

Кукушкина Ю. М., канд. экон. наук, Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики», г. Москва, ykukushkina@hse.ru

Глобальные цепочки создания стоимости и корпоративные интересы транснациональных корпораций¹

В глобальные цепочки создания стоимости вовлечены не столько отдельные экономики, сколько производственные единицы транснациональных корпораций. Как правило, чем больше объемы прямых иностранных инвестиций относительно ВВП страны, тем сильнее эта экономика интегрирована в глобальные цепочки создания стоимости и тем больше удельный вес созданной внутри этой страны добавленной стоимости в ее экспорте. Автор выделяет позитивные и негативные эффекты вовлеченности стран в производственные цепочки, сформированные и контролируемые зарубежными ТНК. Сделан вывод о том, что создание и развитие отечественных ТНК — важный фактор получения максимальных выгод от участия в глобальных цепочках создания стоимости.

Ключевые слова: глобальные цепочки создания стоимости, корпоративные интересы, промежуточные товары, прямые иностранные инвестиции, транснациональные корпорации.

Концепция цепочки добавленной стоимости была предложена в 1960–1970-е годы. В 1977 г. термин «продуктовая цепочка» впервые употребили Т. Хопкинс и И. Валлерстайн в своем труде «Закономерности развития современной мир-системы». В данное понятие авторы вложили следующий смысл: продуктовая цепочка — это связанные процессы, создающие добавленную стоимость продукции на всех стадиях ее производства [Hopkins, Wallerstein, 1997]. Затем исследователи Г. Гереффи, Р. Каплински, П. Гиббон и др. в своих трудах развили тематику именно глобальных цепочек создания стоимости (ГЦСС) [Мешкова, Моисеичев, 2015].

Характерная черта современного этапа развития мирового хозяйства — существование глобальных производственных цепочек, которые представляют собой международную торговлю промежуточными товарами. Для каждой страны важен уровень ее уча-

стия в глобальной цепочке создания стоимости. Этот показатель включает как товары, ввозимые в страну для создания какого-то продукта, так и сырье и компоненты, вывозимые из страны. Поэтому выделяют два типа интеграции страны в глобальные цепочки создания стоимости: 1) участие компонентами — использование импортных промежуточных товаров для производства экспорта (*backward participation*), т. е. в этом случае речь идет о добавленной стоимости, произведенной за рубежом, и 2) участие продукцией — экспорт отечественных промежуточных товаров для последующего использования в производстве в других странах (*forward participation*) [Кадочников, 2015], т. е. имеется в виду добавленная стоимость, созданная внутри страны. Чем выше эти показатели, тем больше страна влияет на мировое производство и экспорт.

Начиная с 1990-х годов главными бенефициарами от глобальных процессов фрагментации производства и торговли промежуточными товарами и услугами стали развивающиеся страны, решившие сделать ставку на встраивание в существующие

¹ Данная работа подготовлена при грантовой поддержке факультета мировой экономики и мировой политики НИУ ВШЭ в 2016 г.

производственные цепочки вместо того, чтобы создавать свое собственное производство и технологии. Так, например, некоторые страны Восточной Европы, КНР, а также страны Юго-Восточной Азии с помощью таких развитых экономик, как Германия, США и Япония, смогли сделать существенный рывок в своем экономическом развитии.

Однако разработанная Джереффи концепция международных продуктовых цепочек демонстрирует, что в трудоемких производствах с низкой заработной платой (например, в обувной промышленности) основная часть прибыли создается не в процессе самого производства, а в процессе координации корпоративной деятельности и контроля над всей продуктовой цепочкой: от разработки дизайна, маркетинга и до розничной продажи, т.е. деятельности, которой обычно руководит материнская компания транснациональной корпорации (ТНК), находящаяся в развитой стране [Ванга, 2015]. В этой сложной цепочке событий и функций развивающиеся страны часто остаются лишь экспортной платформой для простых низкотехнологичных и трудоемких товаров, производимых низкооплачиваемой неквалифицированной рабочей силой. Это усугубляет проблему технологической зависимости развивающихся стран, даже новых индустриальных стран (НИС) Восточной Азии, которые относительно развиты в технологическом аспекте. Именно поэтому индонезийские фабрики, являющиеся субподрядчиками в производстве большого количества спортивной обуви, получают незначительную долю доходов от продажи этой продукции.

Исследование производства iPod компании Apple в Китае показало, что только 4 долл. США из общей стоимости 150 долл. США получают китайские производители, а большая часть прибыли оседает в компаниях США, Японии и Южной Кореи [Linden et al., 2011].

Эти кейсы обнажают неравномерность распределения выгод от ГЦСС, поэтому очень многие исследования посвящены

подсчетам степени участия стран в цепочках и распределения всей добавленной стоимости среди вовлеченных экономик. Очень важно заострять внимание на относительном выигрыше каждой страны, интегрированной в глобальные цепочки создания стоимости, потому что само по себе участие не обязательно приносит выгоды, выраженные в более высокой создаваемой торговлей национальной добавленной стоимости. Кроме того, вовлечение в ГЦСС может приносить не только преимущества, но и риски для некоторых экономик.

