
ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

УДК 330.14

П.В. Арефьев

ФГБОУ ВО «Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации»,
Москва, email: arefyev2001@mail.ru

ИЗМЕНЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННОЙ МОДЕЛИ ПОД ВЛИЯНИЕМ РАЗВИТИЯ ЦЕПОЧЕК ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ

Ключевые слова: цепочки добавленной стоимости, глобальные цепочки добавленной стоимости, кризис, макроэкономические показатели, экономический рост, модель производства, фрагментация, производственные сети.

В статье рассмотрена взаимосвязь формирования цепочек добавленной стоимости (ЦДС) и роста промышленного производства в новых геополитических условиях. Выявлено, что растущее значение международного производства определяет положение страны на мировом рынке через уровень интеграции национальных компаний в глобальные цепочки добавленной стоимости. Определено то, что развитие интернета, транспортных услуг, компьютерных технологий привело не только к росту международной торговли, но и возможности фрагментировать производство по всему миру. Автором показано, что для ускорения экономического роста правительства стран должны способствовать подобной фрагментации, а национальные компании – вступать в ЦДС и ГЦС на этапах, где возможно создание высокой добавленной стоимости и собственных товарных цепочек.

P.V. Arefyev

Financial University under the Government of the Russian Federation, Moscow,
email: arefyev2001@mail.ru

CHANGING THE PRODUCTION MODEL UNDER THE INFLUENCE OF THE DEVELOPMENT OF VALUE CHAINS

Keywords: value chains, global value chains, crisis, macroeconomic indicators, economic growth, production model, fragmentation, production networks.

The article examines the relationship between the formation of value chains (CDS) and the growth of industrial production in new geopolitical conditions. It is revealed that the growing importance of international production determines the country's position on the world market through the level of integration of national companies into global value chains. It is determined that the development of the Internet, transport services, and computer technologies has led not only to an increase in international trade, but also to the possibility of fragmenting production around the world. The author shows that in order to accelerate economic growth, national governments should promote such fragmentation, and national companies should join CDCs and GCS at stages where it is possible to create high added value and their own product chains.

Благодаря стремительному развитию транспортных, информационных и коммуникационных технологий мировая экономика в последнюю четверть XX века перетерпела значительные изменения, продолжив трансформироваться в начале XXI века. Поэтому растущая экономическая значимость глобальных цепочек создания стоимости (далее – ГЦС) сегодня является предметом

исследований многих стран и международных институтов.

За время изучения цепочек добавленной стоимости было определено множество их понятий, вошедших в обиход экономистов. Впервые, такое понятие как «товарная цепочка» было предложено в статье ученых Тэрэнси Хопкинса и Иманнуэля Валлерстайна, в 1977 г. В своей статье они выделили

роль государства в формировании производственно-сбытовых систем, подчеркнув роль тарифов и внутренних правил пересечения товарами границ, установленных страной. Для того, чтобы определить цепочку добавленной стоимости, они предложили рассмотреть конечный продукт с точки зрения процессов, которые прошел тот или иной товар, перед тем как попасть в конечном виде к потребителю. К примеру, для того чтобы произвести одежду нужно рассмотреть все процессы, через которые проходит изначальный ресурс до конечного товара: культивирование хлопка, производство пряжи, ткани, пошив и разработку модели [1].

Начиная с 1980-х гг., в рамках развития «мир-системного» анализа экономисты продолжили изучать и рассматривать концепцию товарных цепочек с новых сторон. В своей работе «Исторический капитализм» И. Валлерстайн уделил большое внимание товарным цепочкам, рассматривая их с разных аспектов. Валлерстайн рассмотрел понятие рынок не только как место встречи продавца и покупателя конечных товаров (ведь это лишь малый процент всех сделок), он рассмотрел сделки между двумя промежуточными производителями. Он рассматривает часть производственно-сбытовой цепи, в которой покупателем является производитель, приобретающий различные материалы для процесса производства, а продавец реализует лишь «полуфабрикат», а не конечные товары. В таком контексте происходит формирование цен на промежуточные продукты, которые могут формироваться в условиях спроса и предложения, различных монопольных ограничений или с помощью вертикальной интеграции (представленной одной корпорацией).

Позднее концепция цепочки добавленной стоимости была последовательно развита в рамках теории конкурентных преимуществ стран профессором Гарвардской бизнес-школы Майклом Портером. В рамках этой теории в 1985 году именно Портер впервые применил понятие Цепочки добавленной стоимости (value added chain).

Портер выделил несколько категорий в цепочке создания стоимости.

Во-первых, цепь поставок, которая охватывает все этапы от добычи природных ресурсов до создания готового изделия.

Во-вторых, концепция международных производственных сетей, где основную роль играют транснациональные корпорации. И, наконец, глобальные товарные цепочки, которые акцентируют внимание на управлении системами поставок и производством.

Портер делит цепочку создания стоимости на несколько категорий, которые условно можно разделить на два основных вида [2]:

1. Вертикальный (основной). Данный тип включает в себя все процессы, которые относятся к созданию конечного продукта, его реализации потребителю, а также послепродажное обслуживание. Сюда можно отнести непосредственно сам производственный процесс, внутреннюю внешнюю логистику компании, маркетинг и реализацию, постпродажное обслуживание.

2. Горизонтальный (вспомогательный). Данный тип необходим для поддержки основных видов деятельности. Сюда можно отнести технологии и управление человеческими ресурсами, материальное-техническое обеспечение, человеческие ресурсы.

Цель исследования

Цель исследования – выявление преимуществ изменения производственной модели под влиянием развития цепочек добавленной стоимости. Выработка рекомендаций по преодолению ряда сложностей включения в цепочки добавленной стоимости российских компаний.

