

ГЛОБАЛЬНЫЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫЕ СЕТИ В СОВРЕМЕННОЙ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ: ВОПРОСЫ ТЕОРИИ И АКТУАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ

Н. С. ШАЛУПАЕВА¹⁾

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

В настоящее время международное производство превращается в один из важнейших факторов, влияющих на развитие всех форм международных экономических отношений. Усиление международного разделения производственного процесса привело к тому, что в современной мировой экономике в рамках глобальных производственных сетей сконцентрировано 80 % международных торговых потоков, участие в которых определяет конкурентоспособность стран, их инвестиционную привлекательность, роль в международном разделении труда и мировом воспроизводственном процессе. Рассмотрены теоретические основы развития глобальных производственных сетей, определены существенные отличия глобальных цепочек добавленной стоимости и глобальных производственных сетей, их виды. Выделены тенденции развития глобальных производственных сетей, а также особенности участия в них экономики Китая, играющей важнейшую роль в современной системе международного производства. Показано, что экономическое развитие Китая изменило топологию глобальных производственных сетей в мире в целом и в Азиатско-Тихоокеанском регионе в частности как на агрегированном уровне, так и на уровне отдельных отраслей экономики.

Ключевые слова: глобальная цепочка добавленной стоимости; глобальная производственная сеть; многонациональная компания; международное производство; прямые иностранные инвестиции; Китай.

GLOBAL PRODUCTION NETWORKS IN THE MODERN WORLD ECONOMY: THEORY AND CURRENT TRENDS

N. S. SHALUPAYEVA^a

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

At present, the international production is becoming one of the most important factors influencing the development of all forms of international economic relations. The deepening of the international fragmentation of production has led to the fact that in the modern world economy 80 % of international trade flows are concentrated within the framework of global production networks, participation in them determines the competitiveness of countries, their investment attractiveness and role in the international division of labour and the world reproduction process. The article explores the theoretical foundations of global production networks development, reveals the essential differences between global value chains and global production networks, their types and types of countries' involvement. A number of trends in the development of global production networks, as well as the features of participation of China in them are identified. It is shown that the

Образец цитирования:

Шалупаева НС. Глобальные производственные сети в современной мировой экономике: вопросы теории и актуальные тенденции. Журнал Белорусского государственного университета. Экономика. 2023;2:39–50.
EDN: RJLCYD

For citation:

Shalupayeva NS. Global production networks in the modern world economy: theory and current trends. *Journal of the Belarusian State University. Economics*. 2023;2:39–50. Russian.
EDN: RJLCYD

Автор:

Наталья Сергеевна Шалупаева – кандидат экономических наук, доцент; доцент кафедры аналитической экономики и эконометрики экономического факультета.

Author:

Natallia S. Shalupayeva, PhD (economics), docent; associate professor at the department of analytical economics and econometrics, faculty of economics.
nshalupaeva@mail.ru

economic development of China has changed the topology of global production networks in the world and in the Asia – Pacific region, both at the aggregate level and at the sectoral level of the economy.

Keywords: global value chain; global production network; multinational enterprise; international production; foreign direct investment; China.

Введение

Развитие глобальных цепочек добавленной стоимости (ГЦДС) и глобальных производственных сетей (ГПС) является важнейшей характеристикой современной мировой экономики. С одной стороны, ГЦДС и ГПС представляют собой результат интернационализации хозяйственной жизни, экономической глобализации и транснационализации капитала. С другой стороны, на современном этапе развития мировой экономики ГПС превращаются в один из важнейших факторов интенсификации всех форм международных экономических отношений.

Существенное влияние ГПС оказывают и на экономическое развитие отдельных стран и регионов, в связи с чем становятся предметом государственной экономической стратегии большинства государств. Высокие темпы роста многих развивающихся стран, как показывает мировой опыт, связаны именно с повышением их вовлеченности в ГПС, что подтверждает опыт Китая, Индии, государств Центральной и Восточной Европы, Юго-Восточной Азии. В современной мировой экономике ГПС многонациональных компаний (МНК) генерируют около 80 % международных торговых потоков, формируют и определяют конкурентоспособность стран, их инвестиционную привлекательность, роль в международном разделении труда и мировом воспроизводственном процессе.

Вышесказанное свидетельствует об актуальности и практической значимости исследования теоретических вопросов и актуальных тенденций развития ГПС, зарубежного опыта интеграции экономики в ГПС, направлений и способов повышения отечественной добавленной стоимости в сети в целях максимизации выгод и минимизации рисков участия в международном производстве.

Данные темы представляются особенно актуальными в современных реалиях, когда в условиях изменения конъюнктуры мировых рынков, усиления протекционистской направленности внешнеторговой политики большинства стран, кризиса COVID-19, разрыва торговых связей и ГПС особое значение приобретают вопросы обеспечения безопасности во внешнеэкономической сфере, что обуславливает переосмысление зависимости национальной экономики от международного производства МНК.

Материалы и методы исследования

Функционирование цепочек добавленной стоимости (ЦДС) исследовали Б. Когут, Э. Пенроуз, О. Уильямсон, Ч. Файн, Р. Н. Ланглуа, П. Робертсон, М. В. Мейер, М. Портер, Дж. Вомак, Д. Джонс.

Вместе с тем международный аспект данного процесса был изучен значительно меньше. Сетевой подход к объяснению транснационализации производства в противопоставление его интернализации использовали А. Пламер, К. Имаи, Дж. Йохансон, Л. Матсон. Теоретиками сетевой экономики и развития ГЦДС и ГПС являются также Г. Джереффи, П. Гиббон, Дж. Хамфри, Х. Шмитц, Х. К. Джарилло, Р. Каплински, В. Пауэлл, Т. Торелли и др. В настоящее время сформировались два теоретических направления исследования ГЦДС и ГПС: интернационализм (Г. Джереффи, Р. Каплински, П. Гиббон) и индустриализм (Дж. Хамфри, Х. Шмитц). Сторонников интернационализма отличает преимущественное использование макроэкономического подхода при исследовании ГЦДС, а сторонников индустриализма – проведение анализа на микро- и мезоуровнях, изучение ГЦДС в разрезе отраслей и кластеров.

Развитие международного производства привело к тому, что в настоящее время в экономической мысли происходит интеграция теорий ГПС в теории международной торговли. Так, Г. Мэнкью, Дж. Гроссман, Р. Болдуин, А. Блиндер, Ф. Роберт-Никуд придерживаются мнения, что торговля готовыми товарами в настоящее время во многом заменена торговлей промежуточными товарами и услугами, что связано с развитием ГПС, но она по-прежнему объясняется теорией сравнительных преимуществ Д. Рикардо, а также основанными на ней теоремами. Дж. Гроссман и Э. Росси-Хансберг для определения нового типа торговли вместо понятия «торговля товарами» предложили термин «торговля заданиями» [1, с. 22].

