

Зуев В. Н., докт. экон. наук, профессор НИУ-ВШЭ, vzuev@hse.ru

Островская Е. Я., канд. экон. наук, доцент НИУ-ВШЭ, eostrovskaya@hse.ru

Дунаева М. С., аспирант НИУ-ВШЭ, marine.dunaeva@gmail.com

ВКЛЮЧЕНИЕ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИК В ГЛОБАЛЬНЫЕ ЦЕПОЧКИ СТОИМОСТИ: ИЗМЕНЕНИЕ ПАРАДИГМЫ ОРГАНИЗАЦИИ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ

Сегодня одной из наиболее актуальных тем исследований, проводимых ведущими международными организациями (ОЭСР, ВТО и ЮНКТАД), является проблематика формирования глобальных цепочек создания стоимости (ГЦСС). В данной работе речь пойдет о том, каким образом фундаментальные сдвиги в модели формирования стоимости товаров и услуг уже влияют и могут повлиять на стратегию государств по регулированию системы организации внешнеэкономических связей. Данная статья посвящена изучению вопроса о причинах возрастающей фрагментации производства в мировом масштабе и выборе странами формы участия в ГЦСС. В статье рассматриваются теоретические аспекты встраивания стран в глобальные цепочки создания стоимости в различных формах, и дается оценка перспектив развития национальных экономик в рамках ГЦСС на примере Японии, Тайваня, Южной Кореи и Китая. Производится также сравнительный анализ форм участия указанных стран в ГЦСС.

Ключевые слова: ГЦСС (глобальные цепочки создания стоимости), международная торговля, транснациональные корпорации (ТНК), прямые иностранные инвестиции (ПИИ).

Фундаментальные причины возникновения и развития ГЦСС

Глобализация охватывает все новые сферы и меняет суть все большего количества привычных явлений. Не стало исключением и такое базовое с экономической точки зрения явление, как формирование стоимости производимых во всем мире товаров и услуг. Прежде чем начать анализ этого феномена, следует отметить фундаментальные сдвиги, произошедшие в мировой экономике, имеющие

непосредственное отношение к теме исследования.

Во-первых, большая группа стран, экономика которых еще 20 лет назад (относительно недавно, по меркам развития базовых явлений) фактически была исключена из глобальной системы развития рыночных отношений, отныне является ее частью. Законы рыночных отношений фактически не действовали в бывшем СССР и пятнадцати государствах, сформировавшихся на его основе, в значимой группе Центрально- и Восточно-Европейских стран, да и во многих те-

перь быстро развивающихся экономиках, таких как китайская. С точки зрения развития рыночных отношений мировая экономика стала неизмеримо более гомогенна. Поскольку значительный сегмент мировой экономики развивался в нерыночных или существенно искаженных рыночных условиях, то и констатировать появление именно глобальных цепочек стоимости вряд ли было правомерно.

Во-вторых, развитие научно-технического прогресса выразилось в том, что процесс формирования стоимости стал значительно более наукоемким, с одной стороны, и одновременно более зависимым от глобальных трендов развития инноваций — с другой. Ориентация на глобальный рынок инноваций и заимствования с этого рынка новейших технологий стали неотъемлемой частью национального воспроизводственного процесса. Самостоятельное, автаркическое развитие национальных экономик в современных условиях порождает губительные последствия для конкурентных позиций национальных производителей в мире. Оно обрекает национальные экономики на отставание.

Наконец, развитие глобализации в экономической сфере привело к качественно более высокому уровню экономической взаимозависимости национальных хозяйств во всемирном воспроизводственном процессе. Глобальный финансово-экономический кризис, затронувший большой круг разных по степени развития стран, последствия которого не преодолены до сих пор, ярко продемонстрировал степень взаимозависимости ведущих экономик мира в общей системе мирового хозяйства.

Отмеченные фундаментальные сдвиги в развитии мировой экономики, конечно же, повлияли и на такой базовый процесс, как формирование стоимости товаров и услуг.

Перестройке глобальных рынков и созданию пространства для развития ГЦСС способствовала либерализация международной торговли вследствие создания Всемирной торговой организации в 1995 г.

Существенно влияют все отмеченные выше факторы и на степень включения национальной экономики в глобальные цепочки создания стоимости. Вовлеченность страны в производственные цепочки зависит от технологического уровня и характера инновационного развития экономики, наличия ресурсов и степени зависимости экономики от внешних факторов, а также от степени зрелости рыночных отношений внутри страны и глубины ее интегрированности в мировую экономику.

Влияние отмеченных фундаментальных сдвигов выразилось во многих специфических особенностях процесса производства товаров, но нас в данный момент прежде всего интересуют географические параметры формирования цепочек создания стоимости.

Создание стоимости большинства товаров в значимых сегментах мировой экономики теперь происходит не в одной стране, как это было еще относительно недавно, а в двух или даже в нескольких странах на разных стадиях производственного процесса. Приведем пока лишь только две цифры, показывающие реальные масштабы и значимость ГЦСС. По существующим оценкам, более половины мирового промышленного импорта приходится на промежуточные товары (первичное сырье, запчасти, компоненты, полуфабрикаты), и более 70% мирового импорта услуг являются не конечными, а промежуточными — межнациональными, например бизнес-услуги¹. Экспорт любой крупной экономики все в большей пропорции содержит в себе импортную составляющую. Пока лишь заметим, что это обстоятельство имеет весьма существенное значение для определения основных параметров регулирования системы внешнеэкономических связей в ведущих странах мира.

Для осмысления и качественной интерпретации значимости формирования ГЦСС

¹ Interconnected economies: benefiting from global value chains. Synthesis report // OECD, 2013.

и для прогнозирования путей дальнейшей трансформации ГЦСС необходимо ясно представлять суть нарождающегося феномена в недрах современной мировой экономики. Глобальные цепочки создания стоимости существовали не всегда, они возникли и получили бурное развитие в последние три десятилетия XX века. В настоящее время они становятся своего рода лакмусовой бумагой, показывающей, насколько рационально организовано участие той или иной страны в мировом хозяйстве. Можно утверждать, что в качестве основного фактора, определяющего эффективность включения экономики страны в глобальную систему международного разделения труда, становятся степень и качественные параметры стадии участия страны в создании продукта в глобальной цепочке создания стоимости.

В современном мировом хозяйстве как решение о начале производства и инвестировании, так и сам производственный процесс, равно как и реализация конечной продукции все больше организуются внутри системы глобальных цепочек создания стоимости (ГЦСС).

Цепочка создания стоимости — это полный цикл всех видов деятельности, которые ведут компании внутри страны и за ее пределами, с целью производства и поставки товара на рынок для конечного потребления. Этот цикл подразумевает все стадии создания и продвижения товара, включая его дизайн, производство, маркетинг, логистику, дистрибуцию, рекламу. Они могут быть выполнены одной и той же компанией или распределены между несколькими фирмами. На начальных этапах развития рыночного производства цепочки были преимущественно национальными и формировались в границах территории одной страны. В последующем цепочки постепенно стали пересекать границы и вышли сначала на соседние рынки. По мере распространения данной практики, пожалуй, лишь в текущем десятилетии XXI в. цепочки создания стоимости приобрели новое качество и стали

по-настоящему глобальными. В настоящее время ГЦСС являются типичным продуктом глобальной экономики. Производственный процесс становится все более сложным и технологичным. Инновационные «драйверы» все больше воздействуют на экономическую деятельность. Для компании самостоятельно произвести все компоненты продукта если и возможно, то нерационально с точки зрения оптимизации конечной стоимости. Обратной стороной этого процесса является акцентированная специализация компаний и целых стран на определенных задачах и функциях. В рамках ГЦСС экономическая деятельность разведена по различным странам и фирмам, специализирующимся на отдельных функциях и задачах, что все вместе составляет многоуровневую структуру цепочек. При этом национальные экономические стратегии стран влияют на геометрию и географию формирования данных сетей.

