

ЭВОЛЮЦИЯ ИССЛЕДОВАНИЙ ГЛОБАЛЬНЫХ ЦЕПОЧЕК СТОИМОСТИ

Н. И. СКИРКО¹⁾

¹⁾Белорусский государственный университет, пр. Независимости, 4, 220030, г. Минск, Беларусь

Проводится анализ экономических исследований о глобальных цепочках создания стоимости. Актуальность темы связана не только с развитием механизмов построения цепочек производства в международном масштабе, но и с эволюцией анализа этого процесса. Объектом исследования являются способы построения международных производственных связей (межфирменных и межстрановых) как условий роста международной торговли, а предметом – эволюция исследований, связанных с построением цепочек. Цель данной работы – рассмотрение последовательности формирования условий глобализации цепочек стоимости. Доказывается закономерность фрагментации, участия в транзакциях по вовлечению в чужие цепочки или организации своих, где потребуются поиск наиболее специализированных исполнителей. Доказывается появление факторов устойчивости цепочек создания стоимости.

Ключевые слова: глобальные цепочки стоимости; ГЦС; добавленная стоимость; фрагментация производства; стадии производства; офшоринг; эффект от масштаба; сравнительные преимущества; транзакционные издержки.

EVOLUTION OF GLOBAL VALUE CHAINS RESEARCH

N. I. SKIRKO^a

^aBelarusian State University, 4 Niezaliežnasci Avenue, Minsk 220030, Belarus

The article is devoted to the analysis of economic research on global value chains. The relevance of the research topic is connected not only with the evolution of mechanisms for building production chains on an international scale, but also with the evolution of the analysis of this process. The object of the study is the ways of building international production relations, inter-firm and inter-country, as conditions for the growth of international trade. The subject of the study is the evolution of research related to the construction of chains. The purpose of this study is to consider the sequence of formation of the conditions of globalisation of value chains. The author proves the regularity of fragmentation, participation in transactions involving other people's chains or organising their own, where it will be necessary to search for the most specialised performers. The hypothesis is an evidence of the emergence of factors of the stability of value chains over time.

Keywords: global value chains; GVC; value added; production fragmentation; production stages; offshoring; scale effect; comparative advantages; transaction costs.

Образец цитирования:

Скирко НИ. Эволюция исследований глобальных цепочек стоимости. *Журнал Белорусского государственного университета. Экономика.* 2022;1:28–37.

For citation:

Skirko NI. Evolution of global value chains research. *Journal of the Belarusian State University. Economics.* 2022;1:28–37. Russian.

Автор:

Наталья Ивановна Скирко – кандидат экономических наук, доцент; доцент кафедры таможенного дела факультета международных отношений.

Author:

Natallia I. Skirko, PhD (economics), docent; associate professor at the department of customs affairs, faculty of international relations.
skirko2007@rambler.ru
<http://orcid.org/0000-0002-5157-8158>

Введение

Анализ глобальных цепочек стоимости (ГЦС) актуален для различных направлений международной экономики. В 1985 г. М. Портер впервые употребил понятие «цепочки создания стоимости» [1], которое в дальнейшем исследовали Р. Каплински, В. Е. Малыгин, Н. В. Смородинская, Д. Д. Катуков, Е. Л. Давыденко, М. В. Гричик и др. [2–5].

По мнению М. Портера, для определения факторов конкурентоспособности бизнеса или предприятия, выделения организационных возможностей конкуренции необходимо описать продуктовую, или товарно-сбытовую, цепочку как последовательность действий по продвижению производства товара от обработки сырья до продажи готового продукта потребителю. Р. Каплински считал, что такие эвристические и описательные методы имеют прикладное значение для анализа не только глобальных, но и национальных цепочек стоимости.

Основное внимание М. Портер сосредоточил на обосновании возможности фрагментации всей цепочки производства и движения товара или услуги – выделения стадий цепочки и выявления вклада в нее логистики, производства, операционного менеджмента, маркетинга, продаж и послепродажного обслуживания, т. е. на преобразовании имеющихся ресурсов в результаты, последовательном создании стоимости (ценности). В терминологии М. Портера этот процесс назывался потоком создания ценности, а сегодня – цепочками создания стоимости [2].

Основные представления о ГЦС и предпосылки их формирования

Цепочка создания стоимости описывает полный объем действий, необходимых для создания продукта или услуги с момента обработки ресурсов или даже разработки товара (технологического решения) через различные фазы производства и продвижения продукта на рынке, включая физическое преобразование ресурсов в товар, использование различных вспомогательных и логистических услуг, переработку или окончательную утилизацию товара после использования. Подхода к товарной цепочке как жизненному циклу производства, распределения и потребления, в котором переработка продукта, товара или услуги включает в себя ряд отдельных, но взаимосвязанных действий, придерживается и П. Кругман [6]. Каждое звено цепочки может быть представлено отдельным производителем и выполнять часть действий или функций по созданию своей части добавленной стоимости. Другие звенья вовлекаются в это производство общей стоимости путем аутсорсинга.

Как отмечает П. Кругман, «сегодня потребительский товар можно экспортировать много раз: произведенный в одной стране, он может быть собран из компонентов, произведенных в других странах, а они, в свою очередь, могут быть собраны из подкомпонентов, произведенных еще в некоторых других странах. В результате торговля, связанная с глобальным производством конечного товара, может в несколько раз превышать добавленную стоимость на всех этапах этого производства»¹ [6, р. 334].

