервые заняла первое место в общем экспорте Марокко, а её доля в марокканском экспорте в рамках ГЦСС увеличилась с 10,1% в 2012 г. до 23,2% в 2022 г. [92, с. 88; 168]

Как утверждалось ранее, актуальной задачей для правительств развивающихся стран служит максимизация экономических выгод от участия в ГЦСС посредством модернизации положения национальных экономик в глобальных стоимостных цепочках. Среди ключевых каналов, которые её обеспечивают, выделяются перемещение на высокодоходные сегменты международных цепочек стоимости и повышение технологической компоненты отраслевой продукции, экспортируемой в рамках ГЦСС. Примером действия первого канала выступает участие Коста-Рики в ГЦСС электронной промышленности в 1990-2010-е гг. Отметим, что первые ПИИ в указанной отрасли были осуществлены европейскими ТНК в 1960-1970-е гг. с целью производства электронных компонентов (батареи, разъёмы, др.) и потребительской электроники (фены, стиральные машины) на внутренний рынок страны. Но уже в 1990-е гг.

Коста-Рика начала проводить политику привлечения ПИИ в высокотехнологичные отрасли экономики и стимулирования экспортоориентированной индустриализации. В результате в стране организовали деятельность подразделения американских ТНК, выполнявшие задачи по сборке конечной электронной продукции для экспорта в США. Так, в 1998 г. корпорация «Интел» (Intel) запустила в Коста-Рике завод по сборке и тестированию микропроцессоров. Кроме того, с начала 2000-х гг. компания стала оказывать в стране деловые, маркетинговые, транспортно-логистические, инжиниринговые и ИТ-услуги, создавать центры исследований и разработок. Когда в 2014 г. «Интел» закрыла завод в Коста-Рике, перенеся проводившиеся в ней материальные операции в Юго-Восточную Азию, экспорт электрооборудования резко снизился, но в то же время многократно вырос экспорт услуг, так как компания продолжила осуществление НИОКР в стране [118]. Как следствие, произошло изменение специализации Коста-Рики в ГЦСС «Интел» со сборки сложной электронной продукции на предоставление услуг в той же отрасли. Это оказалось возможным благодаря тому, что на протяжении более 15 лет «Интел» создавала высококвалифицированные рабочие места в стране, впоследствии сформировавшие сравнительное преимущество для специализации на сервисных сегментах ГЦСС. Однако в 2021 г. «Интел» возобновила работу предприятия в Коста-Рике из мотивов снижения зависимости от мощностей в Юго-Восточной Азии и необходимости увеличения мирового выпуска процессоров [146]. Действие второго канала наблюдается в медицинской отрасли Коста-Рики. Иностранные ТНК впервые вошли в неё в 1980-е гг. и осуществляли в основном производство расходных медицинских материалов, включая шприцы, катетеры и медицинские трубки. В первой половине 2000-х гг. на рынок страны вышли различные ТНК с высокими технологиями, так как наличие сильных механизмов охраны интеллектуальной собственности гарантировало защиту их медицинских разработок, в то время как местными поставщиками соблюдались надлежащие стандарты качества и безопасности. Как результат деятельности этих ТНК в стране, в последующие годы наблюдалось расширение выпуска и экспорта высокотехнологичного медицинского оборудования Коста-Рики в формате ГЦСС. И так, в 2000-2010-е гг. имела место технологическая модернизация медицинского экспорта Коста-Рики, способствовавшая качественным изменениям в структуре экономики страны.

Ещё одним примером эффективного участия в ГЦСС является развитие электронной промышленности Малайзии за последние полвека. Если в начале 1970-х гг. специализацию страны в международной торговле формировал преимущественно экспорт олова и каучука, то в настоящее время Малайзия занимает значительную долю мирового рынка электроники [20, p. 4]. В частности, полупроводниковая промышленность образует 25% ВВП Малайзии, при этом на страну приходится 7% мирового экспорта полупроводников (6-е место в мире), а также около 13% мирового тестирования микрочипов [142]. Соответствующие показатели

были достигнуты ввиду чётко проработанной государственной политики привлечения ПИИ американских и европейских ТНК в электронной промышленности. Необходимо отметить, что за указанный период Малайзия сумела не только встроиться в созданные ими ГЦСС, но и перейти от рутинных задач к выполнению операций с относительно высокой добавленной стоимостью: с 1972 г. до середины 1980-х гг. такие ТНК, как «Хьюлетт Паккард» и «Интел», открывали в стране заводы по выпуску низкотехнологичных электронных комплектующих, однако в последующие годы они всё чаще осуществляли в Малайзии высокодоходные виды деятельности, включая разработку дизайна и сборку высокотехнологичной электроники (со второй половины 1990-х гг. к ним присоединились компании «Тексас Инструментс» (Texas Instruments) и «Филипс») [20, р. 4-5]. Например, «Хьюлетт Паккард» изначально занималась в Малайзии сборкой калькуляторов, но впоследствии активно размещала в стране операции по разработке технологии, дизайна и производству микросхем для принтеров, ПК, серверов. Как результат, структура экономики Малайзии на первом из двух этапов менялась в сторону снижения доли выпуска олова и каучука и возрастания удельного веса низкотехнологичной электронной продукции в ВВП, а на втором этапе последний уменьшался в пользу сложной электроники, производимой высококвалифицированной рабочей силой в рамках ГЦСС [20, р. 4]. Непрерывные государственные инвестиции в логистическую инфраструктуру (в т.ч. в создание СЭЗ) и проведение программ профессиональной подготовки местных работников обеспечили модернизацию положения Малайзии в ГЦСС электронной отрасли. Уже к 2008 г. она стала ключевой по объёму выпуска и количеству занятых отраслью обрабатывающей промышленности страны. Следует отметить, что перестроение ГЦСС транснациональными компаниями в контексте торговой войны между США и КНР принесло Малайзии значимые экономические выгоды: крупные американские ТНК («Гугл» (Google), «Интел», «Энвидиа» (Nvidia), «Майкрософт» и т.д.) за 2021-2024 гг. расширили в стране производство новейших электронных компонентов, стимулировав технологическое развитие Малайзии [142; 143].

Таким образом, анализ различных эмпирических исследований факторов, влияющих на интенсивность и характер участия стран в ГЦСС, приводит к нижеследующим **выводам**. Ряд из них получает эмпирическое подтверждение независимо от состава выборки, периода времени и набора объясняющих переменных. К ним относятся: размер внутреннего рынка; расстояние до хабов ГЦСС; участие в РТС; величина входящих и исходящих ПИИ; уровень развития национальной ОП; степень политической стабильности; качество логистики и т.д. Однако воздействие прочих факторов (запас физического капитала, структура занятости по уровню образования и др.) на масштабы вовлечённости стран в ГЦСС не идентифицируется однозначно. Анализ стратегий международной экспансии отдельных ТНК свидетельствует о важном значении этих факторов для укрепления позиций развивающихся стран в ГЦСС.

3.2 Эконометрическая оценка интенсивности и характера участия развивающихся стран в глобальных цепочках создания стоимости

Развивающиеся страны имеют разный опыт интеграции в ГЦСС, что было отчётливо продемонстрировано на примерах отдельных стран и эмпирически показано в ряде научных работ. В настоящем разделе представлена авторская эконометрическая оценка детерминант участия развивающихся стран в ГЦСС. Её научной новизной служит сравнение результатов исследования по трём наборам данных из основных существующих сегодня статистических баз данных по ГЦСС: «UNCTAD-Eora Global Value Chain Database», «Trade in Value Added», а также «ADB Multiregional Input-Output Database» (ADB MRIO) [147; 152; 168]. Указанный подход применяется по двум причинам: 1) он позволяет идентифицировать взаимосвязи, не зависящие от методологических особенностей подсчёта показателей участия национальных экономик в ГЦСС разными международными организациями; 2) с его помощью выявляется специфика факторов, определяющих положение отдельных регионов развивающихся стран в ГЦСС (Южной и Юго-Восточной Азии, как указывается ниже). Эконометрический анализ выполняется в работе на макроуровне, поскольку оценка детерминант участия предприятий из развивающихся стран в цепочках стоимости представляет отдельную исследовательскую задачу. Теоретической основой является гравитационная модель международной торговли, которую описал Я. Тинберген (J. Tinbergen) в 1962 г. [40] и которая впоследствии получила широкое теоретическое признание в экономических исследованиях. Она предполагает, что объём торговли между двумя странами при прочих равных условиях тем выше, чем больше размер их национального рынка, и тем ниже, чем больше расстояние между ними: $x_{fj} = k * \frac{y_f^\alpha * y_j^\beta}{d_{fj}^\gamma}$, где x_{fj} – величина экспорта из страны f в страну j ; k – гравитационная константа; y_f и y_j – ВВП страны-экспортёра и страны-импортёра соответственно; d_{fj} – расстояние между этими странами (как правило, между их ключевыми логистическими узлами); $\alpha > 0$, $\beta > 0$, $\gamma > 0$. В линейном виде уравнение гравитационной модели выглядит следующим образом: $\ln x_{fj} = \ln k + \alpha \ln y_f + \beta \ln y_j - \gamma \ln d_{fj}$. В дальнейшем в данную модель были добавлены дополнительные независимые переменные: таможенные пошлины; участие в РТС; наличие общей границы и выхода к морю; волатильность обменного курса и др. [13; 108; 127]

В соответствии с гравитационным уравнением международной торговли проводится оценка следующей регрессионной спецификации:

$$GVC_{it} = a_0 + a_1 \ln GDP_{it} + a_2 \ln DISTANCE_i + a_3 TARIFF_{it} + a_4 RTA_{it} + a_5 MANUF_{it} + a_6 FDI_{it} + a_7 HMSEMP_{it} + a_8 RESOURCE_{it} + a_9 CORRUP_{it} + \varphi_t + \eta_{it} \quad (2)$$

где a_0 – константа; a_1, \dots, a_9 – оцениваемые коэффициенты при регрессорах; η – случайный шок. Индексы i и t отвечают за номер страны и года соответственно. В качестве зависимых переменных используются описанные ранее в работе показатели интеграции национальных экономик в ГЦСС: степень обратного (*BGVCP*) и прямого (*FGVCP*) участия в ГЦСС, индекс участия в ГЦСС (*GVCP*), экспорт в формате ГЦСС (*GVCEXP*) и индекс позиции в ГЦСС (*GVCP*), а также национальная добавленная стоимость экспорта на душу населения как показатель экономических выгод от участия страны в ГЦСС (*DVAPERCAP*). Независимыми переменными в авторской эконометрической модели выступают: ВВП по ППС в ценах 2021 г. (*GDP*); суммарное расстояние до трёх мировых центров экономической активности (КНР, США, Германия) (*DISTANCE*); средневзвешенный уровень ввозных пошлин на все товары (*TARIFF*); доля ВВП стран, с которыми действуют РТС, в мировом ВВП по ППС (*RTA*); вес добавленной стоимости, созданной в обрабатывающей промышленности, в ВВП (*MANUF*); приток ПИИ (*FDI*); доля высоко- и среднеквалифицированных занятых в общем количестве занятых (*HMSEMP*); объём природно-ресурсной ренты (*RESOURCE*), который показывает наличие запасов природных ресурсов; уровень коррупции (*CORRUP*), позволяющий судить о транзакционных издержках, связанных с осуществлением инвестиционных проектов. При этом использование первых четырёх объясняющих переменных следует из гравитационной модели торговли, тогда как остальные берутся на основе проведённого в разделе 3.1 анализа эмпирической литературы по детерминантам участия стран в международных стоимостных цепочках. Отметим, что реальный ВВП, экспорт в рамках ГЦСС, национальная добавленная стоимость экспорта на душу населения и расстояние до хабов ГЦСС учитываются в модели с натуральными логарифмами. Подробное описание объясняющих переменных с указанием единиц измерения и источников данных отражено в Приложении 2.

Временной период для оценивания авторской спецификации составляет 9 лет (2010-2018 гг.) для базы «UNCTAD-Eora GVC Database», 13 лет (2010-2022 гг.) для базы «TiVA», 15 лет (2010-2024 гг.) для базы «ADB MRIO». Вышеуказанные промежутки выбраны на том основании, что со второго десятилетия XXI в. начался новый (третий) этап эволюции ГЦСС в мировой экономике, особенностью которого, как упоминалось ранее, выступает снижение интенсивности торговли в формате ГЦСС. Из выборок удалены развивающиеся страны, для которых нет сведений по какой-либо из независимых переменных на всём отрезке времени. Окончательные наборы данных включают 83, 36 и 22 развивающиеся страны и территории для баз «UNCTAD-Eora GVC Database», «TiVA» и «ADB MRIO» соответственно. Перечень стран/территорий, формирующих выборки для расчётов, представлен в Приложении 3.

С учётом указанных ранее теоретических аргументов и с использованием описанных наборов данных в спецификации (2) были протестированы следующие гипотезы:

- H_1 : развивающиеся страны, имеющие более крупные внутренние рынки, характеризуются большим (меньшим) уровнем прямого (обратного) участия в ГЦСС;
- H_2 : большее расстояние до мировых центров экономической активности связано с меньшим объёмом экспорта развивающихся стран в рамках ГЦСС;
- H_3 : развивающиеся страны, которые имеют РТС с крупными экономиками мира и проводят относительно либеральную торговую политику, демонстрируют больший объём экспорта в рамках ГЦСС и получают больше экономических выгод от участия в ГЦСС;
- H_4 : более высокий уровень развития национальной ОП ассоциируется с большей (меньшей) степенью обратного (прямого) участия развивающихся стран в ГЦСС;
- H_5 : развивающиеся страны, привлекающие в национальную экономику больше ПИИ, более глубоко интегрированы в ГЦСС;
- H_6 : более значительный вес высоко- и среднеквалифицированных работников в совокупной численности занятого населения ассоциируется с большими экономическими выгодами для развивающихся стран от участия в ГЦСС;
- H_7 : развивающиеся страны, располагающие значительными запасами природных ресурсов, имеют больший (меньший) уровень прямого (обратного) участия в ГЦСС;
- H_8 : развивающиеся страны, в которых широко распространена коррупция, в среднем менее интенсивно задействованы в ГЦСС.

Описательная статистика переменных модели для трёх наборов данных содержится в Приложении 4. Можно наблюдать, что значения основных статистических показателей, а именно среднего, медианы, стандартного отклонения, минимума, максимума, различаются в зависимости от состава выборки, что позволяет сделать предположение о неоднородности оценок уравнения (2) для выборок из разных международных баз данных по ГЦСС. В то же время диапазон принимаемых значений для большинства переменных достаточно широкий (наибольшее стандартное отклонение демонстрируют переменные *RTA*, *GVCP*, *HMSEMP*, *BGVCP*). Кроме того, важно отметить, что для выборок, сформированных на основе данных из баз «TiVA» и «ADB MRIO», характерна в среднем меньшая волатильность наблюдаемых значений переменных, чем для выборки из базы «UNCTAD-Eora GVC Database». Причиной этому выступает относительно малое количество развивающихся стран, данные по которым учитываются в двух упомянутых базах, с преобладанием наиболее крупных по объёму ВВП из них, в то время как база данных «UNCTAD-Eora GVC Database» охватывает практически все развивающиеся страны мира, включая наименее развитые. Отметим, что специализация на восходящих операциях в ГЦСС ярко выражена для развивающихся стран из базы данных «UNCTAD-Eora GVC Database», однако для выборки из базы «ADB MRIO» прослеживается специализация преимущественно на конечных сегментах ГЦСС. Это связано с тем, что база

«ADB MRIO» содержит данные по участию в ГЦСС, главным образом, для развивающихся стран Южной и Юго-Восточной Азии, которые, как указывалось ранее, достаточно активно занимаются сборкой готовой продукции в электронной и автомобильной промышленности для европейских и американских ТНК. Наконец, медианные, минимальные и максимальные показатели для всех трёх наборов данных свидетельствуют о том, что значения переменных неравномерно распределены между учтёнными в выборках развивающимися странами. Это особенно заметно для таких из них, как *GVCPOSIT*, *TARIFF*, *RTA*, *HMSEMP*, *RESOURCE*. Поэтому перед оценением модели необходима проверка стационарности переменных.

Результаты тестов на стационарность для каждой переменной, включённой в модель, показаны в Приложении 5. Для соответствующего тестирования в работе используются два наиболее распространённых теста, выполняемых на панельных данных – расширенный тест Дики-Фуллера (*ADF*-тест) и тест Левина-Лина-Чу (*LLC*-тест). Нулевая гипотеза каждого из тестов заключается в отсутствии стационарности ряда. Таблица, содержащаяся в указанном Приложении, отражает расчётные значения χ^2 -статистики и *t*-статистики для *ADF*-теста и *LLC*-теста соответственно. Тесты осуществлялись с константой и без тренда. Оптимальный для обоих тестов порядок лага был определён автоматически с помощью информационного критерия Шварца. Переменная *ln DISTANCE* была исключена из проверки стационарности, поскольку её значения постоянны во времени (т.е. входят в фиксированные эффекты стран).