Понимание развития глобальных цепочек стоимости меняет привычные представления о роли стран в мировом производственном процессе. Марка «Сделано в Китае» стала привычной и повсеместно распространенной во многих странах мира. Однако ее формулировка не совсем соответствует содержанию. Более точно было бы указать «Окончательно собрано в Китае», или «Частично собрано в Китае», или «Произведено в Азии» подобно тому, как мы видим бирки «Произведено в ЕС», в зависимости от вклада стран в создание стоимости продукта внутри глобальной цепочки. Много товаров и услуг уже трудно определить как «Сделано в одной стране», или даже — «Сделано в одном регионе», поскольку в производстве товара принимают участие фирмы из различных развитых и развивающихся стран из разных частей и уголков мира.

Показательным примером являются производство широко известных электронных гаджетов — iPad, iPhone и iPod, собираемых компанией «Foxconn» для компании «Apple» на фабриках в Шенжене (Китай).

Данная продукция содержит в себе компоненты примерно 15–20 других компаний из разных стран и регионов. Это классический пример ГЦСС. Как правило, можно утверждать, что чем выше технология производства продукции, тем ниже ее составляющая в какой-то одной стране. Например, в новогодних украшениях китайская доля созданной стоимости может составлять 100% или около того, а в высокотехнологичной продукции она может составлять только 10% или ниже². Поскольку привычные, даже «простые» бытовые вещи становятся все более технологически насыщенными, то это способствует широкому распространению ГЦСС. Например, если раньше наиболее распространенными игрушками для детей были кубики, шарики и мячики, то теперь это многокомпонентные радиоуправляемые механизмы и целые игровые комплексы. А бытовая техника для дома прошла уже несколько ступеней в своем технологическом совершенствовании.

В ГЦСС торговля и экономический рост базируются на масштабных поставках самых новых товаров из-за рубежа, которые становятся промежуточными компонентами в создании конечного продукта. Этот конечный продукт ориентирован на эффективный доступ не только к потребителю на национальном рынке, но и к покупателю за рубежом. Отметим распространение относительно нового явления, такого как образование глобальных сетей, не только международных поставщиков, но и представленных в этих сетях покупателей. Развитие интернет-технологий позволяет компаниям координировать свою деятельность не только с партнерами-поставщиками, но и выходить на покупателей и учитывать их потребности и вкусы. Транснациональные и глобальные корпорации играют в этом взаимодействии ключевую роль. Таким образом, разложение про-

изводственного процесса создания и реализации конечной стоимости по географическим зонам в рамках единого мирового хозяйства фактически ведет к объединению фрагментированного производства внутри ГЦСС и становится средством повышения производительности труда и конкурентоспособности компаний — участниц ГЦСС. Попутно заметим, что ГЦСС влияют также на рынок труда, в основном изменяя спрос не те или иные специальности и навыки.

Способы участия компаний в ГЦСС

С началом развития процесса транснационализации экономик международные компании получили возможность распределять свои производственные мощности по всему миру. Однако лишь в последнее время для них открываются еще более широкие перспективы в этом направлении. В конечной стоимости продукта доля издержек по перемещению произведенной продукции и организации торговли товарами на глобальном уровне имеет тенденцию к снижению под воздействием ряда факторов. Этому способствует появление новых и развитие традиционных средств и сетей доставки товаров, более дешевых и надежных средств коммуникации, а также использование нового программного обеспечения процессами управления, возросших по мощности и усовершенствованных по возможностям компьютерных сетей, которые повышают скорость и снижают в стоимости конечного продукта стоимость взаимодействия компаний, находящихся далеко друг от друга.

Можно выделить ряд других причин, способствующих формированию новой глобальной стратегии компаний. У компаний расширились возможности снижать издержки, выбирая для производства ту страну, где цена на необходимые ресурсы ниже. Использование услуг аутсорсинга позволяет компаниям экономить на эффекте масшта-

² The shifting geography of global value chains: Implications for developing countries and trade policy // World Trade Forum, 2012.

ба. Этому способствовал и тренд либерализации международной торговли в рамках ВТО по линии снижения тарифных барьеров, что также ведет к снижению рассматриваемых издержек.

Либерализация процессов перемещения инвестиций позволила фирмам расширить географию деятельности, в частности, открыла новые возможности для организации производств в развивающихся странах. ГЦСС стали выходить за рамки индустриальных государств и превращаться в действительно глобальные цепочки. Бурный экономический рост и высокий темп увеличения населения в развивающихся странах делают их рынки чрезвычайно привлекательными для западных компаний. Желание компаний извлекать в полной мере выгоду от продажи своих товаров на этих рынках побуждает их расширять свое присутствие там. Параллельно происходит не только операционное углубление разделения труда, но и территориальное разделение цепочек СС. Управление производством в части принятия стратегических решений о развитии и выделении финансирования остается в развитых странах, а производственная часть цепочки выносятся на более дешевые площадки развивающихся стран. Сохранение контроля над организацией производства и финансированием обеспечивает в рамках производственных цепочек перераспределение добавленной стоимости в пользу организаторов процесса³. В том случае, если присутствие происходит через владение производственными мощностями, это параллельно позволяет лучше понимать зарубежные рынки и их особенности.

Кроме того, компании все больше инвестируют в зарубежные государства с целью получить доступ к стратегическим технологическим и информационным активам. При этом они взаимодействуют с университета-

ми и исследовательскими центрами, нанимают квалифицированную рабочую силу, внедряются в инновационные проекты. Близость к конкурентам и поставщикам является важным мотивом роста ГЦСС, поскольку она позволяет фирме получать информацию о других игроках рынка и учиться у них, а также облегчает сотрудничество.

Вопреки распространенному мнению усиление присутствия западных компаний в экономиках развивающихся стран не обязательно означает закрытие производственных мощностей в «домашних» развитых государствах. Корпорации могут просто наращивать объемы деятельности за счет создания филиалов на растущих рынках за рубежом.

Вид деятельности и характер производства, безусловно, во многом определяют структурные особенности формирования ГЦСС. Уровень фрагментации производства в них зависит от технологических характеристик продукции, специфики производимого товара или услуги. Например, услуги гораздо менее «разведены», чем производственные товары, особенно когда они подразумевают персональный контакт между поставщиком и потребителем. Производство многокомпонентного товара, например автомобиля, напротив, подразумевает широту охвата разных стран в распределении цепочки создания его финальной стоимости. Располагая стадиями производства продукции в странах, где стоимость производства (материалы, рабочая сила) ниже, а технологический уровень выше, фирмы уменьшают предельную стоимость продукции, но повышают ее потребительскую ценность. Решение этих двух ключевых задач, по существу, и определяет геометрию цепочки СС. При этом большое значение имеют постоянные и переменные издержки производства. Считалось аксиомой, что величина этих издержек в развивающихся странах ниже, чем в развитых. Однако в последние годы стоимость рабочей силы, услуг, счетов за подключение к сетям и пользование

³ Хазин М. О проблемах восстановления индустриального производства. 25.06.2013 [Электронный ресурс]: <http://worldcrisis.ru/crisis/1143839> (дата обращения: 11.02.2014).