Таким образом, для объяснения возможностей организации продуктовых цепочек М. Портер акцентировал внимание на фрагментации – разделении производства между многими отдельными производителями. В этом феномене видится стандартизация глобальных производств, возможность распределения действий (от разработки технологий, закупочной логистики, производства, процессов стратегического планирования, управления человеческими ресурсами и вспомогательных услуг повышения качества до непрерывного совершенствования любых других процессов), последовательное обеспечение прироста масштаба добавленной стоимости. На каждом этапе отдельный производитель искал и использовал возможности роста добавленной стоимости, в том числе посредством последующей передачи части функций на аутсорсинг.

П. Кругман считал, что возможности роста рынков монополистической конкуренции способны реализовать эффект от масштаба. В дальнейшем характеристики таких рынков обеспечат построение ГЦС (глобализация современной торговли и производства). В условиях рынков монополистической конкуренции реализация эффекта от масштаба давала экономию издержек, формирующую прирост добавленной стоимости, что было причиной глобализации наиболее технологичных и стандартизированных отраслей мировой экономики и объясняло процессы роста мировой торговли.

Развитие мировой торговли и глобального производства определено новыми технологическими процессами, влияющими на продвижение цепочек стоимости. Фрагментация создания стоимости становится географически распределенной, международной по характеру, приводит к углублению специализации некоторых стран и росту их экспортоориентированности. Географическая распределенность производства, международный характер фрагментации были обусловлены тем, что «современные промышленные товары более сложны, чем те, что были во времена наших прадедов; они не только

¹Здесь и далее перевод наш. – Н. С.

более четко дифференцированы, их производство предполагает использование гораздо большего разнообразия специализированных промежуточных товаров (а внутриотраслевая торговля в основном состоит из торговли такими промежуточными товарами)» [6, р. 332]. Международная торговля характеризуется специализацией стран на производстве промежуточных товаров и услуг – звеньев цепочек. По замечанию В. Б. Кондратьева, «существуют примеры глобальных цепочек стоимости, появившихся до 1980-х годов. По-настоящему новыми стали масштабы ГЦС и влияние технологических изменений на процесс фрагментизации производства, что было невозможно ранее» [7, с. 6].

Возможность вовлечения в производство сторонних исполнителей и передачи им части функций (производственных звеньев цепочки) обусловлена не только фрагментизацией, но и стандартизацией – дроблением процесса производства на типовые операции, функции, сопроводительные или вспомогательные услуги.

Например, сравнивая текстильную отрасль, составляющую основу британского экспорта на ранних стадиях индустриализации, с современным автомобилестроением, П. Кругман отмечает, что «производство включало всего несколько этапов (от хлопка-сырца до пряжи и ткани), оставляло мало возможностей для вертикальной дезинтеграции промышленности. В отличие от этого современные производители – возьмем устаревший, но неизбежный пример автомобилей – сильно дифференцированы, и их производство включает в себя ряд различных этапов. Если эти этапы проходят в разных странах, они становятся источником увеличения объема торговли» [6, р. 333].

По мнению Р. Каплински, основателем аналитического подхода в исследованиях глобальных цепочек создания стоимости является Г. Джереффи [2, р. 6–7]. По итогам известного семинара, посвященного цепочкам создания стоимости, который состоялся в Беладжио в 2000 г., Г. Джереффи, Дж. Хамфри, Р. Каплински и Т. Дж. Стерджен отметили, что для обнаружения цепочек стоимости исследователи часто используют разные термины (глобальные товарные цепочки, цепочки создания стоимости, системы создания стоимости, производственные сети, сети создания стоимости), но закономерности формирования и смысл таких исследуемых явлений совпадают [8, р. 2].

Как отмечал М. Портер, система ценностей представляет собой набор взаимосвязанных полных фирм, которые выполняют все бизнес-функции. Одним из главных достоинств концепции, разработанной другими исследователями, является представление о неполных фирмах, специализирующихся на определенных функциях цепочки создания стоимости, например на дизайне или маркетинге. Если сосредоточить внимание на цепочке или организационной сети как единице анализа, а не на фирме, возникают интересные вопросы о власти, управлении и динамике цепочек [8, р. 2].

В этом смысле фирма полного производственного цикла теряет возможности специализации на отдельных функциях, звеньях цепочки стоимости, не участвует в транзакциях по вовлечению в чужие цепочки или организации своих, где потребуются поиск наиболее специализированных исполнителей.

Процесс углубления специализации, требующий от производителей кооперирования, фрагментизации и обращения к внешнему исполнению (аутсорсингу), стал возможен в условиях существенного удешевления многих процессов, стандартизируемых для возможности вовлечения сторонних исполнителей в цепочки различного отраслевого происхождения. По мнению В. В. Кондратьева, «главным фактором ускорения процесса дробления производства стало существенное снижение торговых издержек, которые охватывают весь спектр затрат, возникающих в ходе движения товара или услуги от места производства до конечного потребителя. В производстве товаров они включают транспортные и портовые издержки, фрахт и расходы на страхование, тарифы и пошлины, нетарифные издержки, наценки импортеров, оптовиков и розничных сетей. В сфере услуг основную роль играют не транспортные, а коммуникационные издержки», а также дешевизна сопутствующих промышленных товаров [7, с. 6]. Так организованы глобальные цепочки добавленной стоимости в развивающихся странах, в отраслях не капиталоемких, но трудоемких потребительских продуктов, например текстиля, одежды, кофе, какао, резины, в которых наибольшую добавленную стоимость создают не производители, а компании, продвигающие или реализующие товары [7, с. 6; 9, р. 2]. Как отмечает А. А. Быков, «фирмы развивающихся стран обычно не интегрируются напрямую в ГЦС, а взаимодействуют с глобальными цепочками опосредованно, через внутрирегиональную производственную кооперацию» [10, с. 48]. Для таких конфигураций сетей важно наличие товарного знака, использование инновационных логистических или маркетинговых решений в реализации или продвижении продукции.

