

Министерство образования и науки Украины  
Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко

на правах рукописи

**ДЖАЛИЛОВ АЗАР**

УДК 339.92(075.8)

**ФРАГМЕНТАЦИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО ПРОИЗВОДСТВА  
ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ**

Специальность 08.00.02 – Мировое хозяйство и международные  
экономические отношения

**ДИССЕРТАЦИЯ**  
на соискание ученой степени  
кандидата экономических наук

Научный руководитель  
Рогач Александр Игоревич  
доктор экономических наук,  
профессор

Киев – 2016

## СОДЕРЖАНИЕ

<b>ПЕРЕЧЕНЬ УСЛОВНЫХ ОБОЗНАЧЕНИЙ .....</b>	<b>3</b>
<b>ВВЕДЕНИЕ.....</b>	<b>4</b>
<b>ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА МЕЖДУНАРОДНОГО ПРОИЗВОДСТВА ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ .....</b>	<b>14</b>
1.1. Международное производство ТНК как экономическая категория... 14	14
1.2. Развитие теории фрагментации международного производства..... 29	29
1.3. Методологические вопросы анализа фрагментации международного производства.....	46
Выводы к 1 главе.....	65
<b>ГЛАВА 2. АРХИТЕКТУРА МЕЖДУНАРОДНЫХ СЕТЕЙ ТНК .....</b>	<b>69</b>
2.1. Масштабы и географическая конфигурация международного производства ТНК.....	69
2.2. Институциональная структура глобальных цепочек создания стоимости транснациональных корпораций.....	87
2.3. Система контроля и координации фрагментированного производства.....	105
Выводы ко 2 главе.....	122
<b>ГЛАВА 3. ВЛИЯНИЕ ФРАГМЕНТАЦИИ МЕЖДУНАРОДНОГО ПРОИЗВОДСТВА НА ЭКОНОМИКУ ПРИНИМАЮЩЕЙ СТРАНЫ.....</b>	<b>126</b>
3.1. Детерминанты локализации фрагментов международных сетей ТНК в принимающих странах .....	126
3.2. Макроэкономические эффекты фрагментации международного производства .....	141
3.3. Украина как район размещения сегментов глобальных стоимостных цепочек ТНК.....	163
Выводы к 3 главе.....	177
<b>ВЫВОДЫ .....</b>	<b>181</b>
<b>СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ .....</b>	<b>186</b>
<b>ПРИЛОЖЕНИЯ .....</b>	<b>209</b>

## **ПЕРЕЧЕНЬ УСЛОВНЫХ ОБОЗНАЧЕНИЙ, СИМВОЛОВ, ЕДИНИЦ СОКРАЩЕНИЙ И ТЕРМИНОВ**

ТНК	Транснациональные корпорации
ОЭСР	Организация экономического сотрудничества и развития
ГЦСС	Глобальные цепочки создания стоимости
ВТО	Всемирная торговая организация
ЮНКТАД	Конференция ООН по торговле и развитию
АСЕАН	Ассоциация стран Юго-Восточной Азии
ПИИ	Прямые иностранные инвестиции
ЕС	Европейский Союз
ВВП	Валовый внутренний продукт
НИОКР	Научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы
ИДС	Иностранная добавленная стоимость
ВДС	Внутренняя добавленная стоимость
ИВС	Индекс вертикальной специализации страны
IPF	Индекс фрагментации международного производства
ICIO	Межстрановая матрица «затраты – выпуск»
НИС	Новые индустриальные страны

## ВВЕДЕНИЕ

**Актуальность темы исследования.** Международное производство транснациональных корпораций в последние десятилетия приобретает глобальные масштабы и охватывает практически все государства мира. Оно оказывает существенное влияние как на экономику стран базирования ТНК, так и на социально-экономическое развитие принимающих стран. Современная международная торговля, мировой трансферт технологий, трансграничные потоки капиталов в значительной степени связаны с функционированием международного производства ТНК.

Особую актуальность исследование международного производства приобретает в связи с эволюцией его технологической и институциональной структуры под влиянием фрагментации процесса создания стоимости. Дробление производственного процесса на все более мелкие стадии, звенья, функции вызывают глубокие изменения в международном разделении труда. Глобальные цепочки создания стоимости (ГЦСС) транснациональных фирм формируют контуры новой специализации как отдельных фирм, так и целых стран и порождают глубокие структурные изменения в современной мировой торговле.

Исследование этих проблем приобретает большое значение не только для развития современной теории ТНК и познания новых тенденций транснационализации, но и в связи с потребностью разработки стратегии привлечения в Украину прямых иностранных инвестиций, включения украинских компаний в глобальные цепочки поставок транснациональных фирм.

Значительный вклад в развитие теории международного производства внесли работы С. Хаймера, Р. Вернона, П. Бакли, Р. Кейвза, Дж. Даннинга, М. Портера, А. Ругмана, Е. Хелпмана, Б. Когута, У. Зандера.

Вопросы теории и практики деятельности ТНК были также рассмотрены в публикациях Л. Кистерского, В. Левковского, А. Рогача,

С. Якубовского, А. Поручника, Т. Ореховой, В. Сиденко, Я. Столярчук, Е. Слезко, А. Шныркова, А. Филиппенко, П. Дзюбы, Н. Кузнецовой.

Проблематика фрагментации международных сетей ТНК, глобальных цепочек создания стоимости затронута в работах Дж.Гроссмана, Э.Росси-Хансберга, Р.Болдвина, Ф.Роберт-Нико, А.Ванейбла, Дж.Хампри, Х.Шмитца, Г.Джереффи, Т.Стерджина, Дж. Маркузена, А. Родригес-Кларе.

Вместе с тем динамичность и сложность процесса фрагментации международного производства обусловили наличие многих вопросов, недостаточно исследованных в научной литературе. В частности, нуждаются в более глубоком анализе как сама категория международного производства, так и ее особенности, связанные с фрагментацией и дроблением ТНК процесса создания стоимости на отдельные «задачи» и сегменты, а также с дисперсией этого процесса в региональных и даже глобальных масштабах. Анализ институциональной основы ГЦСС, механизмов контроля и координации систем международного производства, а также последствий участия стран в глобальных «цепочках поставок» ТНК, имеет большое теоретическое и практическое значение для Украины, особенно в контексте улучшения инвестиционного климата и привлечения экспортно-ориентированных иностранных инвестиций.

#### **Связь работы с научными программами, планами, темами.**

Диссертационная работа выполнена в соответствии с плановыми темами научных работ кафедры международных финансов: «Стратегия интеграции Украины в мировую экономику» и «Интеграционная стратегия Украины в европейское экономическое пространство», которые являются частью общей научной темы Института международных отношений «Украина в международных интеграционных процессах» № 11 БФ048-01 на 2011–2015 годы и комплексной научной программы Киевского национального университета имени Тараса Шевченко «Модернизация общественного развития Украины в условиях мировых процессов глобализации» (2011–2015 гг.). Основной вклад автора в исследование данной темы заключается в

раскрытии сущности процесса фрагментации международного производства, детерминантов, институциональной структуры и механизма функционирования глобальных цепочек создания стоимости ТНК и их влияния на экономику принимающих стран.

**Цель и задачи исследования.** Целью исследования является развитие теоретических основ анализа международного производства транснациональных корпораций, исследование сложной многоуровневой архитектуры фрагментированных международных сетей ТНК, показ влияния глобальных цепочек создания стоимости ТНК на экономическое положение принимающей страны.

Достижение поставленной цели обусловило решение следующих научных задач:

- исследовать сущность международного производства как экономической категории;
- проанализировать развитие теории фрагментации международного производства; обосновать актуальные методологические вопросы анализа цепочек создания стоимости ТНК;
- выявить масштабы и географическую конфигурацию международного производства ТНК;
- раскрыть институциональную структуру глобальных цепочек создания стоимости, а также специфику системы контроля и координации фрагментированного производства;
- исследовать детерминанты локализации фрагментов международных сетей ТНК в принимающих странах;
- проанализировать макроэкономические эффекты фрагментации международного производства;
- выявить специфику Украины как района размещения сегментов глобальных стоимостных цепочек ТНК.

*Объектом исследования является международное производство транснациональных корпораций.*

*Предметом исследования является* фрагментация международного производства ТНК в организационно-экономической форме глобальных цепочек создания стоимости.

*Методы исследования.* Для решения поставленной задачи в работе использованы общенаучные и специальные методы научного исследования, в частности, методы анализа и синтеза, индукции и дедукции – для исследования сущности экономической категории международное производство (п.1.1), развития теории фрагментации транснациональной фирмы (п.1.2), системный подход – для исследования системы координации и контроля во фрагментированных международных сетях ТНК (п.2.3), абстрагирование, конкретизация, обобщение – для анализа детерминантов локализации звеньев международного производства (3.1), статистические методы, кластерный и сравнительный анализ – для исследования масштабов и динамики роста международного производства, а также размещения сегментов глобальных стоимостных цепочек ТНК в Украине (п. 2.1, 3.1), методы структурного анализа – с целью характеристики институциональной структуры глобальных цепочек создания стоимости ТНК (п.2.2), корреляционно-регрессионный анализ – для выявления влияния фрагментации на экономику принимающих стран (п. 3.2).

*Информационной основой исследования* являются публикации и статистические материалы ОЭСР, ВТО, ЮНКТАД, ЕС, МВФ и других международных организаций и учреждений, Государственной службы статистики Украины, базы данных международных отраслевых ассоциаций, официальных сайтов компаний, аналитические ресурсы Интернет.

**Научная новизна полученных результатов** заключается в раскрытии теоретических основ фрагментации международного производства, масштабов и архитектуры глобальных стоимостных цепочек ТНК, выявлении влияния фрагментации международного производства на экономическое положение принимающей страны.

Автором получены следующие результаты, которые определяют его личный вклад в решение поставленной научной задачи, характеризуют научную новизну работы и выносятся на защиту:

*впервые:*

– разработан подход к анализу фрагментированного международного производства транснациональных корпораций через призму трех его базовых характеристик: система управления международной производственной сетью, глобальные цепочки создания стоимости; географическая дисперсия производственного процесса. При этом определено, что фрагментация международного производства приводит к большему дроблению процесса создания добавленной стоимости в глобальных производственных системах, что предполагает все более детальное международное распределение задач и деятельности, в том числе, и через механизмы аутсорсинга и офшоринга;

– обоснована взаимосвязь между категориями «международное производство транснациональных фирм» и «глобальные цепочки создания стоимости», раскрыты общие черты и различия выражаемой ими системы экономических отношений по поводу реализации транснационального корпоративного процесса создания стоимости в условиях географической дисперсии и организационно-технологической фрагментации процесса производства товаров и услуг;

*усовершенствовано:*

– теоретический анализ фрагментации международного производства, в частности, обосновано, что теория фрагментации международного производства интегрирует новые подходы как современной теории международной торговли (концепция торговли по задачам), так и теории вывоза прямых иностранных инвестиций (концепция глобальных цепочек создания стоимости). Выявлено отличие в методологических подходах школы теорий международного бизнеса и школы международной политической экономии в исследовании фрагментации международного производства и его влияния на экономику стран-реципиентов ПИИ.

– методология анализа фрагментированного международного производства, которая предполагает использование для измерения участия страны в глобальных цепочках создания добавленной стоимости как индикатора иностранной добавленной стоимости, так и «индекса ГЦСС-участия». При этом показано, что анализ ГЦСС основывается на учете добавленной стоимости в двух измерениях – в «восходящей перспективе», то есть, стоимости импортного компонента экспорта страны и в «нисходящей перспективе», то есть, экспортируемой добавленной стоимости, которая впоследствии включается в экспорт третьих стран;

– понятие институциональная структура системы фрагментированного международного производства, которая может рассматриваться с точки зрения трех главных критериев анализа: акционерной собственности (акционерного контроля) участников процесса создания добавленной стоимости, степени финализации производства продуктов и услуг и выделения основных и дополнительных функций создания стоимости, а также в зависимости от стратегии организации бизнеса участников ГЦСС. При этом обосновано, что типология глобальных цепочек создания стоимости существенно зависит от двух главных факторов – специфики освоения новых знаний и технологий, а также типа взаимодействия субъектов институциональной структуры международного производства;

– обоснование макроэкономического эффекта фрагментированного производства ТНК на экономику принимающей страны, который зависит не только от увеличения количественных параметров участия в ГЦСС, но и от «качества» использования факторов производства страны в этом процессе. Раскрыто, что детерминантами локализации тех или иных звеньев фрагментированного международного производства ТНК являются статические и динамические сравнительные преимущества страны. При этом выявлено, что чем более «верхние» этажи ГЦСС, которые характеризуются высоким объемом создания добавленной стоимости, занимают предприятия

страны, тем больше потенциальные возможности получения ею разнообразных выгод от участия в этом процессе;

*получили дальнейшее развитие:*

– раскрытие современной архитектуры и масштабов фрагментированных международных сетей ТНК, в частности, сделан вывод о высокой динамике расширения международного производства после мирового финансового кризиса 2008–2009 годов; обоснована ключевая роль транснациональных фирм в процессе формирования глобальных цепочек создания стоимости; выявлено постепенное увеличение средней длины ГЦСС, а также повышение иностранной составляющей технологических цепочек производства товаров;

– исследование механизма контроля и координации процесса создания стоимости во фрагментированных международных сетях ТНК, который обеспечивает реализацию основных стратегических целей их штаб-квартир, сохранение асимметрии баланса рыночных сил в пользу головной компании, релокацию ресурсов между участниками ГЦСС, перераспределение вновь созданной стоимости в интересах подразделений с полным акционерным контролем. При этом, в зависимости от силы контроля со стороны ТНК и степени автономии участвующих в цепочке субъектов, выделяются пять основных управленческих моделей глобальных цепочек создания стоимости: рыночная модель, модульная модель, реляционная модель, удерживающая модель и иерархическая модель;

– систематизация объективных предпосылок, современных тенденций и перспектив участия Украины в цепочках фрагментированного производства ТНК. Обосновано, что статические и динамические преимущества Украины делают ее привлекательным местом, во-первых, начала многих ГЦСС в ресурсоемких отраслях экономики (металлообработка, деревообработка, агробизнес, пищевая и химическая промышленность); во-вторых, для расположения фрагментов глобальных стоимостных цепочек, связанных с использованием дешевой и сравнительно квалифицированной рабочей силы

(сборочное машиностроение); в третьих, для организации сегментов некоторых высокотехнологических отраслей сферы услуг (информационная индустрия, программные продукты).

**Практическое значение полученных результатов.** Полученные автором научные результаты могут быть использованы: в работе государственных учреждений для разработки оптимальной стратегии включения страны в сетевые производственные системы ТНК; совершенствования инвестиционного климата в Украине; диверсификации форм и типов включения национальных предприятий в производственную кооперацию с иностранными фирмами; регулирования деятельности ТНК; стимулирования аутсорсинговой экспортной деятельности национальных компаний; в высших учебных заведениях в учебном процессе для преподавания нормативных и специальных курсов; для подготовки аналитических и методических материалов.

Основные выводы и результаты диссертационного исследования внедрены в практическую деятельность компании «Укревроконсалтинг» (справка от 27.09.2015), компаний «АКИ-Интер» (Азербайджан) (справка от 23.11.2015) и «АКИ-ИНВЕСТ» (Азербайджан) (справка от 23.11.2015), «Украинской ассоциации экономистов-международников (справка № А-1910-15 от 19.10.2015), а также при подготовке учебно-методических материалов по дисциплинам: «Транснационализация мировой экономики», «Современные транснациональные корпорации», «Транснациональные слияния и поглощения» в Институте международных отношений Киевского национального университета имени Тараса Шевченко (справка № 048/11-322 от 6.10.2015).

**Личный вклад автора.** Диссертация является самостоятельным завершённым исследованием. Представленные к защите научные положения, выводы, статистические расчеты и рекомендации диссертант получил самостоятельно.