ими постоянно и неизменно росли во многих развивающихся странах, в первую очередь в Китае. На другом полюсе, прежде всего в США, снижались цены на энергоносители, на недвижимость, на стоимость рабочей силы. Серьезные изменения в данном соотношении послужили причиной принятия крупными компаниями серии решений о сворачивании некоторых видов деятельности. Началось обратное движение в направлении инсорсинга. Например, некоторые американские компании «вернули» определенные виды деятельности и переместили их обратно в США из-за увеличения затрат в развивающихся экономиках, а также проблем с правами интеллектуальной собственности и изменения ощущения стабильности цепочки⁴. Возвращение производства происходило на таких автомобильных заводах, как GM, Форд, и Крайслер. Форд и GM анонсировали расширение своих заводов в штате Миссури на 1,5 млрд долл. за счет капиталовложений в развивающихся странах⁵. Помимо автомобилестроительных компаний о возвращении производства в США объявили и другие производители, например Катерпилар. И это несмотря на то что, по данным экономических обзоров, стоимость труда в Китае для них в 6 раз дешевле, чем в США.

Помимо отмеченной тенденции увеличения затрат в развивающихся странах, действовали и дополнительные факторы: производительность труда американских рабочих примерно в 30 раз выше, а расходы на логистическую цепочку существенно ниже. Еще одним примером является компания Интел, которая в сентябре 2013 г. объявила о партнерстве с IBM и другими высокотехнологичными компаниями в рамках пятилетнего инвестплана на 4,4 млрд долл. по восстанов-

⁴ Interconnected economies: benefiting from global value chains. Synthesis report // OECD, 2013.

⁵ Экономические обзоры. Возвращение производства на родину. 22.09.2013 [Электронный ресурс]: <http://economview.blogspot.ru/2012/02/blog-post.html> (дата обращения: 19.01.2014).

лению научно-производственного центра в Нью-Йорке, что приведет к созданию дополнительных 4 тыс. рабочих мест. Американское правительство обещает налоговые льготы компаниям, возвращающим свои производства в страну. Неслучайно США имеют самый высокий среди стран «большой семерки» прирост числа рабочих мест — 2,9%. Второе место принадлежит Германии — 2,4%, третье — Канаде (1,9%)⁶.

Теоретически заработная плата в развитых и развивающихся странах будет стремиться к равновесной величине с тенденцией к росту. Как результат будут иметь место два встречных процесса: бизнес будет стремиться в страны с дешевой рабочей силой; рабочая сила будет стремиться в страну с большей зарплатой. В какой-то момент, при какой-то зарплате миграция бизнесов и рабочей силы закончится с заработной платой во всех странах достаточно близкой с тенденцией роста ее в дальнейшем в одинаковой мере для всех стран⁷. Добавим от себя, что это возможно лишь при допущении существования либерализованных и открытых рынков на весьма длительном отрезке времени. Пока же практически все страны в той или иной степени задействованы в глобальных цепочках создания стоимости.

Оценка степени участия страны в ГЦСС

Вспомним, как менялось соотношение экономических сил в мире в два предшествующих столетия. В начале XIX в. доминировали страны Азии. Доля Китая в мировом

⁶ Экономические обзоры. Возвращение производства на родину. 22.09.2013 [Электронный ресурс]: <http://economview.blogspot.ru/2012/02/blog-post.html> (дата обращения: 19.01.2014).

⁷ Долгов А. Новая индустриально — экономическая модель Анатолия Долгова. Возврат производства в Россию, США и ЕС. 29.11.2011 [Электронный ресурс]: <http://oko-planet.su/finances/financesdiscussions/91410-novaya-industrialno-ekonomicheskaya-model-anatoliya-dolgova-vozvrat-proizvodstva-v-rossiyu-ssha-i-es.html>.

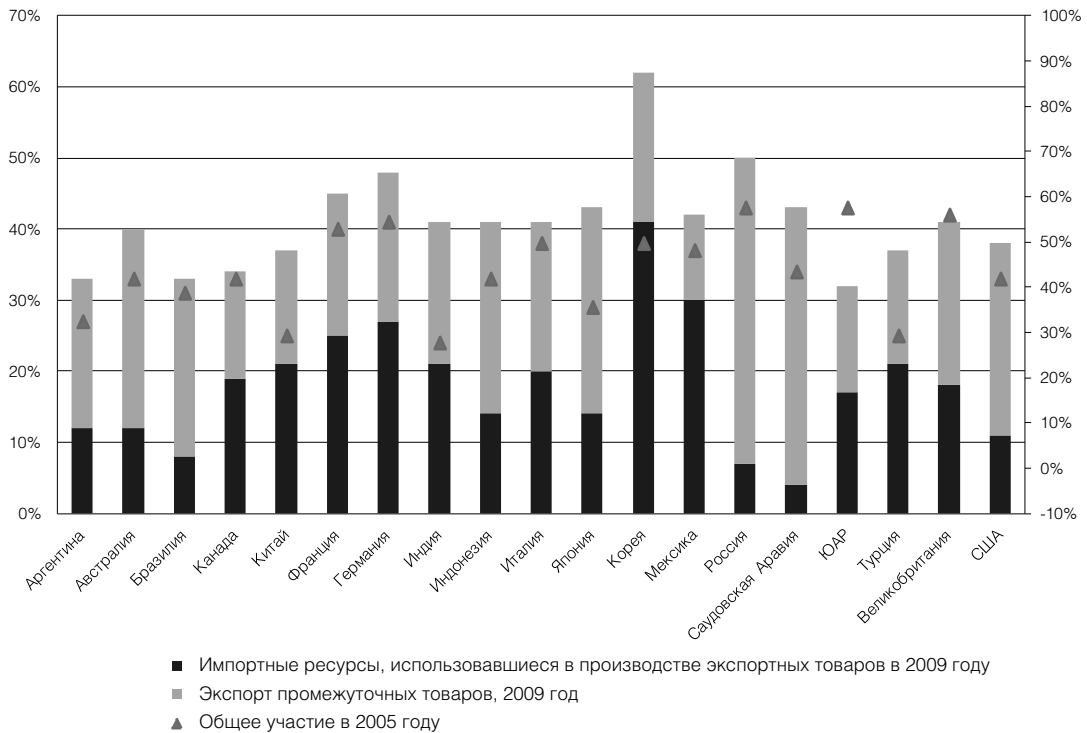


Рис. 1. Участие в ГЦСС, 1995 и 2009 гг.

Общее участие в 1995 г.

Источник: Implications of Global Value Chains for Trade, Investment, Development and jobs, совместный доклад ОЭСР, ВТО и ЮНКТАД, 2013.

ВВП составляла 33%, Индии — 20%, а Европы и Америки, взятых вместе, — чуть более 20%. Полтора столетия после «западной» индустриальной революции доля Китая снизилась до 4%, Индии — до 3%, в то время как на страны Запада уже приходилось около 55% всего мирового производства⁸. Ремесленные хозяйства Индии и Китая, которые веками доминировали в мировом выпуске товаров и экспорте (особенно текстиль и фарфор), пришли в упадок. Тем временем индустриализация распространилась на другие части северо-западной Европы, включая Германию, а в конце XIX в. — и на Японию. Вместе с достижением странами Запада высокого уровня индустриализации

стала наблюдаться тенденция к переводу транснациональными корпорациями своих производственных мощностей в направлении стран, которые стали называться развивающимися. Маятник вновь качнулся в другую сторону. Этот процесс получил свое развитие во второй половине прошлого века. Такие сдвиги форсировали бурное развитие глобальных цепочек создания стоимости в последние десятилетия.