Из полученных результатов следует, что переменные *BGVCP* и *RESOURCE* являются стационарными на уровне 1% для выборки из базы данных «UNCTAD-Eora GVC Database», но не стационарны для других выборок по итогам проведения *ADF*-теста. Кроме того, *ADF*-тест показывает отсутствие стационарности переменных *GVCP* для выборки из базы данных «UNCTAD-Eora GVC Database», *ln GVCEXP* для базы «ADB MRIO», *FGVCP* для обеих этих баз, *MANUF* для баз данных «TiVA» и «ADB MRIO». Результаты *LLC*-теста указывают на стационарность каждой переменной для выборок из баз «UNCTAD-Eora GVC Database», «TiVA» и «ADB MRIO», причём для большинства переменных стационарность имеет место на уровне 1%. Таким образом, ориентируясь на *LLC*-тест, можно заключить, что оценивание модели без перехода к первым разностям переменных является корректным.

Для каждого из наборов данных построенная модель оценивалась обычным методом наименьших квадратов с учётом фиксированных эффектов времени (φ_t), что предоставляет возможность контролировать интересующий эффект на влияние факторов, одинаковых для различных стран, но меняющихся во времени. Результаты проверки мультиколлинеарности на основе коэффициентов *VIF* показывают отсутствие мультиколлинеарности независимых переменных модели. Оценки спецификации (2) по выборке из базы данных «UNCTAD-Eora

GVC Database» представлены в табл. 10. Из них видно, что коэффициенты при независимых переменных имеют знаки, соответствующие теоретическим соображениям. Из значений R^2 следует, что включёнными в модель факторами объясняется 90% вариации объёма экспорта развивающихся стран в формате ГЦСС и почти 50% дисперсии индекса их участия в ГЦСС. Несмотря на это, данные факторы в меньшей степени объясняют различия в уровне прямого участия развивающихся стран в ГЦСС, чем в уровне обратного участия в ГЦСС.

Таблица 10 – Результаты оценки уравнения (2) по базе данных «UNCTAD-Eora GVC Database»

Регрессоры	Зависимые переменные					
	<i>BGVCP</i>	<i>FGVCP</i>	<i>GVCPC</i>	<i>ln GVCEXPORT</i>	<i>GVCPOSIT</i>	<i>ln DVAPERCAP</i>
<i>const</i>	53,247*** (15,175)	20,941 (13,260)	74,189*** (18,791)	-4,282*** (1,536)	2,597 (4,791)	4,581** (2,083)
<i>ln GDP</i>	-0,672 (0,447)	1,639*** (0,500)	0,967* (0,567)	1,037*** (0,047)	0,014 (0,354)	0,170*** (0,062)
<i>ln DISTANCE</i>	-8,264** (3,563)	-2,177 (3,446)	-10,441** (4,611)	0,057 (0,417)	-1,797 (1,687)	0,105 (0,565)
<i>TARIFF</i>	-0,419** (0,196)	0,295* (0,156)	-0,125 (0,250)	-0,051*** (0,019)	-0,175 (0,198)	-0,084*** (0,027)
<i>RTA</i>	-0,002 (0,055)	0,022 (0,057)	0,020 (0,054)	0,0055 (0,0056)	0,004 (0,023)	0,005 (0,009)
<i>MANUF</i>	0,629*** (0,183)	-0,383*** (0,131)	0,247 (0,181)	0,032* (0,019)	0,069 (0,162)	0,012 (0,026)
<i>FDI</i>	0,799*** (0,109)	-0,395*** (0,063)	0,405*** (0,131)	0,022* (0,012)	-0,021 (0,079)	-0,010 (0,013)
<i>HMSEMP</i>	-0,088 (0,066)	0,059 (0,054)	-0,028 (0,067)	0,002 (0,007)	0,047 (0,041)	0,012 (0,010)
<i>RESOURCE</i>	-0,480*** (0,139)	0,664*** (0,106)	0,184 (0,144)	0,024** (0,011)	0,210*** (0,075)	0,038** (0,016)
<i>CORRUP</i>	7,032*** (1,355)	0,265 (1,202)	7,298*** (1,739)	0,738*** (0,137)	-1,066 (1,178)	1,303*** (0,180)
Число наблюдений	363	363	363	363	363	363
Значение R^2	0,702	0,485	0,495	0,900	0,045	0,572
Фиксированные эффекты времени	да	да	да	да	да	да
<i>F</i> -статистика	15,967	7,260	9,240	49,376	3,950	10,859
Стандартная ошибка модели	7,348	6,878	8,245	0,714	13,613	1,079

Примечание: В скобках под оценками коэффициентов содержатся робастные стандартные ошибки. ***, **, *

означают значимость соответственно на 1%, 5% и 10%

Источник: Рассчитано автором на основе статистических источников, указанных в Приложениях 2 и 3

Данные табл. 10 отражают, что размер национального рынка положительно связан с показателем прямой интеграции развивающихся стран в ГЦСС, но при этом он не оказывает статистически значимого влияния на степень их обратного участия в ГЦСС. Таким образом, развивающиеся страны, имеющие относительно крупные внутренние рынки, более активно задействованы в ГЦСС в качестве экспортёров промежуточной продукции, используемой в других странах для выпуска экспортных товаров. В дополнение к этому оценивание модели позволяет сделать вывод, что эластичность экспорта развивающихся стран в формате ГЦСС по размеру их национального рынка равняется приблизительно единице. Следует отметить, что более значительное суммарное расстояние до главных мировых центров экономической активности связано с меньшим уровнем обратного участия развивающихся стран в ГЦСС и меньшим индексом участия в стоимостных цепочках, однако значимого влияния на экспорт в рамках ГЦСС не наблюдается. Такой результат говорит о том, что развивающиеся страны, расположенные на большом географическом расстоянии от хабов ГЦСС, менее интенсивно задействованы на сборочных сегментах международных стоимостных цепочек. Увеличение средневзвешенного уровня ввозных пошлин на 1 п.п. ассоциируется с сокращением степени обратного участия развивающихся стран в ГЦСС, экспорта в формате цепочек стоимости и национальной добавленной стоимости экспорта на душу населения на 0,42 п.п., 5,1% и 8,4% соответственно, но с ростом степени их прямого участия в ГЦСС на 0,3 п.п. Это согласуется с заключением других авторов о том, что развивающиеся страны со сравнительно высокими импортными пошлинами более ограниченно участвуют на конечных стадиях ГЦСС. Тем не менее тарифная защита национальных компаний от зарубежной конкуренции способствует развитию импортозамещающего производства промежуточных товаров, что обуславливает положительное влияние ввозных пошлин на степень прямого участия развивающихся стран в ГЦСС. Коэффициент при переменной *RTA* не значим во всех шести регрессиях.

По данным табл. 10 также видно наличие отрицательного (положительного) влияния уровня развития ОП развивающихся стран на показатели их прямого (обратного) участия в глобальных стоимостных цепочках. В дополнение к этому более высокая доля добавленной стоимости, формируемой в ОП, в ВВП соответствует более значительному объёму экспорта развивающихся стран в формате ГЦСС. Приток ПИИ является важным фактором ускорения интеграции развивающихся стран в ГЦСС – увеличение отношения притока ПИИ к ВВП на 1 п.п. эквивалентно возрастанию индекса участия в ГЦСС в среднем на 0,405 п.п. Входящие ПИИ в развивающихся странах поступают в основном в конечные бизнес-операции в ГЦСС – отношение притока ПИИ к ВВП отрицательно (положительно) связано с уровнем прямого (обратного) участия развивающихся стран в ГЦСС. Более высокий удельный вес природной ренты в ВВП ассоциирован с более высоким (низким) уровнем прямого (обратного) участия

развивающихся стран в ГЦСС. Это обусловлено тем, что добыча и переработка природных ресурсов, как правило, не требует интенсивного использования промежуточных продуктов, но сами природные ресурсы нередко служат промежуточной продукцией для производства товаров верхних переделов. В то же время оценки показывают, что большая доля природно-ресурсной ренты в ВВП связана с большим абсолютным объёмом экспорта развивающихся стран в рамках ГЦСС. Наконец, коррупция препятствует размещению ТНК звеньев цепочек создания стоимости в развивающихся странах: более низкие масштабы распространённости коррупции соответствуют более значительным показателям экспорта развивающихся стран в формате ГЦСС, индекса участия в ГЦСС и объёма национальной добавленной стоимости экспорта на душу населения. Исходя из этого, необходимо заключить, что меньший уровень транзакционных издержек, связанных с исполнением неформальных контрактов в процессе осуществления транснациональными компаниями иностранных инвестиционных проектов, ассоциируется с большей вовлечённостью развивающихся стран в глобальные стоимостные цепочки и с большими экономическими выгодами от участия в ГЦСС.

Табл. 11 включает результаты оценки модели (2) по выборке из базы «TiVA». Важно отметить, что они значительно отличаются от результатов, полученных по выборке из базы «UNCTAD-Eora GVC Database». В первую очередь, расстояние до хабов ГЦСС не является значимым фактором, влияющим на индекс участия развивающихся стран в ГЦСС и степень обратного участия в ГЦСС, но оно определяет уровень их прямого участия в ГЦСС и индекс позиции в ГЦСС. Знаки коэффициентов при этой переменной отражают, что географически удалённые от мировых центров экономической активности развивающиеся страны заняты в основном на начальных операциях в ГЦСС. Этот результат соответствует оценкам по базе «UNCTAD-Eora GVC Database», согласно которым географическая близость к хамам ГЦСС ассоциируется с осуществлением в развивающихся странах преимущественно операций по выпуску готовой продукции в рамках глобальных цепочек создания стоимости. Кроме того, средневзвешенный уровень импортных пошлин не влияет на показатели, которые отвечают за масштабы интеграции и специализацию развивающихся стран в ГЦСС, однако сохраняет значимость в качестве фактора, определяющего экономические выгоды от участия в ГЦСС. В свою очередь, индекс участия развивающихся стран в ГЦСС отрицательно связан с долей высоко- и среднеквалифицированных работников в количестве занятых, но индекс позиции в стоимостных цепочках и объём экономических выгод от участия в ГЦСС – положительно. Увеличение удельного веса занятых средней и высокой квалификации в общей численности занятых на 1 п.п. эквивалентно повышению национальной добавленной стоимости экспорта на душу населения в развивающихся странах на 1,6%. Данный вывод отражает особенности состава выборки из базы «TiVA»: в соответствующую выборку входят в основном наиболее

крупные и экономически развитые из развивающихся стран, где высококвалифицированная рабочая сила применяется для выполнения начальных сервисных операций (услуги НИОКР и т.д.) и операций по производству высокотехнологичных компонентов в ГЦСС, что создаёт значительный доход для национальной экономики. Это также объясняет наличие значимого отрицательного влияния размера природно-ресурсной ренты на степень прямой интеграции в ГЦСС: для стран из этой выборки прямое участие в ГЦСС связано не столько с поставками сырья, сколько с экспортом промежуточных услуг в производственном процессе.

Таблица 11 – Результаты оценки уравнения (2) по базе данных «Trade in Value Added»

Регрессоры	Зависимые переменные					
	<i>BGVCP</i>	<i>FGVCP</i>	<i>GVCP</i>	<i>ln GVCEXPORT</i>	<i>GVCPPOSIT</i>	<i>ln DVAPERCAP</i>
<i>const</i>	39,767** (19,155)	-10,800 (8,219)	28,966* (16,281)	-3,386** (1,269)	-5,442*** (1,367)	4,248** (1,858)
<i>ln GDP</i>	-0,141 (0,975)	2,809*** (0,490)	2,668*** (0,671)	0,979*** (0,065)	0,236** (0,094)	0,066 (0,095)
<i>ln DISTANCE</i>	-8,739 (5,216)	11,165*** (2,155)	2,426 (4,849)	0,031 (0,404)	1,712*** (0,453)	0,246 (0,551)
<i>TARIFF</i>	0,075 (0,341)	-0,110 (0,169)	-0,035 (0,298)	-0,037 (0,025)	0,031 (0,028)	-0,080** (0,038)
<i>RTA</i>	0,045 (0,078)	-0,058 (0,040)	-0,012 (0,063)	0,002 (0,005)	-0,008 (0,008)	-0,001 (0,009)
<i>MANUF</i>	1,470*** (0,179)	-0,549*** (0,115)	0,922*** (0,152)	0,072*** (0,013)	-0,105*** (0,016)	0,043** (0,020)
<i>FDI</i>	0,675*** (0,171)	-0,540*** (0,116)	0,135 (0,112)	0,024** (0,009)	-0,046*** (0,013)	0,010 (0,011)
<i>HMSEMP</i>	-0,233 (0,138)	-0,008 (0,057)	-0,241** (0,101)	-0,008 (0,007)	0,025** (0,009)	0,016** (0,007)
<i>RESOURCE</i>	0,182 (0,344)	-0,405*** (0,146)	-0,223 (0,277)	0,012 (0,026)	0,006 (0,036)	0,046 (0,032)
<i>CORRUP</i>	3,383* (1,954)	0,919 (1,156)	4,302*** (1,318)	0,604*** (0,116)	-0,268 (0,189)	1,289*** (0,192)
Число наблюдений	253	253	253	253	253	253
Значение R^2	0,694	0,726	0,647	0,895	0,601	0,827
Фиксированные эффекты времени	да	да	да	да	да	да
F-статистика	11,928	31,680	38,013	91,670	18,767	28,729
Стандартная ошибка модели	6,603	3,763	5,677	0,460	0,779	0,609

Примечание: Отображение значимости коэффициентов аналогично табл. 10

Источник: Рассчитано автором на основе статистических источников, указанных в Приложениях 2 и 3

Оценки в табл. 11 свидетельствуют о том, что большая доля добавленной стоимости, формируемой в ОП, в ВВП связана с большим показателем индекса участия развивающихся стран в ГЦСС и большим объемом национальной добавленной стоимости экспорта на душу населения. Поэтому государственная политика, направленная на стимулирование развития национальной промышленности, выступает одним из важнейших факторов, определяющих экономические выгоды для развивающихся стран от участия в ГЦСС. Указанный результат не следует из оценок, полученных по данным из базы «UNCTAD-Eora GVC Database». В то же время приток ПИИ не влияет на индекс участия развивающихся стран в ГЦСС. При этом он по-прежнему определяет объем их экспорта в рамках стоимостных цепочек – увеличение отношения притока ПИИ к ВВП на 1 п.п. эквивалентно росту последнего примерно на 2,4%. Данные табл. 11 также позволяют сделать важный вывод о том, что грамотно разработанная государственная политика привлечения ПИИ играет значимую роль в контексте углубления специализации развивающихся стран на сборочных операциях в ГЦСС. В этом состоит ещё одно отличие оценок по базе «TiVA» от оценок по базе «UNCTAD-Eora GVC Database».

В заключение рассмотрим оценки модели (2) по выборке из базы «ADB Multiregional Input-Output Database» (см. табл. 12). Из полученных результатов видно, что в большинстве своём они согласуются с оценками по базам «UNCTAD-Eora GVC Database» и «TiVA». Тем не менее следует отметить отдельные отличительные особенности представленных оценок. Прежде всего, имеет место значимое отрицательное влияние размера внутреннего рынка на степень обратного участия в ГЦСС и индекс участия в ГЦСС, что не характерно для оценок, содержащихся в таблицах 10 и 11. Повышение реального ВВП по ППС на 1% ассоциируется с сокращением степени обратного участия и индекса участия развивающихся стран в ГЦСС на 0,024 п.п. и 0,015 п.п. соответственно. Таким образом, развивающиеся страны, имеющие относительно крупные национальные рынки, в меньшей степени используют иностранные комплектующие для производства экспорта. Поэтому гипотеза H_1 целиком подтверждается для выборки из базы данных «ADB MRIO». В свою очередь, коэффициент при переменной средневзвешенного уровня импортных пошлин не значим в каждой из шести регрессий. Это объясняется тем, что в базе «ADB MRIO», как указывалось ранее, представлены в основном государства Южной и Юго-Восточной Азии, обладающие достаточно открытыми рынками. Следовательно, гипотеза H_3 отвергается. Кроме того, удельный вес добавленной стоимости, формируемой в ОП, в ВВП не оказывает значимого влияния на показатель прямого участия развивающихся стран в ГЦСС. Объяснением данного вывода может служить то, что страны этого региона сегодня демонстрируют относительно развитую специализацию на поставках промышленных комплектующих в ГЦСС – т.е. гипотеза H_4 подтверждается лишь частично. Наконец, оценивание спецификации (2) по выборке из базы «ADB MRIO» выявило наличие

значимой положительной зависимости между природно-ресурсной рентой и относительной вовлечённостью национальных экономик развивающихся стран в глобальные стоимостные цепочки – увеличение доли природной ренты в ВВП на 1 п.п. ассоциировано с возрастанием индекса участия развивающихся стран в цепочках стоимости в среднем на 0,546 п.п. Оценки модели также показывают, что большинство объясняющих переменных не влияют на объём экономических выгод, получаемых развивающимися странами от участия в ГЦСС – однако, несмотря на это, уравнение для $\ln DVAPERCAP$ в целом остаётся значимым.