Материал и методы исследования

Деление цепочки на категории и типы помогло определить, из чего складывается финальная стоимость конечного продукта. Отметим, что цепочка стоимости каждого товара в той или иной степени включает в себя и основной и вспомогательный тип деятельности, преобладание одного или другого зависит от специфики создаваемого товара. После исследования Портера среди ученых-экономистов возрос интерес к анализу цепочек добавленной стоимости.

Объектом исследования являются глобальные цепочки добавленной стоимости.

Предмет исследования – экономические факторы и отношения, влияющие на встраивание стран в глобальные цепочки добавленной стоимости.

Методы исследования

В ходе написания данного исследования применялся анализ литературы и документов по существующей проблематике глобальных цепочек добавленной стоимости. Более того был применен системный анализ экономических и организационно-правовых характеристик глобальных цепочек добавленной стоимости.

Результаты и их обсуждение

Начиная с конца 20 века, происходит глубокая трансформация мировой экономики в части взаимоотношений, связывающих производственные процессы в единую сеть. Для изучения данного вопроса учеными было введено понятие глобальных товарных цепочек стоимости (Global commodity chain). Поясним, что цепочка по Валлерстайну представляла собой одну сеть организации производства и труда определенного продукта, а по новой концепции глобальная цепочка представляет собой набор межорганизационных сетей, сосредоточенных вокруг одного продукта и предприятия, государства, домашнего хозяйства в пределах всей мировой экономики.

Поскольку понятие «товарные цепочки» охватывает не все аспекты деятельности, ученые перешли к использованию термина «глобальные цепочки стоимости». Кроме того, в рамках исследования глобальных цепочек стоимости существует еще одна важная особенность – рост интеграции мировой экономики приводит к географической дезинтеграции производства, связанной с его фрагментацией. Фрагментация представляет собой международную специализацию в определенной сфере деятельности. Это происходит благодаря привлечению зарубежных производственных мощностей в создание добавленной стоимости [3].

Результатом фрагментации становится торговля промежуточными товарами.

Существует множество мнений, касательно значения фрагментации для фирмы и экономики. Например, ученый Пол Кругман утверждает, что фрагментация может привести к снижению заработной платы среди неквалифицированного персонала, что позднее было доказано Финстром и Хэнсоном. Фрагментация проявляется в форме офшоринга и аутсорсинга, что способствует сокращению издержек компаниям и помогает развиваться в условиях глобализации промышленности.

Мировой интерес иностранных ученых к изучению цепочек добавленной стоимости (ЦДС) и глобальных цепочек добавленной стоимости (ГЦС) затронул и российских экономистов. Однако первые исследования российских ученых проведены лишь в начале 2000-х годов. Это связано с наличием слабых полноценных внешнеэкономических связей и отсутствием вовлеченности в производственные процессы российских компаний на мировом уровне [4].

Существует несколько экономических концепций, определяющих термин «цепочка», зависящие от того, что является результатом исследования глобальной экономики [5].

Первая концепция, которую следует рассмотреть, называется цепью поставок (Supply chain). Эта универсальная система включает в себя анализ входных и выходных данных (анализ «затраты-выпуск»), чтобы определить структуру добавленной стоимости. Она охватывает всю последовательность этапов, начиная от добычи природных ресурсов и заканчивая превращением их в финальный продукт.

Следующая концепция – международные производственные сети (International production networks). Она сфокусирована «на производственных сетях, образующихся в мировой экономике и основана на активной роли транснациональных корпораций. И наконец, глобальные цепочки создания стоимости (Global value added chain). Данная концепция определяет требуемые для производства продукции действия, начиная от идеи создания товара до доставки его конечному потребителю».

В современной экономике есть множество определений, применяемых для

описания системы производственных и сбытовых взаимоотношений. Однако глобальная цепочка создания стоимости является ключевым аспектом, который отражает сущность каждого этапа деятельности компании, систему управления этими этапами и объем добавленной стоимости, формирующейся на каждом этапе производства и реализации товаров или услуг.

Существует множество классификаций цепочек в зависимости от различных параметров. Например, по структуре управления финансовыми, материальными и человеческим ресурсами или в основу классификации можно положить географический признак. Особую значимость для исследования представляет собой классификация цепочек в зависимости от масштаба, разработанная ученым Тимоти Стерджен (Timothy J. Sturgeon). Он выделили четыре основных вида цепочек [6]:

- 1) Локальные, в рамках одной экономики,
- 2) Местные, в рамках одной страны,
- 3) Международные, в рамках более, чем одной страны.
- 4) Региональные, включающие в себя торговые блоки: ЕС, МЕРКОСУР, АСЕАН, НАФТА и др.,
- 5) Глобальные цепочки – включающие в себя каждый регион так называемой «триады», США-ЕС-Япония.

Цепочки поставок, которыми руководят производители, обычно являются вертикально интегрированными во всех сегментах и связаны с высокотехнологичными отраслями, включая автомобильную, фармацевтическую и даже детскую молочную промышленность [7]. Поскольку технологии, исследования и разработки являются ключевыми компонентами в этих отраслях, ведущие компании, скорее всего, будут находиться на высокоуровневой позиции в цепочке поставок. Они контролируют дизайн продуктов и осуществляют большую часть процесса сборки, который может быть распределен между различными странами.

С другой стороны, в цепочках поставок, руководимых покупателями, производство может быть полностью передано на аутсорсинг и контролироваться розничными компаниями и крупными

организациями, такими как Nike или McDonald's, которые фокусируются на маркетинговой и сбытовой составляющей цепочки.

