

Изучение глобальных цепочек стоимости: роль международных организаций¹

Н.А. Волгина

Волгина Наталья Анатольевна – д.э.н., профессор кафедры международных экономических отношений экономического факультета Российского университета дружбы народов (РУДН); Российская Федерация, 117198, ул. Миклухо-Маклая, д. 6; E-mail: volgina_na@pfur.ru

В последние годы феномен глобальных цепочек стоимости (ГЦС) привлекает пристальное внимание международных организаций. Изучением ГЦС занимаются многие из них, в первую очередь Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Комиссия ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), Всемирная торговая организация (ВТО), Всемирный банк (ВБ), Всемирная организация интеллектуальной собственности (ВОИС) и другие, включая региональные международные организации, такие как Ассоциация государств Юго-Восточной Азии (АСЕАН), Экономическая и социальная комиссия ООН для Азии и Тихого океана (ЭСКАТО), Африканский банк развития (АфБР) и др.

Цель настоящей статьи состоит в том, чтобы выявить, как менялись роль и позиции международных организаций на мировом рынке научных исследований ГЦС, как с точки зрения содержательной специфики, так и с точки зрения взаимодействия с отдельными учеными и с международными и национальными институтами.

Исследования ГЦС международными организациями вносят важный вклад в понимание противоречивых особенностей международной фрагментации, участия в ней стран, регионов, отраслей и отдельных фирм. Публикации международных организаций имеют общую исследовательскую парадигму: все они признают важность ГЦС для экономического продвижения стран. Сходная концептуальная база изучения ГЦС сочетается с исследовательской специализацией международных организаций, которая отражает основную направленность деятельности той или иной организации. Наличие исследовательской специализации сопровождается преемственностью и координацией исследований; выводы международных организаций не противоречат, а скорее дополняют друг друга. Важнейшей чертой всех публикаций международных организаций также является их практическая направленность, то есть ориентированность на выработку рекомендаций для проведения национальной политики, нацеленной на получение максимальных выгод от участия в ГЦС, и минимизации рисков такой интеграции.

Ключевой особенностью исследований международных организаций является их обобщающий характер, который позволяет выделять ключевые тренды развития ГЦС и перспективные направления будущих исследований. Проведение крупномасштабных исследований и выработка экспертных оценок в области ГЦС стали возможными вследствие наличия у международных организаций значительных финансовых, интеллектуальных и статистических ресурсов, включая базы данных (TiVA, EORA, AMNE). Наличие таких ресурсов позволяет не только проводить обобщающие и сравнительные исследования на большом массиве макро- и микроданных, но и осуществлять «пионерские» исследования, являющиеся реальным приращением научного знания в области ГЦС. Получение важных обобщающих или «пионерских» выводов стало возможным благодаря развитию многосторонней исследовательской кооперации международных организаций с отдельными исследователями, университетами, другими международными институтами и «мозговыми центрами».

Ключевые слова: глобальные цепочки стоимости (ГЦС); фрагментация производства; международные организации; внутренняя добавленная стоимость; зарубежная добавленная стоимость

Для цитирования: Волгина Н.А. (2020) Изучение глобальных цепочек стоимости: роль международных организаций // Вестник международных организаций. Т. 15. № 2. С. 255–285 (на русском и английском языках). DOI: 10.17323/1996-7845-2020-02-12

¹ Работа выполнена при финансовой поддержке гранта РФФИ по научному проекту № 20-014-00011/20.

Введение

Глобальные цепочки стоимости (ГЦС) и международная фрагментация производства занимают важное место в современной архитектуре мировой экономики. Размещение отдельных стадий производства в различных географических локациях позволяет не только повысить эффективность производственного процесса в целом, но и укрепить конкурентоспособность стран и фирм, участвующих в международной фрагментации.

Изучение этого феномена привлекает пристальное внимание исследователей, и важная роль в этом процессе принадлежит международным организациям. Вопросы изучения ГЦС занимают многие международные организации, в первую очередь: Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Комиссия ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), Всемирная торговая организация (ВТО), Всемирный банк (ВБ), Международный валютный фонд (МВФ), Всемирная организация интеллектуальной собственности (ВОИС) и другие, включая региональные международные организации.

Цель настоящей статьи состоит в том, чтобы выявить, как менялись роль и позиции международных организаций на мировом рынке научных исследований глобальных цепочек стоимости, как с точки зрения содержательной специфики, так и с точки зрения взаимодействия с отдельными учеными и с международными и национальными институтами.

ОЭСР: как извлечь выгоды из участия в ГЦС

ОЭСР одной из первых международных организаций проявила пристальный и стабильный интерес к изучению ГЦС как способа организации международного производства. На наш взгляд, это объясняется тем, что данная организация, обладая солидным исследовательским заделом в научных областях, связанных с многонациональными предприятиями (МНП) и прямыми иностранными инвестициями (ПИИ), смогла оценить актуальность и значимость процессов международной фрагментации производства и направить имеющиеся ресурсы на исследование данного феномена в долгосрочной перспективе.

С начала 2000-х годов под эгидой ОЭСР стали появляться публикации, в которых рассматривались вопросы, связанные с формированием структур ГЦС в мировой экономике: каким образом государственная политика отдельных стран может реагировать на процессы аутсорсинга и офшоринга, если они приводят к негативным последствиям [OECD, 2004]; как стране оставаться конкурентоспособной в мировой экономике, участвуя в ГЦС [OECD, 2007]; какие показатели могут характеризовать уровень участия стран в ГЦС [Ibid., 2010].

Эти публикации, а также ряд рабочих докладов подготовили исследовательскую базу для флагманской публикации ОЭСР по вопросам ГЦС: «Взаимосвязанные экономики: как извлечь выгоду из ГЦС» (Interconnected Economies: Benefiting from Global Value Chains) [Ibid., 2013]. Данная работа не только подтвердила выводы предыдущих исследований в области ГЦС, но и сделала акцент на необходимости связи теоретических исследований ГЦС с практическими действиями: какая должна проводиться национальная политика для того, чтобы увеличить разнообразные выгоды от участия страны в ГЦС. Необходимо подчеркнуть, что практическая направленность изучения ГЦС остается актуальной по сей день и является одной из особенностей научных исследований международных организаций в этой области. Отметим, что к рекомендациям

для политики, которые предлагают международные организации, следует относиться с осторожностью и некоторой долей скепсиса. Вспомним широко разрекламированные положения Вашингтонского консенсуса [Williamson, 1990], применение которых на практике привело к негативным последствиям для национальных экономик переходных и развивающихся стран.

В Докладе ОЭСР проявились многие черты, характерные для изучения ГЦС международными организациями. Доклад затрагивает большое число вопросов, связанных с функционированием ГЦС; мы остановимся здесь лишь на наиболее важных из них.

Так, ОЭСР включается в дискуссию **о концептуальных основаниях ГЦС**, которая и сегодня продолжается в научном сообществе. Принимая во внимание растущую важность ГЦС, в частности, их влияние на мировую экономику и международное производство, некоторые ученые полагают, что необходима новая парадигма исследований [Blinder, 2006; Baldwin, 2009; Grossman, Rossi-Hansberg, 2008]. Вместе с тем существует и другая точка зрения: ГЦС не требуют фундаментально новой теории, поскольку их действие в целом вписывается в теорию сравнительных преимуществ, а также в современные теории МНП и ПИИ. ОЭСР разделяет точку зрения, согласно которой принцип сравнительного преимущества остается действенным, однако его необходимо интерпретировать следующим образом: в мире ГЦС происходит специализация не на производстве готового продукта финального потребления (как это было ранее), а на выполнении отдельных задач (tasks) в рамках фрагментированной цепочки создания стоимости. При этом трудоинтенсивные задачи размещаются преимущественно в развивающихся странах, а задачи, требующие наличия знаний, – в развитых странах. Вместе с тем ОЭСР отмечает, что данная специализация не является раз и навсегда закрепленной за теми или иными странами, а может меняться. По мере трансформации цепочки стоимости (вследствие разнообразных причин) происходит постепенный перенос отдельных стадий цепочек, основанных на знаниях, в развивающиеся страны, которые начинают составлять конкуренцию развитым странам [Van Assche, 2012]. Мы увидим примеры этих процессов трансформации цепочек стоимости в публикациях региональных организаций, в частности, при рассмотрении специфики азиатских цепочек.

Позиция ОЭСР как «самостоятельной научной единицы» в данном случае базируется на результатах предшествующих индивидуальных исследований. Включаясь в полемику, ОЭСР предлагает свои трактовки или присоединяется к полученным выводам. Индивидуальные научные исследования, которые обсуждаются и цитируются в публикациях международных организаций, получают, таким образом, подтверждение своей научной значимости, вводятся в долгосрочный научный оборот.

Как измерить «существование» ГЦС и степень участия в них стран и отраслей – это еще один актуальный вопрос, рассматриваемый в публикации ОЭСР. Несмотря на то что наличие ГЦС и международной фрагментации производства не подвергается сомнению, измерение масштабов ГЦС представляет собой весьма сложный вопрос, который имеет свою историю. В данном случае ОЭСР также опирается на предшествующие индивидуальные исследования.

Так, сначала появились кейсы, описывающие функционирование ГЦС при производстве отдельных продуктов, а также формирование цепочек стоимости в отдельных отраслях, прежде всего в автомобилестроении, текстильной и деревообрабатывающей отраслях (см., например, [WTO, 1998]). Самым известным в этой области является пример производства iPod [Linden et al., 2009; Dedrick et al., 2009], показывающий, что в цене EXW (при выходе с китайского завода), которая составляет 144 долл. США, менее 10% приходится на стоимость, добавленную в самом Китае, где и был собран iPod.

Остальная часть включает стоимость импортированных в Китай компонентов: из Японии (более 100 долл.), а также из США и Кореи [ОЭСР, 2013, р. 54]. При всей важности таких исследований они во многом носят иллюстративный характер и не обладают общей методологической основой для измерения распределения добавленной стоимости в цепочках. Отметим, однако, что такой подход продолжает широко использоваться. Так, в Докладе ВОИС «Нематериальный капитал в глобальных цепочках создания стоимости» [ВОИС, 2017] содержится анализ кейсов по созданию и распределению добавленной стоимости на примере производства кофе, фотоэлектрической отрасли и производства смартфонов.

Здесь намечается еще одна особенность научных исследований в рамках международных организаций, своего рода преемственность: тот или иной исследовательский вопрос ставится сначала одной организацией (в данном случае ОЭСР), а затем более глубоко разрабатывается другой организацией (в данном случае ВОИС). Ниже мы приведем примеры такой научной преемственности.

ОЭСР не уделяла особого внимания иллюстративным продуктовым или отраслевым кейсам; она сосредоточила свои усилия на разработке статистической базы для измерения степени участия стран в ГЦС на основе показателей, связанных с добавленной стоимостью. Наличие конкурентных преимуществ в области международной статистики, а также достаточных финансовых и человеческих ресурсов позволило ОЭСР успешно специализироваться на этом виде научно-методологической деятельности.

Как известно, методологической основой расчета показателей добавленной стоимости служит подход «затраты – выпуск», который был впервые предложен американским экономистом российского происхождения Василием Леонтьевым, лауреатом Нобелевской премии по экономике (1972 г.). Метод «затраты – выпуск» фактически представляет собой межотраслевой баланс, в котором отражаются производственные связи страны. Леонтьев рассматривал межотраслевые связи на национальном уровне. В случае анализа ГЦС этот подход был расширен до межстрановых сопоставлений, для того чтобы идентифицировать добавленную стоимость национального и иностранного происхождения в валовом экспорте страны. Именно показатели торговли добавленной стоимостью могут дать ответ о степени и динамике участия стран в ГЦС (среди которых – внутренняя и зарубежная добавленная стоимость в экспорте страны, индекс участия стран в ГЦС, отраслевые и географические индикаторы и др.).

На этой методологической основе были предприняты попытки создать статистические базы данных показателей торговли добавленной стоимостью; данная работа продвигалась весьма медленно и сталкивалась с объективными трудностями сбора и сопоставления национальных данных в контексте системы национальных счетов. Создание баз данных осуществлялось параллельно рядом организаций, таких как ЮНКТАД (UNCTAD-Eora GVC Database); Консорциумом 11 европейских институтов при финансовой поддержке Европейского союза (WIOD – World Input-Output Database); американским университетом Пердью (GTAP – Global Trade Analysis Project); Институтом развивающихся экономик (International Input-Output Tables), а также ОЭСР в сотрудничестве с ВТО при опоре на данные Евростата (TiVA – Trade in value-added – «Торговля добавленной стоимостью»).

Здесь мы можем наблюдать еще одну особенность исследовательской работы международных организаций и институтов – это параллельность, которая сопровождается конкуренцией между «разработчиками» аналогичных продуктов. Конкуренция проходит не только по линии новизны и количества предоставляемых показателей, но и по линии охвата отраслей и стран; методологические подходы также отличаются в некоторых деталях. Индивидуальные научные исследования ГЦС в основном проводятся

либо на статистической базе WIOD, либо на статистической базе TiVA; выбор зависит от рассматриваемой отрасли и страны. Исследовательская конкуренция идет как между отдельными исследователями и международными организациями, так и между самими международными организациями.