Масштабы международной торговли в рамках производственных цепочек транснациональных корпораций

На деятельность транснациональных корпораций на сегодняшний день приходится примерно 30% мировой промышленности, 67% мировой торговли товарами, 95% операций на международном рынке патентов и лицензий [Леденева, Шамрай, 2015]. Это не в последнюю очередь связано с тем, что ТНК вольны в выборе места размещения своих промышленных предприятий, научно-исследовательских центров и управляющих звеньев своей производственной цепи.

ГЦСС обычно находятся под контролем ТНК, поскольку международная торговля промежуточными товарами и готовыми продуктами происходит в основном между их филиалами, подрядчиками и независимыми поставщиками. По данным Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), 80% добавленной стоимости в мире формируется в рамках производственно-торговых цепочек, координируемых транснациональными корпорациями. Также по подсчетам экспертов, 60% — это торговля частями и компонентами, используемыми на разных этапах производства [World Investment Report 2013].

Природные ресурсы могут добываться в одной стране, обрабатываться во второй стране, поступать как промежуточный товар

в третью страну, а продаваться конечный продукт при этом будет в четвертой стране. Стоимость этого сырья определяется лишь один раз в ВВП страны, где оно было добыто, зато несколько раз учитывается в глобальном экспорте. Таким образом, ГЦСС создают существенный элемент повторного счета в торговле. Среднемировой показатель доли добавленной стоимости, произведенной другими странами, в экспорте каждой страны — 28%. То есть около 5 из 19 трлн долл. США (объем мировой торговли в 2010 г.) приходится на двойной учет, когда стоимость одного и того же товара на разных стадиях производства дважды отражена в торговой статистике [World Investment Report 2013]. Таким образом, 14 трлн долл. США — это фактический объем добавленной стоимости в экспорте, что составляет 1/5 мирового ВВП.

Международные производственные сети ТНК, через которые проходит большая часть торговых потоков, ответственны за создание добавленной стоимости. В рамках ГЦСС очень востребована торговля услугами. В то время как доля услуг в совокупном мировом экспорте составляет лишь 20%, почти половина (46%) добавленной стоимости в экспорте создается благодаря сектору услуг [World Investment Report 2013], так как в производстве большинства промышленных товаров задействована сфера услуг.

Модели торговли в ГЦСС определяют, каким именно образом экономический выигрыш от участия будет распределен между вовлеченными экономистами, а выстраиваются они в основном на основе выбора ТНК места приложения своих инвестиций. ТНК, стоящие во главе ГЦСС, за счет своих широких возможностей стараются получить максимальную выгоду, используя эффект экономии от масштаба. В этом местные производители им сильно проигрывают. Однако национальный бизнес все же интегрируется в ГЦСС. Причем это удается сделать не только крупным компаниям — малые и средние предприятия также стремятся за счет участия в ГЦСС получить ряд

экономических выгод: экономический рост и развитие, новые рабочие места, создавая свою добавленную стоимость и используя добавленную стоимость других участников ГЦСС в производстве своего экспорта.

Механизм влияния деятельности ТНК на участие стран в ГЦСС

Через систему ГЦСС проходят финансовые потоки крупнейших транснациональных корпораций. Для обычной национальной компании самостоятельно сформировать ГЦСС — задача практически непосильная, поскольку крайне трудно конкурировать с ТНК. Однако отдельным компаниям все же удается это сделать посредством выхода на мировой рынок с инновационным продуктом, аналогов которого до сих пор не существует.

ТНК координируют ГЦСС, выстраивая взаимодействие поставщиков между собой с помощью разнообразной организационной структуры и схемы управления. Материнская компания, например, может являться прямым собственником своих зарубежных структур либо организовать зарубежное производство, не участвуя в капитале, а на договорной основе. Именно от выбора ТНК схемы управления и организационной структуры зависит распределение положительных экономических эффектов от участия в ГЦСС.

Выбор ТНК места приложения своего капитала зависит от сектора производства, задач и специфики отдельной цепочки создания стоимости. Факторов размещения производств в рамках ГЦСС традиционно меньше количество по сравнению с вертикально интегрированными отраслями. Например, существует больше решающих факторов размещения ПИИ в производстве электроники, чем определяющих размещение производств по сборке электронной техники.

Однако опыт отдельных стран показывает, что возможны варианты. В частности, если страна участвует в ГЦСС, производя только дешевые товары, или удельный вес

импортных компонентов в экспорте слишком большой, то и вклад ГЦСС в добавленную стоимость будет весьма ограниченным. Более того, в основном добавленная стоимость в развивающихся экономиках создается структурами, подчиненными ТНК, а выгоды от этого для принимающей страны могут оказаться незначительными, так как происходит возвращение части доходов от вложенных за рубежом инвестиций в страну, где находится материнская компания. Однако есть примеры и того, когда дочерние структуры ТНК реинвестируют такой объем доходов, который компенсирует или даже превосходит репатриацию этих доходов. В некоторых случаях и вклад национального бизнеса в развитие ГЦСС может быть очень весомым.