Кроме этого, была обнаружена более сложная классификация пяти видов управленческих структур: рыночная, модульная, отношенческая, захватническая и иерархическая [8]. Эти типологии представлены в форме схематического изображения на рисунке 1. Оценка данных структур осуществляется на основе трех факторов: сложности операций, способности систематизировать операции и уровня компетентности поставщиков.

Американский профессор Генри Джереффи выделяет 2 вида управления цепочками.

Первые – *producer-driven chain*, то есть цепочки, которые управляются производителями, сверху вниз.

Вторые – *buyer-driven chain*, цепочки, управляемые покупателями. В таких цепочках покупатели помогают скорректировать цепочки и диктуют, что, когда, как и куда поставлять.

К первому типу можно отнести международные производственные компании, к примеру, General Motors или IBM.

Ко второму типу можно отнести компанию Walmart или производителей определенных брендов, к примеру, Nike.

Участие в мировых цепочках добавленной стоимости способно повысить конкурентоспособность экономики, особенно путем замены импортных товаров на отечественные промежуточные товары. Это, в свою очередь, стимулирует экспорт и увеличивает доходы государства. Организация экономического сотрудничества и развития опубликовала отчет «Воздействие мировых цепочек добавленной стоимости на торговлю, инвестиции, развитие и занятость» в преддверии саммита «Большой двадцатки» в Санкт-Петербурге. Отчет не только раскрывает важность данной концепции, но и проводит анализ возможных последствий, в которых участие стран в цепочках может оказывать влияние на различные сферы их социально-экономической жизни [10].

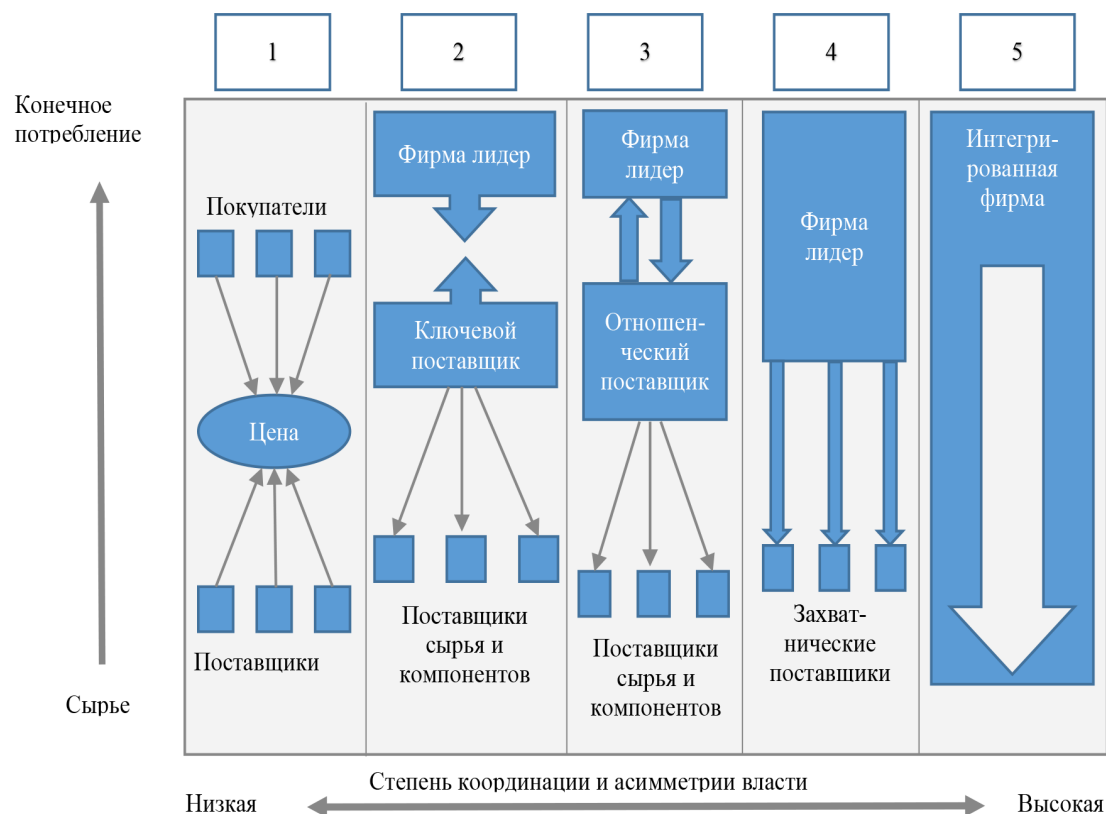


Рис. 1. Модели ГЦС по типу управления [9]

В то же время Конференция ООН по торговле и развитию выпустила ежегодный отчет «Мировой отчет об инвестициях» и посвятила его обсуждению мировых цепочек добавленной стоимости. Отчет особенно подчеркивает потенциальное влияние участия в цепочках на создание добавленной стоимости в стране.

В целом, несмотря на возможное влияние участия страны в глобальных цепочках создания стоимости, нельзя однозначно считать его только положительным. ОЭСР и ЮНКТАД утверждают, что только соответствующая торговая политика может привести к положительным эффектам. Влияние участия в глобальных цепочках создания стоимости различно и зависит от внешних и внутренних факторов национальной экономики, отдельных отраслей и предприятий.

На первый взгляд, у компаний, принимающих нисходящее участие в глобальных цепочках создания стоимости, появляется возможность приобретения деталей и компонентов по более низким ценам или высокому качеству [12].