Таблица 12 – Результаты оценки уравнения (2) по базе данных «ADB Multiregional Input-Output Database»

Регрессоры	Зависимые переменные					
	<i>BGVCP</i>	<i>FGVCP</i>	<i>GVCP</i>	<i>ln GVCEXP</i>	<i>GVCP</i>	<i>ln DVAPERCAP</i>
<i>const</i>	65,950* (33,625)	-17,883 (13,827)	48,066* (24,238)	-4,094* (2,277)	-3,134** (1,131)	2,866 (2,970)
<i>ln GDP</i>	-2,406*** (0,849)	0,860* (0,432)	-1,546* (0,784)	0,908*** (0,091)	0,143*** (0,036)	0,074 (0,129)
<i>ln DISTANCE</i>	-6,439 (6,096)	7,004** (3,258)	0,565 (4,748)	0,204 (0,608)	0,901*** (0,289)	0,502 (0,898)
<i>TARIFF</i>	0,277 (0,433)	-0,367 (0,262)	-0,090 (0,302)	-0,016 (0,040)	-0,013 (0,018)	-0,019 (0,056)
<i>RTA</i>	0,144 (0,114)	-0,025 (0,079)	0,119 (0,071)	0,009 (0,010)	0,0007 (0,0078)	0,011 (0,014)
<i>MANUF</i>	1,351*** (0,284)	-0,293 (0,172)	1,058*** (0,201)	0,065** (0,029)	-0,060*** (0,018)	0,020 (0,038)
<i>FDI</i>	0,509*** (0,127)	-0,228*** (0,075)	0,281*** (0,097)	0,029** (0,011)	-0,026*** (0,006)	0,016 (0,019)
<i>HMSEMP</i>	-0,453 (0,268)	0,172 (0,102)	-0,280 (0,176)	-0,007 (0,012)	0,016** (0,006)	0,018 (0,012)
<i>RESOURCE</i>	0,261 (0,155)	0,285*** (0,077)	0,546*** (0,135)	0,037* (0,018)	0,014* (0,007)	0,047* (0,026)
<i>CORRUP</i>	5,386** (2,012)	-0,190 (1,388)	5,196*** (1,233)	0,647*** (0,165)	-0,147 (0,122)	1,251*** (0,259)
Число наблюдений	168	168	168	168	168	168
Значение R^2	0,705	0,472	0,753	0,912	0,621	0,781
Фиксированные эффекты времени	да	да	да	да	да	да
F-статистика	30,965	65,930	56,418	808,164	36,575	42,510
Стандартная ошибка модели	7,352	3,969	5,579	0,594	0,361	0,792

Примечание: Отображение значимости коэффициентов аналогично табл. 10

Источник: Рассчитано автором на основе статистических источников, указанных в Приложениях 2 и 3

Обобщённые результаты авторского эмпирического исследования факторов участия развивающихся стран в ГЦСС представлены в табл. 13. К ключевым детерминантам прямой интеграции их национальных экономик в глобальные цепочки стоимости относятся, прежде всего, размер национального рынка и обеспеченность природными ресурсами. Нисходящее участие развивающихся стран в ГЦСС определяется следующими факторами: приток ПИИ; уровень развития национальной ОП; степень распространённости коррупции. Отметим, что с прямыми зарубежными инвестициями в развивающиеся страны нередко поступают новые технологии. Это делает ПИИ более востребованными при производстве готовой продукции, чем в процессе добычи и переработки сырья, позволяя участвующим в ГЦСС предприятиям повышать производительность и качество товаров, реализуемых на иностранных рынках. В связи с этим имеет место положительное (отрицательное) влияние отношения притока ПИИ к ВВП на степень обратного (прямого) участия развивающихся стран в ГЦСС.

Особого внимания заслуживает ярко выраженное отсутствие значимого воздействия переменной *RTA* на все показатели вовлечённости развивающихся стран в ГЦСС. Учитывая нерегулярное влияние в моделях переменной *TARIFF*, необходимо отметить, что процессы либерализации торговли, первоочередное значение которых для формирования ГЦСС ранее было продемонстрировано многими учёными, после экономического кризиса 2008-2009 гг. отошли на второй план, уступив место мотивам, связанным с избеганием геополитических рисков и размещением звеньев ГЦСС в «дружественных» странах. Данный вывод особенно важен для понимания процессов, характерных для нынешнего (четвёртого) этапа эволюции ГЦСС, отличающегося радикальными изменениями их географической конфигурации.

Таблица 13 – Результаты эмпирического исследования детерминант участия развивающихся стран в ГЦСС

Зависимая переменная	Вывод в отношении объясняющих переменных			
	Влияют	Скорее влияют	Скорее не влияют	Не влияют
<i>BGVCP</i>	<i>MANUF</i> (+), <i>FDI</i> (+), <i>CORRUP</i> (+)	–	<i>ln GDP</i> , <i>ln DISTANCE</i> , <i>TARIFF</i> , <i>RESOURCE</i>	<i>RTA</i> , <i>HMSEMP</i>
<i>FGVCP</i>	<i>ln GDP</i> (+), <i>FDI</i> (–), <i>RESOURCE</i> (+/–)	<i>ln DISTANCE</i> (+), <i>MANUF</i> (–)	<i>TARIFF</i>	<i>RTA</i> , <i>HMSEMP</i> , <i>CORRUP</i>
<i>GVCP</i>	<i>ln GDP</i> (+/–), <i>CORRUP</i> (+)	<i>MANUF</i> (+), <i>FDI</i> (+)	<i>ln DISTANCE</i> , <i>HMSEMP</i> , <i>RESOURCE</i>	<i>TARIFF</i> , <i>RTA</i>
<i>ln GVCEXP</i>	<i>ln GDP</i> (+), <i>MANUF</i> (+), <i>FDI</i> (+), <i>CORRUP</i> (+)	<i>RESOURCE</i> (+)	<i>TARIFF</i>	<i>ln DISTANCE</i> , <i>RTA</i> , <i>HMSEMP</i>
<i>GVCP</i>	–	<i>ln GDP</i> (+), <i>ln DISTANCE</i> (+), <i>MANUF</i> (–), <i>FDI</i> (–), <i>HMSEMP</i> (+), <i>RESOURCE</i> (+)	–	<i>TARIFF</i> , <i>RTA</i> , <i>CORRUP</i>
<i>ln DVAPERCAP</i>	<i>CORRUP</i> (+)	<i>TARIFF</i> (–), <i>RESOURCE</i> (+)	<i>ln GDP</i> , <i>MANUF</i> , <i>HMSEMP</i>	<i>ln DISTANCE</i> , <i>RTA</i> , <i>FDI</i>

Примечание: «Скорее влияют» означает наличие статистически значимого влияния для 2-х наборов данных, «скорее не влияют» – для 1-го набора данных из 3-х. В скобках указан знак соответствующего коэффициента

Источник: Составлено автором

Табл. 14 отражает результаты тестирования гипотез $H_1 - H_8$ по трём наборам данных. Выводы относительно проверки гипотез H_2 и H_8 являются устойчивыми по всем выборкам, в то время как тестирование остальных гипотез привело к смешанным результатам. Самыми неоднозначными выступают результаты проверки гипотез H_6 и H_7 о воздействии структуры занятости по уровню квалификации и обеспеченности природными ресурсами на ключевые показатели участия развивающихся стран в ГЦСС. В целом представленные выше гипотезы в большинстве случаев подтверждаются полностью или частично. Необходимо указать, что высокая объяснительная сила модели сохраняется для большей части оценённых регрессий, что свидетельствует о надёжности полученных результатов.

Таблица 14 – Результаты проверки гипотез по спецификации (2)

Гипотеза	Результат проверки гипотезы		
	База данных «UNCTAD-Eora GVC Database»	База данных «Trade in Value Added»	База данных «ADB Multiregional Input-Output Database»
H_1	Частично подтверждается	Частично подтверждается	Подтверждается
H_2	Отклоняется	Отклоняется	Отклоняется
H_3	Частично подтверждается	Частично подтверждается	Отклоняется
H_4	Подтверждается	Подтверждается	Частично подтверждается
H_5	Подтверждается	Частично подтверждается	Подтверждается
H_6	Отклоняется	Подтверждается	Отклоняется
H_7	Подтверждается	Отклоняется	Частично подтверждается
H_8	Подтверждается	Подтверждается	Подтверждается

Источник: Составлено автором

Таким образом, по итогам проведённого эконометрического исследования факторов, влияющих на интенсивность и характер участия развивающихся стран в ГЦСС, могут быть сделаны следующие **выводы**. Развивающиеся страны с крупными внутренними рынками в среднем демонстрируют более высокий объём экспорта в рамках ГЦСС и больший уровень прямого участия в ГЦСС. Географическая удалённость от хабов ГЦСС не влияет на экспорт развивающихся стран в рамках ГЦСС. Большая доля добавленной стоимости, формируемой в ОП, в ВВП и большее отношение притока ПИИ к ВВП ассоциируются с большим уровнем обратного участия развивающихся стран в ГЦСС и с большим объёмом экспорта в формате ГЦСС. Коррупция препятствует ускорению интеграции развивающихся стран в глобальные стоимостные цепочки и получению ими экономических выгод от участия в ГЦСС. При этом доля ВВП стран, с которыми действуют РТС, в мировом ВВП в изучаемый период не влияла на показатели вовлечённости развивающихся стран в ГЦСС.

3.3 Направления использования Россией опыта развивающихся стран по эффективной интеграции в глобальные цепочки создания стоимости

В условиях интернационализации хозяйственной деятельности различных компаний и взаимосвязанности национальных экономик мира невозможно обеспечить долговременно опережающие темпы роста производительности, опираясь только на внутренние ресурсы и не прибегая к участию в международной торговле. Как указывалось ранее в работе, участие в ГЦСС приносит выгоды для развивающихся стран с точки зрения вклада в экономический рост и развитие, но для максимизации этих выгод и минимизации отрицательных эффектов требуется комплекс мер государственной промышленной политики. Проблема достижения глубокого и эффективного участия в ГЦСС не менее актуальна для России. В свете текущей геополитической напряжённости ярко проявляются имеющиеся в отечественной экономике структурные проблемы и негативные последствия взятого в 1990-е гг. курса экономической политики, ориентированного на сырьевую модель роста. Исходя из этого, ускорение темпов экономического развития России должно основываться на диверсификации отечественного производства и внешней торговли, которая может быть обеспечена в процессе эффективной интеграции российских хозяйствующих субъектов в ГЦСС. Для решения соответствующей задачи России следует учесть опыт тех развивающихся стран, которые обеспечили высокую конкурентоспособность национальной экономики за счёт наращивания выпуска и экспорта продукции с высокой добавленной стоимостью в рамках ГЦСС – Малайзии и Коста-Рики в электронной промышленности, Марокко в автомобилестроении и других стран.

Преобладающий сегодня характер участия России в ГЦСС не раскрывает потенциал отечественной экономики и не формирует ощутимых выгод для социально-экономического развития страны. Данные диаграммы на рис. 25 демонстрируют, что в период 2007-2024 гг. 35-45% совокупного российского экспорта в стоимостном выражении составляли торговые операции в формате ГЦСС, но, в свою очередь, степень обратного участия РФ в глобальных цепочках создания стоимости в основном не превышала 10%. Это характеризует ключевую особенность интеграции отечественной экономики и российских производителей в ГЦСС – наибольшая часть экспортируемых Россией товаров используется странами-импортёрами в качестве сырья для изготовления продукции, реализуемой на внутренних рынках этих стран либо подлежащей реэкспорту, при этом на нисходящих сегментах международных цепочек создания стоимости Российская Федерация участвует крайне ограниченно. Доминирующий вес продукции топливно-энергетического комплекса в товарной структуре экспорта России обуславливает тот факт, что участие РФ в ГЦСС практически исключает специализацию на

высокодоходных бизнес-операциях. Более того, стоимость экспортируемого Россией сырья нередко «возвращается» в страну в составе продукции высоких переделов, цена которой на внутреннем рынке России дополнительно возрастает в результате наличия внешнеторговых барьеров [78, с. 92]. Доля национальной добавленной стоимости наиболее велика в импорте РФ химической, металлургической, электронной продукции, а также машиностроительного оборудования, кожаных изделий, телекоммуникационных, дистрибьютерских, финансовых услуг [60, с. 57; 100, с. 23]. Под воздействием санкционного давления возрастает уязвимость текущего положения страны в ГЦСС и обостряется проблема технологической зависимости от партнёров по цепочкам поставок – в частности, когда США закрыли для компаний из РФ доступ к технологиям добычи нефти на шельфе, приостановив в т.ч. совместную разработку и использование этих технологий, что подорвало участие отечественной экономики в ГЦСС и негативно сказалось на макроэкономической динамике в стране [64, с. 21]. Далее в работе будут выделены приоритетные направления использования Россией опыта развивающихся стран по эффективной интеграции в ГЦСС и сформулированы необходимые рекомендации для государственной экономической политики.

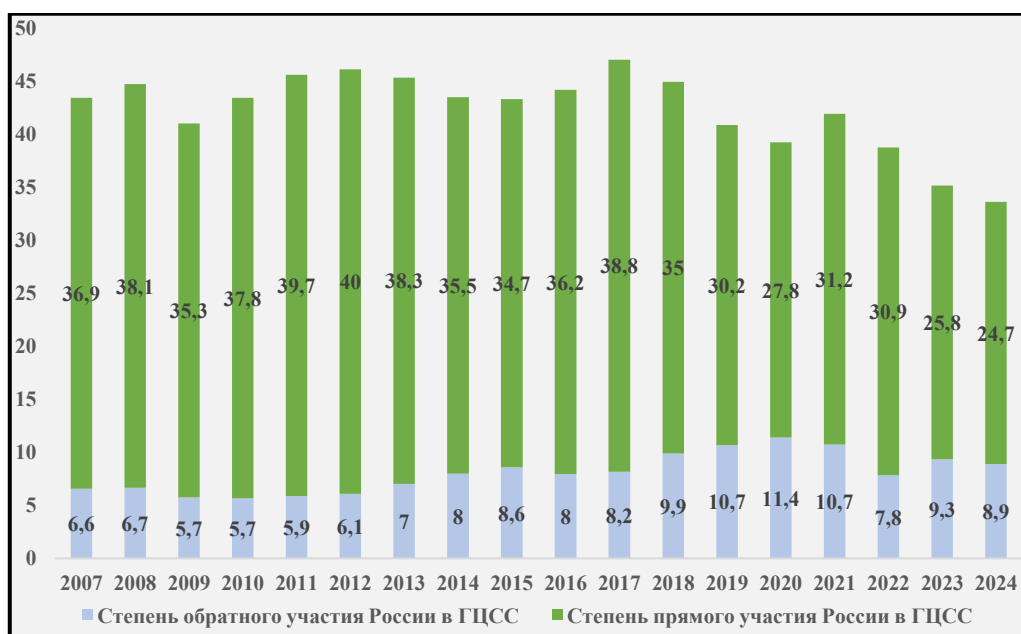


Рисунок 25 – Индекс участия России в ГЦСС в 2007-2024 гг. (%)

Источник: Построено автором по: ADB Key Indicators Database. Global Value Chains Indicators. [Электронный ресурс]. URL: <https://kidb.adb.org/globalization/gvc> (дата обращения: 25.03.2026)

Для начала отметим, что особенности позиционирования России в ГЦСС наилучшим образом объясняются результатами оценки модели (2) по базе «TiVA» (см. Приложение 6). По уровню прямого и обратного участия национальной экономики в ГЦСС Россия наиболее приближена к развивающимся странам из баз «UNCTAD-Eora GVC Database» и «TiVA», но

по показателям экспорта в рамках ГЦСС и объёма экономических выгод от участия в ГЦСС – к странам из баз «TiVA» и «ADB MRIO». Исходя из вышеуказанного, необходимо сделать выбор в пользу базы данных «TiVA».