Взаимосвязь прямых иностранных инвестиций и участия в ГЦСС

Инвестиции и торговля тесно взаимосвязаны. Уровень прямых иностранных инвестиций — важный фактор углубления и масштабирования участия отдельно взятой экономики в международных цепочках создания стоимости, так как расширение деятельности ТНК через прямые иностранные инвестиции (ПИИ) — главная движущая сила ГЦСС, что демонстрирует взаимозависимость между удельным весом ПИИ в странах и их участием в ГЦСС (рис. 1). Зарубежные филиалы оказывают существенное влияние на удельный вес импортных промежуточных товаров и услуг в экспорте страны, а следовательно, являются важным фактором, определяющим степень вовлеченности экономики в ГЦСС.

На рис. 1 показаны результаты исследования специалистов ЮНКТАД, которые ранжировали 180 стран по группам в зависимости от соотношения объема накопленных ПИИ к ВВП, а затем рассчитали для каждой группы ключевые показатели добавленной стоимости — доля иностранной добавленной стоимости в экспорте и индекс участия в ГЦСС. Проанализировав эти данные, можно сделать вывод, что группа стран

с высокими объемами ПИИ по отношению к размерам ВВП имеет:

- более высокие показатели иностранной добавленной стоимости в своем экспорте (зарубежные дочерние компании ТНК нередко используют компоненты филиалов ТНК, находящихся в других странах);
- более высокий уровень участия в ГЦСС (зарубежные дочерние компании ТНК не только используют иностранные части в производстве конечной продукции, но также поставляют промежуточные товары в другие подразделения ТНК для дальнейшего экспорта);
- более высокий вклад добавленной стоимости в свой ВВП.

Двигатель торговли большой частью минеральных ресурсов — крупные трансграничные инвестиции ТНК в добывающую промышленность. В поисках рынков для инвестирования ТНК создают торговые потоки, нередко сдвигая торговлю между независимыми поставщиками на внутрифирменный уровень. Компании стремятся разместить свои прямые иностранные инвестиции как можно эффективнее, поэтому отдельные стадии производственного процесса размещают там, где это наиболее дешево. Такая фрагментация производства как раз и ассоциируется с ГЦСС, которые увеличивают объемы торговых потоков внутри международных производственных сетей ТНК. Соотношение мировых ПИИ и объемов международной торговли выросло вдвое за последнее десятилетие. ПИИ все больше стимулируют торговлю по всему миру.

Более 60% накопленных ПИИ приходится на сектор услуг, значительная часть которого связана с ГЦСС. На услуги приходится более 35% ПИИ, если мы учитываем ПИИ только в нефинансовом секторе. Подобная ситуация характерна как для развитых, так и для развивающихся стран. В развивающихся странах добавленная стоимость первичного сектора (сырья) в совокупном экспорте всего на 4 процентных пункта выше, чем средний показатель по всем странам.

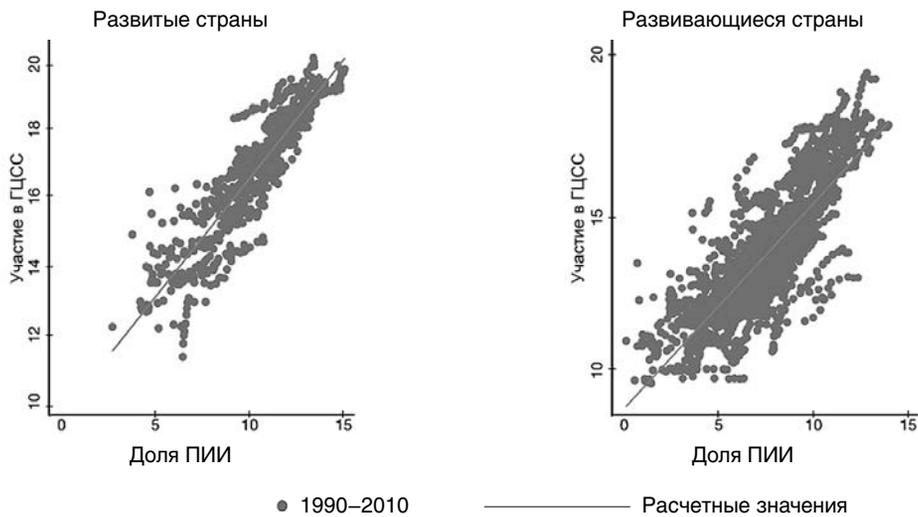


Рис. 1. Участие в ГЦСС относительно внутренней доли ПИИ (развитые и развивающиеся страны), в 1990–2010 гг.

Fig. 1. Correlation between levels of inward FDI stock and GVC participation, developed and developing countries, 1990–2010.