Однако это может привести к снижению спроса на продукцию, произведенную в стране, и, следовательно, сокращению общей добавленной стоимости, объема производства и числу рабочих мест.

Кроме того, возможно потребуется значительное инвестирование в специфические активы, окупаемость которых не гарантирована. Несмотря на это, страны, участвующие в восходящих связях, могут иметь ряд положительных моментов, так как их участие в глобальных цепочках создания стоимости открывает доступ к новым рынкам сбыта и технологиям развитых стран, а также создает возможности для развития дополнительных мощностей.

Однако есть риск эксплуатации этих стран и отсутствия возможности продвигаться на этапы с более высокой добавленной стоимостью [13]. Таким образом, участие в глобальных цепочках создания стоимости имеет как положительные, так и отрицательные эффекты, и многое зависит от политики государства в этой сфере.

Вовлеченность в глобальную цепочку стоимости может привести к созданию национальной экономикой дополнительной добавленной стоимости

Участие страны преимущественно в нисходящих связях, большая доля импортных компонентов в экспортируемой добавленной стоимости, специализация на этапе, в котором создается низкая добавленная стоимость в сравнении с другими звеньями, ведет к возможному возникновению незначительного эффекта от включенности в ЦДС и ГЦС

Создание дополнительной добавленной стоимости вероятно благодаря возможностям занять позиции в глобальных цепочках, которые транснациональные корпорации и их филиалы создают для национальных поставщиков

С другой стороны, возможны и негативные последствия. Это связано с тем, что в рамках ЦДС и ГЦС значительная часть добавленной стоимости создается ТНК и их филиалами, что может привести к утечке возможных выгод для национальных экономик, особенно из-за трансфертного ценообразования. Помимо этого, за рубеж может быть выведена часть доходов корпораций, что негативным образом сказывается на сальдо платежного баланса

Рис. 2. Экономические преимущества и недостатки участия в глобальных цепочках добавленной стоимости [11]

Классическим примером является включенность в цепочку стран Юга в качестве поставщика для развитых стран Севера, отвечающих за конечную переработку за счет более высокого уровня инновационности экономики и уровня заработных плат, что является одними из факторов переноса части производства в страны Юга. В подобной ситуа-

ции более высокая производительность фактора в расчете на его стоимость является положительным эффектом для Севера, тогда как Юг получает бонус в виде технологической модернизации и углубления специализации. Впрочем, разные теоретические модели базируются на различных факторах, обуславливающих эти эффекты.

Например, в модели Ли и Лиу [14] производство конечного продукта Y за период t после прохождения различных стадий производства, сложность которых растет с увеличением значения переменной $z \in [0; 1]$, описывается следующим образом:

$$\ln Y(t) = \int_0^1 \ln x(z, t) dz$$

где $x(z, t)$ – количество z произведенного к моменту времени t .

Ученые объясняют модернизацию в странах Юга за счет обучения в процессе работы, что ведет к увеличению технологической базы. Первоначально экономика Юга не была способна в полной мере выполнять производственные процессы, требуемые экономикой Севера, однако со временем становится возможной их реализация благодаря полученному дополнительному опыту и технологиям. Причем в настоящее время страны Юга ушли вперед по сравнению с относительно недавним прошлым. Растет доля торговли Юг-Юг как часть все более разнообразной торговли [15]. В частности, это отражают связи в цепочке создания стоимости и рост торговли промежуточными товарами между странами региона. Рост потребления южного среднего класса и рост крупных внутренних рынков, особенно Китая, Индии и Бразилии, среди прочего, указывает на возможность создания цепочек добавленной стоимости, ориентированных не только на конечные северные рынки, но и на южные.

Ввиду того, что Юг обладает достаточно простыми технологиями, обычно сначала он может выполнять лишь небольшую часть процессов до момента, когда излишек рабочей силы не сократится до значений Севера, при этом более низкий уровень заработных плат позволяет использовать работников южных стран для выполнения новых наборов задач вопреки более высокой трудоемкости. Постепенно производственные процессы оптимизируются, что позволяет Югу перейти к использованию более эффективных технологий. Так, наблюдается выигрышная ситуация для обоих регионов: развивающиеся страны получают техническую модернизацию и рост заработных плат, а развитые выигрыва-

ют за счет углубления специализации в более узких сферах и снижения издержек с одновременным ростом общего выпуска.

Понимание нынешнего типа участия страны в цепочках добавленной стоимости играет центральную роль для того, чтобы обеспечить способствование ее промышленной и торговой политики устойчивому повышению производительности труда и повышению качества занятости в секторах с более высокой добавленной стоимостью. Для развивающихся стран это создает возможности модернизации и получения новых задач с более высокой производительностью и интеграции в глобальные цепочки.

В другом случае, Балдвин и Роберт-Никауд [16] придают первостепенное значение трансферу технологий от северных к южным странам в результате включения стран в глобальные цепочки создания стоимости, из чего следует рост производительности. Предпосылки их модели схожи с предпосылками модели Ли и Лиу, а выпуск в данном случае описывается функцией Леонтьева:

$$X_C = A_C * L_C \quad \text{и} \quad X_Y = A_Y * L_Y$$

где A – матрица необходимых для производства количеств факторов, а L – наличие в странах этих факторов, индексы C и Y – подразумевают северные и южные страны, соответственно.