В качестве одного из приоритетных направлений следует определить использование имеющихся у России конкурентных преимуществ для перемещения национальных фирм на высокодоходные сегменты ГЦСС в отраслях, в которых они наиболее интенсивно встроены в международные стоимостные цепочки. Как свидетельствуют примеры Малайзии и Коста-Рики, первоначальное встраивание в глобальные цепочки создания стоимости электронной промышленности послужило необходимой предпосылкой для совершенствования торговой специализации этих стран, однако модернизация в контексте ГЦСС стала возможной ввиду проведения государством политики, направленной на развитие и укрепление конкурентных преимуществ в данной отрасли, а именно: поощрение национальных инвестиций в НИОКР, подготовка квалифицированных кадров для выполнения наукоёмких операций и т.д. Россия обладает рядом соответствующих конкурентных преимуществ – высокий уровень развития человеческого капитала, современное и не уступающее мировой практике экономическое и техническое образование, функционирование передовых инновационных кластеров. Важно максимально использовать указанные преимущества, прежде всего, в процессе выполнения национальных проектов в ТЭК – наиболее глубоко задействованной в глобальных цепочках стоимости отрасли экономики РФ – что позволит российским нефтегазовым ТНК укреплять позиции в операциях по глубокой переработке минерального сырья, быстрее и эффективнее внедрять собственные технологии, а также активнее включаться в глобальные стоимостные цепочки на стадиях маркетинга и продажи. Государство должно содействовать этому путём следующих мер: стимулирование расходов компаний топливно-энергетического комплекса на разработку технологий геологоразведки, нефтедобычи и нефтепереработки; организация прозрачных тендеров проектов по изготовлению необходимого оборудования для освоения месторождений; оказание поддержки российским инвесторам в приобретении иностранных активов по переработке углеводородного сырья и защита их прав за границей. Отметим, что нефтегазовые доходы федерального и региональных бюджетов следует активно направлять на стимулирование развития высокотехнологичных отраслей промышленности РФ, а также на финансирование подготовки инженерных, технических и управленческих специалистов. В сочетании с вышеупомянутыми мерами государственной политики участие нефтегазовых компаний России в стоимостных цепочках на высокодоходных стадиях будет обеспечивать повышение устойчивости национальной экономики к санкционному давлению в результате импортозамещения технологий в ТЭК, возрастания конкурентоспособности отечественной нефтегазовой отрасли и перераспределения доходов ТЭК.

Отдельно отметим, что для повышения объёма добавленной стоимости, создаваемой отечественными производителями в рамках глобальных стоимостных цепочек, необходимо расширение государственного финансирования научных исследований и разработок наряду с развитием программ подготовки научных кадров. Как показала Группа Всемирного банка, в России число исследователей в сфере НИОКР в расчёте на 1 млн чел. населения снизилось с 3793 чел. в 1996 г. до 2639 чел. в 2024 г. – т.е. в 1,4 раза [174]. Реализация соответствующих направлений государственной политики РФ требует, в частности, расширения и углубления программ стажировок студентов и научных сотрудников в исследовательских учреждениях и государственных корпорациях РФ, а также привлечения молодых учёных в приоритетные для научно-технологического развития страны виды экономической деятельности. Следует констатировать, что особое внимание должно уделяться поддержке развития отечественной IT-отрасли, которая за последние годы значительно усилила свои конкурентные позиции на международной арене. Это будет способствовать качественному росту уровня восходящего участия России в цепочках создания стоимости – не как экспортёра сырья, а как поставщика высококачественных услуг в производственном процессе.

Не менее важной задачей для РФ является повышение степени нисходящего участия в ГЦСС, обеспечиваемое, прежде всего, за счёт расширения интеграции в сборочные стадии глобальных цепочек производства промышленных товаров. Как упоминалось ранее, Россия ограниченно задействована в ГЦСС за пределами ТЭК. Хотя отечественные производители сегодня отчасти выполняют сборочные операции в автомобилестроении, самолётостроении и двигателестроении, степень встроенности России в ГЦСС в капиталоемком и наукоёмком машиностроении крайне низкая [63, с. 27]. Как отражают результаты оценки модели по базе «TiVA», степень обратной интеграции в ГЦСС не зависит от расстояния до хабов ГЦСС, но уровень развития национальной обрабатывающей промышленности и приток ПИИ значимо и положительно с ней связаны. Следовательно, для обеспечения эффективного встраивания в цепочки поставок в условиях нарастания геополитических противоречий с ЕС Российской Федерации необходимо активизировать усилия по укреплению промышленной кооперации и формированию производственно-сбытовых цепочек в обрабатывающей промышленности с более удалёнными от неё странами (главным образом, с государствами БРИКС и АСЕАН), в т.ч. посредством использования ряда стимулов для размещения производства компаниями из этих стран на территории России. Среди них следует выделить: заключение специальных инвестиционных контрактов; предоставление налоговых льгот, субсидий и гарантий на базе двусторонних инвестиционных соглашений; развитие СЭЗ в робототехнике, фармацевтике, станкостроении, приборостроении, микроэлектронике. Так, сегодня имеются значительные перспективы для углубления кооперации России с Китаем в автомобилестроении, с Индией

– в сфере производства фармацевтической продукции и научных приборов. Автомобильные ТНК Китая активно открывают собственные заводы на территории РФ, а фармацевтические компании Индии, как утверждалось ранее, всё чаще создают СП с российскими партнёрами. В то же время новые члены БРИКС (в основном Египет и ОАЭ) предъявляют высокий спрос на отечественную аэрокосмическую технику [61, с. 118]. В свете усиления геополитической напряжённости открываются дополнительные возможности для развития сотрудничества в электронной отрасли. В июне 2022 г. Тайвань наложил запрет на экспорт микропроцессоров и микрочипов в Россию и Беларусь [144]. Организация замены требует выстраивания новых международных цепочек поставок. В данных условиях для России является перспективным расширение сотрудничества с другими ведущими мировыми производителями микрочипов – Южной Кореей, Сингапуром, Малайзией, Вьетнамом. Чтобы извлечь наибольшие выгоды от участия в ГЦСС с государствами БРИКС и АСЕАН, органам государственной власти РФ следует оказывать всестороннюю организационную и финансовую поддержку экспортёрам в эти страны, содействовать реализации совместных инвестиционных проектов, принимать активное участие в развитии инфраструктуры взаимной торговли (транспортные коридоры, логистические центры, товарно-сырьевые биржи, площадки электронной коммерции и др.), осуществлять необходимое взаимодействие с кредитными институтами стран-партнёров. В рамках стимулирования экономического сотрудничества с перечисленными государствами правительству России рекомендуется проработать надлежащие механизмы взаиморасчётов в национальных валютах, что обеспечит рост товарооборота в формате глобальных цепочек создания стоимости с соответствующими странами.

Для повышения интенсивности интеграции российских компаний в международные производственные цепочки в обрабатывающей промышленности органам государственной власти РФ необходимо уделять должное внимание развитию внутренних цепочек поставок. Рассмотренные ранее примеры ГЦСС, созданных ТНК из развивающихся стран («Леново», «Самсунг», «Гата Моторс»), показывают, что данные компании, заняв достаточно крупную долю национального рынка в соответствующей отрасли, успешно интернационализировали свою бизнес-деятельность. В России внутренний рынок пока недостаточно освоен. Отчасти это обуславливает тот факт, что отечественные бренды автомобилей, электроники и многих товаров народного потребления слабо конкурентоспособны за границей. Следует отметить, что российские предприятия в машиностроении сегодня, как правило, выполняют весь цикл производства целиком – от литья металлов до сборки конечной промышленной продукции. Несмотря на это, формирование национальных цепочек поставок в России набирает темпы, прежде всего, в рамках государственной программы импортозамещения. За последние годы в РФ заметно вырос уровень локализации производства компонентов в различных отраслях

машиностроения – самолётостроение, автомобилестроение, выпуск компьютерной техники и т.д. Средний уровень локализации легковых автомобилей, собираемых на территории РФ, по результатам 2024 г. достиг 32,8%, хотя и отстал от заданной цели в 55% [145]. Поддержка создания устойчивых внутренних производственно-сбытовых цепочек требует расширения инвестиций в развитие национальных путей сообщения – главным образом, в строительство автомобильных и железных дорог, портов и аэродромов, в наращивание производственного потенциала слаборазвитых регионов страны, в создание рабочих мест и совершенствование инфраструктуры финансового рынка в соответствующих регионах. Опираясь на описанный ранее в работе опыт эффективной интеграции Марокко в автомобильные цепочки поставок, органы государственной власти Российской Федерации должны обеспечивать налаживание логистических маршрутов из ключевых промышленных городов в ведущие морские порты. Успешное функционирование внутренних производственных цепочек будет стимулировать развитие российской экономики в условиях санкций за счёт повышения доходов населения, насыщения отечественного рынка товарами народного потребления, появления точек роста в регионах. Это также обеспечит формирование потенциала для эффективного встраивания российских компаний в глобальные цепочки стоимости обрабатывающей промышленности при ослаблении геополитической напряжённости в дальнейшем.

Другим важным направлением использования в России опыта развивающихся стран по эффективной интеграции в ГЦСС служит содействие цифровой трансформации бизнеса, осуществляемое со стороны государства. Как упоминалось ранее, Китай, Индия, Индонезия и ряд других развивающихся стран Южной, Восточной и Юго-Восточной Азии в настоящее время всё чаще внедряют на национальных заводах технологии роботизации, предиктивной аналитики, виртуальной реальности и «цифровых двойников» при поддержке правительств, что даёт возможность их местным компаниям наращивать производительность и расширять участие в международных цепочках стоимости обрабатывающей промышленности. Однако РФ на сегодняшний день заметно отстаёт по скорости цифровой трансформации бизнеса от соответствующих развивающихся стран: только 35% российских компаний имеют готовую стратегию цифровой трансформации бизнеса и осуществляют её, а большинство цифровых проектов реализуется крупнейшими отечественными компаниями – «Сбербанк», «Яндекс», «Камаз», «Газпром», «СИБУР», «Северсталь» и др. [60, с. 60-61] При этом темпы цифровой трансформации бизнеса в России существенно различаются по отраслям экономики: если в финансовых, образовательных и IT-услугах масштаб проникновения цифровых технологий является высоким, то в перерабатывающей промышленности и производстве оборудования они используются ограниченно [60, с. 59]. В то же время применение цифровых технологий стало важным фактором устойчивости российских промышленных предприятий в цепочках

стоимости к санкционному шоку 2022 г. [105] В связи с этим государство должно углублять способы поддержки цифровой трансформации отечественного бизнеса в целях обеспечения повсеместного внедрения цифровых технологий национальными фирмами. Таким образом, необходимо распространение на более широкий перечень субъектов предпринимательской деятельности мер по предоставлению грантов и субсидированных кредитов для реализации цифровых проектов, по поддержке обновления основных фондов предприятий посредством замены морально устаревшего оборудования на передовое, по стимулированию инвестиций компаний в обучение работников цифровым навыкам. Правительство России также должно усилить контроль за результатами выполнения общенациональных программ по ускорению цифровой трансформации отечественной экономики.

В заключение следует отметить, что осуществление указанных мер государственной политики по обеспечению эффективного участия российских производителей в глобальных стоимостных цепочках должно дополняться чёткой проработкой необходимой нормативно-правовой базы. Основные документы стратегического планирования в России не включают положения, которые содержали бы целевые показатели интеграции отраслей отечественной экономики в ГЦСС и конкретные меры по их достижению [100, с. 25]. Поэтому необходимо дополнить ключевые программные документы России специализированными разделами по интеграции российской экономики в ГЦСС. В национальных стратегиях развития РФ важно определить направления и меры государственной политики по расширению вовлечённости отечественных компаний в глобальные цепочки стоимости на несырьевых этапах, равно как и перечень субъектов, ответственных за осуществление этих мер и мониторинг результатов. Правительству России следует рассмотреть возможность принятия долгосрочной стратегии интеграции отечественной экономики в ГЦСС. Работа по совершенствованию нормативно-правового обеспечения участия России в цепочках стоимости должна вестись при активном взаимодействии государственных структур с представителями бизнеса.

Таким образом, из исследования важнейших направлений использования в РФ опыта развивающихся стран по эффективной интеграции национальных экономик в ГЦСС можно сделать следующие **выводы**. Учитывая приведённые примеры Малайзии и Коста-Рики, РФ необходимо использовать имеющиеся у неё конкурентные преимущества для перемещения отечественных компаний на высокодоходные стадии ГЦСС в отраслях, где они уже глубоко задействованы в глобальных стоимостных цепочках (прежде всего, в ТЭК). Для укрепления позиций российских фирм в операциях по промышленной сборке ключевое значение имеют меры государственной политики, нацеленные на поощрение производственной кооперации с партнёрами по БРИКС и АСЕАН, на поддержку развития национальных цепочек поставок и на содействие цифровой трансформации отечественного бизнеса.

Выводы по Главе III

1. Анализ отечественных и зарубежных научных работ, в которых эмпирически исследуются детерминанты интенсивности и характера участия стран в ГЦСС, отражает основополагающее значение следующих факторов: размер местного рынка и расстояние до хабов ГЦСС; участие в РТС, в т.ч. в конкретных интеграционных блоках; импортные пошлины; уровень развития национальной обрабатывающей промышленности; степень технологической сложности экспортируемых товаров; объём привлечённых/исходящих ПИИ; величина природной ренты; реальный обменный курс; эффективность логистики; качество политических институтов; время, затрачиваемое на прохождение формальных процедур для открытия бизнеса. Несмотря на это, учёным не удалось идентифицировать воздействие ряда других факторов (запас физического капитала, структура занятости по уровню образования, степень технологической сложности экспортируемых услуг и т.д.) на показатели вовлечённости национальных экономик в ГЦСС. В свою очередь, ввозные пошлины, приток прямых иностранных инвестиций и фактор расстояния до хабов ГЦСС оказывают большее влияние на торговые потоки в ГЦСС, чем на совокупный экспорт.

2. Осуществлённое автором с использованием инструментария гравитационной модели международной торговли эконометрическое исследование факторов, влияющих на интенсивность и характер участия развивающихся стран в ГЦСС, демонстрирует, что развивающиеся страны с крупными национальными рынками в среднем имеют больший объём экспорта в формате ГЦСС и более высокий уровень вовлечённости в восходящие этапы ГЦСС. Расстояние до хабов ГЦСС и доля ВВП стран-партнёров по РТС в мировом ВВП в рассматриваемый период не влияли ни на экспорт развивающихся стран в рамках ГЦСС, ни на объём получаемых ими экономических выгод от участия в ГЦСС. При этом фактор расстояния до хабов ГЦСС играет роль при объяснении характера их интеграции в глобальные цепочки поставок: развивающиеся страны, которые находятся на большом географическом расстоянии от мировых центров экономической активности, в меньшей степени участвуют на сборочных сегментах ГЦСС и более глубоко встроены в сырьевые этапы международных производственных цепочек. Влияние средневзвешенного уровня импортных пошлин на интенсивность и характер участия развивающихся стран в ГЦСС не идентифицируется однозначно.

3. По итогам авторского эконометрического анализа интенсивности и характера интеграции развивающихся стран в ГЦСС доказано, что степень развития национальной обрабатывающей промышленности и приток ПИИ положительно связаны как с уровнем их нисходящего участия в ГЦСС, так и с объёмом их экспорта в рамках ГЦСС. Несмотря

на это, развивающиеся страны, привлекающие в национальные экономики больше ПИИ, в среднем характеризуются меньшим уровнем прямой интеграции в ГЦСС. Выявленные эмпирические закономерности позволяют заключить, что основная часть ПИИ, которые сегодня направляются в развивающиеся страны, нацелена на осуществление финальных бизнес-операций в ГЦСС (выпуск конечных продуктов), нежели чем начальных (добыча и обработка сырья). В свою очередь, доля высоко- и среднеквалифицированных занятых в совокупной численности занятых не связана с объёмом экспорта развивающихся стран в рамках ГЦСС. Однако её воздействие на их специализацию в цепочках стоимости и на объём получаемых ими экономических выгод от участия в ГЦСС не определено. Фактор обеспеченности природными ресурсами, измеренный долей природно-ресурсной ренты в ВВП, оказывает неоднозначное влияние на степень прямой и обратной вовлечённости развивающихся стран в ГЦСС, равно как и на абсолютный объём их экспорта в формате ГЦСС. Результаты настоящего исследования показывают, что развивающиеся страны, в которых коррупция менее широко распространена, в среднем более интенсивно и более эффективно встроены в ГЦСС. Таким образом, проведённые эконометрические расчёты свидетельствуют о том, что выводы относительно важнейших факторов, определяющих интенсивность и характер встраивания развивающихся стран в международные цепочки создания стоимости, в значительной степени зависят от набора используемых данных.