Источник: Последствия глобальных цепочек создания стоимости для торговли, инвестиций, развития и занятости // ОЭСР, ВТО, ЮНКТАД. Составлен для саммита стран G-20 в Санкт-Петербурге (Российская Федерация). 2013. URL: http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/economylib4/mer/activity/sections/foreigneconomicactivity/economic_organization/russiaj20j8/doc20131205_7

Это происходит за счет немного более высокого удельного веса объемов ПИИ в сырьевой сектор данных стран (8% по сравнению со средним показателем по миру — 7%) [Global Value Chains and Development].

Таким образом, вовлеченность ТНК в процесс создания добавленной стоимости в торговле подтверждается статистикой, которая демонстрирует взаимосвязь между накопленными объемами ПИИ в странах и их участием в ГЦСС. Так, для беднейших стран ПИИ могут быть чуть ли не единственной возможностью получить доступ к ГЦСС и участвовать в них.

Особенности деятельности ТНК в различных группах стран в контексте ГЦСС

Значительная часть внутрифирменной торговли ТНК — это трансграничная торговля товарами и услугами между материнской компанией и филиалами или между дочерними компаниями ТНК, а не межфирмен-

ные торговые потоки между несвязанными между собой компаниями. Средний показатель доли межфирменной международной торговли — 30% экспорта страны, однако показатель каждой страны может сильно отличаться от данной цифры [Global Value Chains and Development]. Что касается торговли услугами, то здесь значение межфирменной торговли в рамках ТНК еще выше.

Если детализировать эти данные, то, по подсчетам ЮНКТАД, в США в 2010 г. на дочерние компании зарубежных ТНК в стране приходилось до 20% экспорта и до 28% импорта товаров, в то время как доля американских² ТНК составляла 45% всего экспорта и 39% всего импорта. Следовательно, около 2/3 экспорта и импорта товаров происходит в рамках торговли между структурами ТНК. В Европе в 2009 г. экспорт французских ТНК составил около 31%

² Страновая принадлежность ТНК определяется по месту базирования ее штаб-квартиры.

всего европейского экспорта и 24% всего европейского импорта товаров, в то время как на долю филиалов зарубежных ТНК во Франции пришлось 34% экспорта и 38% импорта товаров. Таким образом, около 64% совокупного французского экспорта и 62% французского импорта в 2009 г. составила торговля внутри производственных цепочек ТНК. Подобную картину статистика отражает и по другим странам — членам ЕС. На японские ТНК приходится 85% экспорта товаров и услуг Японии, а доля иностранных филиалов составляет 8%, т. е. до 93% японского экспорта товаров и услуг связано с деятельностью ТНК. 50% китайского экспорта и 48% китайского импорта в 2012 г. пришлось на «дочки» иностранных ТНК [Global Value Chains and Development]. Если добавить к этому экспорт китайских ТНК, хотя их доля в национальном экспорте не такая впечатляющая, как у ТНК Франции и США, то доля торговых потоков между структурными единицами ТНК будет выше, чем в США.

В развивающихся странах вклад ТНК во внешнюю торговлю еще больше по двум причинам. Во-первых, торговля сконцентрирована в основном в небольшом числе крупных экспортеров и импортеров с превышающей средние показатели производительностью, т. е. преимущественно в руках ТНК и их дочерних компаний. Во-вторых, доля добывающей промышленности в экспорте этих стран достигает 25%, что существенно выше среднемирового показателя (примерно 17%) [Global Value Chains and Development]. И именно в добычу и торговлю природными ресурсами вовлечены ТНК в данной группе стран.

Полноценно включиться в ГЦСС без органичного участия в транснационализации мирового хозяйства — трудновыполнимая задача. Этот процесс способствует распределению экономических выгод в пользу развитых стран, поэтому эффективному включению развивающихся стран в глобальный процесс создания стоимости могло бы помочь развитие отечественных ТНК. Это ста-

новится все большей необходимостью для развивающихся стран, ведь они рискуют остаться на нижних звеньях ГЦСС из-за высокой конкуренции для местных компаний со стороны ТНК, которые стремятся минимизировать расходы на оплату труда, а жесткие требования к защите интеллектуальной собственности и дорогие маркетинговые стратегии ТНК не дают им возможности занять более высокие позиции в ГЦСС.

Развивающиеся страны в настоящее время осознают острую необходимость в развитии собственных ТНК. Это проявляется в том, что ТНК из этих стран начинают конкурировать с ТНК стран развитых. В частности, в 2006 г. в рейтинге 500 крупнейших компаний мира развивающиеся страны были представлены всего 43 компаниями. В 2015 г. в рейтинг Financial Times Global 500 входят 76 таких компаний, многие из которых — из стран БРИКС. Число ТНК из некоторых развивающихся стран растет быстрыми темпами (табл. 1).