Наряду с конкуренцией мы можем отметить еще одну особенность научных исследований в контексте международных организаций — это сотрудничество и кооперация, как в данном случае ОЭСР и ВТО. Как мы увидим ниже, такое направление научного (включая статистическое) сотрудничества международных организаций получило мощное развитие, и в настоящее время остается, на наш взгляд, основным трендом, включая как положительные последствия — объединение исследовательских и финансовых ресурсов, так и негативные — опасность высокой концентрации исследований в нескольких центрах с возможным последующим продвижением «удобных» рекомендаций с точки зрения экономической политики.

Статистическая база ОЭСР/ВТО «Торговля добавленной стоимостью» была создана в 1995 г. и с тех пор обновлялась несколько раз (в 2000, 2005, 2018, 2011, 2014 и 2018 гг.), при этом охват стран и секторов постоянно расширялся. Показатели TiVA-2018 охватывают 64 национальные экономики, включая все страны ОЭСР, ЕС-28, G20, большинство стран Восточной и Юго-Восточной Азии, а также ряд стран Южной Америки. С точки зрения отраслевого охвата эта база данных включает показатели для 36 секторов экономики. Для многих исследователей это важнейшая и наиболее полная статистическая база, которая позволяет рассчитывать различного рода показатели, характеризующие динамику участия страны или отрасли в ГЦС. Эта база, в отличие от некоторых других, находится в свободном доступе, что превращает ее в общественное благо и повышает спрос на нее со стороны индивидуальных исследователей. Отметим, таким образом, еще одну особенность публикаций международных организаций — это их бесплатность (за очень редкими исключениями). Бесплатный характер публикаций становится фактором, повышающим спрос на них, с последующим ростом статистики чтения работ и их цитирования. Здесь индивидуальные публикации в журналах (за доступ к которым необходимо платить) в определенной степени проигрывают публикациям международных организаций. Однако это всего лишь гипотеза, которая нуждается в тщательной проверке. Как известно, университетские научные центры имеют подписку на важнейшие научные журналы. Публикуемые в них статьи находятся в свободном доступе для исследователей этих университетов.

Важнейший вопрос, который поднимает ОЭСР, — это особенности торговой политики в контексте ГЦС. По мере расширения международной производственной фрагментации участвующие в ней страны становятся все более взаимозависимыми, а **протекционистская торговая политика в условиях ГЦС становится неэффективной**, полагает ОЭСР [OECD, 2013, p. 88]. В мире, где ГЦС имели незначительное распространение, товары полностью или в основном производились в одной стране, а международная торговля могла рассматриваться как конкуренция между национальными и зарубежными финальными продуктами. В этих условиях страны широко использовали импортные протекционистские барьеры для поддержки местных производителей. Однако в настоящее время эта схема работает не так успешно. В мире ГЦС конкуренция конечными товарами во все большей степени дополняется (а иногда и замещается) конкуренцией по линии выполнения тех или иных производственных задач той или иной географической локацией в рамках цепочек создания стоимости [Grossman, Rossi-Hansberg, 2008]. Эффективность так называемого «внутреннего» производителя фактически зависит от импорта промежуточных товаров и услуг, технологий, то есть в определенной степени он «импортирует» свою конкурентоспособность [OECD, 2013,

р. 182]. Это означает, что в рамках ГЦС импортный тариф превращается в налог на экспорт и препятствуют расширению экспортного производства.

Для обоснования своей позиции ОЭСР обращает внимание на **эффект усиления тарифов** (tariff amplification effect), имея в виду, что издержки на торговые барьеры увеличиваются многократно по мере того, как промежуточные товары пересекают границы множество раз в рамках ГЦС. Как известно, начиная с послевоенного периода тарифы на промышленные изделия резко сокращались в рамках многосторонних раундов ГАТТ по либерализации торговли, а также региональных и двусторонних соглашений. К 2010 г. средний уровень применяемых тарифов на промышленные изделия составил 2,6% для членов ВТО [ОЕСД, 2013, р. 88]. Однако кумулятивный эффект даже низких тарифов может значительно увеличить цены к тому моменту, когда готовые товары достигнут конечного потребителя, сокращая, таким образом, спрос и влияя на производство и инвестиции на всех стадиях создания стоимости в цепочке. Опираясь на результаты исследований в данной области [Коорман et al., 2010], ОЭСР проводит собственные расчеты на примере 26 стран и Европейского союза в целом по отраслевым показателям для сельского хозяйства и обрабатывающей промышленности. По результатам расчетов ОЭСР приходит к следующим выводам: при прочих равных условиях налоги на валовый экспорт значительно ниже соответствующих налогов на внутреннюю добавленную стоимость в экспорте. Особенно это характерно для Китая, который в весьма значительной степени вовлечен в международное производство в рамках ГЦС.

Таким образом, ОЭСР подводит научное обоснование под свой тезис о неэффективности протекционистской политики в контексте ГЦС. Безусловно, сам вывод о слабой эффективности протекционистской торговой политики не обладает исключительной новизной. Но здесь следует подчеркнуть, что расчеты проводились для весьма большого числа стран и секторов. Это еще одна сильная (конкурентная) сторона исследований в рамках международных организаций, которая состоит в проведении масштабных исследований на большом массиве данных, что часто не под силу отдельным ученым и даже малым коллективам. Как уже упоминалось, именно сосредоточение финансовых, человеческих и статистических ресурсов в рамках международных организаций позволяет им проводить сравнительные исследования по ряду стран и отраслей (охватывающие длительные периоды), что придает этим исследованиям обобщающий характер, большую достоверность; весьма часто выводы и положения публикаций международных организаций служат определенным ориентиром для индивидуальных исследователей.

В данном случае выводы ОЭСР полностью согласуются с практическими рекомендациями индивидуальных исследователей и других международных организаций. Эта позиция оставалась неизменной в течение многих лет. Вместе с тем ОЭСР отмечает, что пока еще не совсем ясно, что эта растущая взаимозависимость в контексте ГЦС означает конкретно для торговой политики отдельной страны, принимая во внимания разнонаправленные эффекты при односторонней, многосторонней и региональной либерализации торговли [ОЕСД, 2013, р. 89]. Некоторое обновление такого подхода появилось в Докладе Всемирного банка о мировом развитии (2019) [World Bank, 2019b], о чем мы скажем ниже.

Обобщающий характер исследований ОЭСР присущ и проблематике, связанной с МНП и ПИИ. Обобщение предыдущих исследований позволяет ОЭСР выделить ключевые тренды развития ГЦС и, соответственно, наиболее перспективные направления / ключевые точки будущих исследований. На наш взгляд, важность этой работы трудно переоценить. В области международных инвестиций ОЭСР подчеркивает важ-

ность проведения исследований в таких областях, как расширение влияния ГЦС на потоки и направления зарубежных инвестиций; растущая роль малых и средних предприятий в ГЦС; рост значения государственных предприятий в качестве международных инвесторов.

ГЦС оказывают влияние на международные инвестиции, стимулируя новые явления в этой области, полагает ОЭСР. И это неудивительно, принимая во внимание тот факт, что МНП являются субъектами ПИИ, которые и формируют международное производство в его фрагментированном виде, то есть в виде глобальных и региональных цепочек стоимости. МНП постоянно и во все возрастающих объемах перемещают свои финансовые ресурсы через национальные границы: так, если в 1990 г. стоимость накопленных объемов глобальных ПИИ составляла менее 10% мирового ВВП, то к 2011 г. этот показатель увеличился до 31% [ОЕСД, 2013, р. 120]. ПИИ создают, таким образом, каналы для торговли товарами, услугами, а также нематериальными активами в рамках международных производственных систем, повышая их эффективность в целом. Степень участия развивающихся стран в ГЦС часто (и справедливо!) оценивается с точки зрения притоков в страну ПИИ и расширения их экспортных возможностей.

ОЭСР развивает и другой подход, **смещая фокус исследований с ввоза международных инвестиций в развивающиеся страны на дезинвестиции из развивающихся и развитых стран в рамках ГЦС** [Ibid., р. 40]. Почему так важны потоки дезинвестиций в контексте ГЦС? Для этого есть несколько причин. Дезинвестиции – это один из способов реструктуризации уже существующих производственных систем и строительства новых ГЦС для повышения их конкурентоспособности. В 2012 г. международные дезинвестиции составляли примерно половину от стоимости международных инвестиций [Ibid., р. 124]. По мнению ОЭСР, рост международных слияний и поглощений (СиП) второй половины 1990-х и начала 2000-х годов может быть объяснен, помимо других важных причин, и ростом ГЦС. В публикации ОЭСР отмечается, что страны с развивающимися рынками, прежде всего Китай и Индия, постепенно становятся субъектами международного инвестирования, трансформируя, таким образом, «свои» цепочки создания стоимости, в первую очередь региональные. ОЭСР предполагала, что в ближайшем будущем их роль в формировании ГЦС усилится. Следует признать, что этот прогноз полностью подтвердился.

В контексте международных инвестиций ОЭСР подчеркивает важность тематики **малых и средних предприятий (МСП) в ГЦС**. Безусловно, крупные МНП играют и будут в дальнейшем играть лидирующую роль в ГЦС, однако МСП также расширяют свое участие в цепочках. Это новая и пока слабо изученная тема, нуждающаяся в дальнейшей разработке. Перспективные ниши для поставки товаров и услуг постоянно возникают в процессе реструктуризации цепочек стоимости, особенно в условиях неопределенности мировой экономики после финансового кризиса 2008 г. В таких динамичных условиях МСП могут быстро приспособиться к меняющейся ситуации и выступить в роли поставщиков товаров или исполнителей ряда задач для всей цепочки стоимости. В то же время МСП сталкиваются с серьезными вызовами с точки зрения нехватки управленческих и финансовых ресурсов, а также возможности модернизировать свою технологию, обучить персонал и выполнять жесткие требования с точки зрения стандартов продукта и его качества [Ibid., 2008]. При разработке этой темы ОЭСР тесно сотрудничает с ЮНКТАД, поскольку очень многие МСП базируются в развивающихся странах.

Еще один тренд последнего десятилетия, на который указывает ОЭСР, – это **рост участия государств в качестве международных инвесторов в рамках ГЦС**, в первую очередь при помощи суверенных фондов благосостояния и предприятий с государствен-

ным участием [Волгина, 2015]. Среди 500 крупнейших компаний мира, ранжированных по доходам, предприятия с государственным участием сегодня составляют около 20%, а в 2000 г. их было 6% [ОЭСР, 2013, р. 126]. ОЭСР выделяет две особенности, связанные с ростом международных инвестиций, осуществляемых государственными МНП в рамках ГЦС. Во-первых, эти инвестиции в существенной степени сосредоточены на ограниченном количестве секторов: 97% приходится на добывающие отрасли, включая нефтегазовые, коммунальные услуги и энергетику, а также производство стали. Во-вторых, такие инвестиции практически не осуществляются в секторах, связанных с финансами и страхованием [Ibid., р. 127]. Как нам представляется, это важнейшее направление будущих исследований в контексте ГЦС в условиях нестабильности мировой экономики в целом, обострения конкуренции и необходимости использовать государственные ресурсы на международном уровне.

ОЭСР совершенно справедливо полагает, что **современная инвестиционная политика должна учитывать факт существования ГЦС**. Идея формирования такой политики – относительно новая, литература по этому вопросу только начинает появляться, а инвестиционная политика многих стран пока еще не учитывает, что во многих отраслях мировой экономики доминируют, или по крайней мере существуют, ГЦС [Ibid., р. 128]. Обобщая исследования в этой области, ОЭСР подчеркивает ряд важных моментов: снижение инвестиционных барьеров – один из наиболее очевидных путей для стран, которые стремятся глубоко интегрироваться в ГЦС; инвестиционная политика на двустороннем, региональном и международном уровне может содержать конфликт интересов; инвестиционная политика (как и торговая политика) стран должна быть согласованной, чтобы быть максимально эффективной; инвестиционная политика должна быть направлена не только на создание в стране благоприятного инвестиционного климата для привлечения иностранных инвестиций, но и создания условий для оттока ПИИ инвестиций, нацеленных на создание ГЦС [Ibid., р. 129]. Как нам представляется, эти рекомендации остаются актуальными и в настоящее время – в условиях обострения конфликтов в сфере международной торговли, а следовательно, и в сфере международных инвестиций.

Рассмотренные вопросы – наиболее важные из тех, где ОЭСР удалось не только обобщить накопленные научные результаты, но и внести определенный вклад в продвижение научных исследований. Вместе с тем следует отметить, что были поставлены и другие вопросы, которые нашли развитие в публикациях других международных организаций. Здесь мы говорим о такой тенденции, как преемственность и координация изучения ГЦС международными организациями. Рассмотрим, как преемственность и координация осуществлялись при взаимодействии ОЭСР – ЮНКТАД, ОЭСР – Всемирный банк, ОЭСР – ВОИС и др.