**Апробация результатов исследования.** Основные научные положения, теоретические и практические выводы диссертационной работы докладывались и обсуждались на заседаниях кафедры международных финансов Института международных отношений Киевского национального университета имени Тараса Шевченко, а также на всеукраинских и международных научно-практических конференциях, в частности, на международном семинаре «Риски глобальной рецессии: механизмы противодействия» (22 ноября 2013 года, г. Киев); Международном семинаре «Информационная революция и экономическое развитие стран» (27 сентября 2013 года, г. Киев); Международной научно-практической конференции студентов, аспирантов и молодых ученых «Шевченковская весна» (3 апреля 2014 года, г. Киев); VI международной научно-практической конференции «Рыночные, государственные и корпоративные структуры в условиях глобальных трансформаций» (25–27 сентября 2014 года, г. Одесса); Международной научно-теоретической конференции «Научные основы ресурсосбережения в системе антикризисного управления и воспроизводства экономики» (30–31 января 2015 года, г. Хмельницкий); VII Международной научно-практической конференции «Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд» (10–11 апреля 2015 года, г. Запорожье); VI Международной научно-практической конференции «Теория и практика стратегического управления развитием отраслевых и региональных общественных систем» (20–22 мая 2015 года, г. Ивано-Франковск).

**Публикации.** По результатам исследования опубликовано 15 научных работ общим объемом 4,94 п.л. (из них 4,84 п.л. принадлежат лично автору): 8 научных статей (4,1 п. л., из них 4,0 п. л. - авторские), в том числе, 6 в профессиональных изданиях (из них 1 статья в электронном издании) и 1 - в иностранном научном издании, и 7 материалов и тезисов докладов на научных конференциях (0,84 п.л.).

**Структура и объем диссертации.** Научное исследование состоит из введения, трех глав, заключения, 5 приложений на 22 страницах и списка использованных источников из 211 наименований на 24 страницах. Основной текст диссертационного исследования изложен на 185 страницах печатного текста, содержит 13 таблиц и 26 рисунков.

# ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНАЛИЗА МЕЖДУНАРОДНОГО ПРОИЗВОДСТВА ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫХ КОРПОРАЦИЙ

## 1.1. Международное производство ТНК как экономическая категория

Углубление процесса транснационализации оказывает глубокое влияние на развитие мировой экономики и международных экономических отношений. Рост числа транснациональных фирм (ТНК) и сети их производственных предприятий существенно влияет как на экономику вывозящих капитал стран, так и на развитие стран, где эти корпорации осуществляют свою деятельность.

Объем продаж дочерних предприятий транснациональных фирм в 2011 году достиг 27,8 трлн. дол., а ежегодный рост продаж ими товаров и услуг составляет в последние годы 7–9%, что превышает темпы роста в аналогичные годы как мировой торговли, так и мирового производства. Таким образом, международное производство транснациональных фирм представляет сегодня самый динамичный сегмент мировой экономики. О масштабах транснационализации свидетельствует также то, что совокупная стоимость всех активов филиалов ТНК (без родительских компаний) уже достигла 82 трлн. дол. По самым скромным оценкам, количество занятых на таких филиалах составляет почти 69 млн. человек. Эксперты ЮНКТАД подсчитали, что международное производство ТНК (без учета валовой продукции материнских фирм в странах базирования таких компаний) составляет 10% мирового ВВП [ 1 , с. 24].

Хотя международное производство транснациональных корпораций (ТНК) существует достаточно длительный период времени, оно не перестает быть в центре внимания экономической науки. Эволюция форм производства ТНК делает еще более актуальной необходимость углубленного познания данного явления и изучения детерминантов, обуславливающих этот процесс.

Изменение структуры международного производства, стремительный рост его участников, модификация функциональных элементов и географических ориентиров ставит на повестку дня вопрос о познании сущности этой экономической категории и раскрытии сложной системы отношений, которая формируется между ее участниками. Помимо микроэкономических аспектов анализа с точки зрения стратегического менеджмента транснациональных фирм, такие исследования важны и для формирования экономической политики стран, принимающих иностранные инвестиции.

В мировой экономической литературе процесс развития международного производства нашел отражение в публикациях значительной группы исследователей. Начиная с теоретических работ Дж.Даннинга, эта проблематика активно обсуждается теоретиками ТНК. Дж.Даннинг в своей эклектической парадигме развил основные положения теории международного производства и причин транснационализации. Он показал, что преимущества собственности, интернализации и размещения могут объяснить международные операции фирм [ 2 , с. 19 – 21]. П.Бакли и Н.Хашаи исследовали теоретические аспекты формирования глобальных цепочек создания добавленной стоимости ТНК. В центр их анализа было поставлено исследование корпорационной стратегии контроля международного производства и выбора мест локализации отдельных сегментов международного производства. В разработанной ими модели были показаны потоки информации и производственных ресурсов в рамках глобальных цепочек создания стоимости [3 , с. 34 – 35].

Р.Агарвал и другие исследователи анализировали степень мультинациональности компаний, как важный критерий, отделяющий ТНК от обычных фирм. Они разработали матрицу международной фирмы на основе эмпирического анализа более чем 1000 фирм из семи промышленно развитых стран. По их мнению, системы международного производства ТНК можно разделить на региональные, трансрегиональные и глобальные [ 4 , с. 562].

А. Поручник проанализировал характерные черты и особенности транснационализации и регионализации национальных экономических систем и пришел к выводу, что под влиянием ТНК не только развиваются устойчивые межстрановые производственные связи, но и «трансформируются отношения обмена из межгосударственных во внутрифирменные (внутрикорпорационные)» [5, с.53]. А.Филиппенко исследовал глобальные формы экономического развития и показал, что транснациональные корпорации формируют современную систему многонационального производства. По мнению этого ученого, эта система «объединяет в одном организационном, финансовом, технологическом режиме процесс производства продукции, международные транзакции, управление, маркетинг, научные и технологические исследования и другие элементы стратегической деятельности» [6, с. 45].

А.Рогач в ряде своих публикаций дал определение системы международного производства транснациональных фирм, в частности, он выделил определение этой категории в узком и широком смысле. По мнению этого исследователя, важным новым участником таких систем стали компании – субконтракторы ТНК [7, с. 14–16]. Он также раскрыл некоторые особенности современного международного производства ТНК, в частности, акцентировал внимание на широком распространении неакционерных форм операций транснациональных фирм и включении на субконтрактных основах в их глобальные сети создания стоимости независимых предприятий других стран [8, с.279]. Д.Буцелла изучала теоретические основы развития международного производства ТНК, она сделала вывод, что эклектическая теория дифференцирует горизонтальные и вертикальные ПИИ, что имеет большое значение для понимания организационной структуры глобальных цепочек создания стоимости ТНК [9, с.94–95].

М. Фальк рассмотрел влияние сегментации производства ТНК и развития международного аутсорсинга на рост общей факторной производительности 14 стран ОЭСР с низкими и высокими доходами. Его

эконометрический анализ на основе данных промышленности этих стран показал, что наиболее сильное влияние на рост факторной производительности оказывает импорт услуг в рамках глобальных цепочек создания стоимости корпораций [10, с.1–2]. Р.Базиль, Д. Кастеллани, А. Занфей исследовали детерминанты размещения стадий производства ТНК в европейских странах. Они использовали статистические данные по филиалам ТНК странах Европы и применили эконометрическую технику анализа к изучению причин, которые определяют сегментацию производства транснациональных фирм в этих странах [11, с.734 ].

У. Ди Пьетро рассмотрел роль фактора стоимости рабочей силы, как мотива локализации международного производства ТНК. По его мнению, в условиях глобализации этот фактор является одним из основных детерминантов построения сетей международного производства. Однако деятельность транснациональных фирм, как считает Ди Пьетро, в свою очередь ведет к выравниванию ставок заработной платы и даже снижению их в некоторых странах [12, с.169–170]. П. Атукорала проанализировал производственные сети ТНК на примере Малайзии и показал, как эта страна включена в глобальную систему производственного процесса ТНК. Он рассмотрел особенности создания таких отдельных стадий производства иностранных фирм в свободной зоне Пенанг и роль этой зоны в экономическом развитии Малайзии [13, с.3–5].

В.Таций выявил особенности включения КНР в многоступенчатые процессы международного производства ТНК. По его мнению, в послекризисный период можно прогнозировать «завершение интернационализации» мирового хозяйства, затухание глобализации и повышение конкурентоспособности национальных производителей Китая и других азиатских стран по сравнению с международными сетями ТНК [14, с.86]. Т.Мацуура, К.Танака и С.Урата проанализировали детерминанты развития глобальных цепочек создания стоимости транснациональных фирм США и Японии и показали общие и специфические причины этого процесса.

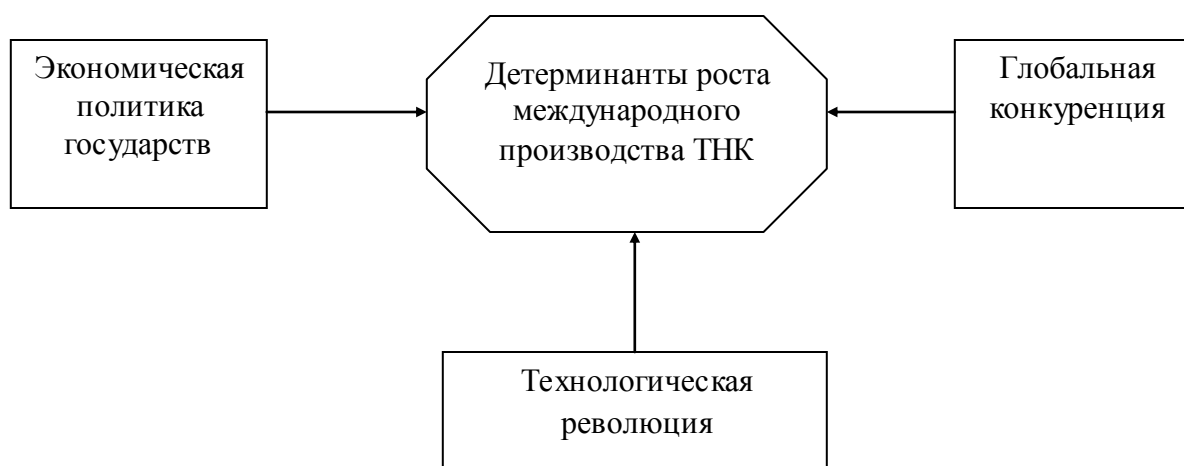
Они выявили этапы развития сегментации международного производства ТНК в обрабатывающей промышленности на основе статистических данных за 1989 – 2005 гг. [15, с. 2–3 ].

Д. Хиратцука развил теорию фрагментации производства, а также использовал микроэкономический анализ и эконометрическую технику для исследования динамики роста сети международного производства ТНК в Азиатско-Тихоокеанском регионе. На материалах сектора компонентов компьютерной техники и автомобильных запасных частей он показал потоки внутрифирменной кооперации в рамках глобальных цепочек создания стоимости корпораций [16, с.4–5]. М. Потапов показал роль глобальных цепочек создания стоимости в ускорении развития стран Юго-Восточной Азии. Он также отметил замедление процесса образования таких сетей ТНК в регионе в период мирового экономического кризиса [17, с. 21]. Однако многие аспекты анализа международного производства ТНК остаются по-прежнему малоизученными.

Быстрые темпы роста международного производства транснациональных фирм являются отличительной чертой развития современной мировой экономики. Помимо увеличения масштабов этого производства, процесс транснационализации характеризуется углублением внутрикорпорационного разделения труда и все более глубокой сегментацией производственного процесса ТНК. Дробление производственных операций или функций на все более мелкие стадии или виды приводит к стремительному росту глобальных производственных цепочек создания добавленной стоимости транснациональных корпораций и формированию сложной архитектуры их производственных, коммерческих и научно-исследовательских связей. Происходит дальнейшая географическая дисперсия международного производства ТНК, втягивание в его орбиту значительного числа новых контрактных участников.

Причины бурного роста международного производства связаны с факторами экономической политики государств, особенностями

современного этапа технологической революции, а также глобальным характером конкурентной борьбы ( см. рисунок 1.1).



**Рис. 1.1. Детерминанты роста международного производства ТНК**

Источник: составлено автором

Либерализация инвестиционного климата в большинстве стран мира, происходившая с середины 80 – годов XX ст., привела к открытию для операций ТНК новых рынков, которые предлагали дешевые факторы производства. Это касалось как стран с переходной экономикой, так и новых индустриальных экономик Азии и Китая, которые обладали огромными ресурсами дешевой и дисциплинированной рабочей силы и приемлемым уровнем развития инфраструктуры. Страны с новыми рынками были включены в глобальные цепочки создания добавленной стоимости ТНК, тем самым многократно увеличив объем международного производства.

Информационная революция, в свою очередь, создала предпосылки для релокации производства даже в самые отдаленные в географическом плане районы мира. Она резко уменьшила значение фактора географической дистанции между предприятиями ТНК, породив новый феномен, который получил название «экономическое расстояние». Развитие современных средств связи, интернета, компьютеризованных способов обмена информацией и осуществления международных расчетов, изменили модели стратегического менеджмента транснациональных фирм и дали новый

импульс росту их международной. Затраты на преодоление расстояний перестали быть критически важным фактором логистики глобальных сетей ТНК, хотя и сегодня их нельзя сбрасывать со счетов, говоря о детерминантах размещения прямых иностранных инвестиций [18, с. 133–134].

Наконец, еще один фактор фундаментального характера значительно ускорил рост современного международного производства – глобальная конкуренция. Изменение соотношения сил в различных секторах мировой экономики между национальными отрядами ТНК США, стран ЕС, Японии, а в последнее время и новых индустриальных стран Азии и Китая, породило целые волны слияний и поглощений, что привело к возникновению настоящих «галактик» международного производства. Зачастую зарубежная экспансия ТНК-отраслевых лидеров вызывала ответную реакцию создания новых зарубежных подразделений у компаний конкурентов. К тому же конкурентная борьба до предела обострила проблему снижения затрат и поиска наиболее эффективных районов размещения производственных операций, что также стимулировало расширение международного производства и включение в него все новых стран.

Один из важнейших теоретических вопросов связан с определением сущности и структуры международного производства ТНК. Появление и динамичный рост неакционерных форм операций транснациональных фирм существенно модифицировали былые представления о характере производственных связей в этой системе. Традиционные цепочки создания стоимости международных корпораций 60–80 –х годов XX ст., как правило, включали предприятия, связанные акционерным контролем головной холдинг-компании материнской фирмы. Структурными элементами такого международного производства являлись отделения (100% акционерная собственность), дочерние компании (50–100 % акционерная собственность) и ассоциированные фирмы (10–50% акционерная собственность). Другими словами, участниками таких цепочек были филиалы ТНК и их смешанные (совместные) компании [188, с.68].

Распространение контрактных форм операций транснациональных фирм существенно увеличило количество участников международного производства (см. приложение, рис.А.1.). Значительное число фирм вошло в глобальные цепочки создания добавленной стоимости не на основе акционерного контроля ТНК, а на основе долговременных стратегических связей с ними. Развитие субконтрактных операций международных фирм привело к формированию устойчивой системы их связей с фирмами партнерами на основе офшорингового аутсорсинга. Многие транснациональные фирмы специально ликвидировали на своих филиалах определенные производственные операции и передали их на основе долгосрочных контрактов формально независимым компаниям. При этом неакционерные формы связей позволяют ТНК контролировать операции субконтракторов и управлять их участием в международном производстве. Неакционерные формы операций, таким образом, формируют важную часть организационной архитектуры современного международного производства [19, с.29–30]. Еще одна линия связей в системе международного производства ТНК возникает между указанными выше участниками и фирмами, которые поставляют им продукцию и услуги на чисто рыночных условиях.

Таким образом, современное международное производство ТНК качественно отличается от своего прототипа сорокалетней давности. Как экономическая категория, оно включает сложную иерархическую систему производственных и рыночных отношений, как предприятий, находящихся во владении ТНК, так и формально независимых от них фирм [20, с. 557–558].

Все субъекты этой системы подчинены общей задаче – созданию добавленной стоимости. Поэтому, на наш взгляд, сущность категории «международное производство ТНК» выражает экономические отношения *контроля, координации и организации производственной и рыночной*

деятельности по поводу создания добавленной стоимости. Как показано на рисунке 1.2, содержание категории «система международного производства ТНК» может быть раскрыто через призму трех базовых характеристик.