Так, из табл. 1 видно, что, например, за 2006–2015 гг. Индия увеличила число своих компаний в списке с 8 до 14. В 2006 г. Китай не был представлен ни одной компанией, а в 2015 г. сразу 37 китайских корпораций вошли в этот рейтинг. В то же время за указанный период значительно сократилось число ТНК из развитых стран. Так, за этот же период почти в 2 раза сократилось количество компаний из Японии — с 60 до 35. Менее резким, но также значительным было сокращение числа компаний Великобритании и Франции: с 39 до 32 и с 30 до 24 соответственно.

В высшей степени важную роль играет не только развитие отечественных ТНК, но и их выход на зарубежные рынки, гармонизация тарифных и нетарифных торговых мер, отмена или хотя бы ограничение требований к локализации производства и т. п. Именно ТНК, стимулирующие развитие ГЦСС, лоббируют существенное снижение уровня протекционизма и упрощение таможенных процедур.

Таблица 1. Страновая принадлежность крупнейших компаний мира

Table 1. Country of origin of the world's biggest companies

Страна	Число компаний	
	2006 г.	2015 г.
США	197	209
Китай	0	37
Великобритания	39	32
Япония	60	35
Франция	30	24
Германия	19	18
Гонконг	7	18
Швейцария	11	11
Канада	22	19
Австралия	9	10
Индия	8	14
Испания	8	7
Швеция	8	10
Южная Корея	9	4
Бразилия	6	6
Нидерланды	12	6
Италия	12	6
Бельгия	8	7
Россия	6	5
Дания	3	3
Тайвань	4	2
Саудовская Аравия	9	4
Сингапур	1	4
ЮАР	5	3

Источник: составлено автором по Financial Times Global 500 за 2006 и 2015 гг. [Financial Times Global].

Наиболее привлекательны для иностранных ТНК быстро развивающиеся экономики из-за довольно высоких темпов экономического роста. Такая тенденция обусловлена повышением значимости обрабатывающей промышленности, сектора услуг, возросшими инвестициями в НИОКР, внутренним спросом и доходами потребителей. Этому способствует и успешное использование данными странами благ глобализации посредством интеграции в существующие и создания собственных ГЦСС, опираясь на международный опыт ТНК.

ГЦСС возникли, по сути, как региональные цепочки создания стоимости в Восточной Азии в результате активной деятельности японских инвесторов. Доля внутрирегиональной торговли в Восточной Азии увеличилась приблизительно с 34% в 1980 г. до 51% в 2013 г. Произошло это в основном за счет торговли промежуточными товарами. Такие структурные изменения места и роли восточноазиатских стран с различным уровнем экономического развития в международной торговле получили название модели «стаи летящих гусей». Японские ТНК открыли производственные филиалы во многих странах региона, включив затем и Юго-Восточную Азию, с целью использовать местные преимущества и создать экспортную платформу для промежуточных товаров. В дальнейшем филиалы ТНК из других развитых стран распространились по всему региону.

Китай как некогда источник дешевой рабочей силы с растущей стоимостью производства становится все менее привлекательным для ТНК, уступая свои позиции таким странам, как Бангладеш, Вьетнам и Камбоджа. По прогнозам специалистов, есть высокая вероятность того, что в среднесрочной перспективе ТНК перенесут свои производства из этих стран, а также Китая в страны Латинской Америки и Африки южнее Сахары [Леденева, Шамрай, 2015].

Для российского бизнеса интеграция в ГЦСС — сложная задача в связи с тем, что немногие выдерживают конкуренцию со стороны иностранных ТНК и так и остаются национальными компаниями, не сумевшими выйти на глобальный уровень, потому что Россия участвует в ГЦСС лишь за счет экспорта сырья. Вообще для стран-нефтеэкспортеров, включая Россию, характерна передача больших объемов добавленной стоимости другим странам, которые ее потом реэкспортируют. В целом Россия и Саудовская Аравия не слишком зависят от импорта оборудования, необходимого для производства и экспорта нефти и нефтепродуктов. Таким образом, стоимость иностранного оборудо-

вания составляет невысокую долю в экспортной цене. То же относится и к странам, в экспорте которых преобладают услуги, например Индия. В этом случае также нет большой необходимости в иностранных компонентах.

Удельный вес добавленной стоимости в страновом экспорте говорит о том, насколько промышленный сектор страны и ее экспорт зависят от импорта, а также указывает на специализацию страны в производстве определенных товаров и ее место в ГЦСС. Крупнейшие страны-экспортеры в мире сильно отличаются по показателям произведенной внутри и за пределами страны добавленной стоимости. По данным ЮНКТАД, доля зарубежной добавленной стоимости составляет в развитых странах 31%, что выше показателя в среднем по миру и в развивающихся странах. Лидер по доле добавленной стоимости в экспорте — страны ЕС, где этот показатель достигает 39%. На внутрирегиональную торговлю приходится 70% всей торговли ЕС. В США удельный вес добавленной за границей стоимости в экспорте составляет лишь 11%, а в Японии — 18%, т. е. они полагаются в основном на развитые промышленные цепочки внутри страны. Доля зарубежной добавленной стоимости в экспортных товарах развивающихся стран — примерно 25%. Наибольшая зависимость от импортных комплектующих и компонентов характерна для стран Восточной и Юго-Восточной Азии и латиноамериканских государств [World Investment Report 2013].