Среди российских ученых отдельные вопросы функционирования ГЦДС, прежде всего вопросы статистической оценки в проекции на экономику Российской Федерации, исследуют Е. Ф. Авдокушин, В. В. Идрисова, С. М. Кадочников, В. Б. Кондратьев, Ю. М. Кукушкина, С. А. Лукьянов, Т. А. Мешкова, В. В. Соколов, С. А. Побываев и др. Вопросы развития сетевой экономики и ГЦДС изучают А. А. Быков, Е. Л. Давыденко, А. В. Данильченко, Г. А. Шмарловская и др.

Исследованием и оценкой степени вовлеченности стран в ГПС занимаются также международные организации, прежде всего Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и Всемирная торговая организация (ВТО).

Сложность и многовекторность связей и принципов взаимодействия экономических субъектов в сетевой экономике привели к множественности интерпретаций данного явления и разнообразию понятийного аппарата. Так, в научный оборот были введены понятия «глобальная цепочка стоимости», «глобальная цепочка создания стоимости», «глобальная цепочка добавленной стоимости», «глобальная производственная сеть», «глобальная производственно-сбытовая сеть».

В настоящем исследовании на основе анализа сущностных характеристик ГЦДС и ГПС и их видов выделены основные отличия анализируемых понятий, а также подтверждена гипотеза о том, что в современной мировой экономике производственно-сбытовые сети крупных международных компаний имеют все характерные признаки ГПС, а сами международные компании все чаще приобретают черты МНК, нежели транснациональных компаний (ТНК).

В основу исследования теоретических и практических аспектов развития ГЦДС и ГПС в работе положены общенаучные методы (анализ и синтез, индукция и дедукция и др.), системный и ситуационный подходы, логико-исторический, экономико-статистические методы.

При изучении международных торговых потоков в рамках ГПС и оценке степени фрагментации производственных процессов в мировой экономике использован подход к учету международной торговли в показателях добавленной стоимости, реализованный в системе учета международной торговли TiVA (*Trade in value added*). Последняя версия базы данных TiVA основывается на выпущенных в 2021 г. ОЭСР межстрановых таблицах «Затраты – выпуск» и содержит показатели участия стран в ГПС, которые охватывают период с 1995 по 2018 г. Показатели представлены по 45 отраслям для 66 стран на основе Международной стандартной отраслевой классификации всех видов экономической деятельности.

Результаты и их обсуждение

Впервые понятие «корпоративная цепочка создания стоимости» ввел М. Портер в 1985 г.: «Каждая компания может быть представлена как совокупность различных видов деятельности, направленных на разработку, производство, маркетинг, доставку и обслуживание своих продуктов. Все эти виды деятельности объединяются в цепочку создания стоимости» [2, с. 314]. Таким образом, ЦДС охватывает полный спектр видов хозяйственной деятельности, деловых функций, элементов институциональной среды и управления производственно-сбытовой цепи, посредством которой товар или услуга доводятся до потребителя.

Несмотря на то что в той или иной степени существование цепей поставок и разделение производственного процесса на стадии отмечались с момента появления промышленного производства, активизация исследований в области ЦДС произошла в конце XX в. Американский ученый Р. Болдуин видит причины этого явления в усилении второй волны глобализации, которая характеризуется технологическим прогрессом и снижением затрат на транспортировку [1, с. 22].

Основополагающим исследованием ГЦДС является работа Г. Джереффи, в которой он изучал возрастание роли товарных цепочек, управляемых покупателем, в мировой экономике [3]. Г. Джереффи ввел в научный оборот термин «глобальная цепочка производства товаров», подчеркнув его масштабность, а также участие в производственном процессе нескольких стран.

Российский ученый В. Б. Кондратьев указывает, что глобальная цепочка стоимости – это «последовательность основных бизнес-функций... проектирования, производства, маркетинга, дистрибуции и послепродажного обслуживания потребителя» [4, с. 7]. Сходное определение дают экономисты Т. А. Мешкова и Е. Я. Моисеичев: «Глобальные цепочки стоимости представляют собой устойчивый механизм начисления стоимости в процессе создания конечного продукта, включающий в себя различные технологические стадии производства, а также сферы дизайна и сбыта продукции» [5, с. 85].

В докладе ОЭСР, ВТО и ЮНКТАД «Последствия глобальных цепочек создания стоимости для торговли, инвестиций, развития и занятости» говорится, что глобальные цепочки стоимости – это «весь процесс производства товаров от сырья до конечного продукта»¹. В докладе Экономического и социального совета ООН² указывается, что термин «глобальная цепочка добавленной стоимости» используется для обозначения последовательности этапов производственной деятельности в рамках процесса создания стоимости, который осуществляется более чем в одной стране [6, с. 115].

Таким образом, в глобальных цепочках каждая страна формирует не полную стоимость товара, а лишь участвует в формировании добавленной стоимости на очередном этапе его разработки, производства и сбыта, что позволяет снижать издержки и повышать конкурентоспособность производимой продукции.

¹Последствия глобальных цепочек создания стоимости для торговли, инвестиций, развития и занятости : докл. для саммита лидеров стран G20 в Санкт-Петербурге / ОЭСР, ВТО, ЮНКТАД. СПб., 2013.

²Global value chains, regional integration and sustainable development: linkages and policy implications [Electronic resource]. URL: https://www.unescap.org/sites/default/files/E71_8E_0.pdf (date of access: 05.01.2023).

Во многом именно эта отличительная особенность ГЦДС, позволяющая формировать специализацию страны преимущественно на бизнес-функциях, а не на производстве конечных товаров, предоставляет развивающимся экономикам существенные возможности для использования ГЦДС как инструмента экономического развития и эффективной интеграции в глобальные экономические связи.

Ученые наряду с уточнением понятийного аппарата исследуют виды ГЦДС и предлагают различные их классификации.

Так, Г. Джереффи выделил два вида ГЦДС. Первый вид – это цепочки, управляемые производителями. Он включает в себя цепочки, в которых ключевую роль играют производители, обладающие необходимыми технологиями для производства. Данный вид ГЦДС развивается преимущественно в передовых инновационных и наукоемких отраслях, где велика доля затрат на научные исследования и проектно-конструкторские разработки. Как правило, такие цепочки контролируются промышленными корпорациями и финансово-промышленными группами. Второй вид – это цепочки, управляемые потребителями. Данный вид характерен для трудоемких отраслей промышленности, таких как производство одежды, обуви и игрушек, мебельное производство. Такие ЦДС контролируются, как правило, владельцами торговых сетей и брендов, обычно международных [7, с. 46]. При этом Г. Джереффи отмечает, что осуществление прямых иностранных инвестиций (ПИИ) более характерно для цепочек, управляемых производителями, чем для цепочек, управляемых потребителями [8, с. 141].

Особую значимость с практической точки зрения имеют разработки, в которых обосновываются пути вхождения в ЦДС и продвижения по ним.

Так, Г. Джереффи выделяет два пути вхождения в ГЦДС и продвижения по ним: продвижение сверху вниз и снизу вверх³. Первый подход описывает деятельность МНК в процессе вертикальной интеграции производства, когда происходит освоение его нижних, первоначальных этапов. Второй путь состоит из нескольких стадий: «На первой стадии предприятие выполняет сборку, на второй осуществляет производство “под ключ”, на третьей участвует на стадии исследования и проектирования, на последней стадии выступает производителем собственных брендов» [8, с. 141].