**Рис. 1.2. Базовые характеристики международного производства ТНК как экономической категории**

Источник: составлено автором

Такой первой характеристикой является управление международной производственной системой. Она выражает отношения контроля и координации производственно-рыночных отношений между субъектами системы. Огромная протяженность глобальных цепочек создания стоимости, включение в них большого числа участников, использование разных форм вовлечения партнеров в процесс создания стоимости обуславливает особую актуальность вопроса об управлении, контроле и координации таким международным производством. Не случайно в последнее время наблюдается существенная модификация корпорационных структур ТНК, стратегии их управленческих процессов, не говоря уже о существенной эволюции функциональных служб, оперативных процедур и инструментов управления международными операциями фирм [187, с.33–35].

Эффективное функционирование международного производства возможно лишь на основе глобального контроля над всеми сегментами, стадиями и координации для этого взаимодействия всех участников процесса. Иерархия системы отношений управления означает использование механизмов разного уровня (право прямого контроля над операциями предприятий, находящимися в собственности и гибкие механизмы косвенного контроля над операциями формально независимых фирм). Очень часто такая система отношений управления носит многоступенчатый характер, когда непосредственные участники международного производства, в свою очередь, также имеют своих субподрядчиков и поставщиков, действующих на условиях офшорингового аутсорсинга.

Еще один уровень экономических отношений системы международного производства раскрывает характеристика глобальных цепочек создания стоимости. За время своего развития, начиная с 50 –х годов XX ст., производственная структура ТНК превратилась в мощную глобальную систему. В последние десятилетия происходит существенная эволюция организационных форм функционирования этой глобальной системы, которая свидетельствует о качественно новом уровне ее развития. Новой ключевой характеристикой системы международного производства ТНК является динамичное развитие глобальных цепочек создания стоимости (ГЦСС). Глобальные цепочки создания добавленной стоимости по своей сущности это *контролируемые ТНК производственные процессы создания стоимости, предполагающие международное распределение задач и деятельности, в том числе, и через механизмы аутсорсинга и офшоринга.*

Такая система международного производства может строиться на основе вертикальной интеграции последовательных звеньев производства или представлять собой сложные сети производственных связей [21, с. 134]. По степени географического охвата стран, цепочки создания добавленной стоимости могут включать несколько соседних стран, быть региональными или глобальными. Участниками ГЦСС являются в первую очередь

акционерно контролируемые предприятия транснациональных фирм. Еще одним многочисленным участником такого фрагментированного производства выступают предприятия-субконтраторы ТНК. Наконец, третью группу предприятий, вовлеченных в ГЦСС, составляют независимые фирмы, которые не являются долговременными партнерами-субподрядчиками ТНК.

Первые такие цепочки появились еще в 90-е годы XX ст. в электронной, электротехнической и автомобильной отраслях. В 2000-е годы они стали преобладающей формой функционирования международного производства транснациональных фирм во многих секторах экономики. ГЦСС стали результатом усиления международной дисперсии производства корпораций, его дробления на более мелкие стадии и функции. По мере появления экономических, организационных, технологических, коммуникативных возможностей сегментирования производства на отдельные стадии, росла численность таких глобальных цепочек создания стоимости.

Таким образом, в основе создания ГЦСС лежит углубление внутрикорпорационного и межфирменного разделения труда. Бурное развитие глобальных цепочек создания добавленной стоимости дало конкурентные преимущества тем ТНК, которые первыми использовали эту форму организации производства. ГЦСС позволили им существенно сократить затраты на производство конечной продукции и повысить эффективность международного производства. Это вызвало «демонстрационный эффект» копирования таких моделей бизнеса другими транснациональными фирмами и стремление аналогичным образом реструктурировать старые формы организации производственного процесса.

По своему содержанию вышеуказанный уровень экономических отношений системы международного производства выражает, прежде всего, отношения распределения производственной и рыночной деятельности. В функциональном плане такое распределение включает основные стадии создания новой стоимости, начиная от процесса разработки новых

технологий и внедрения инноваций до заключительных стадий дистрибуции, маркетинга или адаптации готовой продукции к потребностям отдельных рынков.

На стадии разработки новых продуктов в него включаются сегменты НИОКР, обучения кадров, апробации ноу-хау, доводки технологии продукта. На стадии производства ключевыми элементами являются функции снабжения компонентами, полуфабрикатами, сырьем, производства деталей и узлов, конечной сборки продукции, тестирования качества. На стадии маркетинга элементы глобальной цепочки создания стоимости включают сложные схемы оптовых или розничных продаж, функции рекламы и послепродажного обслуживания. Система экономических отношений в таких глобальных производственных цепочках направлена на то, чтобы достигнуть максимального эффекта прироста новой стоимости и обеспечить наименьшие затраты на выпуск продукции [10, с.2, 3].

В последние годы наблюдается значительная эволюция глобальных цепочек создания стоимости ТНК в направлении дробления операций и выделения все более мелких функциональных стадий этого процесса. Это явление получило название *фрагментации международного производства* ТНК. Распределение производственно рыночной деятельности по созданию новой стоимости на более мелкие фрагменты представляет, образно говоря, все более «тонкую нарезку» международного производства ТНК [22, с. 224–230].

Таким образом, успешное функционирование глобальных цепочек создания добавленной стоимости оказало обратное воздействие на дальнейшее углубление фрагментации международного производства. Такой процесс фрагментации начал охватывать даже те отрасли, которые ранее по технологическим или организационным причинам не были вовлечены в ГЦСС.

Наконец, третий срез экономических отношений категории международного производства выражает характеристика его географической

дисперсии. Важнейшей чертой глобальных сетей транснациональных фирм является географическое распределение отдельных стадий производственного процесса. Например, традиционной моделью такой производственной структуры является размещение штаб-квартиры ТНК и изготовления отдельных деталей в домашней стране и поставки компонентов зарубежным предприятиям для сборки конечных продуктов. В более современных и сложных моделях, в домашней стране располагаются инновационные подразделения и лаборатории НИОКР, а все компоненты производятся различными звеньями сети, равно как и сборка финальной продукции.



**Рис. 1.3 Тенденции географической дисперсии международного производства ТНК**

Источник: составлено автором

На рисунке 1.3 показаны основные тенденции, определяющие пространственную конфигурацию международного производства ТНК, среди которых следует отметить, прежде всего, увеличение географической дистанции его размеров. Глобальные цепочки создания стоимости транснациональных корпораций являются базисным каркасом современного международного производства. Они опоясывают многие государства, как промышленно развитые так и развивающиеся, вовлекая их по корпоративным каналам в международное разделение труда. В

международное производство ТНК включены практически все страны планеты, даже находящиеся в самых отдаленных ее частях.

Такие цепочки создания стоимости ТНК находятся в постоянной трансформации, которая охватывает не только функциональные сегменты производственной структуры, но и его географически - пространственную дисперсию. Это обуславливает вторую важную тенденцию развития географической конфигурации международного производства – появление новых факторов и детерминантов его локализации. В отличие от функционального, географическое распределение отражает преимущества размещения ПИИ, предлагаемые отдельными странами. Особое значение в данном случае имеют динамические сравнительные преимущества стран, отражающие их конкурентоспособность и цены факторов производства. Отсюда вытекает и объяснение релокации производств ТНК из стран, теряющих сравнительные преимущества (например, в дешевой рабочей силе, уровне развития инфраструктуры, емкости рынка) в другие географические пункты размещения цепочки создания стоимости.

Наконец, пространственно-географическая характеристика категории международного производства включает также такую его третью особенность как возросшая мобильность отдельных стадий и функциональных сегментов [23, с.1098]. Мобильность факторов производства, усиленная, как уже подчеркивалось, процессом информационной революции, делает возможной постоянную реконфигурацию глобальных цепочек создания стоимости и изменение дислокации отдельных структурных элементов системы международного производства. С точки зрения ТНК этот процесс отражает постоянное сканирование мирового рынка с целью поиска мест наиболее эффективного производства товаров и услуг. С точки зрения принимающих стран, этот процесс представляет собой новые вызовы суверенным государствам, которые могут нести потери в случае их исключения из глобальных цепочек создания стоимости ТНК [9, с. 33–35].

Эмпирическая литература показывает, что трансформация глобальных цепочек создания стоимости ТНК оказывает все более существенное воздействие на экономику принимающих стран. Например, происходившая в конце XX ст. и начале XXI ст. либерализация торговли и инвестиционных режимов, вызвала новую мощную волну перемещения производства транснациональных корпораций из стран своего базирования в офшоринговые зоны. Домашние страны родительских компаний ТНК в результате этого потеряли часть производственных мощностей и рабочих мест. Государства-реципиенты ПИИ, особенно новые индустриальные страны Азии, выиграли от этого процесса, значительно увеличив свой экспорт и промышленный потенциал.

Однако дальнейшие события показали, что архитектура глобальных цепочек создания стоимости жестко не привязана ни к одной стране. Она постоянно меняется в зависимости от изменения конкурентоспособности районов размещения прямых иностранных инвестиций. ТНК могут систематически переносить производство в новые страны с более низкой заработной платой или более дешевыми факторами производства. Этот феномен «убегающих отраслей» ставит под угрозу стабильность экономической и социальной политики принимающих стран. Не исключено, что дальнейшая либерализация торговли еще более ускорит процесс «убегания» производств ТНК [15, с.1–2].

С точки зрения технологических взаимосвязей в системе такого международного производства, встречаются два типа организационной архитектуры. Первый вызван вертикальными прямыми иностранными инвестициями и предполагает постадийную переработку сырья, полуфабрикатов, промежуточных изделий в процессе изготовления финального продукта. Вертикально интегрированные ТНК формируют, как правило, глобальные цепочки создания добавленной стоимости на основе последовательных технологических операций. Во втором случае фрагментация международного производства представляет собой более

сложную структуру отношений сети предприятий. Здесь происходит взаимный обмен компонентами или услугами, который отличается от поставок в рамках вертикально интегрированных производственных линий.

Следует учесть, что часто субконтракторы ТНК сами являются транснациональными фирмами, которые имеют собственные цепочки создания стоимости. В результате возникает многоэшелонированная (разноуровневая) система производственных связей, в которые втянуты сотни тысяч небольших или средних компаний поставщиков.

Еще одной важной структурной частью архитектуры фрагментированного производства ТНК могут быть производственные связи в рамках так называемых «стратегических альянсов». Такие альянсы объединяют между собой две или даже несколько транснациональных корпораций для решения стратегически важных вопросов – научно-исследовательских работ, стандартизации, разработки перспективных новых продуктов. В этом случае образуются настоящие «галактики» производственных, научных, сбытовых предприятий, которые обмениваются между собой информацией, знаниями, услугами или продукцией.

Таким образом, международное производство ТНК как экономическая категория, характеризуется достаточно сложной системой экономических отношений между его субъектами, возникающих в связи с управлением (контролем, координацией) производственно-рыночных связей, их функциональной фрагментацией в глобальных цепочках создания добавленной стоимости и географической дисперсией производственного процесса. Оно имеет многоуровневую организационную архитектуру, которая зависит от типа ПИИ, стратегии компании, специфики отрасли и технологии, применяемой в производстве.

## **1.2. Развитие теории фрагментации международного производства**

Функционирование глобальных цепочек создания стоимости непосредственно связано с тремя функциональными аспектами мировой

экономики: с международным производством, иностранными инвестициями и с международной торговлей. Фрагментация международного производства свидетельствует о новом этапе глобализации мировой экономики. Его особенностями являются: во-первых, тесная взаимосвязь экономик различных стран в связи рассредоточением среди них экономической деятельности, во-вторых, специализация фирм и стран на отдельных заданиях и бизнес-функциях, в-третьих, существование организованных транснациональными фирмами глобальных сетей поставщиков и покупателей и, наконец, появление новых движущих сил экономического роста – наличие (или отсутствие) доступа к международным сетям поставок промежуточных изделий и к сетям производства добавленной стоимости или конечных потребителей [24, с. 8].

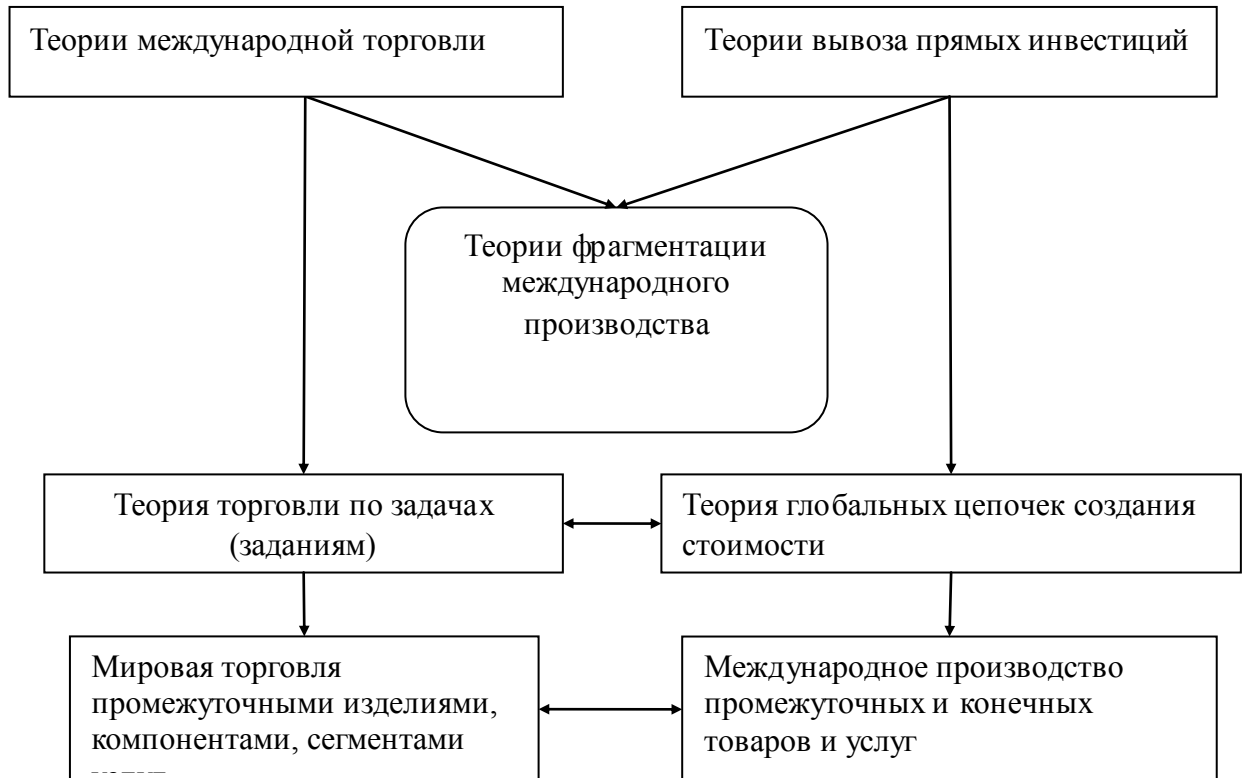
Фрагментация международного производства вызвала необходимость дальнейшего развития теорий вывоза капитала и международной торговли, переосмысливания некоторых предыдущих подходов к анализу ТНК. Традиционная теория международной торговли лишь косвенно касалась проблематики вывоза капитала. Даже те исследователи, которые признавали влияние ТНК на международный обмен товаров и услуг, в центр анализа ставили международное разделение труда между странами (регионами или корпорациями) и изучали теоретические вопросы самого обмена, его эффективность, транзакционные издержки и влияние на страны экспортеры и импортеры.

Аналогичным образом, традиционная теория прямых иностранных инвестиций лишь косвенно рассматривала торговую деятельность ТНК и их влияние на международную торговлю. Традиционные теории ТНК, в частности эклектическая парадигма Дж.Даннинга, теория интернализации М. Кессона, Р. Кейвза, транзакционных затрат П. Бакли, заложили основы понимания процесса транснационализации мировой экономики [2, с.19]. Однако они не включали анализ таких его новых явлений, как глобальные цепочки создания стоимости, неакционерные формы операций ТНК, в силу

более поздних временных рамок развития этих процессов. Начиная с основоположника этих теорий – С. Гаймера, большинство исследователей этой школы концентрировали свое внимание на промышленной организации глобальных фирм, детерминантах их роста и, главное, на специфических преимуществах таких компаний, которые составляют так называемые «преимущества собственности» или «преимущества интернализации» [25, с.72–76].