Величину участия страны в ГЦСС можно определить как суммарную стоимость импортируемой продукции и услуг, используемую в дальнейшем при производстве товаров, идущих на экспорт. В Диаграмме 1 дается количественная оценка участия стран «Группы двадцати» в ГЦСС. Из нее видно, что по сравнению с 1995 г. в 2009 г. степень вовлечения в глобальные цепочки создания стоимости увеличилась почти во всех эконо-

⁸ The shifting geography of global value chains: Implications for developing countries and trade policy // World Trade Forum, 2012.

миках стран «Группы двадцати», особенно в Китае, Индии, Японии и Корее.

Отметим, что наиболее динамичный рост вовлечения в цепочки происходил именно в странах Азии, что подтверждают отмеченные нами ранее сдвиги в глобальной мировой экономике. Развитые страны значительно раньше были включены в эти процессы, а многие развивающиеся страны оказались в тренде лишь теперь.

Среди развивающихся стран наибольшая включенность в ГЦСС наблюдается в странах Восточной и Юго-Восточной Азии, а также Центральной Америки (включая Мексику). Среди прочих причин объяснение этому кроется в том, что существенную часть экспорта этих экономик составляет обрабатывающая промышленность, где высока доля иностранных компонентов.

Доля иностранных компонентов в экспорте значительно ниже в странах Африки, Западной Азии, Южной Америки и в развивающихся странах, поскольку в их экспорте преобладают природные ресурсы и потребительские товары с малой долей зарубежной составляющей. Это соображение правомерно применить, хотя и с некоторыми оговорками, также к российской экономике. Невысоко участие в ГЦСС стран Южной Азии. Но это объясняется уже другими причинами — во многом преобладанием услуг в их экспорте, что подразумевает меньшее использование иностранной составляющей по сравнению с производством промышленных товаров⁹.

На уровне отдельных стран и групп стран степень включения внутреннего производства в ГЦСС может быть весьма значительной по сравнению с масштабами национальной экономики. Так, в развивающихся странах торговля промежуточными товарами может в среднем варьироваться от 20 до 40% ВВП, тогда как в развитых странах

данный показатель составляет 18% ВВП¹⁰. Развитые и развивающиеся страны сближаются как по формам, так и по степени участия в ГЦСС. Средняя доля участия в ГЦСС развивающихся стран составляет около 25–30%, а средний показатель по странам мира — примерно 28%.

Факторы, определяющие участие стран в ГЦСС

Глубина вовлечения страны в цепочки стоимости определяется прежде всего стадией, на которой страна участвует в производстве конечного продукта. Специализация на тех стадиях, которые добавляют большую стоимость, заведомо выигрышна. Чем больше доля добавленной стоимости, создаваемой на территории данного государства, тем больше она получает выгоды от участия в международном разделении труда. Будет верным и обратное утверждение: чем выше стоимость входящих в конечную цену продукта импортных компонентов, тем меньше выгоды для использующей эти компоненты страны. Эта констатация имеет системное значение для определения базовых параметров внешнеэкономической стратегии стран. В традиционном подходе большинства стран, и особенно большинства национальных производителей, импортные таможенные пошлины воспринимались как безусловное благо для страны и для производства, поскольку они защищали национальных производителей. Если оценить значение импортных ограничений с точки зрения нового взгляда на ГЦСС, с учетом вышеизложенного утверждения, то повышение стоимости входящих компонентов на величину тарифов ведет к относительному снижению доли национально-го производителя в разделяемом «пироге» реализованной в конечной цене продукта созданной на всех этапах производства стоимости. Если же увеличить цену конеч-

⁹ Implications of Global Value Chains for Trade, Investment, Development and jobs, совместный доклад ОЭСР, ВТО и ЮНКТАД, 2013.

¹⁰ Там же.

ного продукта на величину импортных таможенных тарифов (и не сокращать долю национального производителя в итоговой цене реализуемого продукта), то это приведет к снижению ценовой конкурентоспособности конечной продукции на мировых рынках. На ранних стадиях развития (примитивного) промышленного производства можно было бы заменить дорогие импортные компоненты на отечественные аналоги. Как мы уже отмечали в начале статьи, в современном технически насыщенном и сложном производственном процессе это сделать невозможно без ущерба для инновационной привлекательности продукции. Итак, без импортных компонентов в глобально зависимом, технологически сложном (и все усложняющемся) производственном процессе не обойтись. Следовательно, завышение импортными тарифами стоимости входящих компонентов понижает эффективность участия национальных производителей страны в формировании глобальных цепочек стоимости. Меры, направленные на защиту производителей, оборачиваются в конечном итоге против этих самых производителей. Это умозаключение мы примем во внимание при оценке рациональности внешнеэкономических стратегий отдельных стран.

Страны могут избрать для себя различные пути включения в глобальные цепочки создания стоимости. Наиболее простой и дающий быстрые результаты вариант — привлечение прямых иностранных инвестиций транснациональных корпораций (ТНК) в страну. Гораздо более сложный и долгий путь — возвращение собственных национальных компаний-производителей, которые займут свою нишу в ГЦСС (т. е. будут использовать в производстве импортное сырье и материалы и экспортировать товары, предназначенные для дальнейшей переработки за рубежом). Первый подход позволяет относительно быстро добиться значительных успехов в стимулировании экономического роста, а второй — обеспе-

чивает долгосрочный положительный экономический эффект. Во многих развивающихся странах высока доля иностранного капитала (или участия транснациональных компаний) в их производственных мощностях в рамках ГЦСС. Соответственно и величина иностранных компонентов в их экспорте значительно выше соответствующего показателя США, Японии или ЕС, если рассматривать показатели внешней торговли отдельно взятых стран ЕС¹¹.

Страны занимают различные позиции в ГЦСС в зависимости от их специализации. Страны на первых ступенях экономики добывают сырье и таким образом могут быть вовлечены в начальные циклы глобального производства. На последних звеньях цепочки они могут специализироваться на сборке обработанной продукции или предоставлять услуги покупателям. Эти позиции могут со временем меняться.

Звено, на котором страна находится в цепочке создания стоимости, определяет степень преимущества, которое она получает от участия в ГЦСС. Некоторые виды деятельности, например проведение исследований и разработок, коммерциализация знаний, оформление и дизайн, реклама, могут добавлять большую стоимость, чем трудоемкая сборка или капиталоемкое производство базовых компонентов, хотя ситуация может различаться в зависимости от отрасли. Выбор стадии, на которой страна встраивается в глобальные цепочки создания стоимости, соотносится с еще одним стратегическим выбором — выбором степени открытости для иностранных инвестиций. Особый интерес для выявления закономерностей трансформации ГЦСС в мировой экономике представляют страны Азии, добившиеся высоких темпов экономического развития. Приведем примеры встраивания отдельных стран в ГЦСС.

¹¹ Global value chains and development: Investment and value added trade in worlds economy// UNCTAD, 2012.