Кроме того, удельный вес зарубежной добавленной стоимости различается по секторам. Чаще всего процессам фрагментации и переносу производства за рубеж подвергаются автомобильная и электротехническая промышленность. Причем развитые страны производят в основном детали, а развивающиеся страны занимаются их сборкой. Обратная ситуация в производстве текстиля. Сначала в развивающихся странах производят полуфабрикаты, которые затем в странах развитых превращают в готовую продукцию. Относительно высо-

кая доля добавленной стоимости, созданной за рубежом, наблюдается в перерабатывающих отраслях. Добыча природных ресурсов практически не требует ввоза промежуточных товаров из-за рубежа, поэтому здесь можно отметить низкую долю иностранной добавленной стоимости в экспорте.

Корпоративные стратегии ТНК и интересы развивающихся стран

Для того чтобы получать выгоды от участия в ГЦСС, как ТНК, так и принимающие их филиалы страны должны грамотно подойти к вопросу разработки стратегии участия в производственных цепочках.

Сформированная благодаря ГЦСС добавленная стоимость может достигать довольно больших размеров относительно ВВП и давать заметные положительные экономические эффекты. В частности, существует положительная взаимосвязь между участием в ГЦСС и уровнем роста ВВП на душу населения: экономики с быстрой интенсификацией участия в ГЦСС имеют уровень роста ВВП на душу населения примерно на 2 процентных пункта выше среднего. Более того, результатом участия в ГЦСС становится снижение уровня безработицы, даже если участие в ГЦСС зависит от доли импорта в экспорте [Последствия глобальных цепочек создания...].

Однако что касается роста занятости как результата участия в ГЦСС, то он может отличаться нестабильностью и плохими условиями труда, например несоблюдением безопасности труда. В то же время ГЦСС могут стать источником для получения международного опыта в социальной и экологической сферах.

Для развивающихся стран ГЦСС могут быть важным средством создания производственной мощности, в том числе через распространение технологий и формирование навыков, открывая возможности для модернизации промышленности. Но стоит заметить, что погоня за потенциальными долго-

срочными выгодами от участия в ГЦСС может иметь побочный эффект в виде высокой степени зависимости от ограниченной технологической базы и от доступа к цепочкам создания стоимости, управляемым ТНК.

Переход на более высокий уровень в ГЦСС с целью получения большей выгоды от участия необходимо осуществлять как на уровне бизнеса, так и на уровне правительств государств. Национальным компаниям, деятельность которых не носит глобальный характер, важно учитывать специфику управления и взаимодействия с другими участниками ГЦСС, включая ТНК. Правительства же должны заботиться о создании более высокой внутренней добавленной стоимости страны для совершенствования своих позиций в ГЦСС.

Кроме того, успешные пути модернизации ГЦСС зависят не только от факторов участия в торговле с добавленной стоимостью и формирования внутренней добавленной стоимости. Они также зависят и от постепенного расширения участия в ГЦСС, двигаясь от экспорта, основанного на ресурсах, к экспорту с постепенно растущим технологическим уровнем.

Для встраивания в зарубежную экономику ТНК должны разрабатывать корпоративную стратегию развития и взаимодействия с национальными производителями на этом рынке. Существует множество способов сопряжения корпоративных интересов ТНК, принимающего государства и отечественного бизнеса. Выбор стратегии зависит от развития сектора экономики, конкурентоспособности национального бизнеса и его инновационной составляющей, государственной политики по привлечению ПИИ и целей ТНК.

Так, одним из вариантов стратегии развития ТНК на местном рынке может быть вытеснение с этого рынка национальных хозяйств. Однако в современных условиях ТНК не обязательно выбирать именно стратегию прямого конкурирования. Инновации могут существенно повлиять на поведение агентов на рынке. В интересах принимающего

государства создать благоприятную институциональную среду для поощрения инновационного развития. Конкуренция в отрасли, на которую нацелены ТНК, способствует развитию всех типов инноваций. Кроме того, нередко ключевым фактором в развитии инноваций в некоторых секторах является государственная политика, а не высокая конкуренция или присутствие ТНК. Ноу-хау могут заменить труд в качестве ресурса для создания добавленной стоимости. В цене товаров и услуг развитых стран интеллектуальная рента может достигать 50% и выше.

Для развития бизнеса в принимающей стране дочерним компаниям ТНК необходимо постепенно устанавливать связи с местным бизнесом, благодаря чему рост хорошо налаженного экспорта, вероятнее всего, будет устойчивым и выгодным для принимающей страны. Таким образом, страна обеспечивает себе большую добавленную стоимость, созданную на ее территории, что, следовательно, положительным образом скажется на конкурентоспособности местных компаний. Таким наглядным примером являются Китай и Индия, стремящиеся максимально использовать деятельность на своей территории экспорториентированных ТНК для развития своего внутреннего потенциала.