Теория фрагментации международного производства, на наш взгляд, интегрирует современную теорию международной торговли и теорию вывоза прямых иностранных инвестиций. Появление теорий фрагментации международного производства устраняет относительную отдаленность центральных пунктов анализа указанных двух школ экономической мысли. На рис. 1.4 показана взаимосвязь указанных теорий. Теория фрагментации международного производства синтезирует многие подходы как теорий международной торговли, так и теорий ТНК. Она объясняет как эволюцию современной международной торговли, так и новые явления в вывозе капитала.

Новая парадигма международной торговли получила в мировой экономической литературе название «теории торговли по задачам (заданиям)» (“trade in task theory”). Она изучает новые явления в мировой торговле и международном разделении труда, которые связаны с огромным ростом обмена промежуточными продуктами, полуфабрикатами, компонентами, а также промежуточными услугами [26, с.33–35]. Именно такая категория товаров и услуг является самым динамичным сегментом мировой торговли и сегодня уже составляет, по оценкам, 1/3 всего мирового товарооборота. С другой стороны, современная теория ТНК делает все больший акцент на сетевой характер этих фирм и рассматривает их как институции, формирующие глобальные производственно-рыночные сети. Такие сети функционируют как глобальные цепочки создания стоимости.



**Рис. 1.4. Взаимосвязь теории международной торговли и теории прямых иностранных инвестиций**

Источник: составлено автором

Таким образом, теория фрагментации международного производства, которая рассматривает как производство, так и обмен промежуточными товарами, услугами в глобальных сетях ТНК, позволяет интегрировать новейшие подходы в теории международной торговли (теория торговли по задачам или заданиях) и новейшие концепции ПИИ (сетевая концепция ТНК, концепция ГЦСС). На этой основе она объясняет эволюцию международного разделения труда, современные особенности движения предпринимательского капитала, а также обмена товаров и услуг. Именно фрагментация международного производства лежит в основе эволюции международной торговли и географической релокации отраслей производства из одних стран в другие. Она порождает распределение отдельных, все более мелких функций, задач между странами. Такое

распределение осуществляется в глобальных цепочках создания стоимости, организуется и контролируется ТНК [27, с.225–228].

Показательно, что теория фрагментации международного производства ставит на повестку дня вопрос совершенствования методологии анализа как международной торговли, так и ПИИ. С одной стороны, она показывает необходимость устранения двойного счета стоимости промежуточных товаров, компонентов, полуфабрикатов, поскольку это искажает представление о реальных позициях стран в мировой торговле. Экспорт некоторых государств включает значительный импортный компонент, то есть абсорбирует стоимость, созданную трудом других наций [28, с.18–24]. С другой стороны, она показывает ограниченность существующей методологии ПИИ, относящей к этому классу лишь инвестиции с более чем 10% акционерным контролем материнских фирм над зарубежными предприятиями. В ГЦСС входят десятки тысяч предприятий, которые имеют меньший, чем 10% акционерный контроль головных компаний ТНК или вообще не связаны с ними акционерным контролем. В тоже время они представляют собой часть системы международного производства транснациональных фирм [29, с.79–82].

Процессы фрагментации международного производства и функционирования глобальных цепочек создания стоимости находят все большее отражение в исследованиях разных школ экономической мысли: теориях международного бизнеса (международной фирмы), теориях международной политической экономии (концепциях мирового развития), которые изучают различные аспекты этих явлений с позиций их базовых постулатов и методологии (рис. 1.5) [30, с. 3–4].

В рамках теорий международного бизнеса (теорий международной фирмы) преобладает микроэкономический подход к анализу фрагментации международного производства. В определениях ГЦСС основной акцент делается на распределении задач между участниками цепочек и контроле ТНК над этим процессом. При этом ПИИ и экспорт рассматриваются как

взаимодополняемые, но альтернативные операции ТНК. Новые рынки осваиваются международными фирмами или посредством открытия филиала, или через экспорт.



**Рис. 1.5. Некоторые теоретические подходы к анализу фрагментации международного производства**

Источник: [55, с. 125].

Теории международной политической экономии, в частности теории развития, в основном рассматривают фрагментацию международного

производства с макроэкономических позиций. Определяя сущность ГЦСС, эти теории объясняют, что экспорт страны может включать внутреннюю и иностранную добавленную стоимость. При этом включение стран в цепочки создания стоимости транснациональных фирм рассматривается как фактор роста их ВВП.

Термин «фрагментация» применительно к процессу создания стоимости впервые предложили Р.Джонс и Г.Кирзковски в одной из своих публикаций еще в 1990 году [31, с.32–34]. Позже их взгляды развили углубили Дж.Гроссман и Э.Росси-Хансберг, которых многие ученые считают родоначальниками теории фрагментации международного производства. В серии их публикаций 2007–2012 годов они предложили термины "торговля по задачам (заданиям)", "фрагментация международного производства" и впоследствии развили новую теорию "торговли по задачам", составной частью которой и стала концепция фрагментации международного производства. Дж.Гроссман и Э.Росси-Хансберг считают, что характер международной торговли за последнее столетие существенно изменился. Вместо обмена определенными готовыми изделиями страны экспортируют компоненты, полуфабрикаты, или части комплексных услуг, специализируясь на их производстве в глобальных цепочках создания добавленной стоимости корпораций. Новый характер такого международного разделения труда отражается понятием торговля по задачам, ибо каждая страна выполняет лишь отдельные задачи или функции в производстве готового изделия и его глобальных продажах [32, с.1978–1983].

Современное международное производство предполагает исключительно важную роль торговли по задачам. Поставка товаров и услуг глобальным потребителям требует выполнения множества производственных, маркетинговых, логистических, сервисных задач. Выполнение этих задач распределяется по многим странам мира в соответствии с критерием эффективности процесса создания добавленной

стоимости. Значительная часть таких задач осуществляется на условиях офшорингового производства. В итоге, международная торговля все в большей мере является результатом специализации отдельных стран на узких сегментах профессиональных задач.

Одной из первых моделей такой фрагментации производства ТНК и торговли по задачам стало распространение офшоринга между странами с разным уровнем обеспеченности факторами производства и отличиями в технологических возможностях. Это вызвало, начиная с 80-х годов XX ст., интенсивный поток торговли полуфабрикатами, компонентами между промышленно- развитыми и развивающимися странами, в частности, новыми индустриальными государствами. Теоретические основы такой торговли были исследованы в работах У.Кохлера, Г.Эгера, Дж.Фалкингера и других ученых [33, с.794; 34].

Хотя и сегодня такой офшоринг играет важную роль в мировой экономике, и по темпам роста, и по объемам, он все более уступает место торговле по задачам между странами со схожим уровнем развития факторов производства. В результате, сегодня большая часть торговли промежуточными изделиями происходит между промышленно развитыми странами с рыночной экономикой, а не между ними и развивающимися странами. На территории стран-членов ОЭСР ГЦСС корпораций аккумулируют большую часть вновь созданной стоимости и порождают вертикальную специализацию этих стран в мировой торговле. Статистические данные по ТНК США также отчетливо подтверждают эту тенденцию [35, с.665]. Таким образом, между промышленно развитыми странами сегодня интенсивно развивается процессы фрагментации международного производства. Они опосредствуют все большую часть их торговых потоков и определяют разделение труда в международной промышленной кооперации.

Дж.Гроссман и Э.Росси-Хансберг предложили модель совершенной конкуренции в которой производится 2 готовых товара с помощью 2

последовательных задач [36, с.594]. При этом в такой модели фрагментации производства используется труд однотипной квалификации. Эти ученые развили теорию торговли по задачам между странами со схожей наделенностью факторами производства, но отличающимися между собой по размеру производства (объемам рынка). Компании производят товары, выполняя множество задач, порождающих местные эффекты перелива (spillover effects). Такие задачи могут выполняться как в домашней стране ТНК, так и ее дочерними предприятиями за рубежом. Офшоринговое производство таких задач имеет смысл лишь в том случае, если издержки там будут меньше, чем в домашней стране. Общие издержки при офшоринге будут включать непосредственные издержки на производство задач за рубежом плюс дополнительные издержки на процесс релокации выполнения задачи из домашней страны за рубеж. Таким образом, при меньших издержках производство такой задачи перемещается в офшоринг и происходит фрагментация международного производства [32, с. 1979].

Более сложная ситуация возникает, когда затраты на офшоринг высоки. В равновесной модели Гроссмана и Росси-Хансберга задачи с высокими общими офшоринговыми издержками не могут быть проданы. При этом, по мнению этих исследователей, такие задачи будут осуществляться в стране, которая имеет более высокую заработную плату и больший объем совокупного производства.

Дж.Гроссман и Э.Росси-Хансберг исследовали зависимость между фрагментацией производства и динамикой заработной платы в странах, участвующих в глобальных цепочках создания стоимости. Они отмечают, что последствия такого офшоринга будут разными для указанных двух стран. Однако если в офшоринговое производство переносятся только те задачи, которые требуют неквалифицированного труда, заработная плата для неквалифицированных рабочих будет расти, в то время как стоимость квалифицированного труда остается неизменной. Это свидетельствует, по мнению указанных ученых, о том, что торговля по задачам, в отличие от

торговли готовыми изделиями, может приносить выгоду для стран, которые осуществляют офшоринг.

Изучая различные варианты фрагментации международного производства, Э. Росси-Хансберг, П. Антрас, Л. Гарикано предложили модель, в которой все стадии создания добавленной стоимости (функции и задания) потенциально можно переместить в офшоринговое производство [26, с.33–35]. При этом эти исследователи рассмотрели в качестве детерминантов локализации разное обеспечение страны квалифицированной силой, а также особенности образования, структуры, размера и навыков персонала подразделений ТНК [37, с. 311–314].

Дальнейшее развитие теории фрагментации международного производства осуществили Р. Болдвин, Ф. Роберт-Нико, Х.Лопес - Гонсалес, Й.Лиу [177, с.192–193]. Они считают, что принципиальное отличие теории торговли по задачам и традиционной теории международной торговли состоит в том, что они фокусируют свое внимание на разных торговых потоках. Р.Болдвин обосновывает, что трансформация международной торговли произошла в результате двух «разукрупнений» производственного процесса. Такое первое разукрупнение (в конце XIX ст. и первой половине XX ст.) привело к международному распределению производства многих готовых изделий и породило значительные новые товарные потоки международной торговли. Второе пространственное «разукрупнение» этапов производства, которые ранее были сосредоточены в одном заводе или офисе, вызвало существенные изменения характера международной торговли. Такая ситуация и вызывает необходимость разработки новой теории торговли, которая рассматривает обмен продукцией в рамках международных сетей поставщиков, специализирующихся на определенных фрагментах изготовления товаров и услуг [38, с.23–28].

Новая парадигма международной торговли рассматривает влияние зарубежного производства фрагментов процесса создания стоимости, который ранее был сосредоточен лишь в одной стране, на расширение

номенклатуры экспортно-импортных потоков. При этом считается, что такая фрагментация ведет к значительному росту торговли незавершенной продукцией, которая представляет собой лишь отдельные задачи или функции глобального производства и маркетинга товара. Таким образом, фрагментация международного производства порождает внутриотраслевую торговлю. При этом, как правило, разные задачи и функции этого процесса относятся к одному и тому же сектору [39, с. 5].

Р. Болдвин и Ф. Роберт-Нико попытались применить новую теорию торговли по задачам для разработки аналогов известных теорем традиционной теории международной торговли (теорема Хекшера-Олина, теорема Рыбчинского, теорема Столпера-Самуэльсона, теорема выравнивания цен на факторы производства). Они разработали так называемую простую модель офшоринга, который возникает на основе сегментации процесса производства на отдельные задачи и функции [40, с.32]. Этот процесс будет влиять на цены, объем производства, экспорта и импорта, а также заработную плату как в стране, откуда перенесены производственные задачи за рубеж, так и в стране локализации офшорингового производства. Эти ученые показали, что в соответствии с моделью Хекшера-Олина, в совершенной конкурентной экономике офшоринг будет способствовать внутриотраслевой торговле между странами. Более того, организация офшоринга влечет появление новых конкурентных преимуществ страны. В отличие от Гроссмана и Росси-Хансберга, которые подчеркивали преимущества для страны, куда выносятся сегментированные стадии производства или отдельные функции, Болдвин и Роберт-Нико считают, что (при предположении одинаковых эффектов условий торговли) значительные выгоды от фрагментации международного производства получает страна из которой выносятся отдельные задачи в офшоринг.

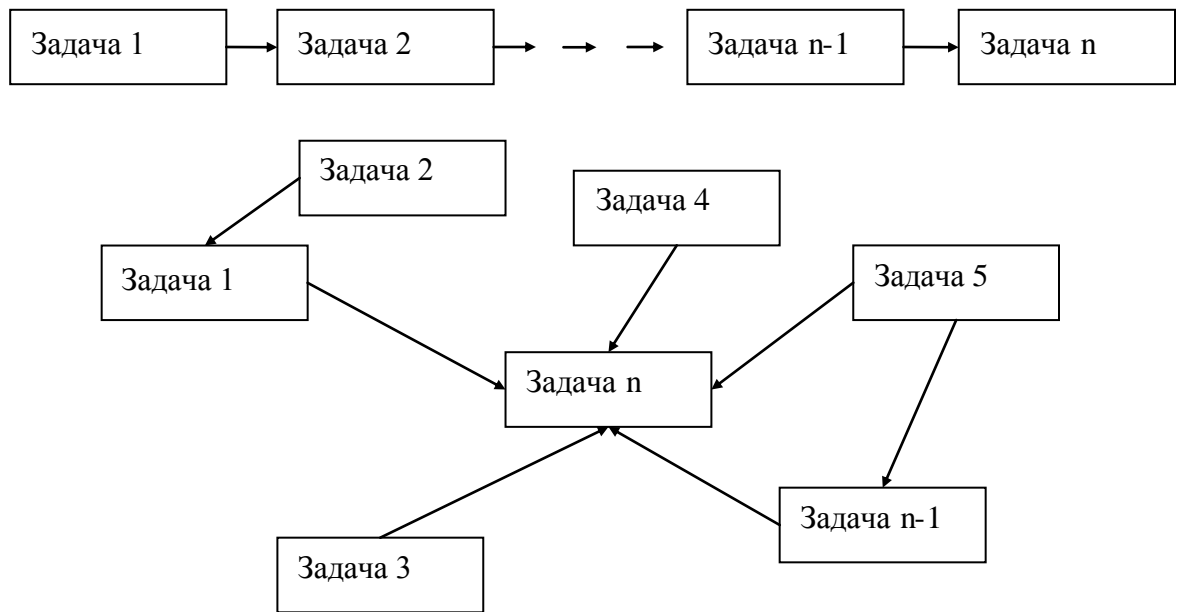
Р. Болдвин и Ф. Роберт-Нико проанализировали 2 варианта базовой модели простого офшоринга. Модель "услуга-задача" (service-task case) предусматривает, что вся продукция фрагментированного международного

производства экспортируется страной офшоринга в домашнюю страну ТНК. Вторая модель "товар-задача" (good-task case) предполагает, что офшоринговые филиалы ТНК могут продавать часть продукции на местных рынках, а часть экспортировать в страну своего базирования. В последнем случае выгоды фрагментации международного производства распределяются между странами. Эти исследователи считают, что их модель приемлема как для пояснения торговли по задачам между странами с разным уровнем развития факторов производства, так и между государствами с одинаковой наделенностью ими [40, с.30].

М. Боскер и Б.Вестеброк изучают экономические выгоды и потери от фрагментации международного производства. Их подход базируется на количественных моделях торговли, предполагающих гипотезу общего равновесия [41, с.5]. С этой целью они адаптируют модель монополистической конкуренции в торговле между произвольным количеством стран, отличающихся по своим производственным мощностям. Торговля охватывает промежуточные и готовые изделия, причем модель допускает произвольное разделение стадий изготовления продукции между странами. По мнению М. Боскера и Б.Вестеброка степень фрагментации производства будет зависеть от величины затрат на координацию стоимостной цепочки. Такие координационные издержки будут значительно возрастать по мере усложнения цепочек и использования иностранных промежуточных продуктов вместо внутренних компонентов. При достижении определенного уровня координационных издержек в общих торговых затратах на поставляемую продукцию, дальнейшая фрагментация будет невыгодна и географическая дисперсия производства приостановится [41, с.17].