В связи с этим в теории выделяют два типа вовлеченности стран в ГЦДС: участие продукцией, т. е. экспорт отечественных промежуточных товаров для последующего использования в производстве и экспорте других стран («восходящее» участие); участие компонентами, т. е. использование импортных промежуточных товаров для производства экспортных товаров («нисходящее» участие) [9, с. 9].

Р. Каплински [10] выявил закономерность, которая прослеживается внутри современных ГЦДС и характеризует степень доходности различных этапов производственного процесса [8, с. 139]. Так называемая диаграмма-улыбка демонстрирует зависимость объема добавленной стоимости от стадии производственного цикла, который начинается разработкой и заканчивается послепродажным обслуживанием [7, с. 43]. При этом участие в предпроизводственной и постпроизводственной стадиях приносит компаниям большую выгоду, чем участие непосредственно в производственной стадии.

По мере углубления исследований и усложнения отношений контрагентов появилась необходимость в расширении понятия «глобальная цепочка добавленной стоимости». В результате была предложена концепция глобальной производственной сети, научные исследования которой значительно интенсифицировались в начале XX в. Среди ключевых научных трудов этого времени следует выделить работы таких авторов, как П. Дикен, Дж. Хендерсон, М. Хесс, Н. М. Коу, Г. Вай-Чон Ен, Т. Старджон, Г. Джереффи, Дж. Хамфри (см. [11–13]).

Так, Н. М. Коу [13] дал определение термину «глобальные производственные сети», которые, по мнению ученого, по сути представляют собой ГЦДС, однако имеют нелинейное строение. Кроме того, помимо компаний, в них входят и другие участники – государства, международные организации и т. д.

Дальнейшее развитие теория ГПС получила в работах ученых, которые предложили новое теоретическое обоснование того, почему и как организация и координация ГПС значительно отличаются в разных отраслях и секторах экономики [14; 15], а также она исследовалась в других трудах [16]. Теория ГПС вступила в зрелую фазу в 2010-х гг.

Тем не менее следует отметить, что в научной литературе термины «глобальная цепочка добавленной стоимости» и «глобальная производственная сеть» нередко употребляются как синонимы. Однако проведенный анализ не позволяет согласиться с данным подходом.

Как показало исследование, ключевые отличия ГПС от ГЦДС заключаются в следующем.

1. ГПС имеют нелинейную структуру и характеризуются более сложными взаимосвязями между субъектами. Современные ГПС крупных международных компаний состоят из множества отдельных ЦДС поставщиков, производителей компонентов и покупателей, каналов распределения. Усложнению структуры ГЦДС и их превращению в ГПС способствовало в том числе широкое распространение способов

³Interconnected economies: benefiting from global value chains [Electronic resource]. URL: <http://www.oecd.org/publications/interconnected-economies-9789264189560-en.htm> (date of access: 05.01.2023).

организации международного производства, не связанных с участием в капитале, благодаря чему в ГПС международных компаний включается множество предприятий, не являющихся их филиалами.

2. В рамках ГПС преобладает системный подход к управлению. Объектом регулирования в ГПС становятся не отдельные фирмы, а сети компаний – глобальные производственные системы и региональные кластеры, в которых повышение конкурентоспособности достигается за счет контроля всей стоимостной цепочки, ориентированного на достижение синергетических эффектов. Таким образом, отличительной особенностью современного подхода к управлению в ГПС является переход от оптимизации операционной деятельности микроэкономических субъектов к оптимизации связей между субъектами [17, с. 15]. В ГПС в отличие от ГЦДС на первый план выходят взаимосвязи и синергия между различными видами деятельности.

Следует отметить, что в современной мировой экономике производственно-сбытовые сети крупных международных компаний, которые обеспечивают большую часть глобальной добавленной стоимости и международной торговли, имеют все характерные признаки ГПС, а не ГЦДС.

Чтобы подтвердить вышесказанное, правомерно привести следующие аргументы.

Во-первых, для современных международных компаний характерно акцентирование внимания не на конкретных факторах создания ценности, а на связях между ними, что является ключевой характеристикой системного подхода к управлению.

Во-вторых, происходит усложнение структуры современных международных производственных цепочек. В одних ЦДС компания может выступать как заказчик, в других – как субподрядчик (например, компании *IBM, Dell, Samsung*). Компания-субподрядчик, работая по заказам разных международных компаний, может включаться одновременно в несколько ГЦДС. Например, экспорт информационных и компьютерных услуг из Индии местными фирмами осуществляется по контрактам, которые можно охарактеризовать как «интеллектуальные субподряды». Но часть экспорта данных услуг – это экспорт филиалов международных компаний, выполняющих эти работы для других филиалов той же компании и материнской компании (т. е. это не аутсорсинг). Одновременно определенная доля экспорта IT-услуг филиалами международных компаний является работой на других заказчиков, а не на свою структуру (в этом случае это аутсорсинг) [18, с. 83]. Таким образом, современные сети, где во главе переплетающихся ЦДС стоят разные международные компании из многих стран, приобретают весьма сложную нелинейную структуру, что выступает отличительной особенностью именно ГПС.

Кроме того, усложняется структура и самих международных компаний, осуществляющих международное производство. Так, отношения собственности в более чем 40 % филиалов международных компаний устанавливаются с использованием сложных схем с несколькими международными связями при участии в среднем трех юрисдикций⁴. Данная ситуация объясняется тем, что ключевым субъектом сетевой экономики являются именно крупные международные компании, на очень небольшую группу которых приходится значительная доля филиалов иностранных компаний. На менее чем 1 % международных компаний приходится свыше 30 % всех зарубежных филиалов и почти 60 % глобальной добавленной стоимости международных компаний всего мира. При этом чем больше компания, тем выше сложность ее внутренней структуры собственности. Так, 100 крупнейших компаний в индексе транснациональности ЮНКТАД имеют в среднем свыше 500 филиалов в более чем 50 странах, 7 иерархических уровней в их структуре собственности, около 20 холдинговых компаний, владеющих филиалами в нескольких юрисдикциях, и почти 70 структур в оффшорных инвестиционных центрах⁵. Следует отметить, что долгосрочные тенденции, вызывающие все большую концентрацию международного производства в крупнейших международных компаниях, способствуют возрастанию сложности их структуры.

Таким образом, представляется правомерным утверждать, что основным субъектом современной сетевой экономики являются скорее МНК, нежели ТНК, что связано с усложнением структуры международных компаний, чьи подразделения часто контролируются с помощью иерархических сетей собственности с участием множества структур и нескольких юрисдикций.