4. Опыт развивающихся стран, достигших эффективного участия национальных экономик в ГЦСС (Малайзия и Коста-Рика в электронной промышленности, Марокко в автомобилестроении), полезен для решения основных проблем, связанных с ускорением экономического развития РФ в свете санкционной напряжённости и смены глобального миропорядка. Приоритетными направлениями применения в России соответствующего опыта выступают: использование имеющихся у РФ конкурентных преимуществ с целью укрепления позиций отечественных производителей на высокодоходных стадиях ГЦСС в отраслях экономики, в которых они наиболее интенсивно задействованы в глобальных цепочках создания стоимости; углубление промышленной кооперации с географически удалёнными странами (главным образом, с государствами расширенной группы БРИКС и АСЕАН); выстраивание устойчивых внутренних производственно-сбытовых цепочек; государственная поддержка цифровой трансформации бизнеса на предприятиях России. Успешная реализация указанных направлений требует совершенствования нормативно-правового регулирования участия национальных компаний России в ГЦСС. Резюмируя, государственная промышленная политика РФ имеет ключевое значение для расширения интеграции российских производителей в ГЦСС и максимизации экономических выгод от участия отечественных хозяйствующих субъектов в цепочках создания стоимости.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом, по результатам проведённого диссертационного исследования были выявлены важнейшие факторы, которые определяют интенсивность и характер интеграции развивающихся стран в ГЦСС. Они разделены на 3 группы: 1) общие условия бизнес-среды, воздействующие на уровень вовлечённости национальных экономик развивающихся стран в ГЦСС; 2) факторы встраивания местных фирм из развивающихся стран в международные цепочки создания стоимости, образованные транснациональными компаниями; 3) факторы, влияющие на экономические выгоды для развивающихся стран от участия в ГЦСС – прежде всего, формирующие потенциал для перемещения на высокодоходные этапы ГЦСС. Первая группа факторов включает: размер национального рынка, расстояние до хабов ГЦСС (КНР, США и Германия), объём запасов природных ресурсов, уровень развития обрабатывающей промышленности, приток ПИИ, наличие дешёвой низкоквалифицированной рабочей силы, характер государственной внешнеторговой политики, качество транспортно-логистической и ИТ-инфраструктуры, степень распространённости коррупции. Ко второй группе факторов относятся: размер местных фирм; доля иностранного участия в уставном капитале местных компаний; их технологический потенциал; степень доступности торгового финансирования для национальных фирм; наличие корпоративных стандартов в отношении промежуточных и конечных товаров, устанавливаемых ТНК и торговыми сетями. В третью группу факторов входят: уровень защиты интеллектуальной собственности зарубежных инвесторов; степень доступности иностранных промежуточных продуктов; наличие высококвалифицированной рабочей силы и СЭЗ в операциях со значительной добавленной стоимостью; политика ТНК в отношении репатриации прибыли и трансфертного ценообразования; налоговые режимы, применяемые для национальных и иностранных компаний. Решение поставленных в работе задач позволяет сделать следующие **выводы**.

Вывод 1. К настоящему времени в мировой научной литературе разработаны разные теоретические подходы к исследованию ГЦСС. Важнейшие из них представлены подходом Г. Джереффи, описавшего ГЦСС как процесс трансформации первичного сырья в конечный товар («глобальная товарная цепочка»), подходом Дж. Хендерсона, который рассматривает ГЦСС как набор выполняемых в разных странах бизнес-операций, связанных с доведением продукта от концепции до конечного использования («глобальная производственная сеть»), подходом Д. Хаммелса, характеризующего ГЦСС как проявление вертикальной интеграции производства в масштабах мировой экономики («вертикальная специализация»), подходом Г. Гроссмана и Е. Росси-Хансберга, которые определяют в качестве важнейшей сущностной черты ГЦСС трансграничный обмен промежуточной продукцией, возникающий вследствие

офшоринга отдельных бизнес-операций ТНК («торговля операциями»), моделями Джонса-Кирковского, Антраса-Хелпмана, Гроссмана-Хелпмана-Сзедля, раскрывающими механизм организации ГЦСС в деятельности ТНК. Обобщение соответствующих подходов позволяет выделить следующие структурно-функциональные элементы глобальных цепочек создания стоимости: стадии производственно-сбытовой цепочки (сырьё, компоненты, готовый товар и сбыт); основные бизнес-функции (разработка технологии, концепции и дизайна продукта; фактическое производство; маркетинг и реализация; послепродажное обслуживание); ТНК и их деловые партнёры, специализирующиеся на определённых бизнес-операциях в рамках глобальных цепочек создания стоимости. Данные элементы дополнены вспомогательными бизнес-функциями (разработка ПО, закупка оборудования, предоставление сопутствующих услуг, пр.), поскольку они необходимы для выполнения основных бизнес-функций, а также государственными стандартами и требованиями, регулирующими деятельность участников ГЦСС (путём регламентации условий доступа зарубежных компаний на внутренний рынок, установления правил происхождения товаров и т.д.).

Вывод 2. К важнейшим мировым тенденциям развития ГЦСС в первой четверти XXI в. отнесены: сокращение длины ГЦСС во второй декаде XXI в.; регионализация ГЦСС; рост вклада услуг в ГЦСС; повышение степени наукоёмкости ГЦСС и активное распространение «бесфабричного производства» ТНК; возрастание роли независимых участников в процессе производства, расположенных в специализированных кластерах в различных странах мира. Среди современных тенденций развития ГЦСС в мировом хозяйстве особое место занимает реконфигурация ГЦСС в конце 2010-х – первой половине 2020-х гг., которая характеризует перестроение ГЦСС международными компаниями в ответ на последствия кризиса COVID-19 и нарастания геополитических противоречий. Это позволяет выделить следующие этапы эволюции цепочек стоимости за последние четыре десятилетия: 1) зарождение и рост ГЦСС (начало 1980-х – середина 1990-х гг.); 2) «бум» глобальных стоимостных цепочек (середина 1990-х – конец 2000-х гг.); 3) сокращение протяжённости ГЦСС (конец 2000-х – конец 2010-х гг.); 4) реорганизация ГЦСС транснациональными компаниями (конец второй декады XXI в. – наст. вр.). Соответствующие структурные изменения в глобальных цепочках стоимости формируют значительные риски для укрепления позиций развивающихся стран в процессах географической фрагментации производства, связанные, во-первых, с заметным снижением значимости дешёвой рабочей силы как мотива размещения звеньев ГЦСС в развивающихся странах, во-вторых, с сохранением подчинённого положения многих из них в ГЦСС. В свою очередь, для развивающихся стран сегодня открываются новые возможности по ускорению интеграции в ГЦСС за счёт увеличения потребительского спроса в условиях быстрого роста численности среднего класса, расширения участия МСП в ГЦСС посредством подключения

к глобальным цифровым платформам и интенсивного формирования цепочек стоимости по линии «Юг-Юг» (главным образом, в рамках АСЕАН, БРИКС и ВРЭП).

Вывод 3. Развивающиеся страны в среднем демонстрируют больший индекс участия в ГЦСС, чем развитые страны и страны с переходной экономикой. На сегодняшний день их доля в стоимости конечной продукции, производимой в формате ГЦСС, заметно превышает показатель середины 1990-х гг.: если в 1995 г. она составляла примерно 22%, то в последние четыре года она достигает 40%. Согласно базе «Trade in Value Added», приблизительно 56% валового объёма экспорта развивающихся стран приходится на торговые операции в рамках глобальных цепочек стоимости. Несмотря на это, имеют место определённые региональные и отраслевые различия в масштабах интеграции развивающихся стран в ГЦСС. Государства Африки, а также Южной и Центральной Америки в значительно меньшей степени встроены в ГЦСС, чем развивающиеся страны Восточной и Юго-Восточной Азии. Последние сегодня наиболее глубоко интегрированы в глобальные стоимостные цепочки электронной отрасли. Для государств Южной и Центральной Америки преобладает экспорт продукции сельского хозяйства в рамках ГЦСС. В целом основными участниками цепочек создания стоимости в швейной и электронной промышленности являются развивающиеся страны, а в химической отрасли, автомобилестроении и сфере услуг – развитые страны. Кроме того, развивающиеся страны существенно неоднородны по характеру специализации в международных цепочках стоимости. Так, государства АСЕАН интенсивно выполняют операции по выпуску готовых товаров обрабатывающей промышленности и поставке промышленных комплектующих. В свою очередь, развивающиеся страны Южной и Восточной Азии участвуют в стоимостных цепочках в основном в качестве экспортёров промежуточной продукции в обрабатывающей промышленности. Государства Африки, Южной и Центральной Америки задействованы по большей части на сырьевых операциях в ГЦСС. При этом сервисная специализация в ГЦСС характерна для таких развивающихся экономик, как Индия и Филиппины (за счёт IT-услуг), Гонконг (КНР) и Сингапур (за счёт услуг по маркетингу и реализации конечных товаров).

Вывод 4. Эконометрическая оценка ключевых детерминант участия развивающихся стран в ГЦСС, осуществлённая на основе гравитационной модели международной торговли и с использованием данных из трёх ведущих статистических баз данных по ГЦСС («TiVA», «UNCTAD-Eora Global Value Chain Database» и «ADB MRIO») для временного промежутка, последовавшего за окончанием кризиса 2008-2009 гг., показала наличие значимого влияния таких факторов, как размер национального рынка, расстояние до хабов глобальных цепочек создания стоимости, приток ПИИ, уровень развития ОП, объём природной ренты и степень распространённости коррупции, на позиционирование развивающихся стран в ГЦСС. Было выявлено, что больший размер внутреннего рынка ассоциируется с более высоким уровнем

прямого участия развивающихся стран в стоимостных цепочках. Установлено, что больший объём природной ренты также связан с большим уровнем интеграции развивающихся стран в начальные стадии цепочек стоимости. В то же время для наиболее экономически развитых из них, которые активно реализуют сервисные операции в ГЦСС, прослеживается значимая отрицательная связь между этими показателями. Чем больше суммарное расстояние до трёх хабов ГЦСС, тем интенсивнее выражена специализация развивающихся стран на поставках ресурсов в ГЦСС. Отношение притока ПИИ к ВВП и вес добавленной стоимости, созданной в обрабатывающей промышленности, в ВВП положительно связаны со степенью обратного участия развивающихся стран в ГЦСС. Исходя из вышеуказанного, выбор развивающимися странами стратегии обратной интеграции в ГЦСС определяется, главным образом, уровнем развития ОП и объёмом входящих ПИИ, а стратегии прямой интеграции в ГЦСС – размером внутреннего рынка и наличием природных ресурсов. В результате оценки модели доказано, что объём экспорта развивающихся стран в рамках ГЦСС положительно зависит от размера их внутреннего рынка, уровня развития ОП и притока ПИИ, но отрицательно – от масштаба распространённости коррупции. По итогам проведённого эконометрического исследования было также получено, что прямые зарубежные инвестиции, поступающие в развивающиеся страны, направляются преимущественно на выполнение финальных операций в ГЦСС. При этом результаты исследования отражают, что удельный вес ВВП стран-партнёров по РТС в мировом ВВП не связан с показателями интенсивности и характера участия развивающихся стран в ГЦСС. Это может быть обусловлено ограниченной ролью процессов либерализации торговли в формировании ГЦСС за упомянутый период. Развивающиеся страны с меньшим уровнем коррупции в среднем получают больше экономических выгод от участия в ГЦСС.

Вывод 5. Опыт развивающихся стран, заметно повысивших конкурентоспособность национальной экономики за счёт глубокой и эффективной интеграции в ГЦСС, необходимо учесть России для ускорения социально-экономического развития в условиях меняющегося глобального миропорядка. Во-первых, ориентируясь на примеры Малайзии и Коста-Рики в электронной промышленности, РФ следует использовать сложившиеся у неё конкурентные преимущества, прежде всего, в виде квалифицированных инженерно-технических кадров и сильной академической подготовки, для укрепления позиций отечественных нефтегазовых компаний на высокодоходных сегментах ГЦСС (в операциях по проведению НИОКР в ТЭК и глубокой переработке добываемых ресурсов). Во-вторых, результаты эконометрического анализа позволяют сделать вывод, что для повышения уровня обратного участия экономики РФ в ГЦСС важное значение имеет государственная поддержка отраслевой промышленной кооперации (с государствами АСЕАН в электронике, с Индией в фармацевтической отрасли и с КНР в автомобилестроении) путём предоставления субсидий из бюджета, строительства

СЭЗ в вышеуказанных отраслях и других мер. В-третьих, по примеру развивающихся стран, национальные компании которых сегодня создают собственные ГЦСС, России необходимо отдавать должный приоритет выстраиванию устойчивых внутренних цепочек поставок, что требует роста инвестиций в производственную и логистическую инфраструктуру регионов. В-четвёртых, опираясь на опыт развивающихся стран Восточной и Юго-Восточной Азии, а именно: Китая, Индонезии, Таиланда и др., органы государственной власти России должны грамотно прорабатывать и совершенствовать ключевые инструменты поддержки цифровой трансформации отечественного бизнеса (выделение льготного финансирования компаниям на реализацию цифровых проектов, содействие обновлению основных фондов предприятий и т.д.) для того, чтобы обеспечить укрепление позиций российских производителей в ГЦСС в условиях распространения новых цифровых технологий.

В заключение настоящей диссертационной работы важно отметить, что перспективы участия развивающихся стран в ГЦСС выглядят неоднозначными. С одной стороны, страны Восточной и Юго-Восточной Азии будут расширять масштабы интеграции в ГЦСС за счёт, прежде всего, растущего среднего класса, относительно открытых рынков и близости к КНР как «мастерской» мира. В свою очередь, на современном этапе торговой войны США и КНР соответствующие страны получают дополнительные возможности для укрепления позиций в ГЦСС за счёт переформатирования цепочек стоимости транснациональными компаниями из многих ведущих стран мира. С другой стороны, необходимо констатировать, что они всё чаще переориентируются на внутренние поставки деталей и компонентов, стремясь снизить зависимость от их импорта из экономически развитых стран и повысить самодостаточность по базовым комплектующим в условиях растущих геополитических рисков и участившихся кризисных явлений в мировом хозяйстве. Этот фактор играет на сокращение интенсивности формирования ГЦСС с участием развивающихся стран Восточной и Юго-Восточной Азии. Многие страны Южной и Восточной Африки могут развивать сервисную специализацию в ГЦСС за счёт крупных инвестиций в сферу услуг этих регионов, совершаемых индийскими, китайскими и сингапурскими ТНК, но это требует мер по борьбе с коррупцией, повышению политической стабильности и модернизации инфраструктуры. Страны Южной Америки, по всей вероятности, будут всё глубже интегрироваться в ГЦСС по линии «Юг-Юг», частично замещающие цепочки поставок с США. Безусловно, расширение сотрудничества в формате ГЦСС между развивающимися странами сдерживается различными факторами (вторичные санкции, недостаточная проработка необходимой нормативно-правовой базы, пр.), поэтому важное значение имеет координация усилий этих стран для смягчения данных ограничений. Наименее развитые страны, скорее всего, останутся преимущественно поставщиками сырья и сборщиками трудоёмких промышленных товаров для европейских и азиатских ТНК.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

Нормативно-правовые акты:

- 1) Agreement on Trade-Related Investment Measures. [Электронный ресурс]. URL: https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/trims_e.htm (дата обращения: 25.03.2026)
- 2) BRICS Initiative on Enhancing Cooperation on Supply Chains (FINAL). [Электронный ресурс]. URL: <https://www.economy.gov.ru/material/file/c03f96c0f088967788d492560e90e42c/BRICS%20Initiative%20on%20Enhancing%20Cooperation%20on%20Supply%20Chains.pdf> (дата обращения: 25.03.2026)
- 3) General Agreement on Tariffs and Trade (GATT 1947). [Электронный ресурс]. URL: https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/gatt47_e.htm (дата обращения: 25.03.2026)
- 4) General Agreement on Trade in Services. [Электронный ресурс]. URL: https://www.wto.org/english/docs_e/legal_e/gats_e.htm (дата обращения: 25.03.2026)

Главы в коллективных монографиях, исследования, отчёты, учебные пособия и монографии:

- 5) Костюнина Г.М., Ливенцев Н.Н. Международная практика регулирования иностранных инвестиций. Учебное пособие – М.: Анкил, 2001. 128 с.
- 6) Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: под ред. Николаевой М. / Издательство АСТ, 2017. 640 с.
- 7) Спартак А.Н. Современные трансформационные процессы в международной торговле и интересы России. – М.: ВАВТ / Издательство ИКАР, 2018. 456 с.
- 8) Antras P. Conceptual Aspects of Global Value Chains. World Bank Policy Research Working Paper. 2020. No. 9114.
- 9) Baldwin R. Global Supply Chains: Why They Emerged, Why They Matter, and Where They Are Going // Global Value Chains in a Changing World / D.K. Elms, P. Low (eds.). Geneva: WTO Publications. 2013. P. 13-59.
- 10) Bisson L., Hambleton T. COVID-19 Impact on West African Value Chains. Clingendael Institute. 2020.
- 11) Borin A., Mancini M. Measuring What Matters in Global Value Chains and Value-Added Trade. World Bank Policy Research Working Paper. 2019. No. 8804.
- 12) Chakrabarty S., Chanda R. What Drives Global Value Chain Participation? IIM Bangalore Research Paper. 2021. No. 650.