Регулирование внешнеэкономических связей в период формирования ГЦСС. Япония

Первой из успешных азиатских стран, совершивших «экономическое чудо», стала Япония. В течение 50-х годов XX в. японская промышленность бурно развивалась, в буквальном смысле этого слова восстанавливаясь из пепла. К 1967 г. Япония обошла Германию по объему ВВП, став третьей экономикой мира после США и СССР, переместившись на второе место после развала СССР. Она удерживала эту позицию вплоть до 2010 г.¹² Эти достижения были получены, несмотря на специфическую особенность политики японского правительства, которое принимало меры по противодействию притоку в страну прямых иностранных инвестиций. В результате можно отметить малую долю в индустриальном секторе Японии зарубежных компаний.

В середине XX в. можно было выделить две группы стран и провести достаточно четкую разделительную линию между открытыми и закрытыми экономиками по уровню либерализации их внешнеэкономических связей. Министерство Международной торговли и Промышленности Японии предложило альтернативную, отличную от мейнстрима, систему включения в мировую торговлю. Правительство выступило по отношению к бизнесу в качестве своего рода «наставника». Установленную систему можно было охарактеризовать фразой: «конкурировать вовне, защищать внутри». Япония была фактически закрыта для ввоза промышленных товаров, и ее импорт состоял в основном из сырья и первичных материалов, используемых для производства внутри страны. Благодаря совместным усилиям японского правительства, Министерства Международной торговли и Промышленности Японии, Организа-

ции внешней торговли Японии и крупнейших японских торговых компаний японские товары, обладая высокими конкурентными преимуществами, успешно вышли на международные рынки и стали внедряться в другие экономики. В середине XX в. начался процесс включения Японии в глобальные цепочки создания стоимости.

Характерной чертой выбранной политикой Японии формы участия в ГЦСС стал импорт ресурсов для производства экспортных товаров, при этом производственные цепочки выстраивались в основном внутри страны и значительная часть продукции предназначалась для экспорта. Японская экономика была защищена от иностранных инвестиций, и по этой причине большинство производственных компаний Японии являются национальными. Стоит отметить, что немаловажную роль в развитии национальной экономики Японии сыграла ее экспортная ориентированность и курс правительства на повышение конкурентоспособности национальных предприятий, в том числе в рамках ЦСС (как глобальных, так и внутренних).

Для японской промышленности (за некоторыми исключениями, например для авиакосмической промышленности) характерны вертикально интегрированные промышленные корпорации. Япония до недавнего времени оставалась единственной не западной страной, имеющей свои собственные известные во всем мире компании практически во всех ведущих секторах промышленного производства.

Главной спецификой японской системы организации промышленного производства являлась так называемая система «Кейрецу». Японскую «Кейрецу» можно условно разделить на 3 типа: один горизонтальный и 2 вертикальных.

Горизонтальная «Кейрецу» выросла на базе довоенной «Залбацу» (финансовый клан — созданный крупнейшими банками, в том числе Mitsubishi, Mitsui, Fuyo). Во все эти группы входят крупные корпорации во всех промышленных секторах:

¹² Measuring value in global value chains, Rashmi Banga, ECIDC, UNCTAD 2013.

в металлургии, тяжелой промышленности, электронике, автомобилестроении, приборостроении и т. д. Практически все крупные японские компании принадлежат «Кейрецу». Исключение составляют сравнительно недавно образовавшиеся бизнес-проекты Sony и Honda.

Две вертикальные формы «Кейрецу» относятся к секторам дистрибуции и снабжения. «Кейрецу»-дистрибуции в основном является национальной, и ритейлеры обязаны продавать продукцию одних брендов и отказаться от реализации других. Такая система увеличивала разницу в продажах между японскими и импортными товарами в пользу японской продукции и по своей сути могла быть приравнена к нетарифным барьерам. Другая вертикальная «Кейрецу» регулировала деятельность поставщиков и субподрядчиков. Большинство японских компаний тем или иным образом (на финансовой или договорно-правовой основе) были взаимосвязаны с вертикальными промышленными «Кейрецу». Эти взаимоотношения были хорошо выстроены и очень важны для увеличения конкурентоспособности японской продукции. Цепочки поставок были строго подконтрольны и управлялись из единого центра. Например, когда японские автомобилестроительные компании в условиях введения США торговых ограничений и роста курса японской йены изменили стратегию проникновения на американский рынок и стали внедряться на него посредством перемещения в Америку прямых и портфельных инвестиций, они сохранили связи и со своими поставщиками¹³.

Японская промышленность сохраняла высокую конкурентоспособность в течение длительного периода времени, успешно продвигаясь по звеньям ГЦСС. В 50-х и начале 60-х годов прошлого века японцы были успешны в тяжелых отраслях промыш-

ленности: металлургии, судостроении, нефтехимии, строительстве и т. д. С середины 60-х годов прошлого века потребности внутреннего и международного потребителя резко возросли, а цена рабочей силы — увеличилась. Японские корпорации переориентировались на производство автомобилей, камер, потребительской электроники, офисной техники. В конце 1970-х годов одновременно с нефтяным кризисом японская промышленность перешла к производству полупроводников, измерительных инструментов, жидкокристаллических дисплеев, роботостроению. Эти компоненты широко использовались другими странами в цепочках создания стоимости. Однако затем Япония не сумела столь же быстро и успешно вписаться в эпоху информационной революции и распространения Интернета. Японские корпорации, доминировавшие в производстве широкого спектра высокотехнологичной промышленной продукции, не смогли адекватно быстро отреагировать на происходившие изменения. Американские и китайские корпорации проявили большую гибкость. В мировой экономике стал наблюдаться рост Китая и падение величия Японии. Во многом Япония недооценила потенциал Китая, так же как когда-то западные страны недооценили саму Японию.

Другая, наверное, более важная причина заката страны восходящего солнца, — в закрытости ее экономики для иностранных инвестиций и товаров. Опыт Японии показывает, что важна не только степень участия в ГЦСС, но и качественные параметры этого участия. Прежде всего соотношение стоимости входящих компонентов и добавленной стоимости своими предприятиями. В 2009 г. в Японии доля импортной составляющей в общем экспорте была 15%, а добавленная внутри страны стоимость составляла 83%¹⁴. Несмотря на это, для Японии на начальном этапе формирования ГЦСС импортная составляющая неизменно росла опережаю-

¹³ The shifting geography of global value chains: Implications for developing countries and trade policy // World Trade Forum, 2012.

¹⁴ База данных TiVA.

щими темпами по сравнению с добавленной внутри страны стоимостью, не только под воздействием конъюнктуры мировых рынков, но и из-за ограничительного национального режима торговой политики.

Если сравнить добавленную стоимость японской экономики с соответствующим показателем в других странах, то данная цифра будет выше, чем в большинстве крупных экономик мира, и составит 83% (для сравнения в Китае — 68%, в Германии — 71%, в Канаде — 78%)¹⁵.

Тем не менее ограничительный режим организации внешнеэкономических связей не позволил Японии обеспечить выгодную модель включенности в ГЦСС в той мере, в какой это было необходимо, с одной стороны — для быстрого перезапуска промышленности на рельсы информационной революции и с другой — для повышения своей доли в добавленной стоимости конечного продукта. Специфика экономического регулирования, обеспечившая успех на первом этапе, стала тормозом развития на втором этапе. В период, когда ГЦСС стали играть все более существенную роль с точки зрения воздействия на параметры глобальной конкурентоспособности, в конце прошлого — начале текущего столетия, японская промышленность относительно снизила долю своей добавленной стоимости в конечной стоимости товаров глобальных цепочек из-за ограничительного режима регулирования внешнеэкономических связей.