Для оценки ГПС и ГЦДС, а также международных торговых потоков в них используются различные показатели. Так, ОЭСР создала статистическую базу данных на основе следующих показателей развития ГЦДС и ГПС: длины ГЦДС, определяемой количеством производственных ступеней, дистанции до конечного потребления, индекса участия в ГЦДС, учитывающего импортированную и экспортированную добавленную стоимость, показателя доли иностранной добавленной стоимости, включенной в конечное потребление на отечественном рынке, показателя доли добавленной стоимости национального происхождения, включенной в конечное потребление на зарубежном рынке, отношения доли страны на международном рынке полуфабрикатов к ее доле в мировом ВВП. Статистическим обеспечением оценки развития ГПС и ГЦДС является совместная инициатива ВТО и ОЭСР по созданию единой базы

⁴World investment report – 2016. Investor nationality: policy challenges. New York : UN, 2016. P. 31.

⁵Ibid. P. 33.

данных TiVA на основе модели *затраты – выпуск*, позволяющей оценивать торговлю промежуточными товарами между странами – членами ОЭСР, а также другими экономиками мира.

При этом основными индикаторами участия национальной экономики в ГПС являются следующие показатели:

1) показатель обратной вертикальной специализации, отражающий долю иностранной добавленной стоимости в валовом экспорте страны (характеризует интеграцию национальной экономики в ГПС как потребителя промежуточной продукции и показывает, насколько промышленный сектор страны и ее экспорт зависят от импорта);

2) показатель прямой вертикальной специализации, представляющий собой долю добавленной стоимости национального происхождения, включенной в зарубежный валовый экспорт (характеризует интеграцию национальной экономики в ГПС как производителя или поставщика производственных ресурсов на мировой рынок и позволяет выявить роли регионов и стран мира в системе международного разделения труда, производственную специализацию стран);

3) индекс участия страны в ГПС, учитывающий как прямую, так и обратную вертикальную специализацию страны в рамках международного производства (дает возможность всесторонне оценить участие страны в ГПС и в международной торговле, рассчитанной по показателям добавленной стоимости).

Анализ мировых тенденций и показателей развития ГПС продемонстрировал, что развитые экономики в среднем интегрированы в международное производство больше, чем развивающиеся. По информации ЮНКТАД, по итогам 2017 г. для развитых стран уровень интегрированности национальных экономик в ГПС в среднем составлял 60 %, а для развивающихся и переходных экономик – 56 и 57 % соответственно [19]. Вместе с тем данные по странам значительно различаются. Наиболее интегрированными в международное производство являются экономики Бельгии, Нидерландов, Сингапура, Гонконга и Ирландии, для которых индекс участия в ГПС по итогам 2017 г. составил 78; 78; 76; 73 и 70 % соответственно [19].

При этом наибольший показатель обратной вертикальной специализации характерен для экономик Люксембурга, Мальты и Вьетнама (рис. 1).

В то же время наибольший показатель прямой вертикальной специализации характерен для стран – поставщиков сырьевых ресурсов, лидерами среди которых являются Бруней, Казахстан и Саудовская Аравия (рис. 2).

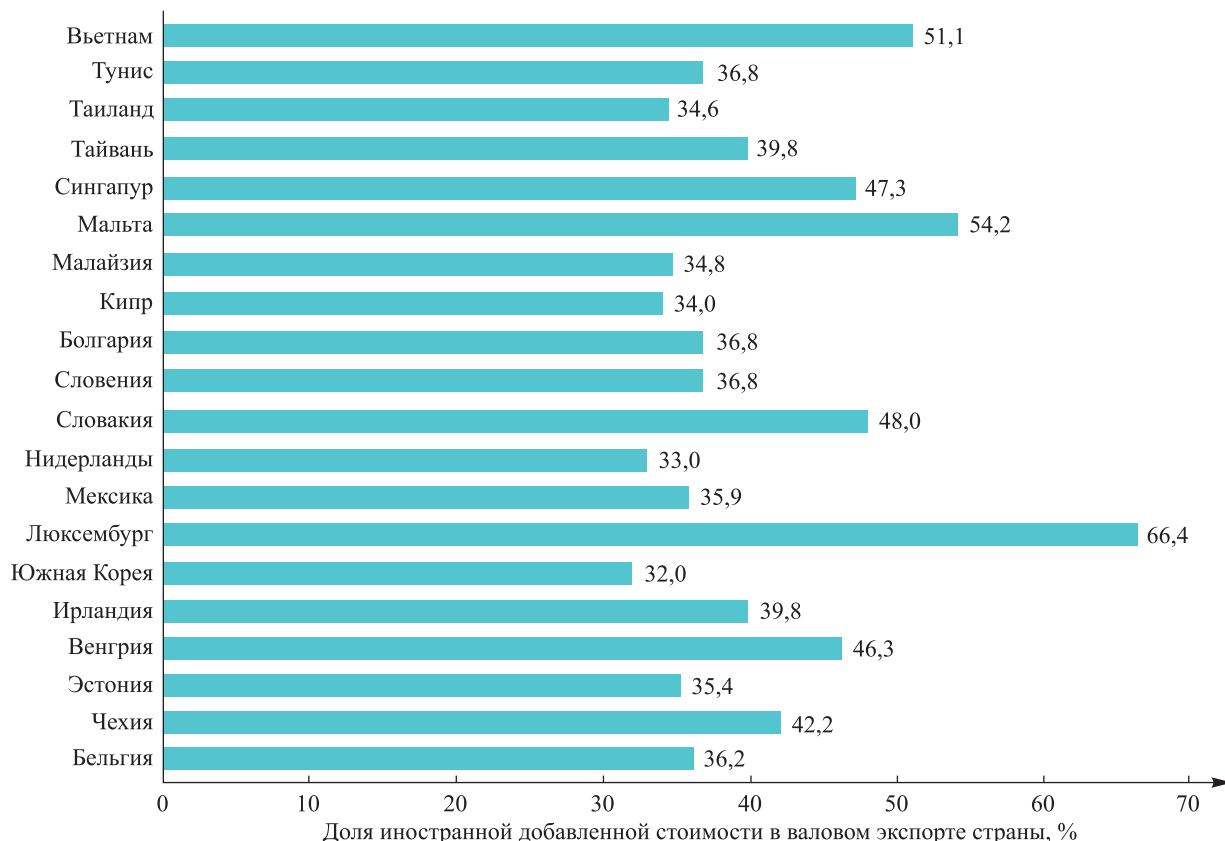


Рис. 1. Страны – лидеры по показателю обратной вертикальной специализации в 2018 г. (разработано на основе данных TiVA)

Fig. 1. Top countries by indicator of backward participation in global value chains in 2018 (developed on the basis of TiVA data)