Обобщая эволюционные представления о ГЦС, которые дополнялись и изменялись под воздействием событий в мировой торговле, стоит обратить внимание на тенденции, определяющие современное состояние цепочек стоимости, эффективное операционное управление как фактор устойчивости ГЦС, сложившийся с момента перерождения логистических цепочек перемещения в цепочки создания добавленной стоимости, и конкурентоспособность создаваемой добавленной стоимости. Феномен обеспече-

ния конкурентоспособности всех звеньев цепочки связан со становлением цепочек как бизнес-систем, вертикально интегрированных бизнес-единиц, производственно-логистических сетей или региональных научно-производственных кластеров [5, с. 23; 11, с. 18–19].

Эволюционные факторы устойчивости ГЦС

Если в 1990-х гг. для формирования цепочек имела значение дешевизна перемещения продуктов, то в дальнейшем особую роль играют дешевизна их производства и применение инноваций. Стало экономически выгоднее распределять производство географически, чем совершенствовать его в одном месте и инвестировать в эти процессы. Более того, появилась возможность глобально контролировать операционные транзакционные издержки. Это демонстрирует современная ГЦС – «сложная распределенная бизнес-сеть, которая выстраивается глобальными компаниями как коллективный проект со своими временными рамками и последовательностью действий», где «новая стоимость создается совместно сетью юридически независимых, но функционально связанных фирм поставщиков», каждый из которых «принадлежит тому или иному высокоспециализированному региональному кластеру» [4, с. 76]. В концепции сетевой природы глобальной экономики сеть производственных цепей и сетей представляется нелинейной и ассиметричной по влиянию звеньев зависимостью взаимосвязанных экономических процессов создания добавленной стоимости. В ней значимы функции всех звеньев цепочки, их взаимозависимые (властные) отношения в установлении связей и создании стоимости [12, р. 265].

Исследователи отмечают, что цепочки, координируемые производителями (*producer – driven – chains*), характерны для капиталоемких и наукоемких отраслей, зависят от процессов инвестирования в инновационные проекты и использования новейших технологий, в связи с чем являются инвестиционно затратными. Возможности продвигать их имеются у глобальных бизнесов транснациональных и многонациональных компаний. Н. В. Найдёнова отмечает, что «в качестве собственников фирм-производителей выступают транснациональные компании, контролирующие и процесс проектирования, и большую часть стадий производства, сосредоточенных в нескольких странах мира», поэтому «цепочки первого вида характеризуются ярко выраженной вертикально интегрированной структурой» [13, с. 467].

К относительно капиталоемким офшорным отраслям обрабатывающей промышленности относятся машиностроение, фармацевтика, обработка промышленных металлов, производство электрооборудования и полупроводников, компьютеров и электроники, мебели (хотя ее изготовление не является значительно капиталоемким, в последнее время оно несколько продвинулось в цепочках) [7, с. 6; 9, р. 2].

В глобальных цепочках, регулируемых потребителями или инициированными покупателями (*buyer – driven – chains*), «процесс создания добавленной стоимости контролируется ритейлерами и держателями брендов, занимающихся в основном маркетингом и продажами, тогда как собственно производство может быть полностью отдано на аутсорсинг» [13, с. 467]. Для таких цепочек характерны создание и координация децентрализованных горизонтальных торговых сетей [13, с. 467].

Распределять цепочку географически означает перемещать часть производственных потребностей иностранному подрядчику. Говоря об аутсорсинге, чаще представляют исполнителя-подрядчика, резидента страны-заказчика. Причины видятся в экономии ресурсов на непрофильные или затратные для организации операции. В то же время офшоринг является международным аутсорсингом и предполагает перемещение бизнес-процесса или услуги в другую страну в целях использования профессионализма и специализации подрядчика, его конкурентных и сравнительных преимуществ, последние из которых могут состоять в более низких затратах на труд, добываемые природные ресурсы, льготах по налогообложению, низких транспортных и страховых расходах.

Офшоринг определяется как процесс замещения отечественных факторов производства иностранными для создания товаров и услуг и их импорта. М. Долега полагает, что «это понятие вытекает из двухсотлетнего экономического закона сравнительных преимуществ, предполагающего, что вещи должны производиться там, где их альтернативные издержки ниже» [9, р. 1]. Хотя эта концепция должна приносить пользу обоим торговым партнерам, офшоринг стал синонимом миграции рабочих мест, но не людей, в связи с чем приобрел негативную интерпретацию.

Отсутствие собственных достаточных профессиональных компетенций и навыков оправдывает издержки офшоринга, обуславливает необходимость согласования интересов заказчиков и подрядчиков, усиление зависимости организации-заказчика от компетенций и интересов компании-подрядчика и т. п. В исследованиях ГЦС издержки координации хотя и не формируют общие рыночные издержки, но определяют прирост добавленной стоимости: чем меньше издержек поиска, принятия решений и их координирования, тем прирост добавленной стоимости выше.