Р. Болдвин и А.Ванейбл разработали типологию основных видов фрагментации производства. В зависимости от сложности технологических процессов и особенностей маркетинга товара, глобальные цепочки создания добавленной стоимости ТНК имеют название "паук" или "змея" [42, с.246–

249]. Как показано на рис. 1.6, "змея" строится путем осуществления последовательных задач, каждая из которых добавляет стоимость товара. Второй тип фрагментации международного производства "паук" подразумевает выделение многих операций и одновременное создание многих частей стоимости конечного товара. Итоговое формирование стоимости происходит в одном центре сборки продукта.



**Рис. 1.6. Основные типы фрагментации международного производства**

Источник: составлено автором

На практике, ГЦСС транснациональных фирм комбинируют элементы моделей первого и второго типа. Указанные типы международного производства, по мнению Болдвина, имеют не только отличия, но и общие черты. В обоих случаях локализация сегментов международного производства определяется различием стран в ценах факторов производства и преимуществами от разукрупнения операций (более глубокой специализацией). По мере уменьшения транзакционных затрат на релокацию задач и функций (например, снижения торговых, коммуникационных или управленческих издержек) фактор сравнительных издержек становится

определяющим детерминантом углубления фрагментации международного производства.

Базовую теорию глобальных цепочек поставок/снабжения пытаются разработать А. Костинот, Дж. Вогель и С. Ванг. Их модель включает мировую экономику с определенным количеством стран, один фактор производства (труд), перечень промежуточных товаров и один конечный товар. Производство такого товара является последовательным, при этом в данном процессе могут происходить ошибки (тогда промежуточный товар теряет свою полезность и добавленную стоимость). В одних странах вероятность возникновения таких затратных ошибок и помех процесса производства будет выше, чем в других. Это происходит в связи с более низкой квалификацией рабочей силы, худшей инфраструктурой, меньшим потенциалом человеческого капитала и инноваций. В условиях равновесной свободной торговли, страны, которые с меньшей вероятностью будут допускать ошибки на всех фрагментах производства, будут специализироваться на более поздних этапах создания добавленной стоимости, где экономическая цена ошибки будет выше. В связи с последовательным характером производства, разница в абсолютной производительности будет фактором возникновения сравнительного преимущества между странами. При этом вертикальная специализация будет способствовать усилению взаимозависимости стран [41, с.2].

По мнению данных исследователей, большая фрагментация международного производства (то есть его комплексность и усложненность), а также уменьшение количества ошибок в разных странах (то есть его стандартизация) могут влиять на вертикальную специализацию и распределение мирового дохода. С одной стороны, большая фрагментация и стандартизация расширяют круг стран для участия в ГЦСС и способствуют их более глубокому включению в постадийный процесс создания стоимости. С другой стороны, они имеют разнонаправленный эффект на неравенство между странами. Рост фрагментации и усложненности процесса создания

стоимости усиливает неравенство в мире, а стандартизация, наоборот его нивелирует. Она может быть выгодна бедным странам и даже приводить к ухудшению благосостояния в наиболее технологически развитой стране [43, с.4].

Вклад в развитие теории фрагментации международного производства внес также Й.Лиу, который разработал «динамическую теорию глобальных цепочек создания стоимости». Он считает, что «более тонкая нарезка» производственного процесса, выделение новых его сегментов и заданий, как и сама торговля по заданиям, предопределяются внутренними факторами развития транснациональных корпораций. Все сегменты и задания отличаются друг от друга по степени сложности технологии и квалификации труда. Участники ГЦСС (фирмы, страны) могут занимать новые ниши и передвигаться по такой технологической лестнице вверх, если они усваивают инновации и повышают уровень человеческого капитала. При этом решающую роль имеет обучение в процессе производства (“learning by doing”) [44, с.3–5].

Организуя цепочку создания стоимости, ТНК размещают относительно сложные задачи в технологически развитых странах, а относительно простые - в развивающихся странах. Дочерние компании в развивающихся странах получают определенные задачи, которые несколько превышают их технологические возможности – филиалы в развитых странах могут выполнять эти задачи более эффективно. Выполняя эти задачи и накапливая технологический опыт, компании развивающихся стран, таким образом, получают возможность повысить эффективность производства. Со временем эти фирмы начинают более эффективно выполнять более сложные задачи, поэтому такие сегменты и функции производства товаров и услуг будут перемещаться в развивающиеся государства, что позволит углублять фрагментацию международного производства. Эти страны будут двигаться вверх в ГЦСС путем выполнения дополнительных более сложных задач. Промышленно развитые страны, в свою очередь, будут специализироваться

на наиболее наукоемких видах деятельности. Они также будут двигаться вверх по цепочке создания стоимости, выполняя хотя и меньшее количество функций или задач, но наиболее сложные операции. Динамическая теория ГЦСС, таким образом, обосновывает, что все участвующие в этом процессе страны могут накапливать и развивать свои сравнительные преимущества и повышать конкурентоспособность.

Динамическая теория глобальных цепочек создания стоимости также рассматривает изменение цен на факторы производства, рост спроса на продукцию и национальное благосостояние стран-участников. На начальных этапах участия в ГЦСС между технологически развитыми и более отсталыми странами существует разрыв в факторных доходах. Однако, как считает Й.Лиу, он уменьшается с течением времени, когда задачи все чаще выносятся в офшорное производство. В долгосрочной перспективе, если две страны с разным технологическим уровнем постоянно участвуют в цепочке создания стоимости, возникает устойчивое состояние баланса, когда факторный доход выравнивается – теперь однородные факторы производства вознаграждаются одинаково [44, с.5–8].

По мнению этого исследователя, выравнивание цен на факторы производства может происходить без необходимости в том, чтобы обе страны одинаково эффективно выполняли каждое задание. В частности, развивающиеся страны не должны покупать самые передовые (и затратные) технологии для каждого задания, чтобы получать такое же вознаграждение за фактор, как и их кооперационные партнеры по глобальным цепочкам создания стоимости в развитых странах.

В долгосрочной перспективе, как делает вывод Й.Лиу, глобальное благосостояние должно повышаться, ибо страны будут иметь выгоды от участия в мировом производстве по сравнению с автаркией. Хотя в процессе углубления международной фрагментации могут возникать краткосрочные проблемы, в долгосрочной перспективе будут доминировать выгоды, которые будут общими для всех стран.

Т. Стуржин, А. Мемедович, К. Алтомонде, М.Филиппо, развивая теорию фрагментации международного производства, показали, что ГЦСС существенно влияют не только на структуру мировой торговли, но и на ее динамику. Торговля промежуточными товарами, которая составляет основную часть обмена в рамках глобальных цепочек создания стоимости, является более волатильной, чем торговля готовыми товарами [45, с.20–25]. Различные звенья глобальных цепочек создания стоимости могут сталкиваться с различными последствиями экономического спада. В частности, уменьшение спроса на конечный продукт может привести даже к большему спаду спроса на промежуточные товары и объем торговли промежуточными товарами сокращается быстрее, чем объем торговли конечными товарами. Когда спрос на конечные товары падает, экспортеры таких товаров могут еще некоторое время продолжать торговлю, уменьшая свои запасы. Однако они уже не заказывают новые промежуточные товары для производства, поэтому торговля промежуточными товарами сокращается быстрее, чем торговля конечными товарами. Таким образом, распространение ГЦСС означает, что во время экономических кризисов поставщики запчастей и материалов страдают даже больше, чем производители готовых изделий [46, с.20–23].

Итак, развитие теории фрагментации международного производства углубило понимание актуальных проблем мировой экономики, оно синтезировало новые подходы как в теории международной торговли, так и в теории вывоза капитала и ТНК. Вместе с тем, следует отметить, что в мировой экономической литературе продолжается активная дискуссия по многим аспектам этой современной концепции, а также по методологическим вопросам исследования глобальных цепочек создания стоимости транснациональных фирм.

### **1.3. Методологические вопросы анализа фрагментации международного производства**

Развитие теории фрагментации международного производства актуализировало проблемы методологии анализа глобальных цепочек создания стоимости. Стало очевидным, что некоторые традиционные подходы к учету международной торговли или иностранного производства нуждаются в обновлении и корректировках. Среди вопросов методологического плана, на наш взгляд, следует отметить следующие ( см. рисунок 1.7). Во-первых, вопросы терминологии и понятийного, категориального аппарата, что вызвано различными трактовками процесса международного производства ТНК. Во-вторых, проблему двойного счета в международной торговле, искажающую реальную картину экспорта отдельных стран. В-третьих, методологию сбора статистической информации для анализа иностранной добавленной стоимости (ИДС) и участия страны в ГЦСС в виду наличия разных систем баз данных по этому вопросу. В-четвертых, методологические аспекты мультидисциплинарного подхода к анализу микроэкономической эффективности фрагментированного международного производства и макроэкономического влияния этого процесса на страны, включенные в него [176, с.144–149].

Что касается первого, отмеченного нами, методологического вопроса, следует признать, что в экономической литературе используются разные категории и понятия, которые отражают сущность процессов, происходящих сегодня в зарубежной деятельности ТНК. Глобальные цепочки создания стоимости (*global value chains*), раздел продукции (*production sharing*), цепочки поставок (*supply chains*), аутсорсинг (*outsourcing*), офшоринг (*offshoring*), фрагментированное производство (*fragmented production*), вертикальная интеграция (*vertical integration*). Все они характеризуют сложную международную архитектуру производственной системы транснациональных корпораций, которая оказывает все более сильное

воздействие на потоки мировой торговли и вызывает фундаментальные сдвиги в международном разделении труда и кооперации между странами [47, с.23,35–40].



**Рис. 1.7. Актуальные методологические вопросы анализа фрагментации международного производства**

Источник: составлено автором

На наш взгляд, понятие *глобальные цепочки создания стоимости* и понятие *цепочки поставок* в большей степени акцентируют внимание на форме организации создания стоимости и говорят о том, что этот процесс происходит в виде последовательных стадий, цепочек. Они достаточно точно характеризуют организационную архитектуру современного производства ТНК, в котором каждая стадия предполагает использование стоимости, созданной на предыдущей стадии цепочки и, вдобавок, увеличивает ее в соответствии с имеющимися в стране факторами производства [48, с. XV].

Термины *аутсорсинг* и *офшоринг* углубляют наше представление об этой системе международного производства и показывают экстерналии (внешние) каналы процесса создания стоимости. Эти категории характеризуют экономические отношения, возникающие в связи с участием

в глобальных цепочках создания стоимости независимых производителей товаров и услуг, связанных с ТНК неакционерными формами отношений. Категории аутсорсинг и офшоринг раскрывают, таким образом, важную черту современных ГЦСС, а именно – внешние (по отношению к корпоративной холдинговой сети филиалов ТНК) источники создания добавленной стоимости, в том числе и на предприятиях, расположенных за рубежом.

Понятие *фрагментированное производство* отражает сущность изменений, происходящих в международном производстве транснациональных фирм. Оно характеризует то, что этот процесс физически разделяется на отдельные стадии или сегменты, каждый из которых организуется в пункте локализации, где для него существует оптимальное сочетание факторов и условий производства [49, с. 4–8]. Весьма близким по смыслу к вышеуказанной категории «фрагментированное производство» является и понятие *раздел продукции*, если оно употребляется в контексте международного производства ТНК в обрабатывающей промышленности\*. Оно также подчеркивает деление процесса создания стоимости (продукции) на определенные стадии.

Фрагментация производства на отдельные стадии осуществляется, в свою очередь, на основе вертикальной интеграции производственно-технологического процесса. Таким образом, категория *вертикальная интеграция* раскрывает технологический характер фрагментации, показывает направленность восходящих (upstream) и нисходящих (downstream) кооперационных потоков в рамках глобальных цепочек создания стоимости [50, с. 2–6].

Наибольшее распространение в экономической литературе, в том числе и в исследованиях ЮНКТАД, МВФ, в последнее время получил термин *глобальные цепочки создания стоимости*. Определение этой категории дано

---

\* Многие страны используют контракты о разделе продукции с ТНК в добывающей промышленности. В случае употребления понятия «раздел продукции» при добыче сырья оно имеет другой смысл – разделение в определенной пропорции добытой нефти, газа или других ресурсов между ТНК-подрядчиком и государством (национальной государственной добывающей компанией).

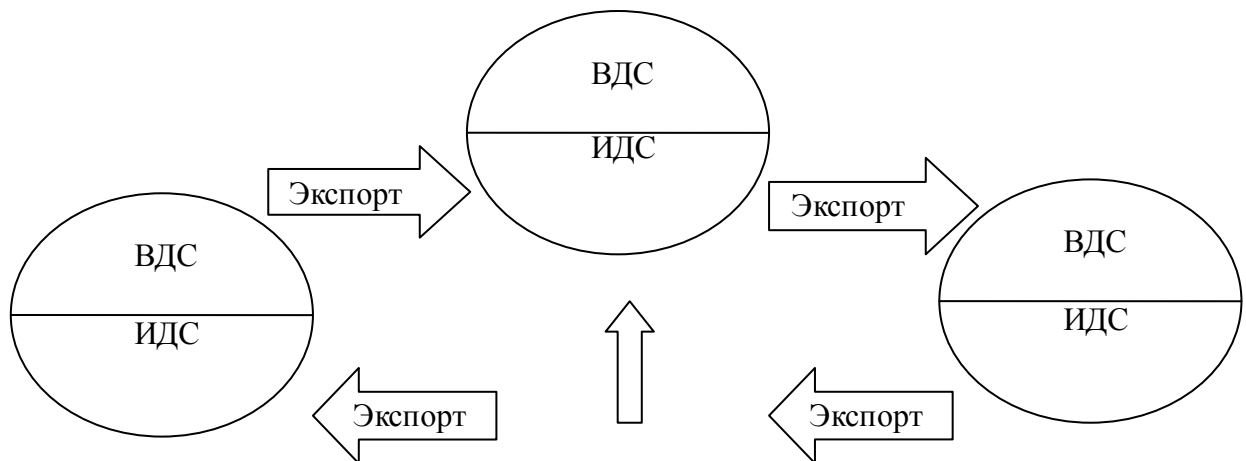
нами в параграфе 1.1. По нашему мнению, понятие ГЦСС наиболее полно отражает сущностную сторону процессов, происходящих в международном производстве ТНК. Оно акцентирует внимание на том, что производственная деятельность ТНК по созданию стоимости носит глобальный характер, она фрагментирована и разделена в пространстве на отдельные сегменты и задачи, которые увязаны между собой в сложные цепочки, начиная от разработки продукта и заканчивая его продажей и послепродажным сервисом [51, с. 171–174].

Значительную актуальность приобретают также методологические проблемы оценки масштабов глобальных цепочек создания стоимости и измерения объемов торговли, которые они порождают. Среди экономистов и экспертов возникают опасения, что существующие стоимостные индикаторы объемов мировой торговли искажают картину двухсторонних торговых балансов, содержат повторный счет торговых потоков, неправильно «приписывают» производство к местам его географического размещения. Вдобавок, ГЦСС скрывают или неточно показывают реальную картину технологического содержания экспорта страны на национальном уровне и вызывают ложное представление о действительном соотношении импорта и экспорта страны [52, с. 7–11].

Так, например, измерение стоимости мирового экспорта в валовых показателях приведет нас к тому, что мы должны весь промежуточный экспорт, который порождает сеть фрагментированного производства ТНК, «приписать» только последней стране в цепочке поставок продукции. Чтобы избежать этого, нам надо правильно учесть вклад факторов производства всех предыдущих мест производства (то есть всех других стран, включенных в эту цепочку). Однако, измерение стоимости торговли на основе индикатора добавленной стоимости требует новых подходов в сборе и обработке статистических данных на национальном уровне и координации усилий всех стран в этом вопросе. Встает целый комплекс методических вопросов совершенствования статистического учета торговли промежуточными

продуктами и услугами в рамках системы фрагментированного международного производства ТНК [53, с. 92–94].