В разных сферах наблюдаются различия в транзакционных издержках, что делает выгодной торговлю задачами для обоих регионов в некоторых сферах. Развитые страны получают возможность совмещать использование своих технологий с низкой стоимостью рабочей силы южных стран, что влечет рост заработных плат в северной экономике за счет снижения спроса на труд. Помимо этого, благодаря выносу части задач за пределы национальных экономик в развивающиеся страны происходит рост общего выпуска Севера за счет сокращения издержек производства единицы продукции. По идее выпуск Юга тогда должен сократиться в той же пропорции, но экономистам удается математически доказать, что возможен и рост выпуска южных стран, когда трансфер технологий связан с «эффектом домино», который распространяется также

на другие отрасли, в этом случае значение $A_{Ю}$ станет равным $A_{С}$.

В соответствии с выводами другой модели Зи [17] две сотрудничающие страны получают выгоды от углубления специализации из-за участия в ГЦС. В данном анализе рассматривается экономическая модель, которая предлагает два пути организации производства: традиционный и инновационный. Отличительной особенностью второго варианта является активное участие в глобальных цепочках стоимости, что приводит к последовательности различных видов экономической деятельности и связанным с ними возможным ошибкам. Особенно важно учитывать, что на последних этапах производства может возникать наибольший риск потери добавленной стоимости. Исследование показывает, что благодаря использованию более эффективных технологий и институтов вероятность совершения ошибок у северных экономик значительно ниже. Поэтому развитые страны сосредотачиваются на конечных этапах цепочки, что логически следует из их участия в глобальных цепочках стоимости. При этом минимизируется общее количество возможных ошибок, что ведет к увеличению общего объема производства и благосостояния этих стран. Таким образом, современный метод производства оказывается более эффективным для стран Севера, в то время как традиционный метод больше подходит для стран Юга.

В конечном итоге, рассмотренные модели говорят о том, что вне зависимости от модели участия стран в цепочке стоимости, существует вероятность положительного влияния их вовлеченности на общую добавленную стоимость, хотя это не всегда однозначно. Вдобавок, основываясь на рассмотренных моделях, можно сделать предположение о том, что столь популярный анализ глобальных цепочек стоимости в разрезе Север-Юг говорит о распространенной позиции в научных кругах касательно более высокой вероятности участия стран, в значительной мере различающихся между собой, в одной цепочке создания стоимости.

По мнению Джереффи, автомобилестроение, производство техники и прочие наукоемкие и капиталоемкие производства должны управляться производителем.

А сферы, по большей части, являющиеся трудоемкими, например, производство различных потребительских товаров, должны управляться потребителями. Такое разделение основывается на различиях товарных цепочек, управляемых производителями и потребителями.

Подробнее охарактеризуем каждый тип. Цепочки, управляемые производителем основаны на промышленном капитале. Главным фактором, определяющим успех на рынке, является технологическое развитие и НИОКР (отсюда экономия на масштабах производства). Как уже отмечалось основные товары, производимые такими цепочками, являются автомобильная продукция, техника и прочие товары для длительного пользования, а также полуфабрикаты. Представителями обычно являются транснациональные корпорации.

В отличие от цепей, управляемых производителями, цепочки, управляемые потребителями основаны на торговом капитале. Успех на рынке таких цепочек определяется не столько научными, сколько маркетинговыми исследованиями. Сектор экономик, где преобладают такие цепочки, представлен товарами не длительного пользования (включая производство одежды, обуви, игрушек и пр.). Собственники производств в таких цепочках – это местные фирмы, преимущественно из развивающихся стран, однако участие ТНК также не исключено.

Особую важность представляет изучение взаимоотношений между фирмами в цепочках добавленной стоимости. В целом можно выделить 3 типа отношений.

Первый тип – конкурентные отношения, чисто рыночные отношения, где исключены взаимовоздействия производителя и покупателя. На мировом рынке примером таких взаимоотношений может послужить экспорт таких сырьевых товаров как кофе или сталь.

Второй тип – сетевой, он определяется наличием связей между потребителем производителем и разделяется на несколько подтипов:

– Модульные взаимодействия, когда технология производства, при которой можно укрупнить процесс производства до определенных модулей. В этом случае нет необходимости контролировать поставщиков.

– Родственные отношения в цепочке стоимости управляются помощью репутации. Для этого типа отношений также характерно, когда производители обладают разными дополнительными навыками, позволяющими увеличить совместную отдачу (часто встречается в технологической и автомобильной промышленности).

– Пленные отношения, при которых поставщики зависят от покупателей. В этом случае зависимость проявляется в том, что переориентация на нового покупателя будет сопряжена с большими затратами.

Третий тип – иерархические отношения. Такие отношения могут происходить, как путем создания различных филиалов и дочерних предприятий, так путем образования «псевдоуправляющей» компании-партнёра. Основанная на всеобщей либерализации торговых отношений, мировая торговля стала стремительно расти и развиваться, принося ГЦС статус ведущего фактора развития.

Сегодня с помощью ГЦС страны могут почувствовать в глобальном производстве распределении готовых продуктов благодаря возможности предоставлять более дешевое производство [18].

Товарные цепочки существуют с самого начала торговых отношений между людьми. Вместе с развитием торговли они стали все более сложными и в итоге вышли на мировой уровень. За несколько десятилетий понятие «глобальные цепочки стоимости» стало всеобъемлющим, охватывая все аспекты производства и услуг – от появления идеи и разработки технологии до готового товара или услуги. Различные страны выбирают различные подходы к интеграции в глобальные цепочки. Наиболее простым и эффективным способом является привлечение прямых иностранных инвестиций через многонациональные или транснациональные компании. Более сложный путь заключается в развитии местных транснациональных производителей, которые занимают свою нишу в глобальных цепочках. Это означает развитие местной промышленности таким образом, чтобы компании использовали импортные материалы и экспортировали промежуточные товары для дальнейшей переработки. Эти подходы

существенно отличаются друг от друга по экономическому влиянию на страну, вступающую в глобальные цепочки. Первый способ стимулирует экономический рост, в то время как второй способ обеспечивает устойчивый долгосрочный эффект.