- 13) Chaney T. The Gravity Equation in International Trade: An Explanation. NBER Working Paper. 2013. No. 19285.
- 14) De Backer K., Flaig D. The Future of Global Value Chains: Business as Usual or «A New Normal»? OECD Science, Technology and Industry Policy Papers. 2017. No. 41.
- 15) De Backer K., Miroudot S. Mapping Global Value Chains. OECD Trade Policy Papers. 2013. No. 159.
- 16) Estevadeordal A., Blyde J., Suominen K. Are Global Value Chains Really Global? Policies to Accelerate Countries' Access to International Production Networks. E15 Expert Group on Global Value Chains: Development Challenges and Policy Options. 2013.
- 17) Facilitating the Participation of Landlocked Developing Countries in Commodity Value Chains. United Nations: New York and Geneva. 2015.
- 18) Fernandes A.M., Kee H.L., Winkler D. Determinants of Global Value Chain Participation: Cross-Country Evidence. World Bank Policy Research Working Paper. 2020. No. 9197.
- 19) Frederick S., Bamber P., Brun L., Cho J., Gereffi G., Lee J. Korea in Global Value Chains: Pathways for Industrial Transformation. Duke Global Value Chains Center Technical Report. 2017.
- 20) Freund C., Moran T. Multinational Investors as Export Superstars: How Emerging-Market Governments Can Reshape Comparative Advantage. Peterson Institute for International Economics Working Paper. 2017. No. 17-1.
- 21) Gelb A., Meyer C.J., Ramachandran V., Wadhwa D. Can Africa Be a Manufacturing Destination? Labor Costs in Comparative Perspective. Center for Global Development Working Paper. 2017. No. 466.
- 22) Gereffi G. The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How US Retailers Shape Overseas Production Networks // Commodity Chains and Global Capitalism / G. Gereffi, M. Korzeniewicz (eds.). Westport, CT: Praeger. 1994. P. 95-122.
- 23) Global Value Chain Development Report 2017. Measuring and Analyzing the Impact of GVCs on Economic Development. Washington, DC: World Bank. 2017.
- 24) Global Value Chain Development Report 2019. Technological Innovation, Supply Chain Trade, and Workers in a Globalized World. Washington, DC: World Bank. 2019.
- 25) Global Value Chain Development Report 2021. Beyond Production. Asian Development Bank Publications. 2021.
- 26) Global Value Chain Development Report 2023. Resilient and Sustainable GVCs in Turbulent Times. Asian Development Bank Publications. 2023.
- 27) Globalization in Transition: The Future of Trade and Value Chains. McKinsey Global Institute. 2019.

- 28) Grubel H., Lloyd P. *Intra-Industry Trade: The Theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products*. London: The Macmillan Press Ltd. 1975.
- 29) Ignatenko A., Raei F., Mircheva B. *Global Value Chains: What are the Benefits and Why Do Countries Participate?* IMF Working Paper. 2019.
- 30) *Integration of Developing Countries in Global Supply Chains, including through Adding Value to their Exports*. UNCTAD/TD/B/C.I./16. 2011.
- 31) Jones R., Kierzkowski H. *A Framework for Fragmentation // Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy / S. Arndt, H. Kierzkowski (eds.)*. New York: Oxford University Press. 2001. P. 17-34.
- 32) Koopman R., Powers W., Wang Z., Wei S.-J. *Give Credit Where Credit Is Due: Tracing Value Added in Global Production Chains*. NBER Working Paper. 2010. No. 16426.
- 33) Kowalski P., Lopez-Gonzalez J., Ragoussis A., Ugarte C. *Participation of Developing Countries in Global Value Chains: Implications for Trade and Trade-Related Policies*. OECD Trade Policy Papers. 2015. No. 179.
- 34) Lines T. *Why Brands Matter: Intangible Assets and Corporate Rent-Seeking*. Association for Heterodox Economics. University of Manchester. 2017.
- 35) Miroudot S., Cadestin C. *Services in Global Value Chains: From Inputs to Value-Creating Activities*. OECD Trade Policy Papers. 2017. No. 197.
- 36) Molla K. *Ethiopia and the Global Value Chains (GVCs): Learnings from China*. UNCTAD/BRI PROJECT/RP22. 2021.
- 37) *Risk, Resilience, and Rebalancing in Global Value Chains*. McKinsey Global Institute. 2020.
- 38) Teijlingen K., Hogenboom B. *COVID-19 Impact on the Value Chain in Latin America*. Clingendael Institute. 2020.
- 39) *The Supply of Critical Raw Materials Endangered by Russia's War on Ukraine*. OECD Policy Responses on the Impacts of the War in Ukraine. OECD Publishing. 2022.
- 40) Tinbergen J. *Shaping the World Economy: Suggestions for an International Economic Policy*. New York: Twentieth Century Fund. 1962.
- 41) *Trade Patterns and Global Value Chains in East Asia: From Trade in Goods to Trade in Tasks*. Geneva: WTO Publications. 2011.
- 42) Urata S., Baek Y. *The Determinants of Participation in Global Value Chains: A Cross-Country, Firm-Level Analysis*. Asian Development Bank Institute Working Paper. 2020. No. 1116.

- 43) Wignaraja G. Can SMEs Participate in Global Production Networks? Evidence from ASEAN Firms // Global Value Chains in a Changing World / D.K. Elms, P. Low (eds.). Geneva: WTO Publications. 2013. P. 279-312.
- 44) Wijesinha A. Sri Lanka and Global Manufacturing Value Chains: Performance, Prospects and Learnings from China. UNCTAD/BRI PROJECT/RP14. 2021.
- 45) Wilson M. The War in Ukraine and its Long-Term Impact on Global Supply Chains. Cardiff University. 2022.
- 46) World Development Report 2020. Trading for Development in the Age of Global Value Chains. Washington, DC: World Bank. 2020.
- 47) World Investment Report 2010. Investing in a Low-Carbon Economy. United Nations: New York and Geneva. 2010.
- 48) World Investment Report 2013. Global Value Chains: Investment and Trade for Development. United Nations: New York and Geneva. 2013.
- 49) World Investment Report 2025. International Investment in the Digital Economy. United Nations: New York and Geneva. 2025.
- 50) Yameogo N.D., Jammeh K. Determinants of Participation in Manufacturing GVCs in Africa: The Role of Skills, Human Capital Endowment and Migration. World Bank Policy Research Working Paper. 2019. No. 8938.

Статьи в журналах и сборниках:

- 51) Авдокушин Е.Ф., Широкова А.В. Развитие международных аутсорсинговых отношений // Финансы и кредит. 2009. № 21(357). С. 23-32.
- 52) Арефьев П.В. Глобальные цепочки стоимости между Россией и Беларусью в новых геополитических условиях // Вестник Томского государственного университета. Экономика. 2022. № 60. С. 270-287.
- 53) Арефьев П.В. Построение глобальных цепочек стоимости между Россией и Индией в новых геополитических условиях. Влияние на человеческий капитал // Управленческий учёт. 2022. № 10. С. 5-10.
- 54) Варнавский В.Г. Глобальные цепочки создания стоимости в период пандемии COVID-19 // Мировая экономика и международные отношения. 2021. № 1(65). С. 14-23.
- 55) Варнавский В.Г. Международная торговля в категориях добавленной стоимости: вопросы методологии // Мировая экономика и международные отношения. 2018. № 1(62). С. 5-15.

- 56) Волгина Н.А. Изучение глобальных цепочек стоимости: роль международных организаций // Вестник международных организаций. 2020. № 2(15). С. 255-285.
- 57) Володина М.А. Конкуренция внешних игроков за транспортно-логистические проекты в Западной и Северной Африке (на примере морских портов) // Сравнительная политика. 2021. № 1(12). С. 34-48.
- 58) Ганюшкина Е.Б. Формирование международного экономического порядка // Международное право и международные организации. 2012. № 1. С. 10-33.
- 59) Господарик Ю.П., Алпатов С.Б. Решоринг в США, Европе и глобальная экономика // Имущественные отношения в Российской Федерации. 2019. № 1(208). С. 18-26.
- 60) Гудкова Т.В. Глобальные цепочки создания добавленной стоимости в условиях цифровизации экономики // Журнал экономической теории. 2020. № 1(17). С. 53-64.
- 61) Дежина И.Г., Гареев Т.Р. Россия и новые страны БРИКС: перспективы технологической кооперации // Мировая экономика и международные отношения. 2024. № 9(68). С. 113-124.
- 62) Дементьев В.Е. Цепочки создания ценности перед вызовами цифровизации и экономического спада // Вопросы экономики. 2021. № 3. С. 68-83.
- 63) Дементьев В.Е., Устюжанина Е.В. Включение отечественной экономики в глобальные цепочки создания стоимости: созидательный потенциал и риски // Российский экономический журнал. 2016. № 2. С. 19-34.
- 64) Дементьев В.Е., Новикова Е.С., Устюжанина Е.В. Место России в глобальных цепочках создания стоимости // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. 2016. № 1. С. 17-30.
- 65) Дробот Е.В. Факторы интеграции стран Африканской континентальной зоны свободной торговли в глобальные цепочки создания стоимости // Вопросы инновационной экономики. 2022. № 1(12). С. 741-754.
- 66) Загашвили В.С. Проблемы Дохийского раунда ВТО // Российский внешнеэкономический вестник. 2018. № 7. С. 7-20.
- 67) Зувев В.Н., Островская Е.Я., Дунаева М.С. Включение национальных экономик в глобальные цепочки стоимости: изменение парадигмы организации внешнеэкономических связей // Современная конкуренция. 2014. № 2(44). С. 77-94.
- 68) Кириллов В.Н. Влияние цифровизации на процесс создания стоимости // Мир в эпоху глобализации экономики и правовой сферы: роль биотехнологий и цифровых технологий. Сборник научных статей по итогам X Международной научно-практической конференции. 2021. С. 32-35.

- 69) Кириллов В.Н., Миллер Я.В. Глобальные цепочки создания стоимости в контексте новых вызовов развития мировой экономики // Российский внешнеэкономический вестник. 2021. № 2. С. 86-97.
- 70) Кузнецов А.В. Концепции экономического взаимодействия по линии Юг – Юг // Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право. 2019. № 3(12). С. 30-46.
- 71) Кукушкина Ю.М. Глобальные цепочки создания стоимости и корпоративные интересы транснациональных корпораций // Современная конкуренция. 2016. № 2(10). С. 107-117.
- 72) Ляменков А.К. Глобальные цепочки создания стоимости: вопросы теории и современные тенденции формирования // Экономист года 2017. Сборник статей VI Международного научно-практического конкурса. 2017. С. 22-27.
- 73) Малыгин В.Е. Феномен глобальных стоимостных цепочек: понятие, формы, эволюция // Вестник Института экономики РАН. 2015. № 6. С. 113-124.
- 74) Мальцев А.А. «Регионализация» глобальных цепочек создания стоимости: офшоризация или рещоризация? // Российский внешнеэкономический вестник. 2024. № 4. С. 7-25.
- 75) Мальцев А.А. Реконфигурация глобальных цепочек создания стоимости как мегатренд современной глобализации // Российский внешнеэкономический вестник. 2024. № 2. С. 87-103.
- 76) Мельянцев В.А. Африка южнее Сахары: тренды, пропорции и факторы развития // Мировая экономика и международные отношения. 2024. № 6(68). С. 40-51.
- 77) Мельянцев В.А. Влияние накопления, человеческого капитала и институтов на рост производительности в развитых и развивающихся странах // Азия и Африка сегодня. 2022. № 2. С. 14-28.
- 78) Мешкова Т.А., Моисеичев Е.Я. Мировые тенденции развития глобальных цепочек создания добавленной стоимости и участие в них России // Финансы: теория и практика. 2015. № 1. С. 83-96.
- 79) Миллер Я.В. Воздействие цифровизации на глобальные цепочки создания стоимости // Российский внешнеэкономический вестник. 2021. № 12. С. 50-59.
- 80) Михайлова А.А. Роль прямых иностранных инвестиций в экономике стран-реципиентов // Экономическая наука современной России. 2009. № 3(46). С. 84-93.
- 81) Ноздрев С.В. Глобальные цепочки создания стоимости в Азии на новом этапе международной конкуренции // Российский внешнеэкономический вестник. 2025. № 2. С. 44-60.

- 82) Пешина Э.В., Авдеев П.А. Формирование валовой добавленной стоимости высокотехнологичной и наукоёмкой продукции (товаров, услуг) // *Journal of New Economy*. 2013. № 6(50). С. 46-56.
- 83) Пороховский А.А. Трансфертное ценообразование: американский опыт и цифровая революция // *США & Канада: экономика, политика, культура*. 2023. № 4(53). С. 49-60.
- 84) Рахматуллина З.С. Эволюция категории «добавленная стоимость» в экономической литературе // *Вестник Челябинского государственного университета*. 2011. № 31(246). С. 36-39.
- 85) Рогатных Е.Б. Глобальные цепочки добавленной стоимости и их влияние на развитие национальной экономики // *Мировое и национальное хозяйство*. 2016. № 4(39). С. 1-20.
- 86) Романов И.Г. Методологические подходы к оценке участия национальных экономик в глобальных цепочках создания стоимости // *Управленческое консультирование*. 2025. № 1. С. 45-57.
- 87) Романов И.Г. Особенности включения развивающихся стран в глобальные цепочки создания стоимости // *Научные исследования экономического факультета. Электронный журнал*. 2023. № 4(15). С. 35-50.
- 88) Романов И.Г. Современные тенденции развития глобальных цепочек создания стоимости в мировой экономике // *Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика*. 2025. № 2(60). С. 106-125.
- 89) Романов И.Г. Факторы эффективности участия развивающихся стран в глобальных цепочках создания стоимости // *Вопросы новой экономики*. 2025. № 1(73). С. 79-86.
- 90) Сапунцов А.Л. Деятельность транснациональных корпораций развивающихся стран // *Российский внешнеэкономический вестник*. 2015. № 11. С. 13-21.
- 91) Сидорова Е.А. Россия в глобальных цепочках создания стоимости // *Мировая экономика и международные отношения*. 2018. № 9(62). С. 71-80.
- 92) Складов С.А. Опыт Марокко по диверсификации экспорта путём развития свободных экономических зон // *Труд и социальные отношения*. 2015. № 6. С. 87-93.
- 93) Смирнов Е.Н. Посткризисная регионализация глобальных цепочек создания стоимости в стратегиях транснациональных компаний // *Экономика региона*. 2022. № 4(18). С. 1003-1015.
- 94) Смирнов Е.Н., Лукьянов С.А. Оценка трансформирующего воздействия глобальных цепочек создания стоимости на международную торговлю // *Управленец*. 2019. № 3(10). С. 36-46.