Экспорт товаров и услуг из страны включает внутреннюю добавленную стоимость (ВДС) и импортированную иностранную добавленную стоимость (ИДС). Экспорт направляется в другие страны или для финального потребления этих товаров и услуг, или для использования в экспортном производстве новых товаров и услуг, которые идут в третьи страны или возвращаются назад в первоначальную страну (рис. 1.8). ИДС показывает, какая часть объема валового экспорта страны состоит из затрат, произведенных в других странах [54, с.3–6]. Согласно существующим методикам, эта часть экспорта страны не добавляется к ее ВВП. Внутренняя добавленная стоимость, наоборот, включается в ВВП.



**Рис. 1.8. Внутренняя и иностранная добавленная стоимость в экспорте стран**

Источник: составлено автором

Показатель ВДС в процентах к ВВП используется для характеристики того, в какой степени торговля вносит свой вклад в валовой продукт страны. Удельный вес ВДС страны в глобальных торговых потоках добавленной стоимости показывает ее место в «разделе пирога» мировой вновь созданной стоимости. Иногда он сравнивается с удельным весом страны в мировом экспорте или мировом ВВП [55, с.126]. Удельный вес внутренней

добавленной стоимости в экспорте страны зависит от многих факторов, среди которых, в первую очередь, необходимо отметить следующие:

- размер экономики страны. Масштабные многоотраслевые экономики с емкими внутренними рынками имеют развитые внутренние цепочки создания стоимости (например, США, Япония, Индия). В то же время исключением из этой общей тенденции являются Китай, Германия, Великобритания. Крупный размер экономики этих государств не помешал им иметь относительно высокий уровень ИДС в экспорте [56, с.4–8].
- структура экспорта и место страны в ГЦСС. Чем больше удельный вес сырья в экспорте страны, тем больше часть ВДС в ее экспорте (Россия, Саудовская Аравия и другие экспортеры сырья).
- экспортная стратегия и модель развития страны. Страны, активно реализующие экспортно-ориентированную стратегию развития и создающие зоны экспортной обработки («экспортные платформы»), имеют более низкий удельный вес внутренней добавленной стоимости и высокий показатель ИДС (Гонконг, Сингапур, Нидерланды и др.) [57, с.3–8].

Таким образом, методология анализа фрагментированного международного производства предполагает использование индикатора иностранной добавленной стоимости для измерения вовлечения страны в глобальные цепочки создания добавленной стоимости. На практике, ИДС включает импортированные промежуточные изделия, полуфабрикаты и услуги, произведенные в другой стране и включенные в стоимость экспорта данной страны.

На уровне страны, иностранная добавленная стоимость показывает, насколько экспорт основывается на импортном содержании [58]. Этот показатель также отражает уровень вертикальной специализации экономики страны. Чем выше показатель иностранной добавленной стоимости, тем в большей степени экономическая деятельность в стране является результатом выполнения особых задач и операций в рамках глобальных цепочек создания добавленной стоимости ТНК.

На секторальном уровне показатель иностранной добавленной стоимости говорит о степени сегментирования производственного процесса отрасли и разбивки его на отдельные задачи и виды операционной деятельности. Разные секторы экономики в силу организационно-экономических и технологических причин в неодинаковой степени включены в глобальные цепочки создания добавленной стоимости. Как уже подчеркивалось, одни отрасли были вовлечены в такие модели международного производства ТНК одними из первых еще двадцать лет назад, другие – только в последнее десятилетие [59, с.549–550].

На рисунке А.2. приложения приведен условный пример добавления стоимости в производственных цепочках ТНК. Как видно из рисунка, Индонезия, как начальный пункт ГЦСС, добавляет 5 ед. стоимости в виде добытого сырья и экспортирует его в Китай. В Китае в результате обработки сырья добавляется еще 25 ед. стоимости и итоговый экспорт Китая составляет уже 30 ед., из которых 5 ед. представляет иностранная добавленная стоимость, которая повторно включается в экспорт этой страны. Производство готовых изделий в Сингапуре добавляет в виде сборочных операций 50 ед. стоимости и товар экспортируется во Францию. При этом в сингапурском экспорте повторно учитывается НДС на 30 ед. Французские компании осуществляют маркетинг и дистрибуцию товара в Европе и этим добавляют еще 20 ед. стоимости к ранее импортированной стоимости в 80 ед. В Германии филиал ТНК осуществляет послепродажное обслуживание и работу с конечными клиентами в стране. Он создает новую стоимость еще 10 ед., однако основная часть стоимости товара – это НДС (100 ед.). Таблица 1.1 показывает повторный счет добавленной стоимости в экспорте указанных выше стран, который в итоге достигает 215 ед.

*Таблица 1.1***Повторный счет добавленной стоимости в экспорте стран.**

Страна	Экспорт	Добавленная стоимость	Повторный счет в торговле
Индонезия	5	5	0
Китай	30	25	5
Сингапур	80	50	30
Франция	100	20	80
Германия	110	10	100
Всего	325	110	215

Источник: составлено автором

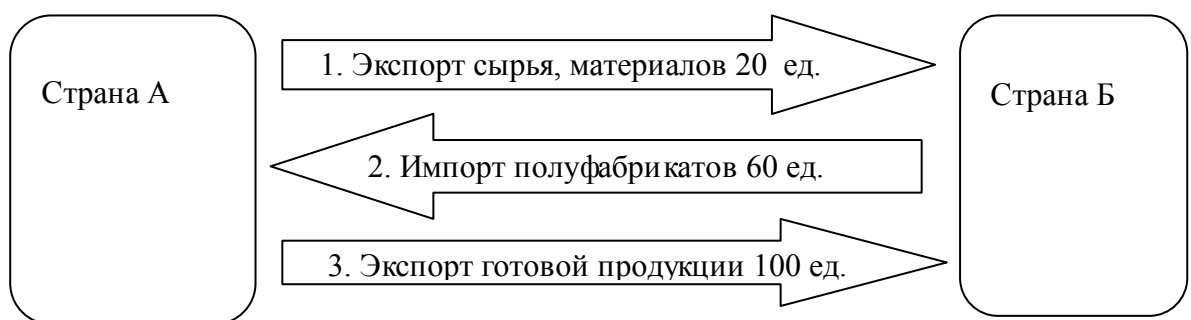
Следует отметить, что методология анализа лишь на основе иностранной добавленной стоимости имеет определенные недостатки. Так, мировые показатели среднего удельного веса ИДС игнорируют факт, что каждая отрасль может быть частью многих ГЦСС и вносить в них свой вклад. К тому же методология таких расчетов не позволяет выявить различия между странами [60, с. 35–47].

Хотя показатель иностранной добавленной стоимости дает полезную иллюстрацию включенности некоторых секторов экономики страны (например, электронной, автомобильной, приборостроительной, швейной, пищевой и других) в ГЦСС, однако он существенно недооценивает участие стран с развитой добывающей промышленностью в системе международного производства ТНК. Добывающие отрасли и базируемые на них нефтепереработка, производство пластмасс, производство базовых продуктов основной химии, являются очень важными стартовыми пунктами многих глобальных цепочек создания добавленной стоимости. Однако иностранная добавленная стоимость в начальных пунктах этих цепочек, где расположены стадии первичной добычи и переработки, очень невелика, так как они потребляют небольшой по стоимости импортный компонент.

Та же картина наблюдается и в секторе бизнес услуг, где в начальных пунктах предоставления таких услуг импортный компонент (по отношению к

последующей стоимости экспорта услуг) также невелик. Специфика включения таких услуг в цепочки создания стоимости также состоит в том, что часто их стоимость переносится и включается в стоимость экспортируемых промышленных изделий [61, с. 279–281]. Все это суживает возможности показателя иностранной добавленной стоимости для характеристики участия стран в ГЦСС.

В связи с этим в экономической литературе в последнее время получает распространение новый методологический подход к анализу фрагментированного производства. Одна из первых попыток более достоверно оценить участие страны во фрагментированном международном производстве была предпринята Д. Хаммельсом, Р. Джонсоном, К.Стерером [62, с.65–66; 27, с.225–230]. Их методология предусматривала расчет индекса вертикальной специализации страны (ИВС). Такой индекс показывал импортную составляющую экспорта страны. Однако импортная составляющая экспорта оказалась также неточным показателем участия страны в ГЦСС. Индекс вертикальной специализации, который основывается на использовании данных стандартных таблиц «затраты-выпуск» на национальном уровне, может не учитывать часть внутренней добавленной стоимости в экспорт [63, с.3–7]. Различие между импортным компонентом экспорта и стоимостью экспорта, добавленной за рубежом показано на рис.1.9.



**Рис. 1.9. Импортный компонент экспорта страны**

Источник: составлено автором

Предположим страна А экспортирует сырье, материалы в страну Б, где они проходят обработку и уже в виде компонентов и полуфабрикатов возвращаются страну А для конечной сборки. Далее страна А снова экспортирует в Б готовую продукцию. При расчете индекса вертикальной специализации страны А (импортный компонент экспорта) будут использованы данные по импорту страны А из страны Б ( п.2) – 60 ед. и экспорту готовой продукции из А в Б ( п.3) – 100 ед. ( рисунок 1.9). Тогда в процентах такой индекс составит 60%. Однако такой подсчет не учитывает того, что в стоимость импортных компонентов вошла стоимость ранее поставленных стране Б из А сырья и материалов, которые представляют собой внутреннюю добавленную стоимость страны А.

Иной результат получится, если мы подсчитаем иностранную добавленную стоимость. При этом мы избежим вышеуказанной погрешности, поскольку импорт из страны Б «очищается» от включенных в него добавленной стоимости сырья и материалов:

$$(60 \text{ ед.} - 20 \text{ ед.}) : 100 \text{ ед.} \times 100\% = 40\%$$

Методология подхода на основе добавленной стоимости учитывает расходы страны А на сырье, а также затраты на процесс сборки, как внутреннюю добавленную стоимость и включает их в ее ВВП. ИДС для страны А в этом случае будет только стоимость самой обработки сырья материалов, что добавляется при изготовлении компонентов.

Отмеченные выше причины обусловили переход большинства исследователей на новую методологию анализа участия стран во фрагментированном международном производстве. Она основывается на использовании «индекса ГЦСС-участия» («GVC participation rate»). Индекс участия страны в глобальных цепочках создания добавленной стоимости показывает удельный вес экспорта страны, который является частью многостадийного процесса торговли, возникающего на основе обмена продукцией в системе фрагментированного международного производства транснациональных фирм [57, с.9]. Этот индекс рассчитывается путем

прибавления иностранной добавленной стоимости, воплощенной в экспорте этой страны, к добавленной стоимости, которую данная страна сама «поставляет» для последующего включения в экспорт других стран. Другими словами, анализ ГЦСС основывается на учете добавленной стоимости в двух измерениях – в «восходящей перспективе» (upstream perspective), то есть стоимости импортного компонента экспорта страны, и в «нисходящей перспективе» (downstream perspective), то есть экспортируемой добавленной стоимости, которая впоследствии включается в экспорт третьих стран. Индекс участия отрасли  $k$  страны  $i$  в глобальной цепочке создания стоимости подсчитывается следующим образом:

$$GVC_{participation_{ik}} = P_{ik} = \frac{IV_{ik}}{E_{ik}} + \frac{FV_{ik}}{E_{ik}}$$

где  $IV$  – внутренняя добавленная стоимость, включенная в экспорт третьих стран;  $FV$  – стоимость, созданная за рубежом;  $E$  – совокупный экспорт страны  $i$  [64, с.2–8].

Такая методология анализа ГЦСС позволяет избежать ранее указанных недостатков недооценки сырьевых секторов и более достоверно определить в какой степени экспорт страны интегрирован в систему международного производства ТНК. Индекс ГЦСС-участия более точно, чем показатель вертикальной специализации, измеряет использование страной отечественных и иностранных товаров в конечном потреблении и экспорте. Как считают Р.Купмен, У.Пауэрс и З.Ванг, ИВС показывает участие страны в ГЦСС только «снизу вверх» (то есть отражает восходящие потоки) [65, с.6]. В результате, позиция стран, находящихся на начальных этапах производственных цепочек ТНК, существенно недооценивается. Расчеты показывают, что у многих стран указанный индекс ГЦСС больше, чем показатель ИВС, что говорит о более полном учете всех каналов их участия в фрагментированном международном производстве.

Индекс ГЦСС-участия, рассчитанный в процентах к экспорту страны, свидетельствует о включении страны, как поставщика промежуточных

товаров и услуг, в сеть международного производства ТНК. Данный индикатор фиксирует зависимость страны (или ее отдельного промышленного сектора) от международного производства транснациональных фирм [66, с.124–127]. Одновременно он также показывает, какой ущерб для глобальных цепочек создания стоимости возникнет в случае потрясений экономики данной страны (или отказа ее от участия в них). Отраслевые данные по добавленной стоимости дают полезную иллюстрацию о сравнительных преимуществах и конкурентоспособности страны.

В экономической литературе делаются и другие попытки развития методологии измерения фрагментации международного производства. Например, Л.Барт, М. Тиммер, Г. Де Врис используют индекс распределения добавленной стоимости, который они называют «индексом фрагментации международного производства» (сокращенно на английском языке – IPF) [67, с.7]. Индекс IPF основан на индексе энтропии, который измеряет расстояние цепочек трансграничного увеличения стоимости на стадиях производства и маркетинга конкретного товара и между трансграничным распределением мирового ВВП. Согласно этому индексу, международная фрагментация будет низкой, если основная часть стоимости добавляется в стране, которая затем экспортирует продукт конечному зарубежному пользователю. Однако, по мере увеличения импорта материалов, деталей и компонентов индекс IPF будет увеличиваться. По мнению его авторов, индекс IPF не искажает степень фрагментации в зависимости от размера страны и учитывает полное распределение добавленной стоимости на всех этапах производства [67, с.13].

Как следует из вышесказанного, важное методологическое значение имеет создание системы статистических данных для расчетов иностранной добавленной стоимости в экспорте стран. Одной из первых таких баз данных стал проект ОЭСР/ВТО «Межстрановая матрица «затраты-выпуск» (Inter-Country Input-Output) или сокращенно - ICIO. ( см. таблица 1.2) На основе

национальных данных «затраты-выпуск» эта база позволила рассчитать ИДС для 40 стран. ICIO заложила основы методологии и стандартов сбора информации о добавленной стоимости в экспорте [68, с.3–5]. Однако недостатком этой базы стало небольшое количество отраслей и короткий временной горизонт данных. В 2013 году ОЭСР/ВТО объявили о переходе на новую систему сбора данных об иностранной добавленной стоимости «Торговля добавленной стоимостью» (Trade in value-added, сокращенно – TIVA), которая охватывает уже большее количество стран – 58 и предоставляет данные за 1995, 2000, 2008 и 2009 годы [69, с.5].

**Таблица 1.2**

**Методология статистики добавленной стоимости различных баз данных**

Название базы	Создатель	Источники данных	Страны
ЮНКТАД-Еора ГЦСС ( UNCTAD- Eora GVC)	ЮНКТАД, Еора	Национальные таблицы «поставки-использование», «затраты-выпуск», а также аналогичные данные EUROSTAT, OECD, IDE-JETRO	187
Мировая база данных «затраты-выпуск (WIOD)	11 институций ЕС	Статистика национальных счетов, таблицы «поставки-использование»	40
Межстрановая матрица «затраты-выпуск» (ICIO)	ОЭСР/ВТО	Национальные таблицы «затраты-выпуск»	40
Торговля добавленной стоимостью (TIVA)	ОЭСР/ВТО	Гармонизированные национальные таблицы «затраты-выпуск»	58
Азиатские международные таблицы «затраты-выпуск» (AIO)	Институт развития экономики IDE-JETRO	Статистика национальных счетов, отчеты и обзоры фирм	10

Источник: составлено автором на основании [55, с.124; 70, с.2–7]

На основе методологии межстрановой матрицы «затраты–выпуск» консорциум из 11 институций под эгидой ЕС разработал более масштабный проект «Мировая база данных «затраты-выпуск» (World Input-Output Database, сокращенно – WIOD). Мировая база данных использует национальные данные по поставкам и конечному использованию на основе

статистики национальных счетов. При этом она охватывает почти в 2 раза больше отраслей (35) и позволяет получить систематизированные ряды ежегодных данных с 1995 года. В связи с этим база WIOD сегодня является одним из важных источников расчетов показателя участия страны в ГЦСС. Методология «Мировой базы данных «затраты-выпуск» позволяет обобщать данные по межотраслевому использованию страной как национальных, так и иностранных компонентов, полуфабрикатов, а также определить их удельный вес в готовой продукции [70, с.11].