Для многих развивающихся стран характерна высокая доля иностранного капитала в производственных мощностях в рамках ГЦС. Поэтому доля добавленной стоимости в экспорте значительно ниже соответствующего показателя Японии, США, Великобритании и ЕС10 (исключая Великобританию).

В зависимости от своей специализации страны занимают различные позиции в ГЦС. На первых ступенях вхождения в ГЦС страны могут осуществлять свое взаимодействие с мировыми экономками через экспорт сырья. Одна из стратегических задач, стоящих перед странами, стремящимися к включению в ГЦС, заключается в определении уровня иностранного капитала в своей экономике [19]. Особенно интересны для изучения трансформации ГЦС в мировой экономике азиатские страны, которым удалось достичь высоких темпов экономического развития за короткий срок. Рассмотрим примеры включения отдельных экономик в глобальные стоимостные цепочки. Япония стала первой успешной азиатской страной, которая совершила «экономическое чудо».

В середине XX века по уровню либерализации и наличию внешнеэкономических связей можно было выделить две группы: страны с открытыми и страны с закрытыми экономиками. Однако, министерством международного развития и торговли Японии был предложен третий, альтернативный путь включения японской экономики в мировую торговлю. В те времена отношения правительства и бизнеса можно было охарактеризовать как наставнические, система была направлена на защиту внутренних производителей и одновременно была ориентирована на развитие конкуренции на внешних рынках.

Япония достигла успеха, несмотря на противодействие притока иностранных инвестиций, что привело к тому, что большинство производственных компаний в стране – национальные. В сере-

дине 20 века Япония была почти полностью закрыта для ввоза промышленных товаров, приобретая сырье только для достижения внутренней самодостаточности. Именно это способствовало конкурентоспособности японских товаров и их успешному проникновению на международные рынки, а японским компаниям удалось успешно войти в другие экономики. Таким образом, середина XX века стала переломным моментом для интеграции Японии в глобальную экономическую систему. Особенностью японской экономики в рамках этого процесса стало использование импортируемых ресурсов не для внутреннего потребления, а для производства товаров на экспорт. При этом основные звенья производственной цепочки строились внутри страны, без значительного разделения международных партнеров. Япония была единственной не западной страной, чьи бренды были широко известны во всех ведущих секторах производства, и этот статус она сохраняла до совсем недавнего времени [19].

В области автомобильного производства Япония превратилась в мирового гиганта. Крупные японские транснациональные корпорации – Toyota, Honda, Nissan, Mazda, Suzuki, Denso, Bridgestone и Aisin Seiki. Например, Toyota занимает 6-е место МТК по данным списка Fortune Global.

Японские компании, занимающиеся проектированием и строительством, вынуждены искать новые способы инноваций и расширения на мировых рынках из-за нехватки природных ресурсов и относительно небольшого внутреннего рынка. В то время как они меньше известны в Европе, такие японские компании, как Takenaka, Shimizu, Kajima, Obeyashi, Komatsu, Taisei, Nippon Steel и Kobe Steel, являются лидирующими на азиатском рынке.

С середины 1960-х годов в Японии начался переход от тяжелой промышленности к производству высокотехнологичных потребительских товаров, включая камеры, автомобили, офисную и бытовую технику, а также другие продукты, основанные на передовых технологиях. В конце 1970-х годов японская промышленность сместила свое внимание на дисплеи, роботов, полупрово-

дники и измерительные инструменты, которые впоследствии были широко применены в других странах в рамках международных поставок. Однако японские компании, которые ранее занимали лидирующие позиции в производстве высокотехнологичной промышленной продукции, столкнулись с трудностями в адаптации к меняющейся ситуации, в то время как американские и китайские компании проявили превосходную гибкость и справились с новыми вызовами.

Япония недооценила потенциал Китая, что привело к росту китайской экономики и снижению влияния Японии в мировой экономике. Кроме того, закрытость Японии перед иностранными инвестициями также стала одной из важных причин для упадка экономики страны. Опыт Японии ясно показывает, что важно не только участие в глобальных цепочках стоимости, но и способность предоставлять качественные компоненты и добавленную стоимость. В 2009 году Япония имела долю импортных компонентов в общем экспорте, составляющую 15%, в то время как добавленная стоимость внутри страны составляла 83%.

Стратегия экономики Китая претерпела изменения после введения реформ в конце 1978 года, которые привели её к открытости. С тех пор было предпринято несколько важных шагов, среди которых [20]:

1) Децентрализация экономической политики в области торговли, передавая её провинциальным правительствам или региональным внешнеторговым корпорациям.

2) Создание четырех специальных экономических зон, таких как Шэньчжэнь, Чжухай, Шаньтоу и Сямэнь, расположенных недалеко от Гонконга и Макао, для стимулирования экспорта.

3) Замена административных ограничений на экспорт и импорт тарифами, квотами и лицензированием.

4) Определение четырнадцати приморских городов, включая Далянь, Циньхуандао, Тяньцзинь, Яньтай, Циндао, Ляньюньган, Наньтун, Шанхай, Нинбо, Вэньчжоу, Фучжоу, Гуанчжоу, Чжэньцзян и Бэйхай, для привлечения прямых иностранных инвестиций.