Ключевой темой публикации ОЭСР является, как мы уже не раз упоминали, обоснование возможности получения выгод от участия в ГЦС. Эта идея до настоящего времени продолжает оставаться центральной, в первую очередь в контексте развивающихся стран, которые играют все возрастающую роль в мировой экономике. Тема **взаимосвязи ГЦС и экономического развития** подробно раскрывается в публикациях ЮНКТАД, а также региональных азиатских и африканских организаций, которые специализируются на исследованиях в этой области в соответствии с профилем своей организации. Благодаря участию в ГЦС страны получают возможность не только стимулировать экономический рост, экспорт и занятость, но и проводить модернизацию экономики. В конце 2019 г. Всемирный банк опубликовал доклад о мировом развитии «Торговля как инструмент развития в эпоху глобальных производственно-сбытовых

цепей» [World Bank, 2019b], посвященный изучению возможностей ГЦС действовать в целях развития в период неопределенности мировой торговли и экономики.

К тематике экономического развития вплотную примыкает и **вопрос о растущей важности услуг для обрабатывающей промышленности**. И ОЭСР, и индивидуальные исследователи отмечают, что в контексте ГЦС существенным образом меняется характер обрабатывающей промышленности: различие между ней и производством услуг постепенно стирается. Фирмы в обрабатывающей промышленности все чаще используют услуги как ресурсы для своих продуктов [Nordas, 2010, p. 195]; при этом услуги постепенно становятся все более важными для конкурентоспособности фирм обрабатывающей промышленности. Таким образом, «неторгуемые» услуги получают возможность стать «торгуемыми» на мировом рынке. Для обозначения этого процесса ОЭСР использует различные термины: «сервитизация» обрабатывающей промышленности (servitisation); «сервисификация» (servicification), а также «обрабатывающие услуги» (manuservices). По мнению ОЭСР, эти аспекты необходимо учитывать при проведении политики: политика, которая фокусируется только на проблемах обрабатывающей промышленности, может приводить к неверным результатам, поскольку игнорирует растущую важность услуг при создании стоимости в рамках ГЦС [OECD, 2013, p. 196]. Развитие этого направления характерно для исследований азиатских региональных организаций [ASEAN, 2014; APTIR, 2015]. И это вполне объяснимо: услуги для обрабатывающей промышленности сыграли важнейшую роль в формировании международного производства в азиатском регионе, создав так называемую «Азиатскую фабрику».

ОЭСР одной из первых обратила внимание на **особенности процессов создания стоимости и присвоения доходов в контексте ГЦС** [OECD, 2013, p. 130]. Речь идет о неравномерном распределении стоимости, созданной в цепочке. Мы уже упоминали, что разделение труда в рамках ГЦС между развитыми и развивающимися странами имеет специфический характер. Во все возрастающей степени использование капитала, основанного на знаниях (бренды, НИОКР, дизайн, интеграция программного обеспечения в управление и пр.), в качестве фактора производства усиливает неравномерность в распределении доходов вдоль ГЦС в пользу тех стран или компаний, которые в наибольшей степени обладают таким капиталом [Ibid., p. 215]. В 2017 г. ВОИС опубликовала доклад «Нематериальный капитал в глобальных цепочках создания стоимости», в котором были получены новые выводы и научные результаты в отношении процессов создания и присвоения дохода в контексте ГЦС с учетом вклада нематериального капитала [ВОИС, 2017].

Как дальше продолжались исследования ГЦС в рамках ОЭСР? С 2013 г. ОЭСР не публиковала крупномасштабных исследований ГЦС, и это происходило, на наш взгляд, вследствие того, что ключевые сюжеты в изучении ГЦС были намечены. Поэтому научные разработки пошли по линии подготовки рабочих докладов (working papers), которые ОЭСР публикует на постоянной основе. Основные направления этих исследований за последние годы можно суммировать следующим образом: продвижение процесса сервитизации цепочек (на примере отдельных отраслей в тех или иных странах); возможности получения выгод от участия в цепочках (на примере отдельных стран, в частности, Латвии, Турции, Словакии, Мексики, а также группы развивающихся стран); трансформация отраслевых цепочек (на примере полупроводников, алюминиевой отрасли, горнодобычи). Последнее стало возможным в результате обновления в 2018 г. статистической базы TiVA.

Однако наиболее перспективным направлением следует признать разработку и создание аналитической базы данных деятельности многонациональных предприятий (Activities of Multinational Enterprises – AMNE). Эта база данных объединяет официаль-

ную статистику ОЭСР по многонациональным предприятиям с межстрановыми таблицами «затраты – выпуск» (Inter-Country Input-Output – ICIO), для того чтобы представить новое понимание современной ситуации по взаимодействию между торговлей и инвестициями в контексте ГЦС. База данных (по 43 странам) позволяет статистически проследить и оценить вклад местных фирм, МНП и их филиалов в международную торговлю и международное производство. Продвижение данной статистической базы наряду с базой TiVA позволит ОЭСР укрепить свои конкурентные позиции на рынке исследований ГЦС международными организациями.

ЮНКТАД: ГЦС в целях экономического развития

В 2013 г. появилась еще одна флагманская публикация по вопросам ГЦС. Это исследование ЮНКТАД «Доклад о мировых инвестициях, 2013. Глобальные цепочки стоимости: Инвестиции и торговля в целях развития» (World Investment Report, 2013. Global Value Chains: Investment and Trade for Development) [UNCTAD, 2013]. Наряду с рассмотренной выше публикацией ОЭСР, с которой он во многом тематически перекликается, доклад ЮНКТАД до сих пор остается одним из наиболее цитируемых изданий в контексте ГЦС. Главная его особенность состоит в том, что он по преимуществу посвящен теоретическим и практическим аспектам участия именно развивающихся стран в цепочках добавленной стоимости, в частности, смогут ли ГЦС стать мотором экономического и социального развития.

Таким образом, ОЭСР и ЮНКТАД «поделили» исследовательские сферы. Вместе с тем, несмотря на очевидную «исследовательскую специализацию» обеих организаций, их научные позиции не противоречат друг другу: обе работают в единой исследовательской парадигме. Обе организации не сомневаются в том, что участие в ГЦС может приносить выгоды развивающимся странам, необходимо лишь проводить соответствующую экономическую политику. Эта точка зрения разделяется всеми международными организациями и подавляющим большинством индивидуальных исследователей. Однако отметим здесь одно важное обстоятельство. Доклады, опубликованные в 2013 г., опираются на статистические данные 2010 г., когда последствия финансового кризиса 2008 г. не проявились в полной мере или статистика еще не смогла «уловить» эти изменения. Ни в одном из докладов мы не находим анализа последствий кризиса, только лишь редкие замечания о том, что они могут оказать влияние на процесс международной фрагментации производства. Как мы увидим ниже, в более поздних публикациях международных организаций последствия кризиса оцениваются как противоречивые для продвижения ГЦС, а рекомендации для политики подвергаются корректировке.

Остановимся на некоторых важных научных аспектах Доклада ЮНКТАД.

Как и ОЭСР, ЮНКТАД стремится обобщить **концептуальные основы, на которых могла бы базироваться современная теория или парадигма ГЦС**. По мнению экспертов ЮНКТАД, ГЦС – это концепция, которая соединила в себе идеи различных школ, представители которых используют разную терминологию и различные подходы для описания явлений международной фрагментации производства. ЮНКТАД выделяет два подхода к анализу ГЦС [UNCTAD, 2013, p. 125]: это подход международного бизнеса, где перспективы ГЦС в мировой экономике рассматриваются с точки зрения «участвующей фирмы»; и подход экономической теории, где перспективы ГЦС оцениваются с точки зрения «участвующей страны» (что во многом пересекается с идеей сравнительного преимущества и специализации в рамках ГЦС). ЮНКТАД в своем докладе пытается соединить эти направления и выработать междисциплинарный подход

к изучению ГЦС, что мы покажем ниже [UNCTAD, 2013, p. 122]. В дальнейшем анализ ГЦС будет постепенно смещаться на уровень «участвующей фирмы», как в публикациях международных организаций [IWorld Bank, 2019b], так в и исследованиях отдельных ученых.

ЮНКТАД разделяет позицию ОЭСР, поддерживая тенденцию к преемственности и параллельности исследований, что **в контексте ГЦС инвестиции и торговля неразрывно связаны**, и очень часто эти взаимодействия весьма сложны и противоречивы. Опираясь на масштабную статистическую базу (охватывающую большое число стран), ЮНКТАД приводит обобщенные данные, которые повсеместно цитируются во многих изданиях и до настоящего времени (!) являются наиболее «свежими». Так, по оценкам ЮНКТАД, 80% мировой торговли осуществляется в рамках международных производственных сетей, формируемых МНП посредством внутрифирменной торговли (в рамках филиальной сети, создаваемой ПИИ), через неакционерные формы взаимодействия (которые включают, помимо прочих, контрактное промышленное производство, лицензирование и франчайзинг) или через торговые связи с независимыми фирмами, где участвует по меньшей мере одна ТНК. Это оценка ЮНКТАД базируется как на использовании макроэкономических показателей, так и данных по фирмам. Если анализировать валовые потоки мировой торговли товарами и услугами (2010 г.) по типу активности МНП, то на внутрифирменную торговлю приходилось 33% от валовых потоков торговли; на неакционерные формы – 13%; и на торговые взаимодействия с независимыми поставщиками – 33% [Ibid., p. 134]. Здесь проявилась одна из важнейших особенностей исследовательской работы ЮНКТАД (как и других международных организаций) – это экспертные оценки на основе анализа большого массива данных макро- и микроуровня. Такие экспертные оценки не под силу индивидуальным исследователям; более того, последние ориентируются на такие оценки, проводя свой анализ в контексте стран, групп стран или регионов. Здесь мы наблюдаем пример своеобразного взаимодействия между индивидуальными исследователями и международными организациями: ЮНКТАД (как и ранее ОЭСР) обобщает уже накопленные знания в области ГЦС (сделанные в том числе усилиями индивидуальных исследователей), а затем продвигает эти исследования, «расчищая», таким образом, дорогу индивидуальным усилиям.

Как следует из названия, **участие развивающихся стран в ГЦС** – это главная тема доклада ЮНКТАД; она охватывает ряд сюжетов. Мы остановимся только на наиболее важных из них. Так, ЮНКТАД констатирует, что **развивающиеся страны в целом (включая самые бедные) во все возрастающей степени участвуют в ГЦС**. Об этом свидетельствует рост доли глобальной торговли добавленной стоимостью, которая приходится на развивающиеся экономики: она выросла с 20% в 1990 г. до 30% в 2000 г. и более чем до 40% в 2010 г. [Ibid., p. 133]. В данном случае речь идет о внутренней добавленной стоимости (ВДС), которая, как известно, является одним из важнейших показателей интеграции страны в ГЦС.

Обобщая результаты предыдущих исследований, ЮНКТАД выделяет **ряд факторов, от которых зависит доля ВДС в валовом экспорте страны**, то есть степень ее интеграции в ГЦС: размер национальной экономики, товарная структура национального экспорта, положение в цепочке и др. [Ibid.].

Размер национальной экономики имеет важное значение. Ряд крупных экономик (с точки зрения ВВП), таких как США или Япония, имеют тенденцию формировать разветвленные внутренние цепочки добавленной стоимости и в меньшей степени полагаться на импортируемые товары для своего экспортного производства. Но здесь существуют исключения, такие как Китай, Германия и Великобритания, у которых от-

носителем велика доля ЗДС. Отсюда следует, что надо принимать во внимание другие факторы.

Товарная структура экспорта и положение в ГЦС также оказывают существенное влияние на долю ВДС в национальном экспорте. Страны, обладающие большими запасами природных ресурсов, таких как нефть, газ и другие (например, Россия или Саудовская Аравия), имеют тенденцию к более высокой доле ВДС, поскольку производство их экспортных товаров находится в самом «начале» ГЦС и в меньшей степени нуждается в импорте зарубежных компонентов. Аналогичным образом страны, обладающие возможностями для экспорта услуг (например, Индия), имеют тенденцию в значительной степени полагаться на ВДС. Страны со значительными объемами экспорта в отраслях, для которых характерна высокая степень международной фрагментации производства (автомобильная, химическая, машиностроение, электроника, текстильная), напротив, имеют высокую долю зарубежной добавленной стоимости (ЗДС) в своем экспорте. Так, например, доля ЗДС в автомобильной промышленности развитых стран составляет около 55% (данные за 2010 г.)

Специфика экспортной торговли страны также накладывает отпечаток на долю ВДС в экспорте. Страны с высокими долями транзитной торговли (торговли, основанной на реэкспорте), такие как Гонконг, Сингапур или Нидерланды, будут иметь более высокие доли ЗДС и более низкие доли ВДС в валовом экспорте.