По мнению П. Антраса, в «более узких концепциях ГЦС подчеркивается, что участие в них часто (и все чаще) связано с транзакциями, которые отличаются от неопределимых единичных транзакций,

пронизывающих традиционную торговую теорию» [14, р. 2–3]. Прежде всего трансакции приносят издержки из-за того, что являются сложно стандартизируемыми (индивидуальными) и регулярными, выполняют функции координации процессов выполнения договоров в цепочке. П. Антрас считает, что «контракты, регулирующие эти отношения, крайне неполны и их трудно обеспечить», «они требуют времени и ресурсов на проектирование организационной структуры производственных сетей» (например, происходят внутри фирмы или отдаются на аутсорсинг и требуют дополнительной вспомогательной услуги стороннего исполнителя) [14, р. 2–3]. Географические отличия институциональных факторов, которые имеют значение для продвижения цепочек стоимости, влияют на решение проблем неравенства и экономического роста [14, р. 3]. Таким образом, страновые отличия институциональных факторов определяют конкурентные (либо сравнительные) преимущества. Это имеет значение для продвижения цепочек и демонстрирует, что не любая отрасль страны подходит для размещения звеньев стоимостных цепочек.

Большинство исследований ГСЦ можно разделить на две группы. К 1-й группе относятся работы, объект анализа которых – особенности построения и координации (управления) ГСЦ. Для них важны источник управления и стимулы (причины) географической фрагментации. Ко 2-й группе относятся исследования, объектами которых являются процессы влияния цепочек на структуру и характер мировой и региональной торговли, масштаб экономического роста. Эти направления институционально связаны. Р. Каплински отмечает, что «важность координации всех видов деятельности внутри ПСЦ и управления ими, а также роль их расположения для распределения доходов, воздействия на окружающую среду представляют аналитический интерес и являются основой для понимания экономической, социальной, политической и экологической динамики развивающейся глобальной экономики» [2, р. 2].

Многие исследователи видят устойчивость ГСЦ в выявлении и сохранении конкурентоспособности как компаний – звеньев цепочек, так и регионов и стран, где они размещаются. В. Б. Кондратьев считает, что, «хотя часть экспертов и политиков до сих пор полагают, что товары и услуги производятся внутри страны и конкурируют с зарубежными товарами, на самом деле всевозрастающая доля товаров и услуг уже имеет глобальный характер, а государства конкурируют между собой за наиболее выгодную для них роль в складывающихся цепочках добавленной стоимости» [7, с. 5]. «По мнению Г. Джереффи, в условиях распространения глобальных цепочек ключевым источником конкурентного преимущества фирмы является ее способность координировать деятельность других участников цепочки» [13, с. 467]. Координацию цепочки можно интерпретировать так: вовлекаясь в нее, производитель берет на себя важные для своих партнеров функции и устанавливает свое значение в цепочке, а его партнеры предъявляют ему определенные требования с учетом его возможностей.

В современных исследованиях сетевого характера глобальной экономики выделяются признаки нелинейности построения связей между производителями – звеньями ГСЦ. Важными для них являются совместное использование управленческих и производственных инноваций (цифровых решений) и получение эффекта общего результата (общей добавленной стоимости).

В то же время не все страны и регионы являются привлекательными и имеют потенциал для размещения звеньев ГСЦ, приращения добавленной стоимости. П. Кругман, говоря о фрагментации мировой торговли, важной для начала 1990-х гг., отмечает, что распределение производственного процесса на множество географически разделенных этапов приводит к появлению супертрейдеров – стран с очень высоким соотношением торговли к ВВП (более 100 %). По его мнению, наибольшее беспокойство вызывает «появление крупного экспорта промышленных товаров из стран с низкой заработной платой в страны с высокой заработной платой» [6, р. 336]. К супертрейдерам П. Кругман относил новые индустриальные страны, или «четыре азиатских тигра» [6, р. 334–335]. В таблице представлены значения удельного веса экспорта, достигающие более 50 % ВВП стран, в периоды так называемой Великой рецессии 2008–2009 гг., экономического кризиса 2014–2015 гг., снижения масштабов глобальной торговли в условиях пандемии 2020 г.

С 2008 по 2020 г. среднее значение экспортостности валового выпуска всех стран мировой экономики составило 41,3 %, тогда как средневзвешенное значение мирового экспорта в ВВП – около 29,5 %². Большие экономики, доля национального ВВП которых составляет значительную часть мирового ВВП, имеют меньший по значимости удельный вес экспорта в национальном ВВП (например, Россия и Китай). Для их внутреннего роста и развития значимыми являются внутренние, в меньшей степени связанные с экспортом, факторы. Актуальным для стран с малой открытой экономикой становится экспорт внутри цепочек, потому что участие в них гарантирует спрос всех их звеньев, включая производителей из стран с малой открытой экономикой.

²Export of goods and services (% of GDP) // The World Bank [Electronic resource]. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.ZS> (date of access: 20.06.2021).

Доля экспорта в ВВП в мировой экономике и странах с малой открытой экономикой, %

The share of exports in GDP in the world economy and countries with small open economies, %