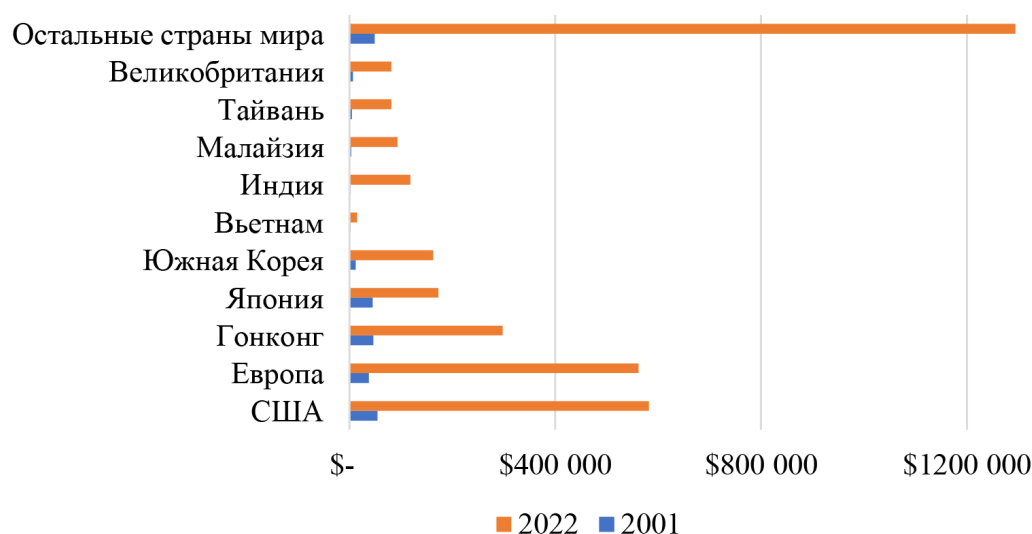


Рис. 3. Экспортный рынок Китая 2001–2022 [20]

В 1978 году Китай составлял всего 0,75 процента от мирового экспорта. Впрочем, уже к 1984 году эта доля достигла 1,25 процента. Более 78 процентов экспорта Китая было связано с сырьем и товаром, производимым на его основе и зависящим от природных ресурсов. Япония являлась главным торговым партнером Китая, в силу недостатка природных ресурсов, которых так много в Китае. Вместе с тем Китай импортировал машины и оборудование, экспортируя сырье. В те времена около 80% предприятий Китая сотрудничали с Гонконгом в рамках совместных предприятий. Перевод производства из Гонконга в специальные экономические зоны и другие города Китая, особенно в дельту реки Чжуцзян, значительно способствовал этой смене (рис. 3).

Начиная с 1980-х годов, Китай, начавший свою экспортную деятельность сырьем и сырьевой продукцией, смог зарекомендовать себя как ведущий производитель низкотехнологичных товаров, в основном потребительских товаров, таких как текстиль, одежда, обувь, игрушки и мебель. Чрезвычайное присутствие низкотехнологичных товаров и обрабатывающей промышленности в экспорте из Китая можно объяснить дешевой рабочей силой в стране.

Выводы

Существует несколько экономических концепций, определяющих термин «цепочка», зависящие от того, что является результатом исследования глобальной экономики.

1. Цепь поставок (Supply chain). Это универсальная система, в которой структура добавленной стоимости определяется посредством input-output анализа (анализа на основе концепции «затраты-выпуск»).

2. Концепция международных производственных сетей (International production networks). Данная концепция сосредоточена на производственных сетях мировой экономики, двигателем в этой концепции выступают ТНК.

3. Глобальные цепочки создания стоимости (Global value added chain). Данная концепция определяет требуемые для производства продукции действия, начиная от идеи создания товара до доставки его конечному потребителю.

Появление глобальных цепочек добавленной стоимости обусловлено развитием транспортных, информационных и коммуникационных технологий в мировой экономике, что привело к росту международной торговли и географической дезинтеграции производства, выражающейся в его фрагментации.

С целью исключения двойного счета, экономическим сообществом выделяется зарубежная добавленная стоимость и внутренняя добавленная стоимость. Зарубежная представляет собой стоимость импорта, который был использован для производства экспортных промежуточных товаров или экспортных товаров совместного потребления. Данный показатель отражает уровень фиксирования экономической активности страны на выполнение определенных функций в рамках ГЦС. Внутренняя добавленная стоимость – это та часть экспорта, которая создается внутри страны. Этот показатель зависит от множества факторов, среди которых, размер национальной экономики, структура экспорта по товарам, вовлеченность в Глобальные цепочки стоимости.

Участие стран в ГЦС определяется не только показателем экспорта добавленной стоимости, но и другими факторами:

1. Объем внутреннего рынка. Наличие крупного внутреннего рынка не гарантирует увеличение участия в ГЦС, однако увеличивает добавленную стоимость экспортируемых товаров.

2. Открытость к прямым иностранным инвестициям.

3. Наличие транспортной инфраструктуры в стране. Состояние дорог, портов, железнодорожных путей и прочих составляющих транспортной инфраструктуры тоже оказывает влияние на участие в ГЦС. Поскольку появление ГЦС обусловлено стремлением производителей сократить издержки производства

конечных товаров, наличие транспортной инфраструктуры в стране снижает издержки перемещения товаров.

4. Образование и обучение, защита интеллектуальной собственности и научные исследования и разработки тоже оказывают воздействие на участие стран в ГЦС. Исследования и разработки создают интеллектуальную собственность, которая также может быть важным источником добавленной стоимости.