Однако существуют и противоположные примеры, когда активизация деятельности ТНК в принимающей стране не ведет к росту экспорта и улучшению экономических показателей этой страны, поскольку ТНК и национальный бизнес преследуют каждый свои интересы, которые могут вступать в противоречия.

По словам Р. Болдуина, профессора мировой экономики Женевского института международных исследований, в ближайшем будущем не международные организации будут регулировать МЭО — эта функция перейдет в ведение производственных цепочек от изобретения до поставки товара [ВТО никому не нужна, 2013]. Это подтверждает идею, что развивающимся странам лучше интенсифицировать свое участие

в существующих ГЦСС, чем пытаться с нуля создать собственные производства.

Страны и ТНК, объединяясь в производственные цепочки, получают доступ к новым технологиями и формируют новую систему МЭО, где любые торговые барьеры губительны для всех участников. Протекционизм противоречит интересам как национальных экономик, так и ТНК, поскольку первым невыгодно торговать с партнерами по ГЦСС, а вторым — между своими структурными подразделениями в условиях высокого уровня таможенно-тарифной защиты и наличия нетарифных торговых барьеров. Осознавая это, все участники ГЦСС стремятся к снижению таможенных тарифов, упрощению процедур торговли и развитию инвестиционного сотрудничества посредством двусторонних или региональных торговых и инвестиционных соглашений. В этой связи в условиях, когда в координации производственных цепочек ТНК играют ключевую роль, работа по развитию ГЦСС за счет выработки новых гармонизированных правил и норм в торговле в ближайшие годы будет вестись в основном уже не в рамках многосторонних переговоров Всемирной торговой организации, а в первую очередь на переговорах по региональным торговым соглашениям, которые нередко лоббируют именно ТНК.

Заключение

ГЦСС включают в себя организационные, производственные и логистические процессы: от идеи создания до переработки. В основном эти цепочки контролируются ТНК. Они могут начинаться в развивающихся странах, где осуществляются начальные стадии производства, и заканчиваться в развитых и развивающихся странах, где конечный продукт продается под определенным брендом. Процесс такой фрагментации производства серьезно интенсифицирует международную торговлю.

Практика показывает, что некоторые страны сумели успешно встроиться в ГЦСС, по-

лучив от этого экономические выгоды за счет создания мощной национальной промышленности и последующего подъема на более качественный уровень участия в производственных цепочках. Один из факторов и условий подъема страны по лестнице развития глобальных цепочек создания стоимости — наличие собственных ТНК, которые будут управлять ГЦСС, а также сети поставщиков как внутри страны, так и за ее пределами.

Таким образом, странам необходимо использовать интеграцию в ГЦСС как механизм экономического роста, борьбы с безработицей, увеличения доходов на душу населения и модернизации производства. Однако при этом нужно помнить, что на пути встраивания в ГЦСС существуют препятствия и риски, которые создаются для национальных компаний в первую очередь зарубежные ТНК, с которыми предстоит конкурировать за наиболее прибыльные звенья производственной цепочки.

Список литературы

1. *Banga R.* Measuring value in global value chains // *Transnational Corporations*. 2015. Vol. 21. No. 3. URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/diaeia2014d1_en.pdf
2. *Financial Times Global 500* // 2006. URL: <http://www.ft.com/intl/cms/s/1/19e214d6-f7c7-11da-9481-0000779e2340.html#axzz46Yj665yW>
3. *Financial Times Global 500* // 2015. URL: <http://www.ft.com/intl/cms/s/2/a352a706-16a0-11e5-b07f-00144feabdc0.html#axzz46Yj665yW>
4. *Global Value Chains and Development* // UNCTAD. 2013.
5. *Hopkins T., Wallerstein I.* Patterns of Development of the Modern World-System // *Review*. 1977. Vol. 1. № 2. P. 128.
6. *Linden G., Dedrick J. and Kraemer K. L.* Innovation and Job Creation in a Global Economy: The Case of Apple's iPod // *Journal of International Commerce and Economics*. 2011. № 3 (1). P. 223–239.
7. *World Investment Report 2013: Global Value Chains* // UNCTAD. 2013. URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013_en.pdf
8. *ВТО никому не нужна, а от России не ждут реформ* // *Финмаркет*. 2013. URL: <http://www.finmarket.ru/main/article/3191291>
9. *Кадочников П. А.* Перспективные вопросы расширения участия России в глобальных цепочках добавленной стоимости // *Российский внешнеэкономический вестник*. 2015. № 2. URL: http://www.iep.ru/files/text/hauchnie_jurnali/kadochnikov_RVV_02-2015.pdf
10. *Леденева М. В., Шамрай Л. В.* Глобальные цепочки добавленной стоимости в мировом воспроизводственном процессе // *Бизнес. Образование. Право*.