Региональный подход к сбору данных о добавленной стоимости в торговле представляет проект японского Института развития экономики и Министерства внешней торговли этой страны (IDE-JETRO) «Азиатские международные таблицы «затраты-выпуск», который охватывает 10 стран Юго-Восточной Азии и Дальнего Востока ( таблица 1.2). Хотя эта база дает дискретный ряд данных с интервалом 5 лет, однако ее достоинством является наибольший временной диапазон (с 1975 года) и детальная секторальная разбивка данных (76 отраслей). Важным преимуществом методологии IDE-JETRO стало использование не только статистики национальных счетов, но и отчетов фирм. Это единственная база данных, которая включает информацию о поставках и обмене компонентами на микроуровне.

Публикации ЮНКТАД, в том числе «Доклад о мировых инвестициях», используют для анализа участия стран в цепочках создания стоимости базу данных «ЮНКТАД-Еора ГЦСС» (UNCTAD-Eora GVC). Она также основывается на данных «затраты-выпуск», которые представлены в специальной матрице «Глобальные мультирегиональные таблицы «затраты-выпуск» (сокращенно –MRIO). Матрица MRIO рассчитывается на основе трех источников информации: во-первых, национальных таблиц «затраты-выпуск», дополненных и скорректированных с учетом аналогичных данных EUROSTAT, IDE-JETRO и OECD; во-вторых, национальных счетов (база данных ООН); в-третьих, данных торговли ЮНКТАД (база данных UNCOMTRADE). Все эти данные согласовываются и систематизируются по

общей методологии, использующей экстраполяцию и оценки для некоторых стран и периодов времени, что обеспечивает наиболее полный охват как в страновом (187 стран) так и секторальном разрезе (от 25 до 500 отраслей в зависимости от страны). Систематизированные данные приводятся с 1990 года, что делает базу данных «ЮНКТАД-Еора ГЦСС» наиболее полным источником информации из всех существующих на сегодняшний день.

Хотя в мировой литературе иностранная добавленная стоимость, как правило, ассоциируется с производственными сетями транснациональных фирм, статистика оперирует с макроэкономическими данными. На уровне фирм существует гораздо меньше информации о непосредственной связи ТНК с торговыми потоками добавленной стоимости. Это связано с тем, что торговые операции между филиалами, не говоря уже об информации по финансовым связям или структуре собственности ТНК, не указываются в отчетах фирм. В связи с этим большое значение приобретает методология сбора данных по созданию иностранной добавленной стоимости на уровне фирм, их достоверность, полнота и степень охвата стран и отраслей. Такая методология предполагает, что для конкретной комбинации «страна-отрасль», сопоставление структуры собственности ТНК с отраслевой добавленной стоимостью всех входящих и выходящих потоков продукции позволяет выявить внутрифирменные предпочтения в поставках и снабжении.

Эксперты ЮНКТАД увязывают базу ЮНКТАД-Еора ГЦСС с корпорационными данными по собственности, движению финансов, используя для этого информационный ресурс Orbis Ownership Database, который охватывает 50000 бизнес групп во всех странах мира, владеющих 500000 филиалов. Отсюда берутся данные по количеству стран или отраслей, где действуют ТНК, количеству филиалов, их доходах, добавленной стоимости, числу занятых. Согласование данных по добавленной стоимости с данными по акционерным связям бизнес групп позволяет разработать так называемый индекс предрасположенности (предпочтения). Этот индекс

показывает предпочтение (склонность) иностранных филиалов получать ИДС от сети других филиалов своей бизнес группы и обеспечивать вклад добавленной стоимости для других подразделений ТНК. Как считают эксперты ЮНКТАД, при отсутствии данных о поставках между филиалами ТНК, индексы предпочтения (как «восходящий», так и «нисходящий») могут быть успешно использованы для оценки соответствия внутрифирменных торговых связей в ГЦСС для каждой конкретной отрасли любой страны [55, с.139].

Методология анализа таких индексов предрасположенности включает следующие шаги:

1. Сбор статистики из указанных баз данных об источниках входящих производственных поставок филиалов (затраты), а также направлениях исходящих производственных поставок (выпуск).
2. Сравнение структуры добавленной стоимости такой торговли (затрат и выпуска) со структурой собственности бизнес группы. При этом совпадения географической структуры торговли добавленной стоимостью со структурой сети филиалов ТНК будут свидетельствовать о потенциальных внутрифирменных торговых связях. Если же направления этих торговых потоков не соответствуют структуре подразделений ТНК, эти торговые связи потенциально рассматриваются как чисто рыночные (то есть с независимыми фирмами).
3. Расчет взвешенных показателей таких итоговых потенциальных связей на основе производственной функции, базирующейся на данных национальных таблиц «затраты-выпуск».
4. Оценка восходящей и нисходящей внутрифирменной торговой предрасположенности на уровне всей бизнес группы.
5. Проекция показателя предрасположенности на уровне отрасли. Для этого к индикатору предрасположенности отдельных филиалов применяются веса на основе затрат на товары, полученных в «восходящем направлении», а также доходов от поставки товаров в «нисходящем направлении» [55, с. 139].

Следует признать, что методология расчета индекса предрасположенности имеет определенные ограничения. Во-первых, предположение, что направления связей акционерной собственности в бизнес-группе являются критерием отнесения торговли добавленной стоимости к внутрифирменной, а не чисто рыночной. Это предполагает, что источником всего импорта ТНК из страны, где находится ее филиал, рассматривается только этот филиал. Такое допущение основывается на исследованиях, что 80% торговых операций компании со страной, где расположен ее филиал, представляют собой действительно внутрифирменный обмен. Однако на практике, ситуация может быть иная – часть импорта ТНК поступает от независимых фирм.

Второе ограничение связано с допущением, что все фирмы в отрасли имеют схожую производственную функцию. Как следствие, эта методология не делает различия между местными и иностранными фирмами отрасли, хотя на практике удельный вес НДС у них может быть разным. Иностранные филиалы могут иметь большую иностранную добавленную стоимость, чем местные фирмы.

Еще одно ограничение для широкой интерпретации индекса предпочтения связано с тем, что существуют методологические проблемы и в учете ПИИ. Создавая ГЦСС, транснациональные фирмы часто делают инвестиции через так называемые транзитные пункты (страны). Материнская фирма в стране А осуществляет ПИИ в страну Б. Через некоторое время эти же инвестиции (или их часть) снова вывозятся в страну С. Это приводит к двойному счету ПИИ и завышению глобальных показателей вывоза капитала, аналогично проблеме двойного счета в мировой торговле. Кроме того, скрываются данные о первичной стране ПИИ, что может исказить представление о внутрифирменной торговле и внутрифирменной предрасположенности (предпочтениях) филиалов.

Несмотря на указанные ограничения, методология расчета показателя предрасположенности представляет собой одну из первых попыток анализа роли ТНК в ГЦСС на фирменном уровне.

Кроме методологических вопросов, связанных с двойным счетом в международной торговле, или учета НДС, сбора статистики для оценки добавленной стоимости, немалую актуальность имеют методологические аспекты анализа эффективности ГЦСС, как на микро, так и особенно на макро уровне [71, с.7–8]. При этом большое значение приобретает междисциплинарный подход к анализу микро и макро экономических эффектов фрагментации международного производства ТНК. Это вызвано тем, что ГЦСС тесно связаны как с международной торговлей, так и с иностранными инвестициями и международным производством. Такие цепочки оказывают влияние как на структуру всей мировой экономики, так и на развитие отдельных регионов и стран. Мультидисциплинарный подход также предусматривает включение в анализ эффективности ГЦСС социальных и экологических вопросов, а также проблематики развития человеческого капитала, гендерного равенства и др. [72, с.12–24].

Оценка параметров международного производства ТНК на основе добавленной стоимости вскрывает также теоретическую и методическую важность проблемы торговли услугами. С точки зрения методики количественных оценок, показатели торговли на основе добавленной стоимости свидетельствуют о значительно более весомой, чем ранее считалось, доле сферы услуг в мировой торговле – почти 50% [73, с.10]. Однако, еще более важным, чем количественные оценки, является вопрос о качественной стороне вклада этого сектора в процесс создания стоимости в глобальных цепочках ТНК. Появляется все больше свидетельств того, что сфера услуг, подобно своеобразной «клеевой субстанции», цементирует всю архитектуру ГЦСС. Очень часто именно она сочленяет гибкие многофункциональные цепочки поставок, поскольку услуги производятся в неразрывной связи с товарами и представляют собой решающие компоненты

производства отдельных фрагментированных стадий, источники инноваций и роста добавленной стоимости.

Что касается анализа глобальной цепочки фрагментированного производства на фирменном уровне, его методология предполагает учет четырех важных аспектов: а) структуры входящих и исходящих потоков добавленной стоимости в процессе превращения сырья, материалов, в полуфабрикаты и затем в конечные продукты; б) географической дисперсии производственных подразделений, в) управленческой структуры и системы контроля и координации ТНК, г) институциональной среды функционирования ГЦСС [74, с.4].

В связи этим можно выделить четыре этапа исследования ГЦСС. Во-первых, определение основных участников фрагментированного производства. На каждой из стадий создания стоимости (разработка продукта, производство, дистрибуция, маркетинг, продажи и сервис) определяются свои цепочки поставщиков товаров и услуг, анализируются их функции в создании стоимости [75, с.48–49]. Во-вторых, систематизация географических направлений восходящих и нисходящих потоков добавленной стоимости в рамках ГЦСС. Такие направления постоянно меняются в связи с эволюцией сравнительных преимуществ стран и релокацией в связи с этим фрагментов цепочек. Поэтому важной задачей этого этапа является учет мобильности международного производства ТНК. В-третьих, анализ сложной управленческой архитектуры системы фрагментированного производства и выявление линий контроля, центров координации и принятия решений, а также субординации акционерных и неакционерных участников ГЦСС. В зависимости от особенностей управленческих моделей выделяются различные типы глобальных цепочек создания стоимости. Наконец, важной стадией анализа ГЦСС является исследование институциональной среды их функционирования: регуляторных механизмов, законодательной и деловой практики, политики

правительств, профсоюзов, бизнес-ассоциаций, а также предпринимательской этики местных фирм-поставщиков [76, с.93–94].

Выводы к первому разделу диссертации:

Анализ теоретико-методологических основ международного производства ТНК позволил сделать следующие выводы:

1. Процесс транснационализации характеризуется углублением внутрикорпорационного разделения труда и все более глубокой сегментацией производственного процесса ТНК. Дробление производственных операций или функций на все более мелкие стадии или виды приводит к стремительному росту глобальных производственных цепочек создания добавленной стоимости ТНК и формированию сложной архитектуры их производственных, коммерческих и научно-исследовательских связей. Причины бурного роста международного производства связаны с факторами экономической политики государств, особенностями современного этапа технологической революции, а также глобальным характером конкурентной борьбы.

2. Категория «международное производство ТНК» выражает экономические отношения контроля, координации и организации производственной и рыночной деятельности по поводу создания добавленной стоимости в глобальной сети предприятий, находящихся как во владении ТНК, так и формально независимых от них, но связанных с транснациональными корпорациями неакционерными формами взаимоотношений. Содержание категории «система международного производства ТНК» может быть раскрыто через призму трех базовых характеристик: управление международной производственной системой; глобальные цепочки создания стоимости; географическая дисперсия производственного процесса.

3. Ключевой характеристикой системы международного производства ТНК является развитие глобальных цепочек создания стоимости (ГЦСС). ГЦСС по своей сущности это контролируемые ТНК производственные процессы

создания стоимости, предполагающие международное распределение задач и деятельности, в том числе, и через механизмы аутсорсинга и офшоринга.

4. В последние годы наблюдается значительная эволюция глобальных цепочек создания стоимости ТНК в направлении дробления операций и выделения все более мелких функциональных стадий этого процесса. Это явление получило название *фрагментации международного производства* ТНК. Основными тенденциями, определяющими пространственную конфигурацию международного производства ТНК, являются увеличение географической дистанции его размеров, появление новых факторов и детерминантов его локализации, возросшая мобильность отдельных стадий и функциональных сегментов.

5. Теория фрагментации международного производства интегрирует современную теорию международной торговли и теорию вывоза прямых иностранных инвестиций. Она рассматривает как производство, так и обмен промежуточными товарами, услугами в глобальных сетях ТНК и позволяет интегрировать новейшие подходы в теории международной торговли (теория торговли по задачам) и новейшие концепции ПИИ (сетевая концепция ТНК, концепция ГЦСС). На этой основе теория фрагментации международного производства объясняет эволюцию международного разделения труда, современные особенности вывоза капитала, а также обмена товаров и услуг.

6. В рамках теорий международного бизнеса (теорий международной фирмы) преобладает микроэкономический подход к анализу фрагментации международного производства. В определениях ГЦСС основной акцент делается на распределении задач между участниками цепочек и контроле ТНК над этим процессом. При этом ПИИ и экспорт рассматриваются как взаимодополняемые, но альтернативные операции ТНК. Теории международной политической экономии, в частности теории развития, в основном рассматривают фрагментацию международного производства с макроэкономических позиций. Определяя сущность ГЦСС, эти теории анализируют внутреннюю и иностранную добавленную стоимость. При этом

включение в ГЦСС транснациональных фирм рассматривается как фактор роста ВВП принимающей страны.

7. В современных теориях фрагментации международного производства выделяются два типа организационной архитектуры ГЦСС. Первый вызван вертикальными прямыми иностранными инвестициями и предполагает постадийную переработку сырья, полуфабрикатов в процессе изготовления финального продукта. Вертикально интегрированные ТНК формируют глобальные цепочки создания добавленной стоимости на основе последовательных технологических операций. Во втором случае фрагментация международного производства представляет собой более сложную структуру отношений сети предприятий. Здесь происходит взаимный обмен компонентами или услугами, который отличается от поставок в рамках вертикально интегрированных производственных линий.

8. Развитие теории фрагментации международного производства актуализировало проблемы методологии анализа. Среди вопросов методологического плана, следует отметить, во-первых, вопросы терминологии и понятийного, категориального аппарата, что вызвано различными трактовками процесса международного производства ТНК; во-вторых, проблему двойного счета в международной торговле, искажающую реальную картину экспорта отдельных стран; в-третьих, методологию сбора статистической информации для анализа иностранной добавленной стоимости (ИДС); в-четвертых, методологические аспекты мультидисциплинарного подхода к анализу как эффективности фрагментированного международного производства, на микро и макро уровне.

9. Методология анализа фрагментированного международного производства предполагает использование индикатора иностранной добавленной стоимости для измерения вовлечения страны в глобальные цепочки создания добавленной стоимости. На уровне страны ИДС показывает насколько экспорт основывается на импортном содержании. Этот показатель также

отражает уровень вертикальной специализации экономики страны. Чем выше показатель иностранной добавленной стоимости, тем в большей степени экономическая деятельность в стране является результатом выполнения особых задач и операций в рамках глобальных цепочек создания добавленной стоимости ТНК.

10. В последнее время получает распространение новый методологический подход к анализу фрагментированного производства, который основывается на использовании «индекса ГЦСС-участия». Индекс участия страны в глобальных цепочках создания добавленной стоимости показывает удельный вес экспорта страны, который является частью многостадийного процесса торговли, возникающего на основе обмена продукцией в системе фрагментированного международного производства транснациональных фирм. Этот индекс рассчитывается путем прибавления иностранной добавленной стоимости, воплощенной в экспорте этой страны, к добавленной стоимости, которую данная страна сама «поставляет» для последующего включения в экспорт других стран. Другими словами, анализ ГЦСС основывается на учете добавленной стоимости в двух измерениях – в «восходящей перспективе», то есть стоимости импортного компонента экспорта страны, и в «нисходящей перспективе», то есть экспортируемой добавленной стоимости, которая впоследствии включается в экспорт третьих стран.

Основные результаты и положения данного раздела освещены автором в таких научных трудах: [ 51;175; 176;177; 187;188].