| Страны | Год | | | | | | | | | | |
|------------------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------|
| | 1990 | 2008 | 2009 | 2010 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
| Люксембург | – | 187,1 | 164,1 | 174,5 | 212,6 | 221,2 | 213,0 | 217,6 | 211,6 | 208,8 | 214,5 |
| Сингапур | 174,0 | 229,0 | 190,8 | 198,0 | 192,0 | 178,4 | 164,7 | 171,1 | 177,1 | 175,9 | 176,2 |
| Гонконг | 144,0 | 193,4 | 178,1 | 205,3 | 213,1 | 195,9 | 187,0 | 188,9 | 188,4 | 177,7 | 176,7 |
| Мальта | – | 148,5 | 147,0 | 150,9 | 149,8 | 154,6 | 150,7 | 150,5 | 142,4 | 144,0 | 143,8 |
| Ирландия | 64,0 | 84,2 | 93,4 | 103,1 | 109,8 | 122,0 | 121,2 | 119,7 | 122,3 | 126,1 | 127,6 |
| Вьетнам | – | 70,3 | 62,6 | 72,0 | 86,4 | 89,8 | 93,6 | 101,6 | 105,8 | 106,8 | 106,1 |
| Словакия | – | 80,2 | 68,0 | 77,2 | 91,5 | 92,0 | 93,7 | 95,2 | 96,4 | 92,4 | 85,7 |
| Бельгия | – | 80,9 | 68,8 | 75,9 | 79,8 | 77,8 | 79,4 | 83,2 | 83,0 | 81,8 | 80,6 |
| Венгрия | – | 79,3 | 74,4 | 81,3 | 87,3 | 87,6 | 86,5 | 86,0 | 83,9 | 82,3 | 79,7 |
| Нидерланды | 52,0 | 69,8 | 62,2 | 69,8 | 80,6 | 82,7 | 79,5 | 83,4 | 84,7 | 83,3 | 78,9 |
| Словения | – | 66,3 | 57,3 | 64,3 | 76,2 | 77,1 | 77,6 | 83,1 | 84,8 | 83,7 | 78,7 |
| Литва | – | 57,6 | 51,8 | 63,9 | 72,3 | 68,8 | 67,6 | 73,6 | 75,2 | 77,4 | 74,1 |
| Чехия | – | 63,0 | 58,3 | 65,5 | 82,0 | 80,6 | 79,1 | 79,0 | 77,0 | 74,4 | 71,5 |
| Эстония | – | 66,3 | 60,5 | 74,4 | 81,3 | 76,9 | 76,4 | 75,6 | 74,1 | 72,9 | 69,8 |
| Кипр | – | 50,1 | 48,7 | 50,4 | 66,0 | 70,1 | 70,5 | 73,5 | 75,2 | 71,9 | 67,7 |
| Швейцария | – | 62,9 | 57,6 | 64,4 | 63,8 | 62,4 | 65,7 | 65,1 | 66,2 | 66,0 | 63,2 |
| Беларусь | – | 60,9 | 48,9 | 51,4 | 54,9 | 58,0 | 62,5 | 66,8 | 70,5 | 65,1 | 61,9 |
| Малайзия | 78,5 | 99,5 | 91,4 | 86,9 | 73,8 | 69,5 | 66,8 | 70,0 | 68,6 | 65,2 | 61,5 |
| Латвия | – | 39,4 | 42,4 | 53,5 | 61,2 | 60,3 | 59,6 | 61,6 | 61,4 | 60,2 | 60,3 |
| Северная Македония | – | 43,2 | 32,8 | 39,8 | 47,7 | 48,7 | 50,7 | 55,1 | 60,4 | 62,3 | 58,1 |
| Таиланд | – | 71,4 | 64,4 | 66,5 | 68,4 | 67,6 | 67,1 | 66,7 | 64,9 | 59,5 | 51,4 |
| Виргинские острова | – | 433,2 | 255,0 | 298,3 | 77,2 | 41,1 | 46,7 | 63,0 | 53,7 | – | – |
| Россия* | – | 31,3 | 27,9 | 29,2 | 27,1 | 28,7 | 25,9 | 26,1 | 30,8 | 28,5 | 25,5 |
| Китай* | – | 32,6 | 24,8 | 27,2 | 23,5 | 21,4 | 19,6 | 19,7 | 19,1 | 18,5 | 18,5 |
| <i>Мировая экономика</i> | <i>19,2</i> | <i>30,7</i> | <i>26,5</i> | <i>28,9</i> | <i>30,1</i> | <i>29,2</i> | <i>28,4</i> | <i>29,3</i> | <i>30,1</i> | <i>29,5</i> | – |

Примечания: 1. Разработано на основе³ [6, р. 335]. 2. Звездочкой обозначены страны с большой экономикой. Информация представлена для сравнения.

Интересно, что в большинстве экспортоориентированных стран (Люксембург, Сингапур, Гонконг, Мальта, Ирландия, Литва, Чехия, Эстония, Швейцария, Малайзия, Латвия) экспортная емкость национального выпуска снизилась в 2008–2009 и 2015–2016 гг., а в других государствах (Вьетнам, Словакия, Венгрия, Бельгия, Словения, Кипр, Беларусь, Северная Македония, Таиланд) после спада в 2008–2009 гг. прежняя доля экспорта восстановилась и не уменьшалась (или незначительно уменьшалась) в 2015–2016 гг. Примером потери интереса к экспортной составляющей ВВП являются Виргинские острова (из-за деофшоризации территории).

В условиях кризиса у стран 2-й группы сохранение доли экспорта в ВВП, ее рост, хоть иногда и незначительный, объясняются в большей степени снижением общего объема ВВП, чем уменьшением объема экспорта. Для малых экономик значимость экспорта в общем выпуске является предпосылкой к возможности участия в цепочках производства добавленной стоимости, внешним фактором сохранения экономического роста или выхода из кризиса.

³Export of goods and services (% of GDP) // The World Bank [Electronic resource]. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/NE.EXP.GNFS.ZS> (date of access: 20.06.2021).