Регулирование внешнеэкономических связей в период формирования ГЦСС. Южная Корея, Тайвань

Еще более показателен опыт участия в ГЦСС «новых индустриальных стран» — Южной Кореи и Тайваня. Известные как «Четыре тигра», Гонг-Конг, Сингапур, Южная Корея и Тайвань существенно отлича-

ются друг от друга по моделям развития. Конечно, у них есть общие черты: они расположены в Восточной Азии, они все направляли инвестиции в образование и, по определению Всемирного банка, строили свои экономики по принципу «извне»¹⁶. Эти страны стали весьма успешными, перескочив из категории государств «третьего мира» в категорию «первого», быстро минув стадию развивающихся стран со средним доходом. В настоящее время ВВП Сингапура на душу населения составляет около 50 700 долл., в то время как в его бывшей метрополии данный показатель равен 39 000 долл.¹⁷

Приоритетным направлением развития экономики Южной Кореи, как и Японии, стала промышленность. В этом они были похожи. Как и в Японии, основой индустриальной системы страны являются конгломераты, называемые «Чаебол». Например, наиболее известная производством смартфонов корейская компания Samsung также занимается судостроением, тяжелым машиностроением, потребительской электроникой, химической промышленностью, ритейлом, финансовыми и медицинскими услугами и многим другим. Правда, в результате негативных последствий кризиса 1997—1998 гг. и проведения национальных экономических реформ некоторые «Чаебол» исчезли. Однако нельзя не признать, что именно они сыграли основополагающую роль в становлении динамичной экономики Южной Кореи. С точки зрения анализа включенности в ГЦСС важно отметить, что Южная Корея сильно отличается от Японии по уровню производства и степени использования промежуточных компонентов. В Южной Корее нет аналогов японским вертикальным промышленным «Кейрецу». Крупные корейские производственные компании получают необходимые детали из других стран (в частности, из Японии и других азиатских стран). Это не помешало корейским компаниям, в том числе и Samsung, дос-

¹⁵ База данных TIVA.

¹⁶ База данных TIVA.

¹⁷ Там же.

таточно успешно конкурировать на международных рынках как с японскими производителями готовых изделий, так и со многими другими производителями. Вместе с тем негативные аспекты некоторой зависимости от поставок комплектующих все же существовали. Так форс-мажорные обстоятельства, потрясшие Японию в марте 2011 г. в связи с природным катаклизмом — цунами, оказали негативное влияние на корейскую цепочку поставок и экономику Южной Кореи в целом. Здесь можно упомянуть другой фактор слабости корейской экономики — отсутствие значимого сектора малого и среднего бизнеса. В целом Южная Корея может являться примером того, как высокая степень включения в ГЦСС является не тормозом, а мощным стимулом развития национальной экономики, обеспечивая высокую инновационную подпитку местных производителей через поставки промежуточной продукции.

Иная ситуация складывается в экономике Тайваня. В отличие от Южной Кореи, где крупные фирмы доминируют, а малый и средний бизнес слаб, на Тайване почти нет крупных всемирно известных компаний (за исключением ACER). В экономике преобладают небольшие предприятия. Тайвань можно назвать скрытой силой в относительно открытой промышленной экономике, с весьма либеральной торговой политикой. Правда, на начальном этапе развития подобно другим восточноазиатским государствам Тайвань следовал принципу «конкурировать вовне / защищать внутри». Эти ограничения, в отличие от Японии, распространялись только на импорт товаров, но не на прямые иностранные инвестиции. Другим отличием от стратегии крупных корпораций Японии и Южной Кореи, таких как Toshiba, Hitachi, Samsung или LG, является то обстоятельство, что большинство Тайваньских компаний фокусировались не только и не столько на снабжении азиатских соседей, сколько в значительной мере на поставках промежуточной продукции крупным европейским и американским производителям. Их привилегированными партнера-

ми были такие фирмы, как Philips, Thomson, Ericson, Siemens, Pitney-Bowes, Xerox, GE, IBM. Таким образом, особенность Тайваньской стратегии заключается в том, что страна нашла свою нишу в глобальных цепочках создания стоимости и заняла в них прочные позиции, что определило в последующем успешное экономическое развитие страны. Несмотря на то что с 1980-х годов прошлого столетия стали активно применяться ограничения в торговле между США и азиатскими странами, положительное сальдо торгового баланса Тайваня в торговле с США в расчете на душу населения было значительно выше соответствующего показателя Японии¹⁸. Тайваньские компании стали незаменимыми поставщиками и партнерами крупных промышленных корпораций. В то же время на острове росла оплата труда, и с началом реформ в КНР тайваньские компании стали одними из первых, кто переводил на территорию Китая производственные мощности. В 1980-х годах между тайваньскими производственными компаниями и их европейскими и американскими партнерами существовала прямая цепочка поставок, а в 1990-х годах прошлого столетия тайваньские капитал, технологии и менеджмент были активно ориентированы на Китай, откуда продолжили снабжать своих западных партнеров. Таким образом, Тайвань является ярким примером гибкой адаптации методов участия страны в ГЦСС в зависимости от изменения условий развития мировой экономики.

Регулирование внешнеэкономических связей в период формирования ГЦСС. КНР

Анализируя ГЦСС, нельзя не обратиться к показательному опыту включения в них китайской экономики. В очень короткий срок

¹⁸ The shifting geography of global value chains: Implications for developing countries and trade policy// World Trade Forum, 2012.

Китай стал крупнейшим в мире экспортером, обогнав Японию, Германию и США. Китай стабильно имеет внушительное положительное сальдо торгового баланса по многим статьям промышленных товаров. Во многом рост экономики Китая объясняется феноменом глобальных цепочек создания стоимости.

Китайская экономика оказалась активно вовлеченной в водоворот глобализации в конце 1970-х годов. Это стало возможным в основном благодаря открытию страны для иностранных инвестиций. Китай запустил процесс, который можно охарактеризовать как «сжатое развитие», который заключается в достижении результатов в короткие сроки. Усиление глобальной конкуренции не оставляло стране времени кропотливо продвигать собственные бренды или возвращать только свои молодые предприятия и отрасли для того, чтобы когда-нибудь выйти на мировые рынки. Китайские предприятия пошли по пути активного заимствования и привлечения всего возможного — деталей, узлов, компонентов, дизайна, брендов, технологий на базе своих и иностранных инвестиций. Они стали примером совершенно иного подхода к организации национального производства. В отличие от большинства стран, где преобладает философия «опасайся засилья иностранного, чтобы продвигать национальное», они воплотили еще один своеобразный восточно-философский подход к организации экспортно ориентированных отраслей: «максимально привлекай и используй иностранное для продвижения и утверждения национального». Это определило специфику включения Китая в глобальные цепочки создания стоимости, а во многом и дало мощный импульс их формированию, поскольку примеру Китая последовали и другие страны.