Таким образом, комбинация этих факторов позволяет объяснить уровень доли ВДС в экспорте той или иной страны. Однако эти факторы зачастую действуют разнонаправленно, и в результате страны с очень различными характеристиками могут иметь одинаковые показатели участия в ГЦС [UNCTAD, 2013, p. 132]. Из этого следует, что при оценке участия стран в ГЦС следует в большей степени полагаться не на абсолютное значение, а на динамику показателей. Кроме того, данная ситуация требует новых подходов к измерению участия стран в ГЦС. Эти подходы будут впоследствии представлены, в частности, в докладе, опубликованном под эгидой ВТО [2017] и Докладе о мировом развитии [World Bank, 2019b].

Систематизация данных факторов, не обладающая, на первый взгляд, научной новизной, тем не менее дает определенные ориентиры или точку отсчета для проведения индивидуальных страновых исследований, например, о позициях сырьевых экономик в ГЦС, к которым относится и Россия. От констатации факта высокой доли ВДС в валовом экспорте страны можно переходить к более детальным исследованиям о структуре и направлениях ВДС, о структуре и источниках ЗДС, что позволит сформулировать страновую политику, нацеленную не только на углубление интеграции в ГЦС, но и повышение доходов от такой интеграции.

ЮНКТАД признает (вслед за ОЭСР), что **ГЦС могут вносить существенный вклад в развитие**: в странах с формирующимися рынками в рамках ГЦС создается около 30% ВВП по сравнению с 18% в промышленно развитых странах [WIR, 2013, p. 164]. ГЦС могут вносить вклад в экономическое развитие напрямую через рост ВВП и создание рабочих мест, распространение технологий и развитие производственных навыков работников, а также через предоставление возможностей (непрямой эффект) для промышленной модернизации. Здесь позиция ЮНКТАД в целом совпадает с позицией ОЭСР.

Но существуют и различия. Специализируясь на исследованиях развивающихся стран, ЮНКТАД подчеркивает, что все эти выгоды и благоприятные последствия не являются автоматическими, более того, положительные эффекты для страны в целом могут сопровождаться негативными эффектами для участвующих фирм, и наоборот

[UNCTAD, 2013, p. 148]. Мультидисциплинарный подход, о котором мы упоминали выше, дает возможность ЮНКТАД **оценить прямые и непрямые эффекты участия стран в ГЦС**. Новизна полученных результатов состоит в том, что в ходе исследований были объединены эмпирические данные, большей частью из базы данных торговли добавленной стоимостью (UNCTAD-Eora GVC Database), со страновыми и отраслевыми кейсами, которые ЮНКТАД осуществляла «в поле», в самих развивающихся странах. При этом полученные результаты сравнивались с уже имеющимися выводами из публикаций по экономической теории, международного бизнеса, экономики развития и социологии [Ibid., p. 148].

Выводы, к которым пришла ЮНКТАД, весьма нетривиальны. Так, широко распространена точка зрения, согласно которой странам необходимо поощрять создание ВДС, поскольку именно эта часть национального экспорта формирует ВВП и приводит к росту прямых эффектов, а также положительно влияет на рост ВВП на душу населения [Ibid., p. 151]. Однако ситуация не так проста. По мнению ЮНКТАД, **положительные эффекты ВДС во многом зависят от ЗДС** (зарубежной добавленной стоимости), в частности: от степени использования импортируемых компонентов; роли иностранных филиалов, которые участвуют в создании ВДС; политики МНП в отношении репатриации прибылей в страну базирования и трансфертного ценообразования [Ibid., p. 148]. Очевидно, что вклад ВДС в создание дохода в ГЦС может быть ограничен вследствие использования ЗДС: чем больше доля ЗДС, тем меньше доля ВДС. В развивающихся странах в среднем уровень ЗДС в экспорте составляет около 25% и, соответственно, уровень ВДС – 75% от валового экспорта [Ibid., p. 148–149]. ЮНКТАД приводит очень интересные данные о структуре ВДС в развивающихся странах: 40–50% ВДС создается местными фирмами; 25–35% – зарубежными филиалами МНП. ВДС, созданная местными фирмами, распределяется следующим образом: 15–20% – это возмещение труда и капитала, а 15–20% – это доходы фирм. Актуален вопрос – как распределяется добавленная стоимость, созданная в стране зарубежными филиалами МНП? Часть ее идет на уплату корпоративных налогов на доходы в принимающей стране; часть реинвестируется в проекты в принимающей стране; часть выводится в страну базирования МНП. При этом ЮНКТАД делает очень важный вывод о том, что достаточно большая доля ВДС, созданная иностранными филиалами, остается в стране [Ibid., p. 151]. Этот вывод имеет большое практическое значение для правительств принимающих стран, которые опасаются непомерных выводов прибылей за границу. Это, на наш взгляд, одно из весьма важных направлений дальнейших страновых исследований ГЦС.

В этой связи **ориентация на увеличение доли ВДС в экспорте** не всегда является наиболее желаемой целью национальной экономической политики. Новизна подхода ЮНКТАД заключается в том, что следует различать долю ВДС в валовом экспорте и объем ВДС в валовом экспорте. Очень часто увеличение доли ЗДС (часто связанной с зарубежными филиалами) помогает расширить производство и экспорт, увеличив при этом и абсолютный объем ВДС, и абсолютный объем ВВП. При этом доля ВДС в экспорте может снижаться. ЮНКТАД приводит пример, что в странах с высокой долей ВДС экспорт составляет не более 20% от ВВП (это относительно низкий показатель) [Ibid., p. 151–152]. И наоборот, абсолютный вклад торговли добавленной стоимостью в некоторых экономиках может быть весьма значительным, даже тогда, когда доля ВДС в экспорте невелика. Это как раз случай отдельных быстро развивающихся стран Восточной и Юго-Восточной Азии. В этом случае участие в ГЦС достигается за счет использования импортируемых промежуточных товаров и услуг, то есть за счет высокой

доли ЗДС. Такая стратегия может быть особенно успешной и эффективной для малых экономик с формирующимися рынками [UNCTAD, 2013, p. 152].

Еще раз подчеркнем практическую направленность исследований ЮНКТАД, как и ОЭСР. Однако во многих случаях практические рекомендации даются в самом общем плане и предназначены для всех развивающихся стран. Но ведь развивающиеся страны неоднородны, степень их интеграции в ГЦС также различается, а следовательно, должна различаться и экономическая политика, нацеленная на усиление страновой интеграции в ГЦС. Поэтому весьма полезно проследить конкретизацию направлений этой политики на региональном уровне. Начнем с Азии, участие которой в процессах международной, точнее, региональной, фрагментации производства трудно переоценить.

Региональные аспекты ГЦС: Азия

В Азии тематикой ГЦС занимается ряд организаций. Мы остановимся только на двух публикациях, которые затрагивают ключевые вопросы участия азиатских стран в ГЦС. Это «Инвестиционный доклад АСЕАН, 2103–2014: Развитие ПИИ и региональные цепочки стоимости» (ASEAN Investment Report, 2013–2014: FDI Development and Regional Value Chains) [ASEAN, 2014] и Доклад ЭСКАТО «Торговля и инвестиции в Азиатско-Тихоокеанском регионе, 2015: Поощрение участия в цепочках стоимости» (The Asia-Pacific Trade and Investment Report, 2015: Supporting Participation in Value Chains [APTIR, 2015]. Эти публикации продолжают ключевую исследовательскую линию, которая была намечена в работах ОЭСР и ЮНКТАД, в частности, как извлечь выгоду из участия в ГЦС. Однако специализация «азиатских исследований» относится в первую очередь к изучению не глобальных, а региональных цепочек стоимости (РЦС), которые в совокупности образуют «Азиатскую фабрику» с особым упором на роль Китая в региональных производственных процессах.

Ключевые сюжеты «азиатских исследований» можно суммировать следующим образом. Развитие обрабатывающей промышленности ряда азиатских стран существенным образом связано с участием в региональных цепочках стоимости, что приводит к региональной взаимосвязанности и взаимозависимости стран. Этим процессам в немалой степени способствует региональная интеграция, которая минимизирует торговые и инвестиционные барьеры. Участие в региональных цепочках создает благоприятные возможности для местных фирм. Вместе с тем не все страны в равной степени участвуют в цепочках создания стоимости и получают от этого выгоды; в результате такого неравномерного участия выгоды распределяются также неравномерно. Рассмотрим эти тренды более подробно.

Так, на **обрабатывающую промышленность приходится большая часть внутрирегиональной торговли добавленной стоимостью**: в 2011 г. доля ВДС в промышленном экспорте составила около 60%; при этом электронная промышленность лидирует в этом процессе [ASEAN, 2014, p. XIII]. Кроме электроники, торговля внутри АСЕАН также сконцентрирована на таких ключевых продуктах, как автомобили, автомобильные части и компоненты, машины и оборудование, пальмовое масло [Ibid.]. Интенсивные с точки зрения технологий электронные части и компоненты производятся в относительно развитых странах региона, таких как Япония или Республика Корея. Сборка же этих промежуточных компонентов в финальный продукт происходит обычно в странах с формирующимися рынками, таких как Китай или Вьетнам [APTIR, 2015, p. XXX].

РЦС в странах Азии динамично развиваются, охватывая все большее число компаний, стран, а также все более широкий ряд продуктов. Как отмечает АСЕАН, экспансия и расширение операций МНП в регионе приводит к росту возможностей для местных фирм в производстве ресурсов и промежуточных компонентов, которые используются в рамках азиатских РЦС. Кроме того, существенный вклад в быстрое и активное развитие РЦС вносит региональная интеграция. Это приводит к усилению региональной взаимосвязанности (regional connectivity), под которой в данном случае понимается растущая способность к взаимодействию фирм через развитие производственных, инвестиционных, торговых и бизнес-связей [ASEAN, 2014, p. XIX].

Региональная взаимосвязанность производственных процессов накладывает особый отпечаток на специфику политики, поощряющей к участию в цепочках добавленной стоимости. Впервые мы здесь встречаемся с особенностями региональной экономической политики в контексте цепочек создания стоимости. **Стоит ли поддерживать участие страны в цепочке стоимости?** Позиция АСЕАН в этом вопросе достаточно «мягкая»: страны должны оценить свои конкурентные преимущества и решить, нужно ли им участвовать в цепочках добавленной стоимости, выбрав стратегическую линию поведения в этой области. Ни ОЭСР, ни ЮНКТАД не ставили перед собой задачи оценивать специфику региональных подходов к интеграции в цепочки. Однако с момента публикации их флагманских докладов прошло более двух лет, появились новые данные, которые позволили сделать «региональные» выводы в этой области. Как отмечается в докладе АСЕАН, многие азиатские страны уже окончательно сделали свой выбор в пользу расширения участия в РЦС, и поэтому акцент ставится преимущественно на выборе соответствующих механизмов, стимулирующих это участие. Это относится не только к крупным, но и к малым странам азиатского региона. Доклад ЭСКАТО [APTIR, 2015] четко указывает на то, что даже **небольшие развивающиеся страны могут быть важными игроками в РЦС**, специализируясь на определенной стадии производственного процесса, со значительными выгодами для развития [Ibid., p. XXX]. Это также очень важный вывод, который могут использовать малые страны, в том числе постсоветского пространства.

Несмотря на то что международная фрагментация открывает возможности практически для всех стран, в настоящее время **торговля, связанная с региональными и глобальными цепочками стоимости в Азиатско-Тихоокеанском регионе, отличается высокой концентрацией**. Так, более 90% таких торговых потоков приходится на 10 стран: Австралию, Китай, Японию, Индию, Индонезию, Малайзию, Республику Корея, Сингапур, Таиланд и Турцию. Страны с низкими доходами, таким образом, ограниченно участвуют в процессе торговли добавленной стоимостью, преимущественно в секторе производства одежды и обуви, в основном из Бангладеш и Камбоджи [Ibid., p. XXXI].

Еще одной особенностью фрагментации производства в Азии является **растущее использование услуг в промышленном экспорте азиатских стран**. В докладе ОЭСР подчеркивалась важная роль «сервисификации» обрабатывающей промышленности в контексте ГЦС, и это в значительной степени относится и к Азии. Азиатские исследования продолжают эту линию анализа, что еще раз подтверждает наш тезис о координации и преемственности исследований ГЦС международными организациями. В наибольшей степени участвуют в промышленном экспорте услуги, связанные с дистрибуцией, а также бизнес-услуги. И хотя внутренние источники услуг пока остаются преобладающими, роль зарубежных услуг для национального промышленного экспорта возрастает. Этому способствует политика либерализации торговли услугами, проводимая в регионе, поскольку значительная часть импорта услуг приходится на развитые страны [Ibid., p. XXXIII].

Очень важен также вывод о том, что **выгоды от участия в ГЦС распределяются неравномерно**. В наибольшей степени выгоды от этого процесса получают Китай и Республика Корея, в то время как Япония постепенно теряет свою долю рынка [АРТІR, 2015, р. XXXII]. Как мы увидим далее, вопрос о неравномерности распределения выгод от участия в ГЦС становится одним из центральных в последующих международных публикациях, в частности в докладе ВОИС [ВОИС, 2017] и докладе Всемирного банка [World Bank, 2019b].