В теории ГЦЦ очевидной актуальностью обладают рассуждения как о предпосылках появления цепочек, среди которых главная – это удешевление торговли, так и о причинах их устойчивости. К факторам удешевления торговли относятся не только технологические и географические возможности цепочек, определившиеся к началу 1990-х гг., поддерживаемые и наращиваемые самыми разными способами (технологическими, политическими), но и снижение транзакционных издержек. Важно понять, каким образом современное развитие цепочек будет стимулировать глобальное производство и торговлю (например, в свете вызовов пандемии). Так, рассматривая логистические факторы удешевления современной торговли, П. Кругман, исследовавший середину 1990-х гг. и 2016 г. (посткризисное восстановление), не видит в таком удешевлении обязательной тенденции к постоянству. Его идея состоит в том, что удешевление торговли не может быть бесконечным двигателем роста глобальной торговли и построения ГЦС. П. Кругман полагает, что причины роста глобальной торговли могут быть обратимыми, а торговля в современных условиях может сокращаться так же интенсивно, как росла ранее [6, р. 330, 334–336; 15]. Оппоненты П. Кругмана видят в глобальном росте торговли и цепочек производства устойчивые закономерности [6, р. 370–371].

Современные обстоятельства сокращения международной торговли: значение для ГЦС

В таблице отражено состояние торговли в малых открытых экономиках, доля экспорта которых превышает 50 % ВВП даже после кризиса 2008–2015 гг. Иметь такую экспортную квоту в ВВП можно только при условии высокой доли промежуточного товара во внешней торговле и значимости таких поставок для ГЦС. В результате десятилетия восстановления международной торговли после ее спада в 2007–2017 гг. был достигнут прежний уровень в ГЦС, но добавленная стоимость в ГЦС у малых открытых экономик (Чехия, Эстония, Венгрия, Латвия, Мексика, Вьетнам) восстанавливалась лучше, чем у больших экономик, у которых доля экспорта в ВВП ниже (Индия, Китай)⁴. Несмотря на общее снижение масштабов международной торговли⁵ можно выделить тенденции, которые позволяют эволюционировать ГЦС и непосредственно теории глобальных цепочек добавленной стоимости. Во-первых, невзирая на замедление международной торговли, сокращение длины цепочек и появление выраженной региональной или интеграционной направленности в некоторых отраслях, ГЦС остаются наиболее возможным для производства или реализации способом создания добавленной стоимости и продвижения ее на глобальные или региональные рынки. К таким особенностям можно отнести важность сложившихся связей, для которых характерны низкие транзакционные издержки.

Во-вторых, для построения ГЦС при любой фрагментизации или аутсорсинге требуются соответствующая инфраструктура и структура рынков всех сторон: возможность масштабирования бизнеса при требованиях выхода на глобальные рынки, манипулирования объемами при необходимости (например, нанимать сторонних исполнителей, даже будучи звеном цепочки и сторонним исполнителем для партнера по цепочке). И если для существования какого-либо производства в цепочке сложились необходимые условия (производители их создали), то заменить производителей на других, ограничение глобализации в пользу национального или регионального участия ведет к потере конкурентоспособности в отдельных или всех звеньях цепочки. Производители подбираются в процессе совместного существования в цепочке, реагируют на запросы рынка сообразно не только своим возможностям и представлениям о функционировании, но и запросам партнеров. Чем длиннее цепочки, чем более синхронно они должны функционировать или изменяться, тем более ценными для них являются наработанные связи, тем более уязвимыми они становятся перед различными шокowymi изменениями.

В результате локдаунов и целенаправленного прерывания поставок, как реакции на пандемию COVID-19, ГЦС и другие международные экономические связи пострадали. Прервались не только цепочки спроса на промежуточные товары и услуги, но и цепочки предложения товаров и услуг, произведенных наиболее конкурентным образом. Эта ситуация продемонстрировала, что существование ГЦС возможно при условии запроса на конкурентоспособность связей и предлагаемых объектов для сделок. Но остановка функционирования мирового хозяйства произошла вне зависимости от состояния ГЦС и конкурентоспособности объектов, продаваемых в ней.

⁴Technological innovation, supply chain trade, and workers in a globalised world / global value chain. Development Report 2019 // World Trade Organisation [Electronic resource]. URL: Available from: <https://documents1.worldbank.org/curated/en/384161555079173489/pdf/Global-Value-Chain-Development-Report-2019-Technological-Innovation-Supply-Chain-Trade-and-Workers-in-a-Globalized-World.pdf> (date of access: 20.06.2021).

⁵Ibid.

В-третьих, с 2007 по 2017 г. масштабы добавленной стоимости в глобальных цепочках, как доля мирового ВВП, снижались, тогда как доля внутренней производственной деятельности увеличивалась. Занятость в наиболее динамичных частях цепочек поставок (складирование, хранение, экспресс-доставка, электронная коммерция) росла быстрее, чем экономика⁶. Таким образом, при снижении активности международной торговли в целом и поставок промежуточного экспорта в цепочках в частности активность во внутренних цепочках поставок растет, что связано не с замещением глобальных связей в цепочках на региональные и внутренние, а с формированием цепочек внутреннего значения, их ростом за счет внутренних факторов. «Когда мировая торговля росла медленнее, чем мировой ВВП, сложные ГЦС росли медленнее, чем другие виды деятельности. <...> Когда сложные операции ГЦС растут медленнее, чем чистая внутренняя производственная деятельность, как это было в 2012–2016 гг., то мировая торговля растет медленнее, чем ВВП»⁷. Эта ситуация отвечает на вопрос воздействия некоторых факторов экономического роста на рост ГЦС: если темпы роста мировой торговли ниже темпов роста мирового выпуска, то наиболее медленно развиваются сложные производственные ГЦС, определяющие замедление внутренних ВВП стран – участниц цепочек.