Китай является единственной в мире ведущей экономикой, имеющей относительно низкую долю собственных национальных промышленных компаний, известных на мировом рынке. Справедливости ради заме-

тим, что и для этого утверждения существуют некоторые исключения (особенно применительно к новым отраслям). Например, из 10 крупнейших производителей солнечных батарей на внутреннем рынке — семь являются китайскими. В течение 15–20 лет Китай занимал первое-второе место, после США, по объему привлеченных иностранных инвестиций¹⁹. Мощный приток инвестиций позволял Китаю вместе с этими потоками привлекать технологии, инновации и управленческие ресурсы, модернизировать национальную экономику, что обеспечивало в последующем масштабный выход на мировые рынки.

Необходимо выделить еще некоторые особенности экономического развития, влиявшие на включение Китая в ГЦСС. Их упоминание позволит лучше понять, почему китайская экономика оказалась на лидирующих позициях в глобальных производственных цепочках. Во-первых, Китай получал неоспоримое преимущество перед конкурентами благодаря наличию большой армии дешевой рабочей силы. Во-вторых, период активного включения Китая в ГЦСС совпал с продолжительным периодом устойчивого роста мировой экономики. Во многом благодаря этому росту и стала возможной ориентация китайской экономики на ГЦСС. До кризиса 2008 г. большинство экономик развивалось устойчивыми темпами, доля «среднего класса» в развитых странах увеличивалась, что создавало высокий спрос на китайские товары, обеспечивая, таким образом, рост китайской экономики порядка 10% в год²⁰. В результате Китай выдвинулся на ведущие позиции в мировой торговле промышленными товарами.

Можно констатировать, что Китай использовал преимущества двух параллельно развивающихся важных процессов. С одной стороны, уверенно растущий спрос на китайские товары со стороны глобальной,

¹⁹ По данным Всемирного банка.

²⁰ По данным ОЭСР.

и прежде всего Западной части, мировой экономики обеспечил быстрое развития Китая. С другой стороны, Китай занял ведущее место в высоко интегрированной азиатской промышленной кооперации и специализации. Азия, в свою очередь, становилась все более весомой частью мировой экономики. Вспомним, что до того, как Китай стал получать львиную долю прямых иностранных инвестиций в 1990-х, японские, южно корейские, тайваньские и западные компании активно инвестировали в страны Юго-Восточной Азии, особенно в Малайзию и Таиланд, вовлекая их в общий азиатский производственный процесс и создавая региональные цепочки поставок. Тем самым вместе с Азией усиливались и позиции Китая, как ведущего игрока на этом континенте.

Китай способен еще какое-то время оставаться поставщиком дешевых товаров на мировые рынки по двум причинам. Первая заключается в относительно низком курсе национальной валюты. Другая причина — в широкой дисперсии уровней экономического развития регионов внутри страны. Это отличает Китай, например, от Южной Кореи или Тайваня, где уровень оплаты труда растет повсеместно, и их национальным компаниям приходится искать дешевую рабочую силу в более бедных странах Азии. В то время как уровень заработной платы растет в прибрежных провинциях Китая, промышленное производство может передвинуться вглубь страны, чтобы получить доступ к дешевым трудовым ресурсам отдаленных регионов. Это еще один фактор конкурентоспособности Китая, по крайней мере, в среднесрочной перспективе.

Тем не менее мировой кризис, начавшийся в 2008 г., привел к снижению экспорта даже китайского колосса в западные страны. Хотя китайская экономика и продолжала рост, но некоторые компании обанкротились, а производственные мощности стали простаивать. В стране наблюдается рост социального напряжения. Раньше рабочие были если и не довольны, то со смирени-

ем относились к тяжелым условиям труда в промышленном производстве и низким зарплатам, поскольку они осознавали, что «любые условия лучше, чем рабство на ризовом поле». Теперь, вкусив плоды социальной системы «одна семья — один ребенок», они не хотят мириться с беззаконием, плохими условиями труда, загрязнением окружающей среды и низкими зарплатами. В последнее время на китайских предприятиях участились случаи забастовок, что показывает, что в стране растет социальная напряженность. Особенно показательным вопиющим был недавний инцидент с массовым самоубийством на заводах компании «Foxconn».

Включение в ГЦСС несет не только положительные моменты. Многое зависит от конкретных форм и глубины вовлеченности в производственные цепочки. Например, правительство Китая весьма озабочено проблемой перевода прибыли за рубеж через транснациональные корпорации при одновременно недостаточной ответственности этих корпораций в социальной и экологической областях. В плане 12-й китайской пятилетки (2011–2015 гг.) главной задачей становится достижение социальной гармонии и стабильности. Сравнивая японскую и китайскую модели включения в ГЦСС, можно заметить, что при характерном для обеих стран быстром развитии и высоких темпах роста ВВП в соответствующие периоды, в этих странах разнится показатель уровня жизни населения. Так, в Японии, развивавшей национальные компании, ВВП на душу населения составляет примерно 36 тыс. долл., в то время как в Китае этот показатель равен 6 тыс. долл.²¹ Среди прочего данный факт можно объяснить тем, что на национальных производственных мощностях в Японии создается большая добавленная стоимость, что обеспечивает японской экономике большую долю в прибыли от экспорта товаров. Несмотря на невысо-

²¹ По данным МВФ.

кую гибкость японской системы «Кейрецу», это является ее достоинством. План 12-й китайской пятилетки также предусматривает концентрацию усилий на переходе экономики от экспортной ориентации к расширению поставок для внутреннего потребления. Это является реакцией на падение спроса в течение последних шести лет стагнации ведущих экономик мира. Однако глобальные рынки по-прежнему будут нужны китайским производителям. К тому же начиная с 2014 г. оживление американской экономики, а за ней и других ведущих экономик прогнозируется большинством ведущих аналитических центров мира²².

Заключение

Как было показано, Япония, Южная Корея, Тайвань и Китай выбрали для себя различные модели участия в ГЦСС. Каждая из стран добилась определенных положительных результатов, но и столкнулась с проблемами, порожденными недостатками своей модели.

Япония сделала ставку на ЦСС внутри страны, импортируя в основном сырье для производства и экспортируя готовые товары. Положительными результатами данной стратегии являются форсированное создание и развитие собственных национальных компаний и брендов, возможность контроля за всем производственным циклом экспортных товаров. Тщательно продуманная и отлаженная система «Кейрецу», берущая свои истоки еще с довоенного времени, оказалась эффективной и обеспечила Японии уверенное и устойчивое развитие в течение долгого времени. К концу 1980-х годов многие исследователи делали прогноз,

что японская экономика обгонит экономику США по показателю ВВП к 2004 г. Однако этого не случилось. Система «Кейрецу» показала свою эффективность в условиях развития индустриальной экономики, однако она оказалась слишком консервативной и недостаточно гибкой в новых условиях. Ограничительный режим организации внешнеэкономических связей не позволил обеспечить выгодную модель включенности в глобальные цепочки стоимости в той мере, в какой это было необходимо. Страны, специализировавшиеся на выпуске определенного вида продукции и активно включенные в ГЦСС, могли адаптировать свои производственные мощности и связи между экономическими субъектами, в то время как японской экономике с присущей ей жесткой системой «Кейрецу» это сделать было чрезвычайно сложно. В отличие от японских «Кейрецу», где продукция строго вертикально контролируется, ГЦСС становятся более эффективным способом реакции на глобализацию и технический прогресс.