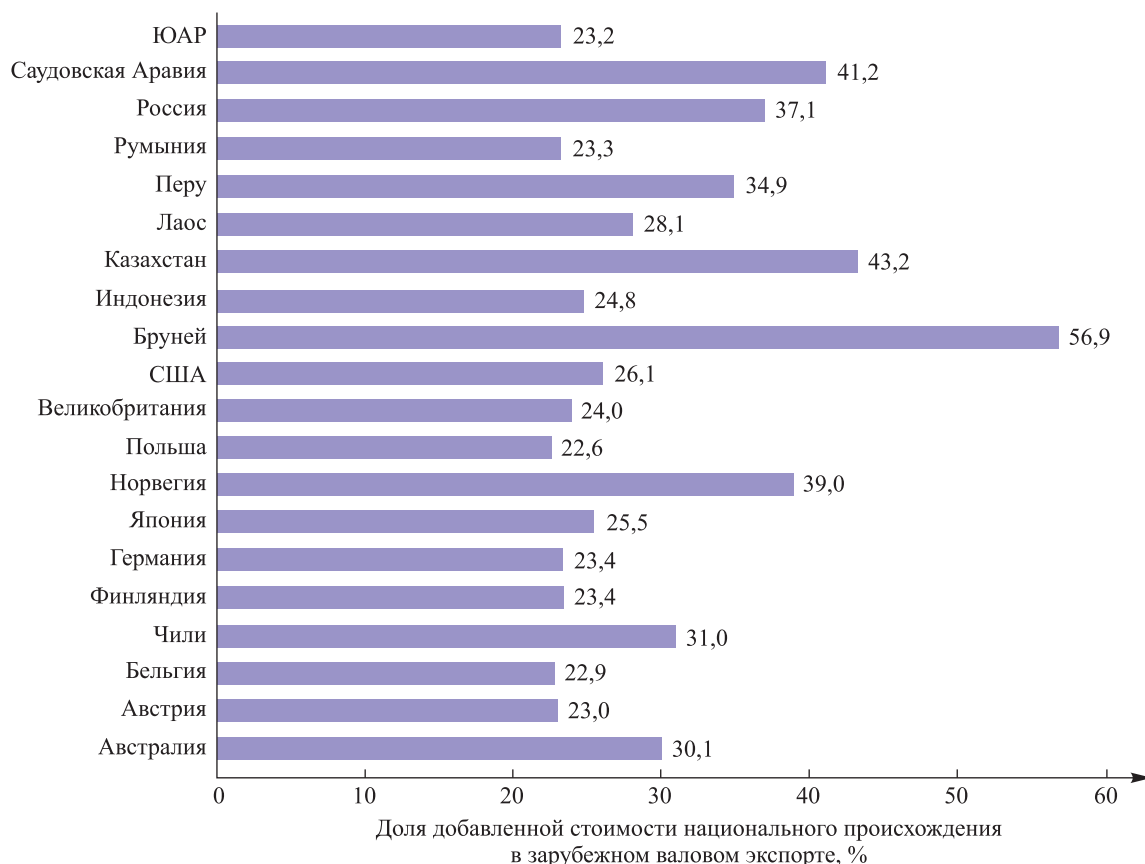


Рис. 2. Страны – лидеры по показателю прямой вертикальной специализации в 2018 г.
(разработано на основе данных TiVA)

Fig. 2. Top countries by indicator of forward participation in global value chains in 2018
(developed on the basis of TiVA data)

В отраслевом разрезе обрабатывающая промышленность характеризуется более высоким уровнем фрагментации производства, нежели другие отрасли, о чем говорит более высокая импортоспособность их производства и экспорта (рис. 3). К отраслям с наивысшей степенью фрагментации относятся производство телекоммуникационного оборудования, автомобильная, легкая и электротехническая промышленность, фармацевтика, производство продуктов питания и напитков, химических продуктов. В этих отраслях доля импортированной добавленной стоимости в экспорте, как правило, значительно выше среднего значения по стране. Добывающие отрасли практически не требуют ввоза промежуточных товаров из-за рубежа, поэтому они характеризуются низкой долей иностранной добавленной стоимости в экспорте (см. рис. 3). Аналогично статистика торговли добавленной стоимостью показывает, что международная фрагментация производства услуг менее выражена по сравнению с международной фрагментацией производства товаров, и их вовлечение в ГПС, как правило, происходит через вклад добавленной стоимости в промышленные товары [19].

Важнейшую роль в современной системе международного производства играет экономика Китая, для которой интеграция в ГПС стала важным двигателем экономического развития. Однако недавние изменения в международной торговой среде, смещение в сторону экономического протекционизма, пандемия COVID-19, экономическое противостояние с США спровоцировали дополнительные риски зависимости от глобальных цепочек поставок, сделали вопрос пересмотра подходов к участию в ГПС и их формированию более актуальным для всех стран мира, включая Китай.

В настоящее время Китай выстраивает новую модель интеграции в мировую экономическую систему и новую политику открытости, основанные на трансформации подходов к интеграции в ГПС, развитию внешней торговли и модели экономического развития в целом. В течение многих лет китайская экспортно ориентированная модель развития, основанная на ПИИ и экспорте трудоемких товаров с низкой добавленной стоимостью, демонстрировала свою эффективность. Однако сегодня модель экономического роста, основанная на дешевой рабочей силе и зарубежных технологиях, теряет свою эффективность и не может гарантировать устойчивый рост экономики в долгосрочной перспективе. Чтобы противостоять новым вызовам, Китай радикально меняет свою экономическую и торговую стратегию. В стране

начали реализовывать план экономической интернационализации, ставящий в приоритет внутренний потребительский рынок и укрепление национальной экономики изнутри. В 2020 г. была предложена новая экономическая модель, предполагающая двунаправленное развитие с ориентацией на взаимное стимулирование внутреннего и внешнего рынков и ставящая целью переход к экономике, основанной на внутреннем спросе и инновациях.

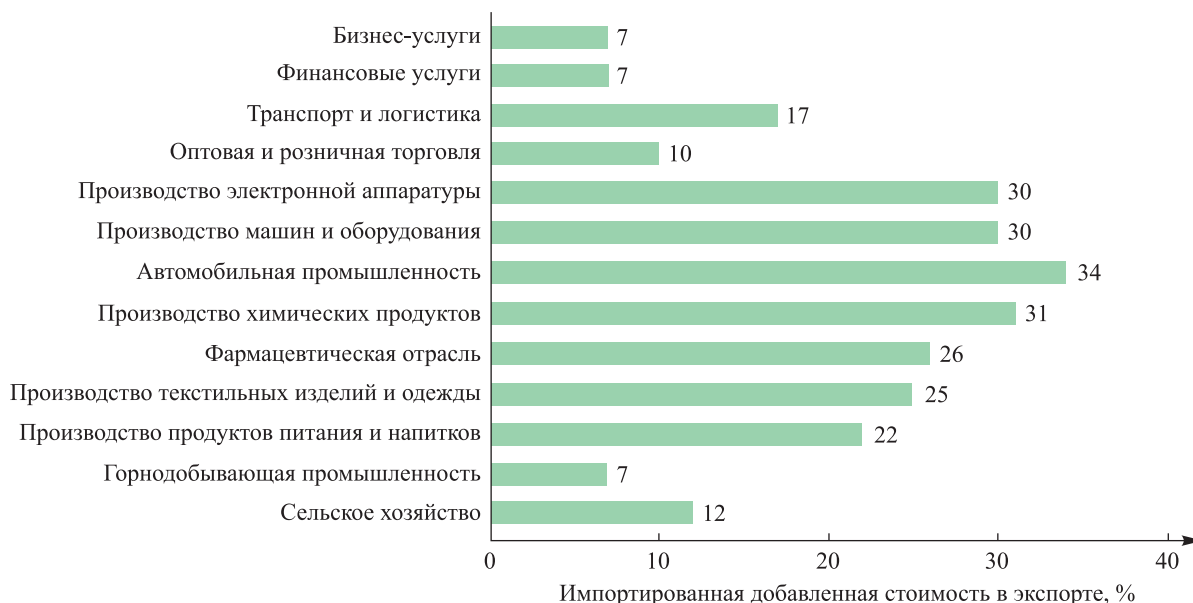


Рис. 3. Интенсивность развития ГПС в разрезе отраслей мировой экономики (составлено на основе данных доклада о мировых инвестициях за 2020 г.)