Региональные аспекты ГЦС: Африка

Важнейшей публикацией по ГЦС в Африке является «Обзор Африканского банка развития, 2014: ГЦС и индустриализация в Африке» (African Economic Outlook, 2014: Global Value Chains and Africa's Industrialisation) [AfDB, 2014]. Вторая часть Обзора АфБР непосредственно посвящена вопросам возможного участия стран региона в цепочках добавленной стоимости. Специфика «африканских исследований» напрямую связана с отсталой структурой экономики, низкими доходами и низким уровнем жизни в подавляющем большинстве африканских стран. При этом интеграция в цепочки добавленной стоимости рассматривается как способ, облегчающий проведение индустриализации в африканских странах в целях социально-экономического развития, что позволит диверсифицировать экономику и повысить доходы населения.

В целом доклад АфБР носит обобщающий характер, опирается на анализ большого массива региональных данных, дает практические рекомендации по проведению экономической политики, а также намечает ориентиры для последующих исследований. Вместе с тем в докладе присутствуют элементы новизны, которые связаны как с африканскими особенностями проведения «фрагментированной» индустриализации, так и с возможными последствиями участия в ГЦС для африканских стран – экономической и социальной деградацией.

На основе анализа страновых данных АфБР приходит к выводу, что в отличие от азиатского региона **доля Африки в торговле добавленной стоимостью весьма мала, но она неуклонно возрастает**: с 1,4% в 1995 г. до 2,2% в 2011 г., что означает 60%-й рост, хотя понятно, что рост идет от очень малой базы [AfDB, 2014, р. 137]. Значительная доля африканской интеграции в ГЦС принимает форму так называемой форвардной интеграции африканского минерального экспорта как сырьевого ресурса для зарубежной обрабатывающей промышленности, что предполагает высокую долю ВДС [Ibid., р. 124]. Интересно отметить, что рост участия Африки в ГЦС идет крайне неравномерно с отраслевой точки зрения, в первую очередь он отмечается в секторах минерального и сельскохозяйственного сырья, весьма слабо затрагивая другие области. При этом доля ЗДС в африканском экспорте растет быстрее, чем ВДС, что является положительным моментом, отражающим постепенное включение африканских стран в ГЦС [Ibid., р. 138]. Основная проблема для африканских стран, исходя из доклада, состоит в том, чтобы обеспечить максимально позитивное влияние ГЦС на инклюзивное социально-экономическое развитие региона, в частности, через продвижение процессов индустриализации и модернизации.

Как известно, ГЦС кардинально меняют характер современной индустриализации: вместо «многосекторальной» индустриализации «с самого низа» развивающиеся страны получают благоприятные возможности для «фрагментированной» индустриализации в рамках ГЦС, которая представляет собой не развитие отдельных отраслей промышленности, как это было в прошлом веке в рамках «классической» индустри-

ализации, а развитие отдельных ниш / подсекторов в той или иной отрасли промышленности. По меткому выражению известного американского специалиста по ГЦС Р. Болдуина [Baldwin, 2009, p. 24], новую парадигму индустриального развития можно описать словами «присоединяйся-вместо-того-чтобы-строить» (join-instead-of-build development paradigm).

В этой новой торговой и экономической реальности для африканских стран больше нет необходимости выстраивать собственную индустрию с нуля (это и невозможно), для того чтобы выйти на конкурентные рынки, отмечается в Обзоре АфБР [AfDB, 2014, p. 18]. Здесь мнение АфБР совпадает практически со всеми исследователями, занимающимися данным вопросом. МНП постоянно реструктурируют свои цепочки, и африканские страны имеют возможность включиться в них, если будут обладать специальными навыками и специализироваться на нужных МНП задачах или продуктах. Данная ситуация повлияла и на терминологические аспекты описания индустриализации. В настоящее время и международные организации, и индивидуальные исследователи очень часто вместо термина «индустриализация» используют термин «модернизация» (upgrading), подчеркивая, таким образом, особенность современной индустриализации в контексте ГЦС.

Новизна подхода АфБР состоит в следующем: в нем подчеркивается, что интеграция в ГЦС может ускорить темпы структурной трансформации в Африке, если она будет идти параллельно с модернизацией [Ibid., p. 123]. От чего зависит **потенциал для модернизации в контексте ГЦС?** АфБР выделяет несколько факторов. Важную роль играет структура управления в цепочке стоимости, то есть распределение рыночной власти и полномочий (authority and power relationships), что определяет, каким образом финансовые, материальные и человеческие ресурсы размещаются и перемещаются внутри цепочки [Gereffi, 1994, p. 97]. Структуры управления в цепочках стоимости зависят от того, кем является лидирующая фирма, то есть МНП, – покупателем или производителем. Кроме этого базового отличия, структуры управления отличаются сложностью информационных связей между игроками в цепочке: каким образом информация для производства может быть кодифицирована, а также компетенциями поставщика, отмечается в Обзоре АфБР [AfDB, 2014, p. 123].

Более открытые «простые» цепочки с низким уровнем сложности производства, такие как производство одежды, обладают низким порогом вхождения в них, однако модернизация может быть сложной, поскольку конкуренция между поставщиками на каждой стадии очень жесткая, и большая часть добавленной стоимости «забирается» лидирующими фирмами, которые контролируют дистрибуцию и маркетинг. Более «сложные» и информационно-интенсивные цепочки, в таких секторах как фармацевтика и автомобилестроение, трудны для вхождения, однако потенциал для выстраивания отношений между местными и зарубежными фирмами и возможности для модернизации значительно выше по сравнению с «простыми» цепочками. Как мы увидим ниже, в докладе, подготовленном рядом международных организаций под эгидой ВТО [WTO, 2017], будет продолжено исследование форм цепочек создания стоимости, а также предложена методика измерения сложности цепочки различной конфигурации.

АфБР подчеркивает, что помимо благоприятных возможностей существуют и **угрозы интегрирования в цепочки стоимости для местных африканских игроков**. В Обзоре описывается ситуация так называемых вынужденных или связанных взаимоотношений (captive relationships) между игроками локальной цепочки стоимости, куда входят местные и зарубежные компании. В Африке такие ситуации возможны преимущественно в сельскохозяйственных цепочках [AfDB, 2014, p. 132]. Согласно опросам АфБР в ряде африканских стран, главные угрозы состоят в том, «чтобы быть запертыми в звеньях

ГЦС с низкой добавленной стоимостью», что сопровождается более низкими доходами для местных производителей, например, рыбаков. Они получают более низкие закупочные цены от покупателей – зарубежных фирм или посредников. Это приводит к очень ограниченным дополнительным положительным эффектам для национальной экономики [AfDB, 2014, p. 131–132].

Что нового внес АфБР в понимание функционирования ГЦС? По сравнению с ОЭСР, ЮНКТАД и АСЕАН его взгляды не столь оптимистичны. АфБР уже не говорит о том, что ГЦС могут быть выгодны, важно лишь проводить нужную политику. На примере африканских стран АфБР предлагает собственную трактовку выгод и рисков вхождения в ГЦС, соединяя такие взаимосвязанные процессы, как экономический рост, модернизация, экономическая и социальная деградация в контексте ГЦС.

Как уже отмечалось, интеграция в ГЦС может сократить долю ВДС в валовом экспорте, но при этом может последовать экономический рост, если будет проведена модернизация, что повысит объем ВДС. Без модернизации риски интеграции в ГЦС могут привести к **экономической и социальной деградации** (downgrading), под которой понимается потеря деятельности по созданию добавленной стоимости, что выражается в сокращении и доли, и объема ВДС. Это происходит в таких случаях, когда вхождение в цепочку разрушает существовавшие прежде производственные связи [Ibid., p. 131]. Например, ряд африканских стран производили как одежду, так и хлопок, но они потеряли свою текстильную индустрию вследствие неуспешной конкуренции с азиатскими фирмами. Что еще опаснее, могут развиваться и процессы социальной деградации в результате разрушения занятости, сокращения заработных плат по мере того, как происходит реструктуризация и трансформация африканской экономики в ходе интеграции в ГЦС [Ibid.]. Это очень важный вывод, особенно для малых стран, стремящихся интегрироваться в цепочки добавленной стоимости.

АфБР, как и другие международные организации, дает свои **рекомендации для проведения политики, нацеленной на повышение выгод и уменьшение рисков от вступления в ГЦС**. В докладе на примерах африканских стран изучаются факторы, влияющие на модернизацию в таких секторах, как сельское хозяйство, обрабатывающая промышленность и сектор услуг [Ibid., p. 156]. Общие рекомендации сводятся к следующим: политика должна принимать во внимание специфику той цепочки, в которую страна хочет интегрироваться; получение максимально возможных выгод от ГЦС требует, чтобы наилучшее окружение для цепочек стоимости с наивысшим потенциалом было предоставлено без ущерба для других цепочек; сотрудничество между публичным и частным сектором является решающим фактором для использования ГЦС в целях развития; ГЦС не являются панацеей для структурной трансформации и инклюзивного роста, необходимо использовать и другие возможности; при интеграции в цепочки стоимости (исключительно важно для Африки) необходимо принимать во внимание экологические соображения; и, наконец, основные движущие силы участия развивающихся стран в ГЦС являются специфическими для каждой страны и для каждой отрасли [Ibid., p. 182–183]. Эти выводы остаются актуальными и сегодня.

ВОИС: нематериальный капитал в ГЦС

Очевидно, что интеграция в ГЦС не гарантирует автоматического получения выгод от такого участия. Это подчеркивалось в публикациях и ОЭСР, и ЮНКТАД, и АСЕАН, и АфБР. Этот процесс зависит от многих факторов. Так, в докладе ОЭСР [OECD, 2013, p. 214] отмечалось, что определенные виды деятельности в той или иной отраслевой це-

почке создают больше стоимости по сравнению с другими. Продолжая тенденцию преэминентности исследований ГЦС в рамках международных организаций, ВОИС пытается внести свой вклад в понимание процессов, обуславливающих получение странами выгод от участия в цепочках стоимости.

Как отмечалось ранее, различные факторы производства влияют на создание стоимости. ВОИС в своем докладе «Нематериальный капитал в глобальных цепочках создания стоимости» [ВОИС, 2017] детально рассматривает исключительно важную тему, связанную с ролью нематериального капитала в создании стоимости, в том числе и преимущественно в контексте ГЦС. Это первое масштабное и в целом пионерское научное исследование по этой тематике, хотя отдельные работы появлялись и ранее [Там же, с. 5], в том числе и в публикациях международных организаций, хотя в целом они носили характер иллюстративных кейсов. Особенность проведения данного исследования заключается в приглашении хорошо известных «рейтинговых» ученых и публикации результата под эгидой ВОИС. Такая тенденция впервые ярко проявилась в данной публикации, и впоследствии мы увидим, что этот тренд продолжает активно развиваться.

Логика исследования ВОИС такова. На каждом этапе глобальной производственно-сбытовой цепочки создается стоимость (вспомним в первую очередь работы Майкла Портера): рабочими, производственным оборудованием и в последнее время во все большей степени нематериальным капиталом. Нематериальный капитал в форме технологий, дизайна и брендов (а также навыков работников и управленческих ноу-хау) проникает в ГЦС и играет важную роль в конкурентоспособности компаний на рынке [Там же, с. 5]. Заслуга ВОИС состоит в том, что был поднят вопрос: **до какой степени нематериальный капитал является источником стоимости в ГЦС**. Для ответа на него необходимо рассчитать, какая часть прибыли создается трудом, материальным капиталом и нематериальным капиталом. В ходе исследования, проведенного при подготовке данного доклада, экономисты Вэнь Чэнь, Ряйце Гума, Барт Лос и Марсель Тиммер провели именно такой анализ [Там же, гл. 1] и пришли к следующим выводам, которые, безусловно, можно рассматривать как приращение научного знания. Так, за период 2000–2014 гг. доля нематериального капитала в создании стоимости составляла в среднем 30,4%, что почти в 2 раза больше доли материального капитала. Примечательно, что она выросла с 27,8% в 2000 г. до 31,9% в 2007 г., но после этого не менялась. В целом доход, связанный с нематериальным капиталом, в 19 производственных отраслях возрос на 75% в 2000–2014 гг. в реальном выражении. В 2014 г. он составил 5,9 трлн долл. США [Там же, с. 13]. Доля нематериальных активов особенно велика в таких отраслях, как производство нефтепродуктов (42,1%), химических продуктов (37,5%) и фармацевтика (34,7%). Кроме того, она относительно велика в производстве продуктов питания, а также компьютерных товаров, электроники и оптики [Там же, с. 14].