Теоретические представления о построении цепочек создания стоимости как управленческом феномене раскрывают аспекты снижения транзакционных издержек через отношения собственности и обстоятельства отношенческих контрактов. Управленческий подход к цепочкам, определенный производственными возможностями к фрагментации, контрактации, сохранению кооперационных связей и глобализации бизнеса, «когда фирмы обладают определенной рыночной властью, а производственные процессы характеризуются увеличивающейся отдачей от масштаба. Другими словами, участие в ГЦС (даже при интерпретации в широком смысле) в конечном итоге является событием на уровне фирмы» [14, р. 2].

Согласно современной интерпретации, сложившейся к 2019 г., при вовлечении фирмы в ГЦС значимы следующие инфраструктурные возможности: доступность стабильного электроснабжения, высокоскоростного интернета, электронных платежных систем, использование трансграничных платформ электронной коммерции и других инноваций в бизнес-связях, возможность масштабирования бизнеса, достаточность производственной мощности у всех участников цепочки, стандартизация бизнес-операций, устойчивость перед рисками или умение их страховать. «В настоящее время информационно-коммуникационные технологии... считаются необходимым условием для присоединения к большинству ГЦС»⁸.

В-четвертых, вовлечение страны в экспорт через ГЦС приводит к снижению ее общего экспорта, но стремление увеличить свой экспорт посредством уменьшения импорта для ГЦС уменьшает конкурентоспособность⁹ конечного выпуска добавленной стоимости и возможности глобализации продаж, т. е. экспорта.

Снижение международного производства в ГЦС (или замедление его роста) отражает снижение общего производства и международной торговли (или замедление их роста). Чаще всего фактором (или наиболее важным структурным показателем) замедления являются снижение международной торговли промежуточными товарами и экономического роста (или его скорости) в странах – лидерах мирового экспорта. Активность связей внутри ГЦС самостоятельное явление, не обстоятельство распада цепочек по причине их неактуальности, а свидетельство замедления общей экономической активности международной экономики.

Заключение

Формирование ГЦС было вызвано общим стремлением к росту добавленной стоимости, появлением возможностей снижения не только транспортных и торговых, но и транзакционных издержек, развитием инноваций, облегчающих кооперирование в цепочках стоимости (контейнеризация перевозок, использование воздушного транспорта в грузовых перевозках, реактивных двигателей в авиации, ставших достижениями 1990-х гг. для роста глобализации торговли, а также информационных технологий: маркетплейсов и контекстной рекламы в интернете, больших данных и искусственного интеллекта в управлении) для ее поддержания в современных условиях.

⁶Technological innovation, supply chain trade, and workers in a globalised world / global value chain. Development report 2019 // World Trade Organisation [Electronic resource]. URL: <https://documents1.worldbank.org/curated/en/384161555079173489/pdf/Global-Value-Chain-Development-Report-2019-Technological-Innovation-Supply-Chain-Trade-and-Workers-in-a-Globalized-World.pdf> (date of access: 20.06.2021).

⁷Ibid.

⁸Ibid.

⁹Ibid.

С опорой на имеющиеся в глобальной торговле возможности в цепочках создается добавленная стоимость. Фрагментизация производства стоимости, появление сторонних исполнителей, вертикальная интеграция производства – это общий процесс замещения меньшей добавленной стоимости, импортированной одним сторонним исполнителем (звеном цепочки) для создания большей добавленной стоимости следующим звеном. Современные информационно-коммуникационные технологии сыграли значимую роль в формировании условий для глобальной фрагментизации: появились технологии, позволяющие компаниям координировать сложные рассредоточенные производственные процессы, которые ранее требовали значимого инвестирования в звенья цепочки на каждом географическом отрезке для поддержания ее устойчивости. Сетевая концепция мировой экономики выявляет такую конструкцию глобальных связей, которая будет поддерживать возможности приращения добавленной стоимости, а географические отличия институциональных факторов, которые имеют значение для продвижения цепочек стоимости, определяют свое влияние на устойчивость сравнительных и конкурентных преимуществ в ГЦС.