Fig. 3. Global value chains intensity by industries of the world economy (compiled from the data of world investment report of 2020)

Смена курса с формирования экономики, ориентированной на экспорт и иностранные инвестиции, на построение экономики, основанной на внутреннем спросе и инновациях, существенным образом отражается и на модели интеграции Китая в ГПС. Последние сведения, размещенные в базе TiVA, свидетельствуют о том, что экономика Китая, все более ориентированная на услуги, переходит от модели экономического роста на основе импорта комплектующих к стимулированию экономического развития на основе внутреннего производства. Так, в 2005–2018 гг. доля добавленной стоимости национального происхождения, включенная в зарубежный валовой экспорт, в Китае выросла на 3,7 %, а доля импортной добавленной стоимости в экспорте страны за этот же период снизилась на 6,5 % (табл. 1).

Таблица 1

Показатели участия Китая в ГПС, %

Table 1

Indicators of China's participation in global value chains, %

Показатели	Год							
	2005	2007	2009	2011	2013	2015	2017	2018
Показатель прямой вертикальной специализации	15,6	16,9	16,2	17,9	17,2	18,1	18,9	19,3
Показатель обратной вертикальной специализации	23,7	22,1	17,2	20,5	18,9	15,9	17,0	17,2
Индекс участия в ГПС	39,3	39,0	33,4	38,4	36,1	34,0	35,9	36,5

Примечание. Разработано на основе данных TiVA.

В то же время с 2017 г. наблюдается становление Китая как нового регионального центра спроса в рамках ГПС в Азиатском регионе при существенном снижении влияния США. Для сравнения: в 2000 г. США были уникальным глобальным центром спроса на импорт в рамках ГПС и имели устойчивые

связи с рядом стран Азиатско-Тихоокеанского региона (Япония, Китай, Австралия, Тайвань, Гонконг, Малайзия, Таиланд, Индия, Сингапур) и некоторыми европейскими государствами⁶.

На уровне секторов экономики можно наблюдать еще больше структурных изменений в ГПС. Наиболее заметные из них были обусловлены существенным усилением роли Китая и произошли в секторе услуг. С 2017 г. Китай приобрел статус регионального центра спроса как в традиционной торговле, так и в ГПС. Более того, Китай, занявший позицию Японии в Азии, стал крупным центром поставок в секторе услуг с существенным объемом экспорта добавленной стоимости в США и азиатские страны в рамках традиционных торговых сетей и ГПС⁷. Несмотря на то что Китай не экспортирует большой объем услуг на мировой рынок напрямую, страна является крупнейшим экспортером конечных товаров обрабатывающей промышленности, воплощающих в себе добавленную стоимость услуг.

Кроме того, Китай стал крупнейшей в мире производственной базой высокотехнологичной продукции, страна играет важную роль в ГПС в сфере высокотехнологичного производства. Стоимость экспорта высокотехнологичной продукции Китая выросла с 218 млрд долл. США в 2005 г. до 730 млрд долл. США в 2019 г. (табл. 2). В результате в 2019 г. на долю высокотехнологичной продукции приходилось 29,2 % от общей стоимости экспорта промышленных товаров Китая.

В то же время одной из важных проблем высокотехнологичного экспорта Китая является низкий уровень его товарной диверсификации (табл. 3).

Таблица 2

Экспорт высокотехнологичной продукции Китая в 1995–2020 гг.

Table 2

Export of high-tech products of China in 1995–2020

Показатели	Год					
	1995	2000	2005	2010	2015	2020
<i>Абсолютные объемы, млрд долл. США</i>						
Экспорт товаров	148,8	249,2	762,0	1577,9	2274,9	2590,0
Экспорт промышленных товаров	127,3	223,7	712,9	1496,2	2171,0	2474,3
В том числе высокотехнологичных	–	–	218,2	492,4	655,2	776,3
<i>Доля, %</i>						
Экспорт товаров	100	100	100	100	100	100
Экспорт промышленных товаров	85,6	89,8	93,6	94,8	95,4	95,5
В том числе высокотехнологичных	–	–	28,6	31,2	28,8	30,0

Примечание. Разработано на основе данных Статистического ежегодника Китая за 2021 г.

Таблица 3

Экспорт высокотехнологичной продукции в Китае в 2016–2020 гг., млрд долл. США

Table 3

High-tech products exports of China in 2016–2020, bln US dollars

Товары	Год	
	2016	2020
Высокотехнологичные товары	683,2	876,3
В том числе:		
электронные и электротехнические	619,9	804,6
другие	63,3	71,6

Примечание. Разработано на основе данных ЮНКТАД.

⁶Global value chains development report – 2019. Technological innovation, supply chain trade, and workers in a globalised world. Geneva, 2019.

⁷Ibid.

В 2020 г. объем экспорта электронных и электротехнических товаров из Китая превысил 804 млрд долл. США и составил 91,8 % от общей стоимости экспорта высокотехнологичных товаров страны. В Китае в экспорте высокотехнологичной продукции в 2020 г. наибольшую долю имели телекоммуникационное оборудование и комплектующие, машины для автоматической обработки данных, катодные лампы и трубки (12; 20 и 19 % соответственно). Таким образом, пять важнейших позиций в структуре высокотехнологичного экспорта Китая составляют более 80 % от его общего объема, что иллюстрирует низкий уровень продуктовой диверсификации высокотехнологичного экспорта страны.

Одной из основных проблем высокотехнологичного экспорта Китая остается также незначительная доля национальной добавленной стоимости в общей стоимости экспорта. В стране в основном происходит сборка продукции из высокотехнологичных компонентов, импортируемых из-за рубежа. На собранные в Китае высокотехнологичные продукты, изготовленные из импортных ключевых деталей и компонентов, приходится до 80 % высокотехнологичного экспорта Китая [25].

В то же время следует отметить, что последние годы характеризовались высокими темпами роста расходов на приобретение отечественных технологий в Китае, которые в 2020 г. увеличились более чем в 2 раза по сравнению с 2017 г. (табл. 4).