Как мы видим, данная публикация ВОИС не только обобщает предыдущие исследования и получает новые выводы, но и предлагает методологию исследований отраслевых цепочек с точки зрения использования в них нематериального капитала. В основе исследования ВОИС лежит модель так называемой «улыбающейся» кривой (smiling curve), впервые предложенная в 1992 г. основателем компании Асер Стэн Ши, для того чтобы проиллюстрировать проблемы, с которыми столкнулись производители в китайском Тайбэе, когда стали специализироваться на финальной сборке [Shih, 1996]. ВОИС разделяет мнение о том, что вогнутая к оси абсцисс форма «улыбающейся» кривой свидетельствует о росте значимости допроизводственных и постпроизводственных этапов, а также о том, что именно на этих стадиях создается все большая доля общей стоимости продукции, и эти стадии тесно связаны с использованием преимуществен-

но нематериальных активов [ВОИС, 2017, с. 12]. Вместе с тем ВОИС отмечает, что, несмотря на интуитивно понятный характер, концепция «улыбающейся» кривой имеет определенные ограничения: кривая достаточно адекватно отражает распределение добавленной стоимости для фирм, действующих на всех производственных этапах, но применять ее на уровне экономики в целом, где цепочки создания стоимости отдельных фирм пересекаются и накладываются друг на друга, гораздо сложнее. Также она не дает понимания того, насколько прибыльны те или иные виды деятельности. Например, более высокая добавленная стоимость не обязательно означает, что создающие ее виды деятельности являются более прибыльными; она, например, может означать более высокооплачиваемые рабочие места [Там же, с. 13].

Отсюда следует важность постановки исследовательского вопроса **о доходности инвестиций в нематериальные активы при производстве в рамках ГЦС**. На наш взгляд, это не менее важно по сравнению с непосредственно полученными научными результатами. До настоящего момента такие измерения практически не проводились. Особую роль при решении вопроса о том, какие экономики получают прибыль от нематериального капитала, играет понимание процессов трансфертного ценообразования, с помощью которого компании могут беспрепятственно переводить прибыль из одной точки в другую. Это значит, что источником нематериального актива может быть одна экономика, а большая часть прибыли окажется в другой. На уровне отдельных стран сложно связать конкретные активы и прибыль с конкретной страной из-за трансграничного владения нематериальными активами и их передачи. На уровне индивидуальных доходов не хватает систематизированных данных о влиянии нематериальных активов на уровень компенсации работников. Разобраться в этом помогут дальнейшие исследования, посвященные практическому измерению этих вопросов [Там же, с. 6, 15]. В докладе ВОИС приводит примеры из таких отраслей, как производство кофе, фотоэлементов и смартфонов. Данные кейсы, несмотря на иллюстративный характер, позволяют детально рассмотреть как природу нематериального капитала, так и доминирующие бизнес-стратегии.

ВОИС вносит свой вклад в понимание будущего развития и трансформации ГЦС. В докладе отмечается, что за последние 50 лет соотношение между объемом мировой торговли и ВВП возросло более чем вдвое, что является, как известно, подтверждением расширения процессов международной фрагментации производства. Однако после начала мирового финансового кризиса в 2008 г. рост этого показателя остановился. На это обратили внимание многие исследователи, включая международные организации, которые уже с 2017 г. стали рассматривать непосредственные последствия финансового кризиса и его влияние на динамику ГЦС. Постепенно начинают артикулироваться опасения возможной стагнации процессов международного фрагментированного производства как результат или как отражение (пока не ясно) сокращения международных торговых потоков, включая потоки промежуточных товаров. Как показывают исследования, снижение этого показателя, возможно, является отражением **сокращения способности ГЦС к дальнейшему расширению**. Это может означать, что в будущем расширение глобального производства уже не будет стимулировать рост так, как в десятилетия до финансового кризиса. В то же время, полагает ВОИС, под влиянием более широкого использования нематериальных активов в производстве (технологических и бизнес-инноваций, включающих 3D-печать, робототехнику и автоматизированное производство) может произойти изменение конфигурации производственно-сбытовых цепочек в ряде отраслей. Результатом может стать reshoring (reshoring), то есть возвращение некоторых производственных процессов, ранее выведенных в другие страны, и, следовательно, сокращение объемов торговли. Вместе с тем инвестиции в нематериальный

капитал представляют собой ключевой источник экономического роста, поэтому более четкое понимание того, как эти активы создаются и используются на глобализированном рынке, может помочь в проведении благоприятной для таких инвестиций политики. При этом в развивающихся экономиках важно обеспечить условия для приобретения таких активов, так как это помогает местным компаниям расширять свои производственные возможности в глобальных цепочках создания стоимости [ВОИС, 2017, с. 11, 23]. Отметим, что изучение процессов решоринга стало весьма популярным в последние годы, особенно в контексте американо-китайских торговых противоречий.

Итак, впервые с 2013 г., когда был опубликован флагманский доклад ОЭСР, в публикациях международных организаций четко прозвучали нотки сомнений о безусловно положительном влиянии ГЦС. Вместе с тем при формулировании таких выводов у ВОИС практически всегда звучит вероятностный мотив, четко не утверждается, что в результате кризиса или как следствие кризиса цепочки создания стоимости сжимаются, а некоторые их звенья просто исчезают. Скорее всего, для таких жестких выводов в 2017 г. пока не хватало статистического материала.

Международная исследовательская кооперация в изучении ГЦС

Мы уже приводили примеры двусторонней исследовательской кооперации международных организаций, где наиболее показательным является многолетнее сотрудничество ОЭСР и ВТО в построении статистической базы торговли добавленной стоимостью TiVA. В последние годы стала оформляться тенденция к многостороннему сотрудничеству в целях углубленного исследования ГЦС, которое позволяет объединить усилия и конкурентные компетенции различных участников. Под многосторонним мы понимаем не только сотрудничество международных организаций, но и сотрудничество международных организаций, индивидуальных исследователей, университетов и других think tanks.

В 2017 г. появилось первое исследование ГЦС, осуществленное в рамках именно многостороннего сотрудничества – «Доклад о развитии ГЦС, 2017: Измерение и анализ влияния ГЦС на экономическое развитие» (GVC Development Report, 2017: Measuring and Analyzing the Impact of GVCs on Economic Development) [ВТО, 2017]. В число организаторов исследования вошли не только международные организации, такие как Всемирный банк, ОЭСР, ВТО, но и региональные исследовательские центры: Институт развивающихся экономик (Япония) и Исследовательский центр по ГЦС при Университете международного бизнеса и экономики (Китай). Участие азиатских «мозговых центров» является отражением как высокого уровня развития ГЦС в азиатском регионе, так и вытекающего из этого факта усиливающегося научного интереса к предпосылкам и последствиям интеграции стран в ГЦС. «Азиатская фабрика» с центром в Китае нуждается в дальнейшем глубоком осмыслении. Данное исследование предлагает некоторые новые идеи, развивающие методологию изучения ГЦС и углубляющие понимание феномена ГЦС и международной фрагментации производства в контексте последствий кризиса 2008–2009 гг.

Так, в частности, была разработана система индексов ГЦС, что позволило идентифицировать различные формы ГЦС и новые типы «улыбающейся» кривой; были сделаны некоторые предположения относительно динамики участия развивающихся стран в ГЦС с точки зрения удельных затрат и торговых издержек.

Как известно, ГЦС строятся на процессах аутсорсинга и офшоринга. Для того чтобы уловить различия в степени и глубине международной фрагментации по секторам и странам, в докладе предлагается использовать **систему индексов** для более глубокого понимания природы ГЦС (на уровне страны и отрасли):

- индекс протяженности производства (a production length index) для характеристики среднего количества производственных связей и сложности цепочки стоимости;
- индекс участия (a participation index) для характеристики интенсивности вовлеченности страны-отрасли в ГЦС;
- индекс местоположения (a position index) для характеристики размещения «пары» страна – сектор в ГЦС, то есть относительное расстояние определенной производственной стадии от обоих концов ГЦС [WTO, 2017, ch. 2].

Эти индексы были рассчитаны на основе базы данных «затраты – выпуск» WIOD (World Input-Output Tables). Использование системы индексов ГЦС для характеристики трансграничных производственных моделей проводится для 35 секторов и более чем 40 стран за более чем 20 лет на основе базы данных WIOD [Ibid., p. 2]. Такой широкий охват данных позволил оценить производственную активность в рамках ГЦС по количеству пересечений границ добавленной стоимостью. В результате проведенного исследования были выделены **простые и сложные формы ГЦС**. В простых ГЦС (simple GVCs) добавленная стоимость пересекает национальные границы только один раз в течение производственного процесса. В сложных ГЦС (complex GVCs) добавленная стоимость пересекает национальные границы как минимум дважды.

В докладе была предпринята попытка оценить **динамику развития ГЦС в мире до и после финансового кризиса 2008–2009 гг.**, используя эти различные формы цепочек стоимости. Так, ГЦС быстро развивались вплоть до мирового финансового кризиса, причем происходило сокращение доли ВДС (за счет доли роста ЗДС в мировом экспорте): с 85% от глобальной добавленной стоимости в 1995 г. до менее чем 80% в 2008 г. [Ibid., p. 2]. До кризиса наиболее быстрый рост был характерен для сложных ГЦС. Кризис 2008–2009 гг. означал реальный сбой в торговле, которая тем не менее достаточно быстро восстановилась, хотя дальнейшей экспансии не наблюдалось ни в традиционной торговле, ни в торговле добавленной стоимостью в рамках ГЦС. В докладе отмечается, что еще слишком рано говорить с уверенностью, но, возможно, процесс более глубокой производственной интеграции, который ассоциируется с ГЦС, застопорился или даже начал сворачиваться. Вместе с тем уровень международной фрагментации остается все еще на очень высоком уровне: торговля в рамках ГЦС (как простых, так и сложных) составляет 60–67% от глобальной торговли добавленной стоимостью, отражая сохраняющуюся важность феномена ГЦС [Ibid.].

В докладе уделяется внимание **распределению доходов в ГЦС** (вспомним, что этот вопрос поднимается практически во всех публикациях международных организаций). Выгоды от торговли, связанной с ГЦС, распределяются крайне неравномерно; это стало особенно очевидно в посткризисный период, когда слабые формы взаимодействия в «простых» ГЦС разрушались быстрее по сравнению со «сложными» ГЦС [Ibid.]. Выводы данного доклада в области распределения проливают свет на природу такого явления, как **растущий протекционизм в некоторых развитых экономиках**, так и на тот факт, что глобализация остается популярной среди развивающихся стран, которые глубоко интегрированы в ГЦС [Ibid., p. 5–6]. В докладе продвигается идея о появлении **новой формы «улыбающейся» кривой**, которая позволяет уловить неравенство в распределении доходов, однако там же отмечается, что необходимы дополнительные исследования для подтверждения этого тезиса. Наиболее крупными бенефициарами от участия в ГЦС,

по мнению авторов доклада, стали США и Китай. Для США самый большой выигрыш получили высококвалифицированные рабочие и МНП в результате роста производительности. В Китае в выигрыше оказались обычные рабочие, заработные платы которых удвоились за последние 15 лет. Выгоды от роста заработных плат стали движущим фактором, который способствовал впечатляющему сокращению абсолютной бедности в Китае [WTO, 2017, p. 6].

Продолжая традицию преемственности в изучении влияния ГЦС на развивающиеся страны, данный доклад пытается объяснить **различный уровень участия развивающихся стран в ГЦС**: активную вовлеченность азиатских стран в рамках «Азиатской фабрики», слабую вовлеченность африканских стран и вовлеченность латиноамериканских стран через торговое взаимодействие с США. Как известно, низкие заработные платы (дешевый труд) часто рассматриваются как очень важный фактор интеграции страны в цепочки стоимости. Но низкие зарплаты существуют в большинстве развивающихся стран, однако только некоторые из них были выбраны МНП для размещения тех или иных звеньев ГЦС. В Докладе выдвигается важный тезис о том, что низкие удельные издержки труда (отношение средних заработных плат к ВВП на душу населения) — это намного более важный показатель, чем просто низкие заработные платы, поскольку исключительно важна производительность труда. Доклад утверждает, что **страны с более низкими удельными трудовыми издержками в большей степени вовлечены в ГЦС**, чем страны с низкими трудовыми издержками. Так, для африканских стран характерны очень низкие издержки на труд, но высокие удельные трудовые издержки, что частично объясняет их слабую вовлеченность в ГЦС [Ibid.].

Однако самое важное препятствие для развивающихся стран для вхождения в цепочки стоимости — это **торговые издержки**. В настоящее время нетарифные торговые издержки (транспорт, страхование, трансграничные сборы и пр.), как правило, намного выше, чем оставшиеся импортные тарифы на продукты, перемещающиеся от одной производственной стадии к другой. Эти торговые издержки, которые варьируются от страны к стране и от отрасли к отрасли, имеют денежное выражение, но также могут иметь нематериальное выражение, что включает затраты на информацию и немонетарные барьеры (регулирование, лицензирование и пр.), ненадежные контракты, слабое торговое управление, ведущее к неопределенностям [Ibid.]. По мнению авторов доклада, страны с очень высокими торговыми издержками не в состоянии успешно конкурировать в ГЦС. Так, Логистический индекс Всемирного банка (Logistics Performance Index) дает некоторое представление о факторах, влияющих на торговые издержки. В докладе представлена модель, показывающая тесное взаимодействие между более высоким Логистическим индексом и более низкой вовлеченностью в ГЦС [Ibid., p. 7–8].