Участие стран в ГЦС обеспечивает этим странам значительные выгоды для развития международной торговли, роста ВВП и развития стран в целом. В рамках ГЦС прибыль от внешнеторгового оборота возросла в среднем вдвое за последние 15 лет, в том числе в Китае она увеличилась в 6 раз, в Индии – увеличилась в 5 раз, в Бразилии – в 3 раза. Такая динамика прибыли приводит к росту занятости населения и открывает дополнительные макроэкономические возможности.

Страны, которые участвуют в ГЦС, могут иметь выгоды от передачи технологий, доступа к иностранным рынкам, а также интеграции местной и международной экономики.

Компании различных государств вовлечены в ЦДС и ГЦС в различной степени, главным образом это связано с их географическим положением, обеспеченностью природными ресурсами и открытым типом рынков, с привлекательным деловым и инвестиционным климатом, а также с готовностью национальных компаний сотрудничать с зарубежными партнерами.

Библиографический список

1. Грушанин А.А. Современные тенденции развития глобальных цепочек добавленной стоимости // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. 2019. № 3. С. 143-146. DOI: 10.23672/SAE.2019.2019.28048.
2. Арефьев П.В. Воздействие глобальных цепочек добавленной стоимости на развитие мировой экономики // Сибирская финансовая школа. 2021. № 1(141). С. 22-27.
3. Арефьев П.В. Связь макроэкономической эффективности интеграции отрасли в глобальные цепочки стоимости и устойчивого развития в информационном обществе // Современные проблемы цивилизации и устойчивого развития в информационном обществе. 2022. С. 274-280.
4. Кобзарь Л., Герман Е., Шаргу Л. и др. Перспективы развития эффективного инвестиционного механизма стран СНГ на основе глобальных цепочек добавленной стоимости // Управленческий учет. 2022. № 1–1. С. 62–70. DOI: 10.25806/uu1-1202262–70.

5. Медынская Е.К., Игнатова О.В. Глобальные цепочки создания добавленной стоимости как драйвер развития национальной экономики // Экономика устойчивого развития. 2022. № 2(50). С. 193-195. DOI: 10.37124/20799136_2022_2_50_193.
6. Морковкин Д.Е. и др. Стратегические направления развития торгово-экономических отношений России в глобальных цепочках добавленной стоимости // Научные исследования и разработки. Экономика фирмы. Учредители: Прудников ВМ. 2022. Т. 11. № 2. С. 4-9.
7. Веснин А.С. Перспективы развития глобальных цепочек добавленной стоимости: факторы и тренды // Экономические исследования и разработки. 2023. № 9. С. 6-14.
8. Кузенков А.В. Торговые соглашения как инструмент развития глобальных цепочек добавленной стоимости // Актуальные проблемы внешнеэкономической деятельности в Российской Федерации: Материалы научно-практической конференции Совета молодых ученых, Москва, 28 февраля 2020 года / Под общей редакцией Л.А. Леваевой, Р.А. Колесниковой. М.: Всероссийская академия внешней торговли Министерства экономического развития Российской Федерации, 2020. С. 146-157.
9. Леоненко Н.С. Различия в российских и зарубежных подходах к исследованию агропродовольственных цепочек добавленной стоимости // Вестник Российского экономического университета имени ГВ Плеханова. 2022. № 5. С. 206-217.
10. Gereffi G., Fernandez-Stark K. Global Value Chain Analysis: a Primer // The Duke Center on Globalization, Governance & Competitiveness. 2nd edition. 2016. P. 11.
11. Сусану И.А. Факторы, способствующие формированию цепочек добавленной стоимости в зонах свободной торговли // Вестник Российского экономического университета им. Г. В. Плеханова. Вступление. Путь в науку. 2020. Т. 10, № 1 (29). С. 26-35.
12. Трифонов П.В. Перспективы развития глобальных цепей создания стоимости в условиях пандемии // Самоуправление. 2021. № 1 (123). С. 474-477.
13. Артамонова Л.Н. Глобальная цепочка добавленной стоимости в системе подсчета валового внутреннего продукта // Страховое дело. 2023. № 2 (359). С. 48-52.
14. Li J., Liu L. Supply chain coordination with quantity discount policy // International Journal of Production Economics. 2006. Vol. 101 (1). P. 89-98.
15. Horner R., Nadvi K. The Rise of South-South Trade: Polycentric Patterns // Global Development Institute. 2017. [Электронный ресурс]. URL: <http://blog.gdi.manchester.ac.uk/polycentric-trade/> (дата обращения 25.02.2024).
16. Baldwin R., Robert-Nicoud F. Trade-in-Goods and Trade-in-Tasks: An Integrating Framework // The National Bureau of Economic Research. Working Paper. 2010. No. 15882. P. 31.
17. Zi Y. Trade Costs, Global Value Chains and Economic Development // Centre for Trade and Economic Integration. 2014. P. 42.
18. Арефьев П.В. Участие российских предприятий в ГЦС как необходимое условие конкурентоспособности Отечественной промышленности на мировом рынке // Государство. Бизнес. Общество. Цифровая среда: траектория взаимодействия от теории к практике: сборник научных статей по итогам международной научно-практической конференции, Санкт-Петербург, 29–30 апреля 2021 года. СПб.: Санкт-Петербургский государственный экономический университет, 2021. С. 142-144.
19. Толкачев С.А., Тепляков А.Ю. Национальная промышленная компетентность и глобальные цепочки стоимости: методологический инструментарий макроэкономического анализа // Экономическое возрождение России. 2021. № 2 (68). С. 40-52. DOI: 10.37930/1990-9780-2021-2-68-40-52.
20. Zou Z. et al. Do export quality and destination income matter for exchange rate pass-through? Evidence from China // Economic Modelling. 2022. V. 117. P. 106062.