- 95) Смородинская Н.В., Катуков Д.Д. Распределённое производство в условиях шока пандемии: уязвимость, резильентность и новый этап глобализации // Вопросы экономики. 2021. № 12. С. 21-47.
- 96) Смородинская Н.В., Малыгин В.Е., Катуков Д.Д. Сетевое устройство глобальных стоимостных цепочек и специфика участия национальных экономик // Общественные науки и современность. 2017. № 3. С. 55-68.
- 97) Соболева Е.Н., Петиненко И.А., Редчикова Н.А., Чиков М.В. Стратегии поведения бразильских корпораций: от использования знаний к роли координатора инновационной сети // Современные проблемы науки и образования. 2013. № 6. С. 1-6.
- 98) Спартак А.Н., Спартак С.А. Взаимное торгово-экономическое сотрудничество стран БРИКС в условиях глобальных трансформаций // Вестник Дипломатической академии МИД России. Россия и мир. 2024. № 4(42). С. 28-52.
- 99) Стародубцева Е.Б. Торговое сотрудничество стран-участниц БРИКС: проблемы развития // Мировая экономика и мировые финансы. 2024. № 5(3). С. 27-33.
- 100) Стародубцева Е.Б., Ким А.Д. Проблемы участия России в глобальных цепочках стоимости // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Экономика. 2021. № 2. С. 21-30.
- 101) Тимофеев О.А., Ронжина В.С. Сопряжение программ «Сделано в Китае – 2025» и Industrie 4.0 как основа инновационного сотрудничества КНР и Германии // Китай в мировой и региональной политике. История и современность. 2017. № 22(22). С. 338-351.
- 102) Тимошкина Е.А. История возникновения и развития транснациональных корпораций. Факторы развития транснационального бизнеса // Science Time. 2018. С. 32-35.
- 103) Толкачев С.А. Изменение качества и структуры цепочек добавленной стоимости в эпоху четвёртой промышленной революции: влияние кризиса глобализации и наступление цифровой экономики // Экономическое возрождение России. 2018. № 4(58). С. 64-80.
- 104) Толкачев С.А., Гвоздева В.А. Глобальные цепочки стоимости в эпоху технологической трансформации и деглобализации // Проблемы рыночной экономики. 2023. № 2. С. 140-155.
- 105) Федюнина А.А., Симачев Ю.В. Устойчивость российских компаний в цепочках создания стоимости к санкционному шоку // Журнал Новой экономической ассоциации. 2023. № 3(60). С. 180-187.

- 106) Цветкова Н.Н. Китай в мировом производстве и экспорте товаров ИКТ // Восточная аналитика. 2016. № 1. С. 7-40.
- 107) Amanor K.S. Global value chains and agribusiness in Africa: Upgrading or capturing smallholder production? // *Agrarian South: Journal of Political Economy*. 2019. Vol. 8. No. 1-2. P. 30-63.
- 108) Anderson J.E., van Wincoop E. Gravity with gravitas: A solution to the border puzzle // *American Economic Review*. 2003. Vol. 93. No. 1. P. 170-192.
- 109) Antras P., Helpman E. Global sourcing // *Journal of Political Economy*. 2004. Vol. 112. No. 3. P. 552-580.
- 110) Balassa B. Tariff reductions and trade in manufactures among the industrial countries // *American Economic Review*. 1966. Vol. 56. No. 3. P. 466-473.
- 111) Baldwin R., Venables A. Spiders and snakes: Offshoring and agglomeration in the global economy // *Journal of International Economics*. 2013. Vol. 90. No. 2. P. 245-254.
- 112) Banerjee B., Zeman J. Determinants of global value chain participation: Cross-country analysis // *Indian Economic Review*. 2022. Vol. 57. P. 59-95.
- 113) Bas M., Strauss-Kahn V. Does importing more inputs raise exports? Firm-level evidence from France // *Review of World Economics*. 2014. Vol. 150. No. 2. P. 241-275.
- 114) Beghin J., Maertens M., Swinnen J. Nontariff measures and standards in trade and global value chains // *Annual Review of Resource Economics*. 2015. Vol. 7. P. 425-450.
- 115) Chikhun L., Romanov I. Factors determining participation of developing countries in global value chains // *BRICS Journal of Economics*. 2023. Vol. 4. No. 2. P. 225-242.
- 116) Durongkaveroj W. Emphasis on domestic value added in export in the era of global value chain: Evidence from Thailand // *Journal of Industrial and Business Economics*. 2023. Vol. 50. No. 3. P. 703-729.
- 117) Fu X. Digital transformation of global value chains and sustainable post-pandemic recovery // *Transnational Corporations*. 2020. Vol. 27. No. 2. P. 157-166.
- 118) Gereffi G., Frederick S., Bamber P. Diverse paths of upgrading in high-tech manufacturing: Costa Rica in the electronics and medical devices global value chains // *Transnational Corporations*. 2019. Vol. 26. No. 1. P. 1-29.
- 119) Gninigue M., Wonyra K.O., Tchagnao A.-F., Bayale N. Participation of developing countries in global value chains: What role for information and communication technologies? // *Telecommunications Policy*. 2023. Vol. 47. No. 3. P. 1-11.
- 120) Grossman G., Rossi-Hansberg E. Trading tasks: A simple theory of offshoring // *American Economic Review*. 2008. Vol. 98. No. 5. P. 1978-1997.

- 121) Grossman G., Helpman E., Szeidl A. Optimal integration strategies for the multinational firm // *Journal of International Economics*. 2006. Vol. 70. No. 1. P. 216-238.
- 122) Henderson J., Dicken P., Hess M., Coe N., Yeung H. Global production networks and the analysis of economic development // *Review of International Political Economy*. 2002. Vol. 9. No. 3. P. 436-464.
- 123) Hopkins T.K., Wallerstein I. Patterns of development of the modern world-system // *Review*. 1977. Vol. 1. No. 2. P. 111-145.
- 124) Hummels D., Rapoport D., Yi K.-M. Vertical specialization and the changing nature of world trade // *Economic Policy Review*. 1998. Vol. 4. No. 2. P. 79-99.
- 125) Krugman P. Scale economies, product differentiation, and the pattern of trade // *American Economic Review*. 1980. Vol. 70. No. 5. P. 950-959.
- 126) Kuroiwa I., Umezaki S. Factors for GVC participation in Sub-Saharan Africa // *Connecting Asia and Africa: Challenges and Prospects*. 2019. P. 1-27.
- 127) Leitão N.C. Gravity model and international trade: A survey of the literature // *Administrative Sciences*. 2024. Vol. 14. No. 9. P. 1-16.
- 128) Leontief W.W. Quantitative input and output relations in the economic systems of the United States // *The Review of Economics and Statistics*. 1936. Vol. 18. No. 3. P. 105-125.
- 129) Lu Y., Shi H., Luo W., Liu B. Productivity, financial constraints, and firms' global value chain participation: Evidence from China // *Economic Modelling*. 2018. Vol. 73. P. 184-194.
- 130) Natsuda K., Goto K., Thoburn J. Challenges to the Cambodian garment industry in the global garment value chain // *European Journal of Development Research*. 2010. Vol. 22. No. 4. P. 469-493.
- 131) Rahman N., Rahman M.N., Manini M.M., Sharma K. Determinants of global value chain participation in regional trade agreements: The case of Regional Comprehensive Economic Partnership (RCEP) // *Journal of Industrial and Business Economics*. 2024. Vol. 51. P. 111-134.
- 132) Schmuck R. Global supply chain quality integration strategies and the case of the Boeing 787 Dreamliner development // *Procedia Manufacturing*. 2021. Vol. 54. P. 88-94.
- 133) Stringer C., Ge G. New Zealand agri-business investment in South America: A global value chain perspective // *The Journal of Globalization, Competitiveness and Governability*. 2010. Vol. 4. No. 3. P. 84-101.
- 134) Sturgeon T., Kawakami M. 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. 2011. Vol. 4. No. 1/2/3. P. 120-147.

- 135) Sushil, Garg S. Internationalization of Tata Motors: Strategic analysis using flowing stream strategy process // International Journal of Global Business and Competitiveness. 2019. Vol. 14. No. 1. P. 54-70.
- 136) Tinta A.A. The determinants of participation in global value chains: The case of ECOWAS // Cogent Economics & Finance. 2017. Vol. 5. No. 1. P. 1-14.
- 137) Veeramani C., Dhir G. Do developing countries gain by participating in global value chains? Evidence from India // Review of World Economics. 2022. Vol. 158. No. 4. P. 1011-1042.
- 138) Wang Z., Wei S.-J., Yu X., Zhu K. Global value chains over business cycles // Journal of International Money and Finance. 2022. Vol. 126. P. 1-17.
- 139) Wu W., Yuan L., Wang X., Cao X., Zhou S. Does FDI drive economic growth? Evidence from city data in China // Emerging Markets Finance & Trade. 2020. Vol. 56. No. 11. P. 2594-2607.

Электронные ресурсы:

- 140) Калькулятор расстояний. [Электронный ресурс]. URL: <https://ru.distance.to/> (дата обращения: 25.03.2026)
- 141) Китай предостерег страны от действий против него в торговой войне с США. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.rbc.ru/politics/21/04/2025/6805b7fe9a794719a7eede40> (дата обращения: 25.03.2026)
- 142) Малайзия: фокус на полупроводники. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.secuteck.ru/articles/malajziya-fokus-na-poluprovodniki> (дата обращения: 25.03.2026)
- 143) О перестройке цепочек поставок в Азии. [Электронный ресурс]. URL: <https://rmcouncil.com/news/list/business/3260.html> (дата обращения: 25.03.2026)
- 144) Тайвань запретил экспорт процессоров в Россию и Белоруссию: станет ли это проблемой. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.forbes.ru/tekhnologii/467633-tajvan-zapretil-eksport-processorov-v-rossiu-i-belorussiu-stanet-li-eto-problemoj> (дата обращения: 25.03.2026)
- 145) Уровень локализации машин в России отстал от плана почти вдвое. [Электронный ресурс]. URL: <https://lenta.ru/news/2025/05/15/uroven-lokalizatsii-avtomobiley-v-rossii-silno-ne-dotyanul-do-plana/> (дата обращения: 25.03.2026)

- 146) Intel возобновляет работу предприятия в Коста-Рике, чтобы нарастить выпуск процессоров по нормам 14 нм. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.ixbt.com/news/2020/03/04/intel-vozobnovljaet-rabotu-predpriyatija-v-kostarike-chtoby-narastit-vypusk-processorov-po-normam-14-nm-.html> (дата обращения: 25.03.2026)
- 147) ADB Key Indicators Database. Global Value Chains Indicators. [Электронный ресурс]. URL: <https://kidb.adb.org/globalization/gvc> (дата обращения: 25.03.2026)
- 148) Annual Report and Form 20-F 2023. Petrobras. [Электронный ресурс]. URL: <https://api.mziq.com/mzfilemanager/v2/d/25fdf098-34f5-4608-b7fa-17d60b2de47d/b2e96d86-d0ae-1bfc-2bf7-df71f274a81d?origin=1> (дата обращения: 25.03.2026)
- 149) Balance of Payments (BOP). IMF Data. [Электронный ресурс]. URL: [https://data.imf.org/en/Data-Explorer?datasetUrn=IMF.STA:BOP\(21.0.0\)](https://data.imf.org/en/Data-Explorer?datasetUrn=IMF.STA:BOP(21.0.0)) (дата обращения: 25.03.2026)
- 150) Boeing and Ford Suspend Operations in Russia. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.nytimes.com/2022/03/01/business/boeing-ford-russia.html> (дата обращения: 25.03.2026)
- 151) Global Value Chain Analysis on Samsung Electronics. [Электронный ресурс]. URL: <https://unstats.un.org/unsd/trade/events/2016/newyork-egm/documents/background/Canada%20-%20202012%20-%20GVC%20Analysis%20of%20Samsung%20Electronics.pdf> (дата обращения: 25.03.2026)
- 152) Global Value Chain Database. UNCTAD-Eora. [Электронный ресурс]. URL: <https://worldmrio.com/unctadgvc/> (дата обращения: 25.03.2026)
- 153) Global Value Chains Initiative. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.globalvaluechains.org/> (дата обращения: 25.03.2026)
- 154) How does the War in Ukraine Affect Oil Prices? [Электронный ресурс]. URL: <https://www.weforum.org/stories/2022/03/how-does-the-war-in-ukraine-affect-oil-prices/> (дата обращения: 25.03.2026)
- 155) ILOSTAT. Statistics on Employment. [Электронный ресурс]. URL: <https://ilostat ilo.org/topics/employment/> (дата обращения: 25.03.2026)
- 156) Index of Economic Freedom. [Электронный ресурс]. URL: <https://economicfreedom.heritage.org/> (дата обращения: 25.03.2026)
- 157) Jaguar Land Rover Corporate Website. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.jlr.com/> (дата обращения: 25.03.2026)

- 158) Lenovo Officially Opens First European In-House Manufacturing Facility in Ullo, Hungary. [Электронный ресурс]. URL: <https://news.lenovo.com/pressroom/press-releases/first-european-in-house-manufacturing-facility-ullo-hungary/> (дата обращения: 25.03.2026)
- 159) Lenovo Ranked № 1 in the Gartner Asia-Pacific Supply Chain Top 10 for 2022. [Электронный ресурс]. URL: <https://news.lenovo.com/pressroom/press-releases/ranked-1-gartner-asia-pacific-supply-chain-top-10-for-2022/> (дата обращения: 25.03.2026)
- 160) Lenovo Ranks Eighth in the Gartner Supply Chain Top 25 for 2023. [Электронный ресурс]. URL: <https://news.lenovo.com/pressroom/press-releases/gartner-supply-chain-top-25-for-2023/> (дата обращения: 25.03.2026)
- 161) Logistics Performance Index (LPI). Databank. [Электронный ресурс]. URL: [https://databank.worldbank.org/source/logistics-performance-index-\(lpi\)](https://databank.worldbank.org/source/logistics-performance-index-(lpi)) (дата обращения: 25.03.2026)
- 162) Samsung Value Chain Analysis. [Электронный ресурс]. URL: <https://research-methodology.net/samsung-value-chain-analysis-5/> (дата обращения: 25.03.2026)
- 163) Sasol Chemicals. [Электронный ресурс]. URL: <https://chemicals.sasol.com/> (дата обращения: 25.03.2026)
- 164) Sasol Chemicals Opens Research, Development and Analytics Centre of Excellence in Germany. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.sasol.com/sasol-chemicals-opens-research-development-and-analytics-centre-excellence-germany> (дата обращения: 25.03.2026)
- 165) Tata Daewoo. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.tata-daewoo.com/eng/> (дата обращения: 25.03.2026)
- 166) The Top 100 Non-Financial MNEs from Developing and Transition Economies, Ranked by Foreign Assets, 2023. [Электронный ресурс]. URL: <https://unctad.org/node/49056> (дата обращения: 25.03.2026)
- 167) The World's Top 100 Non-Financial MNEs, Ranked by Foreign Assets, 2023. [Электронный ресурс]. URL: <https://unctad.org/node/45499> (дата обращения: 25.03.2026)
- 168) Trade in Value Added (TiVA) 2025 Edition. Principal Indicators. [Электронный ресурс]. URL: <https://data-explorer.oecd.org/?pg=0&bp=true&snb=12&tm=TIVA> (дата обращения: 25.03.2026)
- 169) Trafigura. Metals and Minerals. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.trafigura.com/what-we-do/metals-and-minerals/> (дата обращения: 25.03.2026)

- 170) Trafigura. Our Strengths. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.trafigura.com/what-we-do/our-strengths/> (дата обращения: 25.03.2026)
- 171) Trafigura. Trafigura in Brief. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.trafigura.com/trafigura-in-brief/> (дата обращения: 25.03.2026)
- 172) Ukraine, Neon, and Semiconductors. [Электронный ресурс]. URL: https://www.usitc.gov/publications/332/executive_briefings/ebot_decarlo_goodman_ukraine_neon_and_semiconductors.pdf (дата обращения: 25.03.2026)
- 173) UNCTADstat. Data Centre. [Электронный ресурс]. URL: <https://unctadstat.unctad.org/datacentre/> (дата обращения: 25.03.2026)
- 174) World Development Indicators. Databank. [Электронный ресурс]. URL: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators> (дата обращения: 25.03.2026)
- 175) Worldwide Governance Indicators. Databank. [Электронный ресурс]. URL: <https://databank.worldbank.org/source/worldwide-governance-indicators> (дата обращения: 25.03.2026)
- 176) WTO Regional Trade Agreements Database. [Электронный ресурс]. URL: <https://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx> (дата обращения: 25.03.2026)

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1. Эволюция глобальных цепочек создания стоимости в мировой экономике