В 2019 г. под эгидой Всемирного банка вышел второй доклад в рамках многосторонней международной кооперации в изучении ГЦС — «Технологические инновации, торговля в рамках цепочки поставок и рабочие в глобализирующемся мире: измерение и анализ влияния ГЦС на экономическое развитие» (GVC Development Report, 2019. Technological Innovation, Supply Chain Trade, and Workers in a Globalized World: Measuring and analyzing the impact of GVCs on economic development) [World Bank, 2019a]. В докладе были подняты некоторые новые темы в изучении ГЦС, в частности, последствия кризиса для продвижения ГЦС не только в развивающихся, но и в развитых странах, включая проблему рещоринга; влияние автоматизации и новых цифровых технологий на динамику ГЦС, занятость и др. Остановимся на некоторых перспективных направлениях исследований ГЦС в посткризисный период.

Так, в докладе отмечается, что общее **влияние новых технологий на функционирование ГЦС имеет противоречивый характер** и пока еще не совсем ясно. Технологические изменения наряду с возросшей производительностью труда и последующее сокращение занятости в рамках ГЦС были перекрыты растущим потребительским спросом, и, скорее всего, в краткосрочном периоде автоматизация не сократит существенным образом привлекательность локаций с низкими заработными платами, особенно для выполнения трудоинтенсивных работ, которые требуют ловкости и сноровки [World Bank, 2019a, p. X]. Ускоренное внедрение новых цифровых технологий может сократить длину цепочек поставок, стимулируя процесс рещоринга обрабатывающей промышленности (в развитые страны) и снижая, таким образом, возможности для развивающихся стран участвовать в ГЦС. Или же они могут укрепить ГЦС за счет сокращения издержек по координации между покупателями и продавцами [Ibid.]. В то время как малые и средние предприятия (МСП) пока еще слабо участвуют в ГЦС, цифровая экономика предоставляет новые возможности для МСП играть более активную роль в ГЦС [Ibid.]. Несмотря на совокупные выгоды, которые они создают, торговля, автоматизация и цифровые технологии могут повлечь за собой сбой в цепочке и расширить существующее неравенство между регионами и странами, что требует проведения всеобъемлющей политики координации и адаптации [Ibid.]. Это новый сюжет в макроэкономической политике по стимулированию интеграции стран в ГЦС. Ранее международные организации рекомендовали проводить соответствующую непротекционистскую политику; теперь же речь идет о многосторонней кооперации в проведении политики, что является реакцией на растущую взаимозависимость национальных экономик в рамках современной архитектуры мировой экономики с участием ГЦС.

Доклад подтверждает **тренд на снижение доли ВДС в экспорте** практически всех стран, что является отражением экспансии ГЦС в последние годы. Многие развивающиеся страны высказывают беспокойство по этому поводу и стремятся наращивать долю ВДС в экспорте. Но как уже не раз подчеркивалось, импортированные товары и услуги играют ключевую роль в увеличении национальной конкурентоспособности. И если страна будет искусственно заменять (политика импортозамещения) ключевые импортные ресурсы менее конкурентоспособными и более затратными внутренними ресурсами, в результате, скорее всего, произойдет снижение валового экспорта и соответствующее уменьшение, а не увеличение экспорта добавленной стоимости. В докладе подчеркивается, что использование именно показателей торговли добавленной стоимостью (а не только валовых показателей) имеет решающее значение для понимания динамики ГЦС и их влияния на занятость и экономический рост. Поэтому следует активно поощрять методологические попытки улучшить качество показателей торговли добавленной стоимостью [Ibid.].

В качестве заключения

Подведем некоторые итоги. Исследования ГЦС международными организациями занимают особое место в литературе по данной тематике; они, безусловно, вносят важный вклад в понимание современной архитектуры мировой экономики, процессов международной фрагментации, участия в ней стран, регионов, отраслей и отдельных фирм.

Публикации международных организаций имеют сходную теоретическую базу: все они признают важность ГЦС для экономического продвижения стран. ОЭСР одной из первых признала возможность получения выгод от участия в ГЦС. И эта идея

до настоящего времени продолжает оставаться центральной, в первую очередь в контексте развивающихся стран, роль которых в мировой экономике продолжает усиливаться. Тема взаимосвязи ГЦС и экономического развития подробно раскрывается в публикациях ЮНКТАД, а также региональных азиатских и африканских организаций. Доклад о мировом развитии, опубликованный Всемирным банком в декабре 2019 г., еще раз подтвердил, что «ГСЦ могут и далее ускорять рост экономики, создавать рабочие места лучшего качества и понижать уровень бедности».

Сходная исследовательская парадигма сочетается с особой исследовательской специализацией международных организаций при изучении ГЦС, которая связана с общей направленностью деятельности той или иной организации. Так, если для ОЭСР наиболее важными стали общие вопросы, применимые ко всем странам, например, связь ГЦС с процессами международного инвестирования и дезинвестирования, роль государственных МНП, и также МСП в качестве международных инвесторов в ГЦС, то центр исследований ЮНКТАД связан с развивающимися странами, в частности, с анализом факторов, которые оказывают решающее влияние на интеграцию развивающихся стран в ГЦС. Азиатские международные организации (АСЕАН и ЭСКАТО) фокусируют внимание на анализе региональных цепочек создания стоимости и роли Китая в процессах региональной интеграции и фрагментации. Африканские исследования сосредоточены на анализе возможностей, которые предоставляют ГЦС для проведения фрагментированной индустриализации и отраслевой модернизации. ВОИС делает акцент на роли интеллектуальной собственности в создании и распределении стоимости в цепочках и т.д.

Наличие исследовательской специализации сопровождается преемственностью и координацией исследований; выводы международных организаций не противоречат, а скорее дополняют друг друга. Так, ОЭСР одной из первых поставила вопрос о важности услуг для развития обрабатывающей промышленности в контексте ГЦС. Эта линия была продолжена в Докладе АСЕАН, который подчеркивал растущее использование услуг в промышленном экспорте азиатских развивающихся стран. Тематика неравномерного распределения доходов также является «сквозной» для исследований международных организаций. Данный вопрос, который поставлен ОЭСР, впоследствии разрабатывался ВОИС (неравномерное использование нематериального капитала в процессах создания стоимости приводит к различиям в доходах, которые страны получают от участия в цепочках), а затем и Всемирным банком (блага, которые несут с собой ГЦС, распределяются неравномерно, а сами ГСЦ могут наносить ущерб окружающей среде). Некоторые исследования проводились параллельно. Наиболее отчетливо это проявилось в исследовании эффектов интеграции в ГЦС: ЮНКТАД говорила о прямых и непрямых эффектах интеграции стран в ГЦС, а АфБР развивал тему о возможностях экономической и социальной деградации в результате присоединения к цепочкам.

Ключевой особенностью исследований международных организаций является их обобщающий характер, который позволяет выделить ключевые тренды развития ГЦС и перспективные направления будущих исследований. Так, ОЭСР в своем исследовании выделила некоторые характерные черты, связанные с влиянием ГЦС и торговли на притоки и оттоки международных инвестиций ГЦС, подчеркнув важность этих исследований в условиях нестабильности мировой экономики в целом, обострения конкуренции. Это же относится к рекомендациям ОЭСР о направлениях инвестиционной политики в контексте ГЦС в условиях обострения конфликтов в сфере международной торговли, а следовательно, и в сфере международных инвестиций. ЮНКТАД на основе обобщения накопленных данных дает свои экспертные оценки относительно доли

международной торговли, осуществляемой в рамках международных производственных сетей, которые являются ориентиром для проведения аналогичных страновых и региональных исследований. ВОИС приводит обобщающие данные о росте доли нематериального капитала в создании стоимости. Есть и другие примеры.

Проведение крупномасштабных обобщающих исследований и выработка экспертных оценок международными организациями стали возможными вследствие наличия у международных организаций значительных финансовых, статистических и интеллектуальных ресурсов. Обратим внимание, что ряд организаций обладают мощными статистическими базами, которые и позволяют проводить широкомасштабные исследования, в том числе и в области ГЦС. Так, это база TiVA, разрабатываемая ОЭСР совместно с ВТО, статистическая база EORA, поддерживаемая ЮНКТАД и используемая этой организацией в своих расчетах, статистическая база о деятельности многонациональных предприятий AMNE, курируемая ОЭСР.

Наличие мощных статистических ресурсов позволяет не только проводить обобщающие и сравнительные исследования на большом массиве макро- и микроданных, но и проводить «пионерские» исследования, являющиеся реальным приращением научного знания и служащие ориентиром для дальнейших исследований и для международных организаций, и для индивидуальных исследователей. Прежде всего здесь стоит упомянуть выводы ЮНКТАД о прямых и непрямых эффектах участия стран в ГЦС, которые она смогла сделать на основе использования междисциплинарного подхода к исследованиям. Так, по мнению ЮНКТАД, положительные эффекты роста ВДС напрямую зависят от увеличения доли ЗДС в экспорте страны. Весьма нетривиальными являются выводы АфБР о возможности экономической и социальной деградации в процессе расширения интеграции в ГЦС. Важным научным вкладом является вывод ВОИС о росте доли нематериального капитала в процессах создания стоимости.

Получение важных обобщающих или «пионерских» выводов стало возможным не в последнюю очередь благодаря расширению международной исследовательской кооперации, которая постепенно трансформировалась. Сначала исследования ГЦС международными организациями базировались на выводах индивидуальных исследователей (обобщение их результатов на большом массиве данных). Затем можно говорить о двустороннем сотрудничестве международных организаций (например, ОЭСР и ВТО в разработке базы данных TiVA), которое с течением времени перерастает в многостороннее, включающее как сотрудничество международных организаций, так и сотрудничество национальных институтов, индивидуальных исследователей, университетов и других think tanks. Речь в первую очередь идет о Докладах о развитии ГЦС (2017 и 2019 гг.). Это сотрудничество дало возможность проводить более глубокие научные исследования ГЦС на основе объединения интеллектуальных компетенций.

И, наконец, общей и наиболее важной чертой всех международных публикаций в исследовательском поле ГЦС является их практическая направленность, то есть ориентированность на выработку рекомендаций для проведения политики, нацеленной на получение максимальных выгод от участия в ГЦС и минимизацию рисков такой интеграции. Отметим, что практические рекомендации международных организаций прошли путь трансформации. Так, ОЭСР подчеркивала неэффективность протекционистской политики в условиях расширения влияния ГЦС в мировой экономике и мировой торговле. ЮНКТАД в целом разделяла подход ОЭСР в применении этой политики для всех развивающихся стран. Позиция АСЕАН в этом вопросе была более «мягкой»: страны должны оценить свои конкурентные преимущества и решить, нужно ли им участвовать в цепочках добавленной стоимости, выбрав стратегическую линию поведения в этой области. АфБР подчеркивал, что ГЦС могут приносить выгоду уча-

ствующим странам, но не являются панацеей для структурной трансформации и инклюзивного роста, поэтому необходимо использовать и другие возможности.

В последние годы звучат новые мотивы в области макроэкономической политики по стимулированию интеграции стран в ГЦС. Всемирный банк настаивает на многосторонней кооперации в проведении политики, что является адекватной реакцией на растущую взаимозависимость национальных экономик в рамках современной архитектуры мировой экономики с участием ГЦС и обострения торговых и инвестиционных противоречий между странами.

Источники

Волгина Н.А. (2015) Государственные ТНК на мировом рынке прямых иностранных инвестиций: современные тенденции // Вестник Российского университета дружбы народов. Сер. «Экономика». № 1. С. 57–71.

Всемирная организация интеллектуальной собственности (ВОИС) (2017). Доклад о положении в области интеллектуальной собственности в мире. Нематериальный капитал в глобальных цепочках создания стоимости. Режим доступа: <https://www.wipo.int/publications/en/details.jsp?id=4225&plang=RU> (дата обращения: 27.06.2019).

African Development Bank (AfDB) (2014). African Economic Outlook: Global Value Chains and Africa's Industrialisation. Режим доступа: www.un.org/en/africa/osaa/pdf/pubs/2014afrecooutlook-afdb.pdf (дата обращения: 27.06.2019).

Activities of Multinational Enterprises (AMNE). Режим доступа: https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=FATS_IN3_SERV (дата обращения 29.01.2020).

APTIR (2015). Asia-Pacific Trade and Investment report. Supporting Participation in GVCs. Режим доступа: <https://www.unescap.org/sites/default/files/Full%20Report%20-%20APTIR%202015.pdf> (дата обращения: 27.06.2019).

ASEAN (2014). The Association of Southeast Asian Nations Investment Report. 2013–2014. FDI Development and Regional Value Chains. Режим доступа: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/unctad_asean_air2014d1.pdf (дата обращения: 27.06.2019).

Baldwin R. (2009) Integration of the North American Economy and New-Paradigm Globalisation // CEPR Discussion Paper Series. No. 7523.

Blinder A. (2006) Offshoring: The Next Industrial Revolution? // Foreign Affairs. Vol. 85. No. 2. P. 113–128.

Dedrick J., Kraemer K.L., Linden G. (2009) Who Profits from Innovation in Global Value Chains? A Study of the iPod and Notebook PCs // Industrial and Corporate Change. Vol. 19 (1). P. 81–116.