- Вестник Волгоградского института бизнеса. 2015. №3. URL: <http://vestnik.volbi.ru/upload/numbers/332/article-332-1426.pdf>
11. Мешкова Т. А., Моисеичев Е. Я. Мировые тенденции развития глобальных цепочек создания добавленной стоимости и участие в них России // Вестник Финансового Университета. 2015. №1. URL: http://www.fa.ru/dep/vestnik/Documents/VFU_01-2015.pdf
 12. Последствия глобальных цепочек создания стоимости для торговли, инвестиций, развития и занятости // ОЭСР, ВТО, ЮНКТАД. Составлен для саммита стран G-20 в Санкт-Петербурге (Российская Федерация). 2013. URL: http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/economylib4/mer/activity/sections/foreigneconomicactivity/economic_organization/russiaj20j8/doc20131205_7
 6. Kadochnikov P. A. Perspektivnye voprosy rasshireniya uchastiya Rossii v global'nykh tsepochkakh dobavlennoi stoimosti. *Rossiiskii vnesheekonomicheskii vestnik*, 2015, no. 2. Available at: http://www.iep.ru/files/text/nauchnie_jurnali/kadochnikov_RVV_02-2015.pdf
 7. Ledeneva M. V., Shamrai L. V. Global'nye tsepochki dobavlennoi stoimosti v mirovom vosproizvodstvennom protsesse, *Biznes. Obrazovanie. Pravo. Vestnik Volgogradskogo Instituta Biznes*, 2015, no. 3. Available at: <http://vestnik.volbi.ru/upload/numbers/332/article-332-1426.pdf>
 8. Meshkova T. A., Moiseichev E. Ya. Mirovye tendentsii razvitiya global'nykh tsepochek sozdaniya dobavlennoi stoimosti i uchastie v nikh Rossii, *Vestnik Finansovogo Universiteta*, 2015, no. 1. Available at: http://www.fa.ru/dep/vestnik/Documents/VFU_01-2015.pdf
 9. Linden G., Dedrick J. and Kraemer K. L. Innovation and Job Creation in a Global Economy: The Case of Apple's iPod. *Journal of International Commerce and Economics*, 2011, no. 3 (1), pp. 223–239.
 10. Posledstviya global'nykh tsepochek sozdaniya stoimosti dlya torgovli, investitsii, razvitiya i zanyatosti, OECD, WTO, UNCTAD, 2013. Available at: http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/economylib4/mer/activity/sections/foreigneconomicactivity/economic_organization/russiaj20j8/doc20131205_7
 11. VTO nikomu ne nuzhna, a ot Rossii ne zhdut reform. *Finmarket*, 2013. Available at: <http://www.finmarket.ru/main/article/3191291>
 12. World Investment Report 2013: Global Value Chains, UNCTAD, 2013. Available at: http://unctad.org/en/Publication-Library/wir2013_en.pdf

References

1. Banga R. Measuring value in global value chains. *Transnational Corporations*, 2015, vol. 21, no. 3. Available at: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/diaeia2014d1_en.pdf
2. Financial Times Global 500, 2006. Available at: <http://www.ft.com/intl/cms/s/1/19e214d6-f7c7-11da-9481-0000779e2340.html#axzz46Yj665yW>
3. Financial Times Global 500, 2015. Available at: <http://www.ft.com/intl/cms/s/2/a352a706-16a0-11e5-b07f-00144feabdc0.html#axzz46Yj665yW>
4. Global Value Chains and Development, UNCTAD, 2013.
5. Hopkins T., Wallerstein I. Patterns of Development of the Modern World-System. *Review*, 1977, vol. 1, no. 2, p. 128.

Y. Kukushkina, National Research University Higher School of Economics (HSE),
Moscow, Russia, ykukushkina@hse.ru

Global value chains and corporate interests of multinational corporations¹

Modern stage of development of the world trade is characterized by phenomenon of Global value chains (GVC), which means a situation when the final good at each stage of production is produced in different regions of the World. This trend mainly can be attributed to separate production units within Multinational Corporations (MNCs) rather than to different countries. Generally, there is a positive correlation between the share of inward foreign direct investments (FDI) in GDP of a specific country and the level of its participation in GVCs and its internal value added in the export: the higher the former, the bigger is latter. So it is becoming more and more important for individual economies to integrate into existing GVCs. The author outlines positive and negative effects of countries' participation in GVCs, which are created and controlled by foreign MNCs. Additionally, the article explains the mechanism of MNCs' impact on GVC development. Today we can see that a new trend of the international trade is the growing role of MNCs from emerging countries like China and India. So the main conclusion is that in order to benefit from participation in GVC countries need to stimulate the creation and growth of their own multinationals.

Keywords: corporate interests, FDI, global value chains, intermediate goods, multinationals.

About author: Y. Kukushkina, PhD in Economics

For citations: Kukushkina Y. Global value chains and corporate interests of multinational corporations. *Journal of Modern Competition*, 2016, vol. 10, no. 2 (56), pp. 77–117 (in Russian, abstr. in English).

¹ This article is an output of a research project implemented as part of the Individual Research Program of the School of World economy and International Affairs at National Research University — Higher School of Economics.