Таблица 4

**Расходы на приобретение технологий
крупными промышленными предприятиями Китая, 100 млрд юаней**

Table 4

**Spending on technology acquisition
by China's large industrial enterprises, 100 bln yuan**

Показатели	Год				
	2016	2017	2018	2019	2020
Расходы на приобретение зарубежных технологий	47,5	39,9	46,5	47,7	46,0
Расходы на ассимиляцию технологий	10,9	11,9	9,1	9,7	7,6
Расходы на приобретение отечественных технологий	20,8	20,1	44,0	53,7	45,7

Примечание. Разработано на основе данных публикации [21].

При этом в 2019 г. расходы на приобретение отечественных технологий превысили затраты на приобретение зарубежных технологий. Одновременно для расходов на ассимиляцию технологий характерна отрицательная динамика, их сумма за последние пять лет уменьшилась на 31,8 % (см. табл. 4). Среди причин возникновения такого положения можно выделить утрату Китаем традиционных конкурентных преимуществ для ПИИ (низкая стоимость рабочей силы), политику реиндустриализации развитых стран, торговую войну между США и Китаем, последствия пандемии COVID-19 и разрыв ГПС. Однако в целом вышесказанное свидетельствует о высоком потенциале создания отечественных технологий в Китае.

Заключение

Проведенное исследование позволяет сделать следующие выводы.

1. Международные компании (ТНК и МНК) координируют ГПС посредством сложных сетей взаимодействия между их филиалами, подрядчиками и независимыми поставщиками и различных режимов управления – от прямой собственности на зарубежные филиалы и договорных отношений в случае способов организации международного производства, не связанных с участием в капитале, до сделок на коммерческой основе. Эти режимы управления и вытекающие из них иерархические структуры в ГПС существенно влияют на распределение экономических выгод, полученных в ходе торговли в ГПС, а также на связанные с ними долгосрочные последствия для развития.

2. Термины «глобальная цепочка добавленной стоимости» и «глобальная производственная сеть» не являются тождественными. Сущностные отличия ГПС от ГЦДС заключаются в следующем. Во-первых, ГПС имеют нелинейную структуру и характеризуются более сложными взаимосвязями между субъектами. Современные ГПС крупных международных компаний состоят из множества отдельных ЦДС поставщиков, производителей компонентов и покупателей, каналов распределения. Во-вторых, в рамках ГПС преобладает системный подход к управлению. Объектом анализа и ориентированного на достижение синергетических эффектов планирования в ГПС становятся не отдельные фирмы, а сети компаний – глобальные производственные системы и региональные кластеры, в которых конкурентоспособность повышается за счет контроля всей стоимостной цепочки.

3. В современной мировой экономике производственно-сбытовые сети крупных международных компаний имеют в большей степени характерные признаки ГПС, а не ГЦДС. Кроме того, усложняется структура и самих международных компаний, осуществляющих международное производство. Таким образом, основным субъектом современной сетевой экономики являются скорее МНК, нежели ТНК, что связано с усложнением структуры компаний, чьи подразделения часто контролируются с помощью иерархических сетей собственности с участием множества структур и нескольких юрисдикций.

4. Анализ мировых тенденций и показателей развития ГПС продемонстрировал, что развитые экономики в среднем интегрированы в международное производство больше, чем развивающиеся. Вместе с тем данные значительно различаются в зависимости от страны и отрасли. Наиболее интегрированными в международное производство являются экономики Бельгии, Нидерландов, Сингапура, Гонконга и Ирландии. При этом наибольший показатель обратной вертикальной специализации характерен для экономик Люксембурга, Мальты и Вьетнама. В то же время наибольший показатель прямой вертикальной специализации характерен для стран – поставщиков сырьевых ресурсов, лидерами среди которых выступают Бруней, Казахстан и Саудовская Аравия.

5. В отраслевом разрезе обрабатывающая промышленность отличается более высоким уровнем фрагментации производства по сравнению с добывающими отраслями. К отраслям с наивысшей степенью фрагментации относятся производство телекоммуникационного оборудования, автомобильная, легкая и электротехническая промышленность, фармацевтика, производство продуктов питания и напитков, химических продуктов. Анализ статистики торговли добавленной стоимостью также показывает, что международная фрагментация производства услуг менее выражена по сравнению с производством товаров, вовлеченность в ГПС которых, как правило, происходит через вклад добавленной стоимости в производство промышленных товаров.

6. Экономическое развитие Китая существенно изменило всю топологию ГПС в мире в целом и в Азиатско-Тихоокеанском регионе в частности как со стороны спроса, так и со стороны предложения на агрегированном уровне и на уровне отдельных отраслей экономики. Промышленность Китая претерпевает существенную модернизацию, что отражается на росте масштабов экспорта и импорта промежуточных товаров и услуг. Все больше стран, особенно в Азиатском регионе, стали в значительной степени прямо или косвенно зависеть от предложения добавленной стоимости Китая.

Библиографические ссылки

1. Давыденко ЕЛ, Гричик МВ. Глобальные цепочки создания стоимости: теоретические и практические аспекты. *Банковский вестник*. 2014;4:22–27.
2. Портер М. *Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость*. Калинина Е, переводчик. Москва: Альпина паблишер; 2017. 1020 с.
3. Gereffi G. The organisation of buyer-driven global commodity chains: how US retailers shape overseas production networks. In: Gereffi G, Korzeniewicz M, editors. *Commodity chains and global capitalism*. Westport: Praeger; 1994. p. 93–95.
4. Кондратьев ВБ. Мировая экономика как система глобальных цепочек стоимости. *Мировая экономика и международные отношения*. 2015;3:5–17. DOI: 10.20542/0131-2227-2015-3-5-17.
5. Мешкова ТА, Моисеичев ЕЯ. Мировые тенденции развития глобальных цепочек создания добавленной стоимости и участие в них России. *Вестник Финансового университета*. 2015;1:83–96.
6. Гурова ИП, Корсакова ИВ. Экономическая интеграция и региональные цепочки добавленной стоимости в ЕАЭС. *Известия Волгоградского государственного технического университета*. 2016;16:113–117.
7. Побываев СА. Глобальные цепочки стоимости и их потенциальная роль в развитии российско-белорусской интеграции. *Мир новой экономики*. 2016;4:41–50.
8. Лубская ЕВ. Глобальные цепочки добавленной стоимости как новый элемент международной торговли. *Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета*. 2017;2:138–142.
9. Кадочников ПА. Перспективные вопросы расширения участия России в глобальных цепочках добавленной стоимости. *Российский внешнеэкономический вестник*. 2015;2:8–13.
10. Kaplinsky R. Global value chains: where they came from, where they are going and why this is important [Internet]. 2013 [cited 2023 January 5]. Available from: <https://www.open.ac.uk/ikd/sites/www.open.ac.uk.ikd/files/files/working-papers/ikd-working-paper-68.pdf>.
11. Henderson J, Dicken P, Hess M, Coe NM, Henry Wai-Chung Yeung. Global production networks and the analysis of economic development. *Review of International Political Economy*. 2002;9(3):436–464. DOI: 10.1080/09692290210150842.
12. Gereffi G, Humphrey J, Sturgeon T. The governance of global value chains. *Review of International Political Economy*. 2005;12(1):78–104. DOI: 10.1080/09692290500049805.
13. Coe NM, Dicken P, Hess M. Global production networks: realizing the potential. *Journal of Economic Geography*. 2008;3:271–295. DOI: 10.1093/jeg/lbn002.
14. Henry Wai-Chung Yeung, Coe NM. Toward a dynamic theory of global production networks. *Economic Geography*. 2015;91(1):29–58. DOI: 10.1111/ecge.12063.
15. Coe NM, Henry Wai-Chung Yeung. *Global production networks: theorizing economic development in an interconnected world*. Oxford: Oxford University Press; 2015. 256 p. DOI: 10.1093/acprof:oso/9780198703907.001.0001.