Gereffi G. (1994) 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). Praeger: Westport. P. 95–122.

Global Trade Analysis Project (GTAP). Режим доступа: <https://www.gtap.agecon.purdue.edu/e> (дата обращения: 27.06.2019).

Grossman G., Rossi-Hansberg E. (2008) Trading Tasks: A Simple Theory of Offshoring // American Economic Review. Vol. 98. No. 5. P. 1978–1997.

International Input-Output Tables. Режим доступа: <https://www.ide.go.jp/English/Data/IO> (дата обращения: 27.06.2019).

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

Linden G., Kraemer K.L., Dedrick J. (2009) Who Captures Value in a Global Innovation Network? The Case of Apple's iPod // Communications of the ACM. Vol. 52. No. 3. P. 140–144.

Logistics Performance Index. Режим доступа: <https://lpi.worldbank.org/> (дата обращения: 27.06.2019).

Nordas H.K. (2010) Trade in Goods and Services: Two Sides of the Same Coin? // *Economic Modelling*. Vol. 27. P. 496–506.

OECD (2004). Meeting of the OECD Council at Ministerial Level. Key information. Режим доступа: www.oecd.org/about/31718958.pdf (дата обращения: 27.06.2019).

OECD (2007). Staying Competitive in the Global Economy: Compendium of Studies on Global Value Chains. Режим доступа: https://read.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/staying-competitive-in-the-global-economy_9789264034259 (дата обращения: 27.06.2019).

OECD (2008). Enhancing the Role of SMEs in Global Value Chains. Режим доступа: https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA_2018_C1 (дата обращения: 27.06.2019).

OECD (2010). Measuring Globalisation: OECD Economic Globalisation Indicators. Режим доступа: https://read.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/measuring-globalisation-oecd-economic-globalisation-indicators-2010_9789264084360 (дата обращения: 27.06.2019).

OECD (2013). Interconnected Economies: Benefiting from Global Value Chains. Режим доступа: <https://www.oecd.org/sti/ind/interconnected-economies-GVCs-synthesis.pdf> (дата обращения: 27.06.2019).

Shih S. (1996) Me-Too Is Not My Style: Challenge Difficulties, Break Through Bottlenecks, Create Values. The Acer Foundation, Taipei. Режим доступа: www.stanshares.com.tw/Stanshares/upload/tb-Book/1_20100817143437.pdf (дата обращения: 27.06.2019).

Trade in value-added (TiVA). Режим доступа: https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA_2018_C1 (дата обращения: 27.06.2019).

UNCTAD (2013). World Investment Report. Global Value Chains: Investment and Trade for Development. Режим доступа: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013_en.pdf (дата обращения: 27.06.2019).

UNCTAD – Eora Global Value Chain Database. Режим доступа: <https://worldmrio.com/unctadgvc/> (дата обращения: 27.06.2019).

Van Assche A. (2012) Global Value Chains and Canada's Trade Policy: Business as Usual or Paradigm Shift // IRRP Study. No. 32. June. Режим доступа: <https://irpp.org/research-studies/global-value-chains-and-canadas-trade-policy/> (дата обращения: 27.06.2019).

Williamson J. (1990) What Washington Means by Policy Reform // Latin American Adjustment. How Much Has Happened? / J. Williamson (ed.). Режим доступа: <http://www.iie.com/publications/papers/print.cfm?researchid=486&doc=pub> (дата обращения: 19.03.2020).

World Bank (2019a). Global Value Chain Development Report 2019: Technological Innovation, Supply Chain Trade, and Workers in a Globalized World. Режим доступа: <http://documents.worldbank.org/curated/en/384161555079173489/Global-Value-Chain-Development-Report-2019-Technological-Innovation-Supply-Chain-Trade-and-Workers-in-a-Globalized-World> (дата обращения: 27.06.2019).

World Bank (2019b). World Development Report 2020. GVCs: Trading for Development in the Age of Global Value Chains. Режим доступа: <https://openknowledge.worldbank.org/> (дата обращения 29.01.2020).

World Input-Output Database (WIOD). Режим доступа: <http://www.wiod.org/home> (дата обращения: 27.06.2019).

World Trade Organization (1998). Annual Report. Режим доступа: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/anre98_e.pdf (дата обращения: 27.06.2019).

World Trade Organization (WTO) (2017). GVC Development Report, 2017: Measuring and Analyzing the Impact of GVCs on Economic Development. Режим доступа: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/gvcs_report_2017.pdf (дата обращения: 27.06.2019).

Global Value Chain Research: The Role of International Organisations

N. Volgina

Natalia Volgina – Doctor of Economics, Professor, Department of International Economic Relations, Peoples' Friendship University of Russia (RUDN); 6 Miklukho-Maklaya Ulitsa, Moscow, 117198, Russian Federation; E-mail: volgina_na@pfur.ru

Abstract

Recent years the phenomenon of global value chains (GVCs) has attracted great attention of international organizations. Many of them are involved in the study of GVCs, primarily the Organization for Economic Cooperation and Development, the UN Commission on Trade and Development, the World Trade Organization, the World Bank, the World Intellectual Property Organization and others, including regional international organizations, such as the Association of Southeast Asian Nations Asia, UN Economic and Social Commission for Asia and the Pacific, African Development Bank, etc.

The purpose of this article is to identify how the role and position of international organizations in the global market for GVC research has changed, both in terms of specific content and in terms of interaction with individual scientists and other international and national institutions.

GVC research by international organizations makes an important contribution to the understanding the contradictory features of international fragmentation, the participation of countries, regions, industries and individual firms in it. The publications of international organizations have a common research paradigm: they all recognize the importance of GVCs for national economic development. A similar conceptual framework for the study of GVCs is combined with the research specialization of international organizations, which reflects the main focus of the activity of one or another organization. The availability of research specialization is accompanied by continuity and coordination of research; the conclusions of international organizations do not contradict, but rather complement each other. The most important feature of all publications of international organizations is also their practical orientation, the focus on elaborating recommendations for national policies aimed at maximizing the benefits of participation in GVCs and minimizing the risks of such integration.

A key feature of the research of international organizations is their generalizing nature, which allows highlighting the key trends in the development of GVCs and perspective areas for future research. Conducting large-scale research and the development of expert estimates in the field of GVCs became possible due to the availability of significant financial, intellectual and statistical resources of international organizations, including databases (TiVA, EORA, AMNE). The availability of such resources allows not only to conduct generalizing and comparative studies on a large array of macro and micro data, but also to carry out "pioneering" studies, which are a real increment of scientific knowledge in the field of GVC. Obtaining important generalizing or "pioneering" conclusions became possible due to the development of multilateral research cooperation of international organizations with individual researchers, universities, other international institutes and "think tanks".

Key words: global value chains; fragmentation of production; international organizations; domestic value added; foreign value added

For citation: Volgina N. (2020) Global Value Chain Research: The Role of International Organisations. *International Organisations Research Journal*, vol. 15, no 2, pp. 255–285 (in English). DOI: 10.17323/1996-7845-2020-02-12

References

African Development Bank (AfDB) (2014). African Economic Outlook: Global Value Chains and Africa's Industrialisation. Available at: www.un.org/en/africa/osaa/pdf/pubs/2014afrecooutlook-afdb.pdf (accessed 27 June 2019).

Activities of Multinational Enterprises (AMNE). Available at: https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=FATS_IN3_SERV (accessed 29 January 2020).

- APTIR (2015). Asia-Pacific Trade and Investment report. Supporting Participation in GVCs. Available at: <https://www.unescap.org/sites/default/files/Full%20Report%20-%20APTIR%202015.pdf> (accessed 27 June 2019).
- ASEAN (2014). The Association of Southeast Asian Nations Investment Report. 2013–2014. FDI Development and Regional Value Chains. Available at: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/unctad_asean_air2014d1.pdf (accessed 27 June 2019).
- Baldwin R. (2009) Integration of the North American Economy and New-Paradigm Globalisation. *CEPR Discussion Paper Series*, no 7523.
- Blinder A. (2006) Offshoring: The Next Industrial Revolution? *Foreign Affairs*, vol. 85, no 2, pp. 113–128.
- Dedrick J., Kraemer K.L., Linden G. (2009) Who Profits from Innovation in Global Value Chains? A Study of the iPod and Notebook PCs. *Industrial and Corporate Change*, vol. 19 (1), pp. 81–116.
- Gereffi G. (1994) 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). Praeger: Westport, pp. 95–122.
- Global Trade Analysis Project (GTAP). Available at: <https://www.gtap.agecon.purdue.edu/e> (accessed 27 June 2019).
- Grossman G., Rossi-Hansberg E. (2008) Trading Tasks: A Simple Theory of Offshoring. *American Economic Review*, vol. 98, no 5, pp. 1978–1997.
- International Input-Output Tables. Available at: <https://www.ide.go.jp/English/Data/IO> (accessed 27 June 2019).
- Koopman R., Powers W., Wang Z., Wei S.-J. (2010) Give Credit Where Credit Is Due: Tracing Value Added in Global Production Chains, *NBER Working Paper*, no 16426.
- Linden G., Kraemer K.L., Dedrick J. (2009) Who Captures Value in a Global Innovation Network? The Case of Apple's iPod. *Communications of the ACM*, vol. 52, no 3, pp. 140–144.
- Logistics Performance Index. Available at: <https://lpi.worldbank.org/> (accessed 27 June 2019).
- Nordas H.K. (2010) Trade in Goods and Services: Two Sides of the Same Coin? *Economic Modelling*, vol. 27, pp. 496–506.
- OECD (2004). Meeting of the OECD Council at Ministerial Level. Key information. Available at: www.oecd.org/about/31718958.pdf (accessed 27 June 2019).
- OECD (2007). Staying Competitive in the Global Economy: Compendium of Studies on Global Value Chains. Available at: https://read.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/staying-competitive-in-the-global-economy_9789264034259 (accessed 27 June 2019).
- OECD (2008). Enhancing the Role of SMEs in Global Value Chains. Available at: https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA_2018_C1 (accessed 27 June 2019).
- OECD (2010). Measuring Globalisation: OECD Economic Globalisation Indicators. Available at: https://read.oecd-ilibrary.org/industry-and-services/measuring-globalisation-oecd-economic-globalisation-indicators-2010_9789264084360 (accessed 27 June 2019).
- OECD (2013). Interconnected Economies: Benefiting from Global Value Chains. Available at: <https://www.oecd.org/sti/ind/interconnected-economies-gvcs-synthesis.pdf> (дата обращения: 27.06.2019).
- Shih S. (1996) Me-Too Is Not My Style: Challenge Difficulties, Break Through Bottlenecks, Create Values. The Acer Foundation, Taipei. Available at: www.stanshares.com.tw/StansShares/upload/tbBook/1_20100817143437.pdf (accessed 27 June 2019).
- Trade in value-added (TiVA). Available at: https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA_2018_C1 (accessed 27 June 2019).
- UNCTAD (2013). World Investment Report. Global Value Chains: Investment and Trade for Development. Available at: https://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013_en.pdf (accessed 27 June 2019).
- UNCTAD-Eora Global Value Chain Database. Available at: <https://worldmrio.com/unctadgvc/> (accessed 27 June 2019).

Van Assche A. (2012) Global Value Chains and Canada's Trade Policy: Business as Usual or Paradigm Shift. *IRRP Study*, no 32 (June). Available at: <https://irpp.org/research-studies/global-value-chains-and-canadas-trade-policy/> (accessed 27 June 2019).

Williamson J. (1990) What Washington Means by Policy Reform. *Latin American Adjustment. How Much Has Happened?* (J. Williamson (ed.)). Available at: <http://www.iiie.com/publications/papers/print.cfm?researchid=486&doc=pub> (accessed 19 March 2020)

Volgina N.A. (2015) State-owned TNCs in the World market of FDI: Modern Trends. *Vestnik RUDN. Economics*, no 1, pp. 57–71.

World Bank (2019a). Global Value Chain Development Report 2019: Technological Innovation, Supply Chain Trade, and Workers in a Globalized World. Available at: <http://documents.worldbank.org/curated/en/384161555079173489/Global-Value-Chain-Development-Report-2019-Technological-Innovation-Supply-Chain-Trade-and-Workers-in-a-Globalized-World> (accessed 27 June 2019).

World Bank (2019b). World Development Report 2020. GVCs: Trading for Development in the Age of Global Value Chains. Available at: <https://openknowledge.worldbank.org/> (accessed 29 January 2020).

World Input-Output Database (WIOD). Available: <http://www.wiod.org/home> (accessed 27 June 2019).

World Intellectual Property Organization (WIPO) (2017). World Intellectual Property Report: Intangible Capital in Global Value Chains. Available: <https://www.wipo.int/publications/en/details.jsp?id=4225&plang=RU> (accessed 27 June 2019).

World Trade Organization (1998). Annual Report. Available at: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/anre98_e.pdf (accessed 27 June 2019).

World Trade Organization (WTO) (2017). GVC Development Report, 2017: Measuring and Analyzing the Impact of GVCs on Economic Development. Available: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/gvcs_report_2017.pdf (accessed 27 June 2019).