Библиографические ссылки

1. Портер М. *Конкуренция*. Москва: Вильямс; 2005. 608 с.
2. Kaplinsky R. Global value chains, where they came from, where they are going and why this is important. *The Open University* [Internet]. 2013 [cited 2021 June 11]. Available from: <https://www.open.ac.uk/ikd/sites/www.open.ac.uk.ikd/files/files/working-papers/ikd-working-paper-68.pdf>.
3. Малыгин ВЕ. Феномен глобальных стоимостных цепочек: понятие, формы, эволюция. *Вестник Института экономики Российской академии наук*. 2015;6:113–124.
4. Смородинская НВ, Катукоев ДД. Распределенное производство и «умная» повестка национальных экономических стратегий. *Экономическая политика*. 2017;12(6):72–101. DOI: 10.18288/1994-5124-2017-6-04.
5. Давыденко ЕЛ, Гричик МВ. Глобальные цепочки создания стоимости: теоретические и практические аспекты. *Банкаўскі веснік*. 2014;4:22–27.
6. Krugman P. Growing world trade: causes and consequences. *Brookings Papers on Economic Activity*. 1995;1(1):327–377.
7. Кондратьев ВВ. Мировая экономика как система глобальных цепочек стоимости. *Мировая экономика и международные отношения*. 2015;3:5–17.
8. Gereffi G, Humphrey J, Kaplinsky R, Sturgeon TJ. Introduction: globalisation, value chains and development. *IDS Bulletin* [Internet]. 2001 [cited 2021 June 20];32(3):1–8. Available from: https://opendocs.ids.ac.uk/opendocs/bitstream/handle/20.500.12413/8757/IDSB_32_3_10.1111-j.1759-5436.2001.mp32003001.x.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
9. Dolega M. Offshoring, onshoring, and the rebirth of American manufacturing. *TD Bank. SPECIAL REPORT TD Economics* [Internet]. 2012 [cited 2021 June 20]. Available from: https://www.td.com/document/PDF/economics/special/md1012_onshoring.pdf.
10. Быков АА, Пархименко ВА, Седун АМ. Иерархическая структура цепочек стоимости: статистический анализ по данным межрегиональных таблиц «затраты-выпуск». *Белорусский экономический журнал*. 2021;1:45–58. DOI: 10.46782/1818-4510-2021-1-45-58.
11. Быков АА, Колб ОД, Хвалько ТВ. *Торговля добавленной стоимостью: источники сбалансированного экономического роста*. Быков АА, редактор. Минск: Мисанта; 2017. 355 с.
12. Yeung G. The operation of global production networks (GPNs) 2.0 and methodological constraints. *Geoforum* [Internet]. 2016 [cited 2021 September 11];75:265–269. Available from: <https://courses.nus.edu.sg/course/geoykyg/internet/Papers/Operation%20of%20GPNs.pdf>.
13. Найдёнова НВ, Шкрябина АЕ. Тенденции развития международной торговли под влиянием глобальных цепочек создания стоимости. *Московский экономический журнал*. 2019;9:465–475. DOI: 10.24411/2413-046X-2019-19082.
14. Antràs P. Conceptual aspects of global value chains [Internet]. 2020 [cited 2021 June 20]. Available from: https://scholar.harvard.edu/files/antras/files/conceptual_aspects_gvcs.pdf.
15. Кругман П. Стагнация, торговля и перевозки. *Независимая газета* [Интернет; процитировано 1 сентября 2021 г.]. Доступно по: https://www.ng.ru/krugman/2016-11-07/5_6852_stagnatsia.html.

References

1. Porter ME. *On competition*. Boston: Harvard Business Review Book; 1998. 485 p. Russian edition: Porter ME. *Konkurentsya*. Moscow: Williams; 2005. 608 p.
2. Kaplinsky R. Global value chains, where they came from, where they are going and why this is important. *The Open University* [Internet]. 2013 [cited 2021 June 11]. Available from: <https://www.open.ac.uk/ikd/sites/www.open.ac.uk.ikd/files/files/working-papers/ikd-working-paper-68.pdf>.
3. Malygin VE. Global value chains phenomena: definition, forms, evolution. *Vestnik Instituta ekonomiki Rossiiskoi akademii nauk*. 2015;6:113–124. Russian.
4. Smorodinskaya NV, Katukov DD. Dispersed model of production and smart agenda of national economic strategies. *Economic Policy*. 2017;12(6):72–101. Russian. DOI: 10.18288/1994-5124-2017-6-04.
5. Davydenko E, Grichik M. Global value chains: theory and practice. *Bankavski vesnik*. 2014;4:22–27. Russian.
6. Krugman P. Growing world trade: causes and consequences. *Brookings Papers on Economic Activity*. 1995;1(1):327–377.
7. Kondrat'ev VB. World economy as global value chain's network. *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya*. 2015;3:5–17. Russian.

8. Gereffi G, Humphrey J, Kaplinsky R, Sturgeon TJ. Introduction: globalisation, value chains and development. *IDS Bulletin* [Internet]. 2001 [cited 2021 June 20];32(3):1–8. Available from: https://opendocs.ids.ac.uk/opendocs/bitstream/handle/20.500.12413/8757/IDSB_32_3_10.1111-j.1759-5436.2001.mp32003001.x.pdf?sequence=1&isAllowed=y.
9. Dolega M. Offshoring, onshoring, and the rebirth of American manufacturing. *TD Bank. SPECIAL REPORT TD Economics* [Internet]. 2012 [cited 2021 June 20]. Available from: https://www.td.com/document/PDF/economics/special/md1012_onshoring.pdf.
10. Bykau AA, Parkhimenka UA, Sedun AM. Hierarchy of value chains: statistical analysis based on WIOD and EORA data. *Belarusian Economic Journal*. 2021;1:45–58. Russian. DOI: 10.46782/1818-4510-2021-1-45-58.
11. Bykov AA, Kolb OD, Khval'ko TV. *Torgovlya dobavlennoi stoimost'yu: istochniki sbalansirovannogo ekonomicheskogo rosta* [Value added trade: sources of balanced economic growth]. Bykov AA, editor. Minsk: Misanta; 2017. 355 p. Russian.
12. Yeung G. The operation of global production networks (GPNs) 2.0 and methodological constraints. *Geoforum* [Internet]. 2016 [cited 2021 September 11];75:265–269. Available from: <https://courses.nus.edu.sg/course/geoykyg/internet/Papers/Operation%20of%20GPNs.pdf>.
13. Naidenova NV, Shkryabina AE. International trade trends under the influence of global value chains. *Moscow Economic Journal*. 2019;9:465–475. Russian. DOI: 10.24411/2413-046X-2019-19082.
14. Antràs P. Conceptual aspects of global value chains [Internet]. 2020 [cited 2021 June 20]. Available from: https://scholar.harvard.edu/files/antras/files/conceptual_aspects_gvcs.pdf.
15. Krugman P. Stagnation, trade and transportation. *Nezavisimaya gazeta* [Internet; cited 2021 September 1]. Available from: https://www.ng.ru/krugman/2016-11-07/5_6852_stagnatsia.html. Russian.

Статья поступила в редколлегию 20.01.2022.
Received by editorial board 20.01.2022.