16. Neilson J, Pritchard B, Henry Wai-Chung Yeung. Global value chains and global production networks in the changing international political economy: an introduction. *Review of International Political Economy*. 2014;21(1):1–8. DOI: 10.1080/09692290.2013.873369.
17. Быков АА, Колб ОД, Хвалько ТВ. *Торговля добавленной стоимостью: источники сбалансированного экономического роста*. Быков АА, редактор. Минск: Мисанта; 2017. 356 с.
18. Цветкова НН. ТНК в странах Востока: прямые иностранные инвестиции и глобальные производственные сети. В: Наумкин ВВ, редактор. *Восточная аналитика: тенденции, перспективы, прогнозы развития стран Востока*. Москва: Институт востоковедения РАН; 2012. с. 76–84.
19. Шмарловская ГА, Шалупаева НС. Интеграция в глобальные производственные сети как императив стратегического развития экономики. *Проблемы современной экономики*. 2019;3:169–175.
20. Yuqing Xing. China's high-tech exports: the myth and reality. *Asian Economic Papers*. 2014;13(1):109–123. DOI: 10.1162/ASEP_a_00256.
21. Shmarlouskaya HA, Shalupayeva NS, Babyna IV, Sinyuk TYu. Development of China's high-tech exports under the implementation of the dual circulation strategy. In: Lazareva EI, Murzin AD, Rivza BA, Ostrovskaya VN, editors. *Innovative trends in international business and sustainable management*. Singapore: Springer; 2023. p. 33–42. DOI: 10.1007/978-981-19-4005-7_4.

References

1. Davydenko EL, Grichik MV. Global value chains: theory and practice. *Bank Bulletin Magazine*. 2014;4:22–27. Russian.
2. Porter M. *Konkurentnoe preimushchestvo: kak dostich' vysokogo rezul'tata i obespechit' ego ustoichivost'* [Competitive advantage: how to achieve a high result and ensure its sustainability]. Kalinina E, translator. Moscow: Al'pina publisher; 2017. 1020 p. Russian.
3. Gereffi G. The organisation of buyer-driven global commodity chains: how US retailers shape overseas production networks. In: Gereffi G, Korzeniewicz M, editors. *Commodity chains and global capitalism*. Westport: Praeger; 1994. p. 93–95.
4. Kondrat'ev VB. World economy as global value chain's network. *World Economy and International Relations*. 2015;3:5–17. Russian. DOI: 10.20542/0131-2227-2015-3-5-17.
5. Meshkova TA, Moiseichev EYa. Global value chains: world trends and the Russia's involvement. *Bulletin of the Financial University*. 2015;1:83–96. Russian.
6. Gurova IP, Korsakova IV. Economic integration and regional value added chains in European Association of Economic Cooperation. *Izvestia Volgograd State Technical University*. 2016;16:113–117. Russian.
7. Pobyvayev SA. Global value chains and their potential role in the development of Russian-Belarusian integration. *The World of the New Economy*. 2016;4:41–50. Russian.
8. Lubskaya EV. Global value added chains as a new element of international trade. *Izvestiya Sankt-Peterburgskogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta*. 2017;2:138–142. Russian.
9. Kadochnikov PA. Russia increasing global value added chains participation: perspective issues. *Russian Foreign Economic Journal*. 2015;2:8–13. Russian.
10. Kaplinsky R. Global value chains: where they came from, where they are going and why this is important [Internet]. 2013 [cited 2023 January 5]. Available from: <https://www.open.ac.uk/ikd/sites/www.open.ac.uk/ikd/files/files/working-papers/ikd-working-paper-68.pdf>.
11. Henderson J, Dicken P, Hess M, Coe NM, Henry Wai-Chung Yeung. Global production networks and the analysis of economic development. *Review of International Political Economy*. 2002;9(3):436–464. DOI: 10.1080/09692290210150842.
12. Gereffi G, Humphrey J, Sturgeon T. The governance of global value chains. *Review of International Political Economy*. 2005;12(1):78–104. DOI: 10.1080/09692290500049805.
13. Coe NM, Dicken P, Hess M. Global production networks: realizing the potential. *Journal of Economic Geography*. 2008;3:271–295. DOI: 10.1093/jeg/lbn002.
14. Henry Wai-Chung Yeung, Coe NM. Toward a dynamic theory of global production networks. *Economic Geography*. 2015;91(1):29–58. DOI: 10.1111/ecge.12063.
15. Coe NM, Henry Wai-Chung Yeung. *Global production networks: theorizing economic development in an interconnected world*. Oxford: Oxford University Press; 2015. 256 p. DOI: 10.1093/acprof:oso/9780198703907.001.0001.
16. Neilson J, Pritchard B, Henry Wai-Chung Yeung. Global value chains and global production networks in the changing international political economy: an introduction. *Review of International Political Economy*. 2014;21(1):1–8. DOI: 10.1080/09692290.2013.873369.
17. Bykov AA, Kolb OD, Khval'ko TV. *Torgovlya dobavlennoi stoimost'yu: istochniki sbalansirovannogo ekonomicheskogo rosta* [Trade in value added: sources of balanced economic growth]. Bykov AA, editor. Minsk: Misanta; 2017. 356 p. Russian.
18. Tsvetkova NN. [TNCs in the East: foreign direct investment and global production networks]. In: Naumkin VV, editor. *Vostochnaya analitika: tendentsii, perspektivy, prognozy razvitiya stran Vostoka* [Eastern analytics: trends, prospects, forecasts for the development of the countries of the East]. Moscow: Institute of Oriental Studies of Russian Academy of Sciences; 2012. p. 76–84. Russian.
19. Shmarlouskaya GA, Shalupayeva NS. Integration into global production networks as an imperative of the strategic economic development. *Problems of Modern Economics*. 2019;3:169–175. Russian.
20. Yuqing Xing. China's high-tech exports: the myth and reality. *Asian Economic Papers*. 2014;13(1):109–123. DOI: 10.1162/ASEP_a_00256.
21. Shmarlouskaya HA, Shalupayeva NS, Babyna IV, Sinyuk TYu. Development of China's high-tech exports under the implementation of the dual circulation strategy. In: Lazareva EI, Murzin AD, Rivza BA, Ostrovskaya VN, editors. *Innovative trends in international business and sustainable management*. Singapore: Springer; 2023. p. 33–42. DOI: 10.1007/978-981-19-4005-7_4.

Статья поступила в редколлегию 17.01.2023.
Received by editorial board 17.01.2023.