«Новые индустриальные страны» Южная Корея и Тайвань выбрали разные пути участия в ГЦСС. Южно-Корейская экономика, скорее, тяготела к японской модели. Построение отношений между правительством и бизнесом в Японии и Южной Корее были похожи, и система выстраивания защитных барьеров была направлена на защиту национальных производителей. Заимствуя японскую модель, Южная Корея столкнулась с негативными последствиями ее имплементации. Следует учитывать, что южнокорейская экономика значительно уступает по размеру японской, и последствия негибкости ее «Чаебол» в эпоху «информационной революции» были менее масштабны, а реакция адаптации — более быстрой. Если Япония, участвуя в ГЦСС, импортировала для производства экспортных товаров в основном сырье и первичные материалы, то Южная Корея больше специализировалась на определенных стадиях производства промежуточных компонен-

²² Five years after the global financial crisis, the world economy is showing signs of bouncing back this year, pulled along by a recovery in high-income economies. Global Economic Prospects report. Washington D. C.: The World Bank. January 14, 2014, p. 1. URL: <http://www.worldbank.org/en/publication/global-economic-prospects> (date of access: 03.02.2014).

тов и товаров в ГЦСС, что увеличило ее адаптивность.

Степень включения тайваньской экономики в глобальные цепочки создания стоимости была существенно выше, чем в соседних странах региона. Тайвань выбрал путь глубокой специализации в производстве и сборке компонентов и промежуточных товаров для крупных предприятий других стран. Он не форсировал создание собственных крупных национальных компаний полного цикла производства. Для небольшой экономики этот путь оказался рациональным и позволил ей в короткие сроки достигнуть высокого уровня развития. Обратной стороной такой стратегии стала высокая зависимость роста экономики от внешних факторов и поведения иностранных инвесторов. Но в глобальной мировой экономике даже большие страны, как, например, Китай, в значительной степени оказываются зависимыми от внешних факторов.

Модель достижения успеха в экономическом развитии подтолкнула «новые индустриальные страны» перемещать часть производственных мощностей в менее развитые страны, где себестоимость производства продукции еще ниже, подобно тому, как развитые страны в свое время перемещали инвестиции и производства в новые индустриальные экономики. Таким образом, «новые индустриальные страны» стали локомотивами развития менее развитых на тот момент стран, и в частности, они сыграли важную роль в развитии Китая, став для него важным источником инвестиций, технологий и менеджмента. В некоторых аспектах китайская стратегия включения в ГЦСС напоминала тайваньскую, но не японскую или южнокорейскую. В то время как Япония и Южная Корея закрывались от прямых иностранных инвестиций, защищая свои недавно возникшие производственные национальные предприятия, Китай, подобно Тайваню, сделал ставку на развитие экономики с привлечением транснациональных корпораций. Таким путем Китай достиг ко-

лоссальных успехов в последние три десятилетия благодаря встраиванию в ГЦСС через открытие у себя производственных мощностей внутри производственных цепочек ТНК. В настоящее время около 70% китайского экспорта производится зарубежными фирмами. Это приводит к возникновению парадоксальных ситуаций. Так, когда в 2009 г. США повысили пошлину на импорт китайских шин на 35%, это затронуло европейскую (Michelin), японскую (Bridgestone) и самую американскую (Goodyear) компании, имеющие производственные мощности в Китае²³. Те факторы, которые снизили конкурентоспособность Японии, были учтены и использованы китайским правительством, взявшим курс на глубокую интеграцию в мировую экономику.

Из приведенного анализа видно, в какой степени форма участия в глобальных цепочках создания стоимости является важным стратегическим выбором, определяющим дальнейшее экономическое развитие государств. Нам удалось сформулировать лишь небольшую часть положений в огромном пласте проблем формирования ГЦСС. Мы надеемся на отклик других исследователей в разработке этой интересной и перспективной проблематики.

Список литературы

1. База данных TiVA.
2. Всемирный Банк [Электронный ресурс]: <http://www.worldbank.org/> (дата обращения: 02.02.2014).
3. Долгов А. Новая индустриально-экономическая модель Анатолия Долгова. Возврат производства в Россию, США и ЕС. 29.11.2011 [Электронный ресурс]: <http://oko-planet.su/finances/financesdiscussions/91410-novaya-industrialno-ekonomicheskaya-model-anatoliya-dolgova-vozvrat-proizvodstva-v-rossiyu-ssha-i-es.html> (дата обращения: 02.02.2014).

²³ The shifting geography of global value chains: Implications for developing countries and trade policy// World Trade Forum, 2012.

4. МВФ [Электронный ресурс]: <http://www.imf.org/> (дата обращения: 02.02.2014).
5. ОЭСР [Электронный ресурс]: <http://www.oecd.org/> (дата обращения: 06.02.2014).
6. Хазин М. О проблемах восстановления индустриального производства. 25.06.2013 [Электронный ресурс]: <http://worldcrisis.ru/crisis/1143839> (дата обращения: 11.02.2014).
7. Экономические обзоры. Возвращение производства на родину. 22.09.2013 [Электронный ресурс]: <http://economview.blogspot.ru/2012/02/blog-post.html> (дата обращения: 19.01.2014).
8. Interconnected economies: benefiting from global value chains/synthesis report//OECD, 2013.
9. Five years after the global financial crisis, the world economy is showing signs of bouncing back this year, pulled along by a recovery in high-income economies. Global Economic Prospects report. Washington D. C.: The World Bank. January 14, 2014, p. 1. URL: <http://www.worldbank.org/en/publication/global-economic-prospects> (date of access: 03.02.2014).
10. Global value chains and development: Investment and value added trade in worlds economy// UNCTAD, 2012.
11. Implications of Global Value Chains for Trade, Investment, Development and jobs, совместный доклад ОЭСР, ВТО и ЮНКТАД, 2013.
12. Measuring value in global value chains, Rashmi Banga, ECIDC, UNCTAD 2013.
13. The shifting geography of global value chains: Implications for developing countries and trade policy// World Trade Forum, 2012.

V. Zuev, Doctor of Economic Science, professor, Department of Global Governance and European Integration, Faculty of World Economy and International Affairs National Research University Higher School of Economics, NRU –HSE, Moscow, vzuev@hse.ru

E. Ostrovskaya, Candidate of Economic Science, associate professor, Department of Global Governance and European Integration, Faculty of World Economy and International Affairs National Research University Higher School of Economics, NRU –HSE, Moscow, eostrovskaya@hse.ru

M. Dunaeva, Post-graduate student, National Research Institute — Higher School of Economics, Marine.dunaeva@gmail.com

INCLUSION OF NATIONAL ECONOMIES IN GLOBAL VALUE CHAINS: CHANGING FRAMEWORKS OF EXTERNAL ECONOMIC RELATIONS

Nowadays researches of different international economic organizations, such as the OECD, WTO and UNCTAD, concentrate more on global value chains (GVCs) analysis. Production processes of majority of goods are not limited to the production in a single country. Furthermore, involvement in different stages of production depends on the level of technological and innovative development of the country as well as on the availability of resources.

Current article is devoted to the interdependence between fundamental changes in value chain model of goods and services and governments' foreign economic regulation system. Besides, authors analyze reasons for rising fragmentation of production in the world economy and forms of participation in global value chains, which are chosen by countries. The given article demonstrates theoretical framework for various forms of integration of countries into global value chains as well as assessment of prospects for national economies within GVCs based on case-study of such countries as Japan, Taiwan, South Korea and China. Furthermore, the author presents retrospective and comparative analysis of several countries' economic development within global value chains.

Keywords: GVCs (global value chains), global trade, multinationals (MNEs), foreign direct investments (FDI).