№ п/п	Период	Характеристика
1	С начала 1980-х гг. до середины 1990-х гг.	<p>Зарождение и рост ГЦСС. Окончательное отделение географических ареалов потребления конечного товара от ареалов его производства.</p> <p>Предпосылки: либерализация сферы торговли и инвестиций в развитых и развивающихся странах; распад социалистической системы; удешевление грузоперевозок как результат появления новых транспортных технологий (прежде всего, контейнеризации); увеличение концентрации производства и капитала среди ТНК. Практически все звенья ГЦСС находились под непосредственным контролем ТНК</p>
2	С середины 1990-х гг. до мирового экономического кризиса 2008-2009 гг.	<p>«Бум» ГЦСС. Распространение ГЦСС приобрело по-настоящему глобальные масштабы. Наиболее высокие темпы прироста мировой торговли в формате ГЦСС. Ключевые факторы: повсеместное внедрение ИКТ; цифровая автоматизация бизнес-процессов; массовое обращение крупных компаний к стратегиям офшоринга. ТНК из развитых стран непосредственно контролировали исключительно нематериальные стадии ГЦСС (НИОКР, маркетинг, дистрибуция), а материальные операции (производство комплектующих, сборка готовых товаров) передавались на аутсорсинг в Китай и другие развивающиеся страны с обилием дешёвой низкоквалифицированной рабочей силы. В соответствии с этим произошло закрепление сложившейся специализации развитых и развивающихся стран в ГЦСС</p>
3	После мирового экономического кризиса 2008-2009 гг. до конца 2010-х гг.	<p>Сокращение протяжённости ГЦСС. ТНК из развитых стран начали активно прибегать к решорингу операций, ранее выведенных в развивающиеся страны. «Вялая» динамика мировой торговли в рамках ГЦСС. Главные причины: отсутствие осязаемого прогресса в либерализации внешнеэкономической деятельности на многосторонней основе; нарастание внешнеторгового и инвестиционного протекционизма; переориентация на внутренние рынки в КНР и других развивающихся странах с быстрорастущим средним классом; повышение стоимости рабочей силы в развивающихся странах, вызванное ростом уровня квалификации труда; ускорение цифровой трансформации международного бизнеса. Звенья ГЦСС стали всё чаще размещаться в специализированных кластерах поставщиков</p>
4	С конца 2010-х гг. по настоящее время	<p>Реконфигурация ГЦСС. Изменение моделей организации ГЦСС в условиях современных геополитических и технологических вызовов. Перестроение ранее сложившихся ГЦСС в деятельности ТНК и формирование новых цепочек создания стоимости в свете меняющегося глобального миропорядка. Основные направления: перенос производства американскими, китайскими и японскими ТНК в страны Юго-Восточной Азии, Канаду и Мексику с целью избегания высоких импортных пошлин в США; возрастание степени локализации и диверсификации поставок промежуточных товаров после пандемии COVID-19; трансформация ГЦСС с участием России в ходе Специальной военной операции на Украине; расширение промышленной кооперации в формате ГЦСС между странами БРИКС</p>

Источник: Составлено автором

Приложение 2. Описание независимых переменных модели

Обозначение	Интерпретация	Единица измерения	Источник
<i>GDP</i>	ВВП по ППС в ценах 2021 г.	млрд долл. США	База данных Группы Всемирного банка «World Development Indicators»
<i>DISTANCE</i>	Суммарное расстояние до хабов ГЦСС (США, Германия и Китай), измеренное как расстояние между столицами государств (на самолёте)	тыс. км	Калькулятор расстояний (https://ru.distance.to/)
<i>TARIFF</i>	Взвешенная по долям импорта из различных стран средняя ставка ввозной пошлины на все товары	%	База данных Группы Всемирного банка «World Development Indicators»
<i>RTA</i>	Доля ВВП стран, с которыми действуют РТС, в мировом ВВП по ППС	%	Авторский расчёт на основе базы данных ВТО «Regional Trade Agreements Database»
<i>MANUF</i>	Доля добавленной стоимости, созданной в ОП, в ВВП	%	База данных Группы Всемирного банка «World Development Indicators»
<i>FDI</i>	Валовый приток ПИИ по отношению к ВВП	%	База данных ЮНКТАД «UNCTADstat. Data Centre»
<i>HMSEMP</i>	Доля занятых 2-го, 3-го и 4-го уровней квалификации (по Международной стандартной классификации профессий (ISCO-08)) в общем количестве занятых	%	База данных Международной организации труда «ILOSTAT»
<i>RESOURCE</i>	Общая природная рента по отношению к ВВП. Включает нефтяную, газовую, угольную ренту, ренту от добычи других полезных ископаемых и лесную ренту	%	База данных Группы Всемирного банка «World Development Indicators»
<i>CORRUP</i>	Степень распространённости коррупции. Принимает значения от -2,5 до 2,5 включительно, где 2,5 соответствует наименьшему уровню коррупции	безразмерная	База данных Группы Всемирного банка «World Development Indicators»

Источник: Составлено автором по: Калькулятор расстояний. [Электронный ресурс]. URL: <https://ru.distance.to/>; ILOSTAT. Statistics on Employment. [Электронный ресурс]. URL: <https://ilostat.ilo.org/topics/employment/>; UNCTADstat. Data Centre. [Электронный ресурс]. URL: <https://unctadstat.unctad.org/datacentre/>; World Development Indicators. Databank. [Электронный ресурс]. URL: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators>; WTO Regional Trade Agreements Database. [Электронный ресурс]. URL: <https://rtais.wto.org/UI/PublicMaintainRTAHome.aspx> (дата обращения: 25.03.2026)

Приложение 3. Список развивающихся стран и территорий в выборках для модели

База данных «UNCTAD-Eora Global Value Chain Database»

Алжир, Ангола, Аргентина, Аруба, Багамы, Бангладеш, Барбадос, Белиз, Бермуды, Боливия, Ботсвана, Бразилия, Бруней, Бурунди, Бутан, Вьетнам, Гамбия, Гана, Гватемала, Гондурас, Гонконг (Китай), Доминиканская республика, Египет, Замбия, Израиль, Индия, Индонезия, Иордания, Иран, Кабо-Верде, Камбоджа, Камерун, Катар, Колумбия, Коста-Рика, Кот-д’Ивуар, Кувейт, Лаос, Лесото, о. Маврикий, Мадагаскар, Малайзия, Мали, Мальдивы, Марокко, Мексика, Монголия, Мьянма, Намибия, Нигер, Нигерия, Никарагуа, ОАЭ, Оман, Пакистан, Панама, Папуа-Новая Гвинея, Парагвай, Перу, Руанда, Сальвадор, Самоа, Сейшелы, Сенегал, Сингапур, Суринам, Таиланд, Танзания, Того, Тринидад и Тобаго, Тунис, Турция, Уганда, Уругвай, Фиджи, Филиппины, Чили, Шри-Ланка, Эквадор, Эсватини, ЮАР, Южная Корея, Ямайка

База данных «Trade in Value Added»

Ангола, Аргентина, Бангладеш, Бразилия, Бруней, Вьетнам, Гонконг (Китай), Демократическая республика Конго, Египет, Израиль, Индия, Индонезия, Иордания, Камбоджа, Камерун, Колумбия, Коста-Рика, Кот-д’Ивуар, Лаос, Малайзия, Марокко, Мексика, Мьянма, Нигерия, ОАЭ, Пакистан, Перу, Сенегал, Сингапур, Таиланд, Тунис, Турция, Филиппины, Чили, ЮАР, Южная Корея

База данных «ADB Multiregional Input-Output Database»

Бангладеш, Бразилия, Бруней, Бутан, Вьетнам, Гонконг (Китай), Индия, Индонезия, Камбоджа, Лаос, Малайзия, Мальдивы, Мексика, Монголия, Пакистан, Сингапур, Таиланд, Турция, Фиджи, Филиппины, Шри-Ланка, Южная Корея

Источник: Составлено автором по: ADB Key Indicators Database. Global Value Chains Indicators. [Электронный ресурс]. URL: <https://kidb.adb.org/globalization/gvc>; Global Value Chain Database. UNCTAD-Eora. [Электронный ресурс]. URL: <https://worldmrio.com/unctadgvc/>; Trade in Value Added (TiVA) 2025 Edition. Principal Indicators. [Электронный ресурс]. URL: <https://data-explorer.oecd.org/?pg=0&bp=true&snb=12&tm=TIVA> (дата обращения: 25.03.2026)

Приложение 4. Описательная статистика переменных модели

Переменная	База данных «UNCTAD-Eora Global Value Chain Database»					База данных «Trade in Value Added»					База данных «ADB Multiregional Input-Output Database»				
	Средн.	Медиана	Ст. откл.	Мин.	Макс.	Средн.	Медиана	Ст. откл.	Мин.	Макс.	Средн.	Медиана	Ст. откл.	Мин.	Макс.
<i>BGVCP</i>	20,93	19,25	12,12	0,14	66,34	21,12	19,12	10,73	2,3	48,04	26,79	25,45	11,87	8,81	63,97
<i>FGVCP</i>	26,76	26,11	10,37	8,95	63,37	25,79	25,15	6,81	9,9	42,01	16,08	15,32	5,99	2,98	43
<i>GVCP</i>	47,69	46,49	10,21	28,18	79,32	46,91	46,57	9,83	22,65	66,5	42,87	42,07	9,95	22,13	69,25
<i>ln GVCEXPORT</i>	1,18	0,93	2,24	-3,06	5,92	3,22	3,2	1,58	-0,43	6,09	2,95	3,74	2,17	-1,84	6,16
<i>GVCPPOSIT</i>	5,3	1,24	29,2	0,19	308,1	1,74	1,44	1,4	0,28	10,82	0,81	0,59	0,64	0,08	4,39
<i>ln DVAPERCAP</i>	6,44	6,52	1,72	2,44	10,21	7,07	6,91	1,4	4,67	10,65	7,26	7,05	1,52	4,39	10,7
<i>ln GDP</i>	4,63	4,59	1,93	0,22	9,27	6,21	6,51	1,36	3,45	9,31	5,92	6,62	2,07	1,79	9,41
<i>ln DISTANCE</i>	3,26	3,26	0,2	2,87	3,68	3,23	3,23	0,21	2,87	3,68	3,23	3,24	0,19	2,87	3,63
<i>TARIFF</i>	6,23	5,7	4,28	0	27,59	5,05	4,4	3,6	0	15,46	5,35	4,81	4,41	0	23,97
<i>RTA</i>	16,54	11,94	17,18	0	74,33	30,05	32,02	17,91	0,12	77,14	26,69	26,59	17,09	0	77,14
<i>MANUF</i>	12,37	12,34	6,23	0,43	32,53	15,46	15,09	5,98	0,95	30,93	15,17	16,52	7,71	0,91	30,93
<i>FDI</i>	4,07	2,67	5,98	-37,17	56,35	4,52	2,43	6,82	-1,31	56,35	6,12	2,63	9,32	-37,17	56,35
<i>HMSEMP</i>	80,16	81,1	10,9	23,21	99,11	80,29	82,4	10,32	29,43	96,34	82,23	83,8	8,58	38,87	95,57
<i>RESOURCE</i>	7,35	3,89	9,35	0	59,07	4,2	3,08	4,45	0,00017	29,61	4,15	1,99	6,46	0,00017	42,22
<i>CORRUP</i>	-0,14	-0,35	0,78	-1,67	2,17	-0,18	-0,4	0,81	-1,67	2,17	-0,1	-0,41	0,88	-1,36	2,17

Источник: Составлено автором на основе статистических источников, указанных в Приложениях 2 и 3

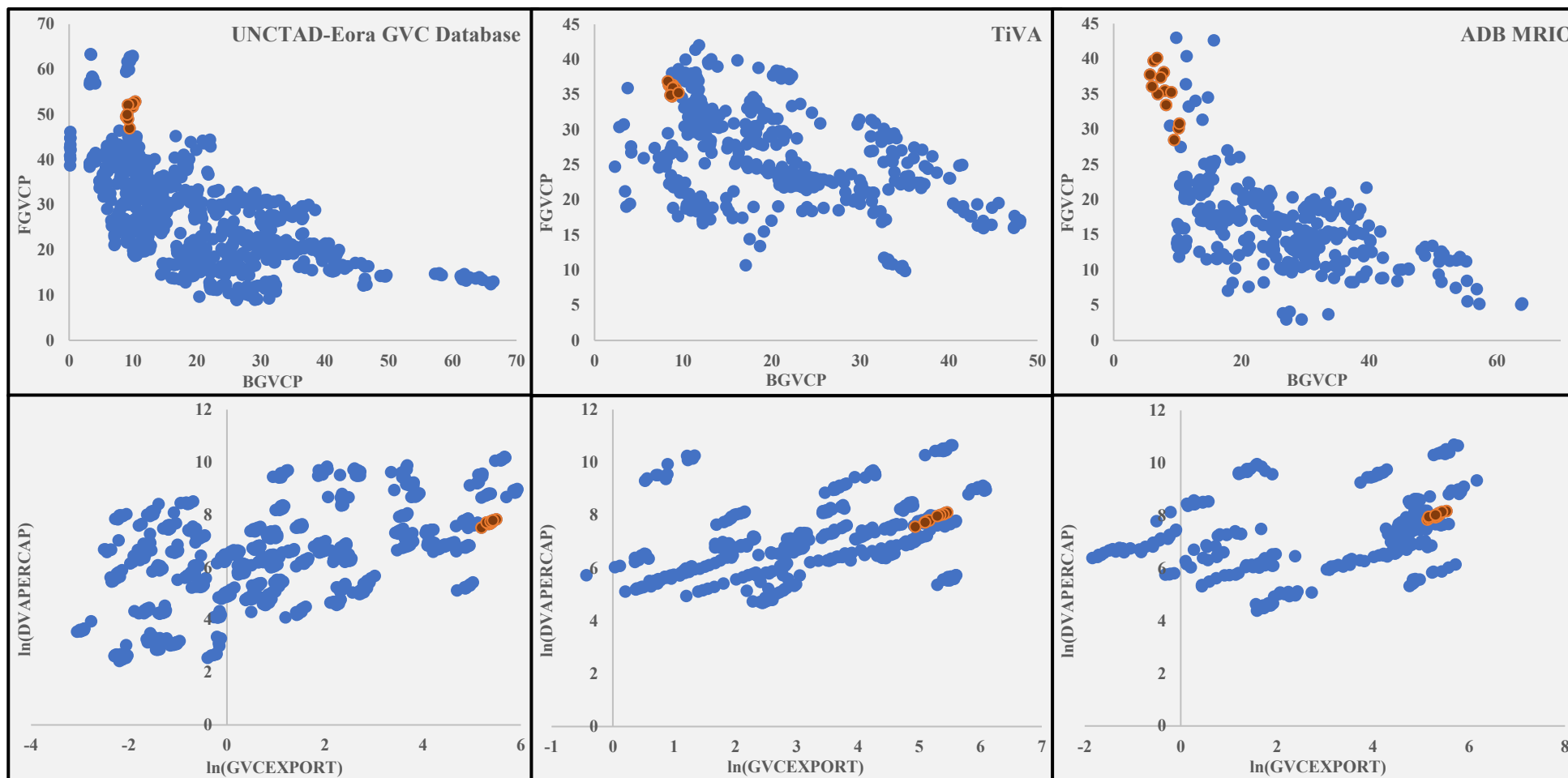
Приложение 5. Тестирование стационарности переменных модели

Переменная	База данных «UNCTAD-Eora Global Value Chain Database»		База данных «Trade in Value Added»		База данных «ADB Multiregional Input-Output Database»	
	<i>ADF</i> -тест	<i>LLC</i> -тест	<i>ADF</i> -тест	<i>LLC</i> -тест	<i>ADF</i> -тест	<i>LLC</i> -тест
<i>BGVCP</i>	256,32***	-12,96***	61,84	-3,29***	52,96	-1,77**
<i>FGVCP</i>	184,77	-6,56***	92,7**	-5,85***	44,75	-3,15***
<i>GVCP</i>	159,28	-4,85***	85,08*	-9,49***	64,77**	-3,31***
<i>ln GVCEXPORT</i>	456,06***	-25,44***	125,1***	-7,91***	44,48	-1,51*
<i>GVCPPOSIT</i>	408,63***	-22,53***	82,58*	-6,31***	70,38***	-3,21***
<i>ln DVAPERCAP</i>	299,7***	-14,37***	87,69**	-7,38***	59,71*	-3,86***
<i>ln GDP</i>	237,47***	-5,59***	91,81**	-6,26***	59,67*	-5,46***
<i>TARIFF</i>	205,12***	-25,75***	104,24***	-19,59***	107,63***	-25,5***
<i>RTA</i>	319,86***	-26,12***	143,61***	-8,38***	99,75***	-5,79***
<i>MANUF</i>	198,12*	-7,76***	72,9	-5,94***	53,46	-2,85***
<i>FDI</i>	337,03***	-15,74***	141,88***	-5,56***	124,04***	-8,62***
<i>HMSEMPL</i>	166,11***	-21,59***	69,22**	-21,84***	52,71**	-24,05***
<i>RESOURCE</i>	221,37***	-15,79***	50,26	-4,2***	40,1	-3,9***
<i>CORRUP</i>	243,59***	-12,48***	107,46***	-8,41***	74,47***	-5,99***

Примечание: ***, **, * означают стационарность переменной соответственно на 1%, 5% и 10%

Источник: Составлено автором на основе статистических источников, указанных в Приложениях 2 и 3

Приложение 6. Место России в глобальных цепочках создания стоимости на основе эмпирических данных



Примечание: Коричневым цветом выделены данные для России

Источник: Составлено автором на основе статистических источников, указанных в Приложении 3, и по World Development Indicators. Databank. [Электронный ресурс].

URL: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators> (дата обращения: 25.03.2026)