## ГЛАВА 2. АРХИТЕКТУРА МЕЖДУНАРОДНЫХ СЕТЕЙ ТНК

### 2.1. Масштабы и географическая конфигурация международного производства ТНК

О количественных параметрах системы международного производства транснациональных фирм свидетельствуют данные ежегодного вывоза новых прямых инвестиций, их кумулятивной накопленной величины, а также показатели производственной деятельности иностранных филиалов международных корпораций (экспорт, занятость, добавленная стоимость).

*Таблица 2.1*

#### Международное производство транснациональных корпораций

		1990	2005-2007	2014
Вывоз ПИИ	млрд. дол.	208	1493	1354
Накопленная сумма ПИИ	млрд. дол.	2078	14790	25875
Продажи *	млрд. дол.	4723	21469	36356
Добавленная стоимость*	млрд. дол.	881	4878	7882
Активы*	млрд. дол.	3893	42179	102040
Экспорт*	млрд. дол.	1498	5012	7803
Занятость*	тыс. чел.	20625	53306	75075

\*Данные только по иностранным филиалам ТНК, без учета материнских фирм.

Источник: [78, с.30; 209, с.18 ]

Таблица 2.1 характеризует масштабы международного производства ТНК в 1990 году, перед мировым финансовым кризисом, а также в 2014 году. Как мы видим, после мирового финансового кризиса темпы роста новых прямых ПИИ не выросли, а их ежегодный объем был на том же уровне. Все остальные показатели международного производства существенно увеличились. Это свидетельствует о том, что мировой финансовый кризис не остановил бурный рост ГЦСС, а лишь видоизменил их географические направления и другие структурные приоритеты [56, с.9–10]. Например,

новые инвестиции (гринфилд инвестментс) в послекризисный период превышают ПИИ в форме слияний и поглощений. Несмотря на замедление темпов вывоза прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в послекризисный период 2008-2014 гг., международное производство транснациональных корпораций продолжает динамично расширяться. Оно в значительной степени определяет динамику современной мировой экономики и международной торговли, их структуру и другие тенденции развития [77, с.3–5].

В 2014 г. объем ежегодных новых прямых инвестиций составил 1,35 трлн. долл. Общая величина накопленных ПИИ увеличилась за этот год на 9% и оценивается в 25,8 трлн. долл. Как и в предшествующие несколько лет, большая часть новых иностранных инвестиций направлялась в развивающиеся страны – 778 млрд. долл., в то время как в промышленно развитые государства – 566 млрд. долл. Среди стран с наибольшим притоком ПИИ следует отметить США – 188 млрд. долл., КНР – 124, Россию – 79, Гонконг – 77, Сингапур и Бразилию – по 64 млрд. долл. [78, с. с.2–3 ].

В последние 9 лет среднегодовой объем новых ПИИ составляет около 1,4 трлн. долл., что в 7 раз больше, чем показатель 1990 года. Это привело к росту за два десятилетия накопленной величины прямых иностранных инвестиций в мире в 12 раз. Причем если с 1990 по 2005 годы (то есть за 15 лет) накопленная сумма ПИИ выросла на 12,7 трлн. долл., то впоследствии аналогичный объем прироста был достигнут всего за 7 лет (с 2006 по 2014 годы) (см. таблица 2.1). Это убедительно свидетельствует об ускорении роста международного производства ТНК.

О размахе международного производства фирм говорят продажи и добавленная стоимость их иностранных филиалов. Продажи товаров и услуг филиалов ТНК за последние 23 года увеличились почти в 8 раз и достигли 36 трлн. долл. Хотя в послекризисный период объем экспорта зарубежных предприятий международных корпораций рос не так быстро, как в 90 –е

годы XX ст. и в начале прошедшего десятилетия, его величина постоянно возрастала и достигла 7,8 трлн. долл. в 2014 году. Такая же тенденция характерна и для динамики добавленной стоимости филиалов ТНК. Убедительным показателем расширения глобальной производственной сети ТНК является рост активов их филиалов. Если в 1990 году они составляли 3,9 трлн. долл., то в 2014 году – 102 трлн. долл., то есть больше чем в 25 раз (таблица 2.1).

За последние 7 лет более 22 млн. новых работников было дополнительно включено в процесс создания добавленной стоимости на зарубежных предприятиях ТНК. Общая численность занятых на филиалах этих корпораций (без материнских компаний в странах базирования ТНК) достигает почти 75 млн. человек.

Следует, тем не менее, признать, что после мирового финансового кризиса, индекс транснациональности крупнейших 100 ТНК практически не вырос. Более того, в отдельные годы (во время и после кризиса) проявлялась новая тенденция, получившая название оншоринг (onshoring). Домашнее производство ТНК в странах базирования росло более высокими темпами, чем их зарубежное производство. Это происходило, в определенной степени, вследствие обратного переноса компаниями производства «домой», то есть рещоринга (reshoring) [79, с.211–213].

Отмечая этот обратный тренд движения производственной активности ТНК, мы считаем, что он характеризует не ослабление общей тенденции роста системы международного производства, а лишь его структурные флуктуации, так называемую «реверсную мобильность», что вызвано новыми явлениями в мировой экономике, в частности, технологическими сдвигами в энергетике, информатике. Например, возврат из-за рубежа в США предприятий энергетической, химической отраслей вызван падением цен на электроэнергию и газ на внутреннем рынке США вследствие добычи сланцевого газа [80, с.54–55].

Как уже отмечалось, важным показателем участия страны в международном производстве является удельный вес иностранной добавленной стоимости в ее экспорте. База данных «ЮНКТАД-Еора ГЦСС» позволяет оценить этот показатель как в целом для групп стран, так и для отдельных государств. Среднемировой показатель ИДС в экспорте составляет 28%. У промышленно развитых стран он несколько выше этого уровня – 31% (таблица 2.2). Это свидетельствует о значительном включении этих государств во фрагментированное международное производство. Средний показатель для промышленно развитых стран дает несколько искаженную картину, так как отражает сильное влияние внутрирегиональной торговли в ЕС. Эти страны имеют самый высокий в мире показатель удельного веса иностранной добавленной стоимости в экспорте – 39%, что говорит о глубокой вертикальной интеграции производства ТНК в европейских странах. Такая «внутренняя» торговля составляет 70% экспорта, исходящего из стран ЕС [175, с. 171–176].

**Таблица 2.2**

**Показатель ИДС в экспорте отдельных стран и регионов**

Страны	ИДС в % к экспорту	Страны	ИДС в % к экспорту
Все страны	28	Развивающиеся страны	25
Развитые страны, в т ч	31	Африка	14
ЕС	39	Юго-Восточная Азия	30
США	11	Латинская Америка	21
Япония	18	Переходные страны	13

Источник: [55, с.127]

Для группы развивающихся стран показатель ИДС в экспорте намного ниже – 25%. Однако и здесь есть региональные различия. Например, у государств Восточной и Юго-Восточной Азии он достигает 30%, в то время как у африканских стран – 14%. Страны Юго-Восточной Азии и Дальнего Востока являются районом активных операций ТНК, а Сингапур и Гонконг

служат региональными центрами, где размещены сотни штаб-квартир ТНК. Например, только в 2013 году приток новых инвестиций ТНК в страны Юго-Восточной Азии составил 125 млрд. долл. Азиатско-Тихоокеанский регион аккумулировал более половины притока ПИИ в развивающиеся страны в 2013 году [78, с.4 ]. Новые индустриальные страны Азии одними из первых были включены в глобальные цепочки создания стоимости. Сюда сначала были вынесены трудоемкие операции, а затем и более сложные сегменты производственного процесса корпораций.

Пока еще слабо включены в систему ГЦСС ТНК переходные государства. Удельный вес иностранной добавленной стоимости в их экспорте – 14%, что намного меньше, чем у развивающихся стран (и даже меньше, чем у стран Африки).

**Таблица 2.3**

**Динамика участия развивающихся стран в ГЦСС, 2004–2013 годы ( в %)**

	Развивающиеся страны	Весь мир
Темпы роста притока ПИИ	12	8
Накопленные ПИИ в % к ВВП*	29	30
Приток ПИИ в % к валовому внутреннему капиталообразованию*	11	11
Участие в ГЦСС ( среднегодовой рост)	12	10

\*В среднем за 10 лет

Источник: [78, с.90 ]

Более активное вовлечение развивающихся стран в фрагментированное производство ТНК стало примечательной тенденцией последних 10 лет. Как свидетельствует таблица 2.3, среднегодовые темпы роста как притока ПИИ, так и участия в ГЦСС у развивающихся стран были выше, чем среднемировые показатели. Например, в 2004–2013 году среднегодовые темпы роста участия в глобальных цепочках создания стоимости у этих стран составили 12%, а средний показатель по всем странам мира был 10%.

Таким образом, в региональном разрезе мы можем выделить две группы стран с высоким участием во фрагментированном производстве ТНК – страны ЕС и азиатские государства.

Что касается отдельных крупных стран экспортеров, то тут ситуация еще более дифференцированная. Соотношение между внутренней и иностранной добавленной стоимостью в экспорте этих государств иллюстрирует таблица Б.2 приложения.

Как уже указывалось, страны с емкими рынками (США, Индия, Япония) и значительным сырьевым компонентом в экспорте (Россия, Саудовская Аравия) имеют наименьший показатель ИДС. За счет внутренней добавленной стоимости формируется 82–91% их экспорта. Например, несмотря на активную внешнеэкономическую деятельность американских ТНК, удельный вес ИДС в экспорте США всего 11%, что отражает значительную роль национальных производителей в экспорте, а также широкие возможности фрагментации процесса создания стоимости внутри США. В отличие от этих государств, страны с небольшими рынками и глубоким вовлечением в ГЦСС (Гонконг, Сингапур, Бельгия и др.) имеют наименьший удельный вес ВДС (36–56%) [163].

Между странами ЕС также есть существенные различия в степени вовлеченности во фрагментированное международное производство ТНК, хотя в среднем для всех них характерен, как уже указывалось, достаточно высокий удельный вес ИДС в торговле. Судя по этому показателю, наиболее включены в ГЦСС Бельгия, Нидерланды, Великобритания, Германия. Например, 39% экспорта Германии составляют импортированные полуфабрикаты, компоненты, материалы, а у Нидерландов и Бельгии больше половины экспорта составляет стоимость, созданная в других странах.

Особая ситуация характерна для Китая. С одной стороны, эта страна имеет огромный внутренний рынок и развитую внутринациональную производственную кооперацию. Поэтому удельный вес ВДС в экспорте Китая намного выше, чем у других стран Юго-Восточной Азии и Дальнего

Востока, а также некоторых промышленно развитых стран. С другой стороны, перенесение ТНК в Китай отдельных стадий производства привело к намного более высокому (по сравнению с экономиками аналогичных масштабов) удельному весу импортных компонентов, полуфабрикатов в экспорте [81, с.4–5].

Еще одним индикатором масштабов фрагментированного международного производства ТНК является «индекс участия в ГЦСС». Как уже указывалось, такой индикатор дает более точное измерение участия стран в многостадийном процессе создания стоимости [104, с. 22–23]. За последние двадцать лет, если судить по показателю индекса участия в ГЦСС, в большинстве промышленно развитых государств и новых индустриальных стран степень включения во фрагментированное международное производство значительно увеличилась (таблица 2.4). Хотя темпы роста индекса отличались у различных групп стран.

**Таблица 2.4**

**Индекс участия стран и регионов в ГЦСС (в процентах, 2005-2010 гг.)**

	2010	Темпы роста, 2005-2010
Все страны мира	57	4,5
Промышленно развитые страны, в т. ч.	59	3,7
ЕС	66	3,9
США	45	4,5
Япония	51	1,9
Развивающиеся страны, в т.ч.	52	6,1
Африка	54	4,8
Азия	54	5,5
Латинская Америка	40	4,9
Переходные страны	52	8,0

Источник: [55, с.131]

В целом, этот показатель также свидетельствует об относительно большем включении в ГЦСС промышленно развитых стран (59%), чем

развивающихся стран (52%). Среди развитых стран наибольший индекс имеют страны-члены ЕС – 66% (см. таблицу 2.4). Однако темпы роста участия во фрагментированном международном производстве у развивающихся стран значительно превышают как среднемировой показатель, так и показатель для группы развитых стран. Страны с переходной экономикой позже, чем другие государства смогли включиться в систему международного производства ТНК. Однако они демонстрируют наивысшие темпы роста индекса участия в ГЦСС [82, с. 281–282].

Что касается отдельных стран, то среди 25 главных мировых экспортеров, в наибольшей степени включены в глобальные цепочки создания стоимости Сингапур (82%), Бельгия (79%). Нидерланды (76%), Великобритания (76%), Гонконг (72%) (см. приложение, табл. Б.3.).

Обращает на себя внимание тот факт, что у многих стран-промышленных экспортеров, в составе индекса участия в ГЦСС преобладает «восходящий» компонент, то есть ИДС, используемая в экспорте этих государств. Напротив, у стран-экспортеров сырья или услуг (Россия, Саудовская Аравия, Индия), а также у США и Японии, большую часть индекса участия в ГЦСС формирует «нисходящий» компонент, то есть добавленная стоимость, созданная в их экономике и «включенная» (по цепочке производственных кооперационных связей ТНК) в экспорт других стран [55, с. 132].

Следует также признать, что во многих случаях участие страны во фрагментированном международном производстве имеет, по сути, не глобальный, а региональный характер. Не случайно ряд исследователей в последнее время обосновывает существование «региональных ТНК» [83, с.231–234]. Например, для США, Канады, Мексики исключительно важную роль имеет участие в ГЦСС в рамках Северной и Центральной Америки. Удельный вес внутрорегиональных кооперационных потоков в общем индексе участия этих стран во фрагментированном международном производстве составляет 61%. В преобладающей степени (57%) участие

стран ЕС в ГЦСС также является следствием обмена сырьем, полуфабрикатами и компонентами между предприятиями ТНК в странах-членах этого союза. Аналогичная картина характерна и для Юго-Восточной Азии и Дальнего Востока. Тут этот показатель еще несколько ниже – 42%, однако внутрирегиональные поставки промежуточных изделий являются самым динамичным сегментом торговли этих стран, поэтому удельный вес «внутрирегионального» участия в ГЦСС быстро увеличивается.

Существуют также и значительные отраслевые особенности участия стран в глобальных цепочках создания стоимости. В одних отраслях фрагментация производства может быть осуществлена технологически легче, чем в других секторах. По этой причине они первыми осуществили сегментацию производства на отдельные задачи и функции в рамках ГЦСС. В электронной и автомобильной промышленности еще в 80-е и 90-е годы XX ст. ТНК начали организовывать офшоринговый аутсорсинг. В некоторых добывающих отраслях также постепенно были созданы цепочки предприятий, где производственный процесс был распределен на отдельные стадии переработки сырья. Подобным образом в ГЦСС были включены нефтяная, химическая промышленность, производство изделий из пластмассы [84].

Экономические стимулы осуществлять релокацию производства и развивать офшоринговый аутсорсинг исторически были также различны для разных отраслей и видов деятельности. Этот процесс начался с трудоемких отраслей и был вызван необходимостью снизить затраты на рабочую силу в сборочном производстве электронной, электротехнической и автомобильной индустрии. Впоследствии к этому добавились и другие стимулы, например, экономия на природоохранных, экологических расходах, поиск мест более дешевых инженерно-конструкторских кадров для осуществления НИОКР, приближение производства к новым районам потребления полуфабрикатов и готовых изделий [85, с. 709–711].

В среднем, удельный вес ИДС в экспорте продукции добывающего сектора составляет около 10% (в том числе нефтяной промышленности – 6%). В тоже время обрабатывающая отрасль имеет этот показатель в 3 раза выше – почти 30% [55, с.128]. В экспорте компьютерной техники иностранная добавленная стоимость достигает наибольшей величины – 46%. Это свидетельствует об очень сильном охвате этой отрасли глобальными цепочками создания стоимости ТНК. Выше, чем в среднем для обрабатывающего сектора, показатель ИДС в экспорте автомобильной промышленности, бытовой электротехники, продуктов нефтепереработки (35 – 37%). Довольно значительные масштабы включения во фрагментированное международное производство имеют отрасли производства пластмасс и синтетических материалов, продукции транспортного машиностроения (иного, чем автомобили), металлопродуктов, текстиля и одежды (25–31%).

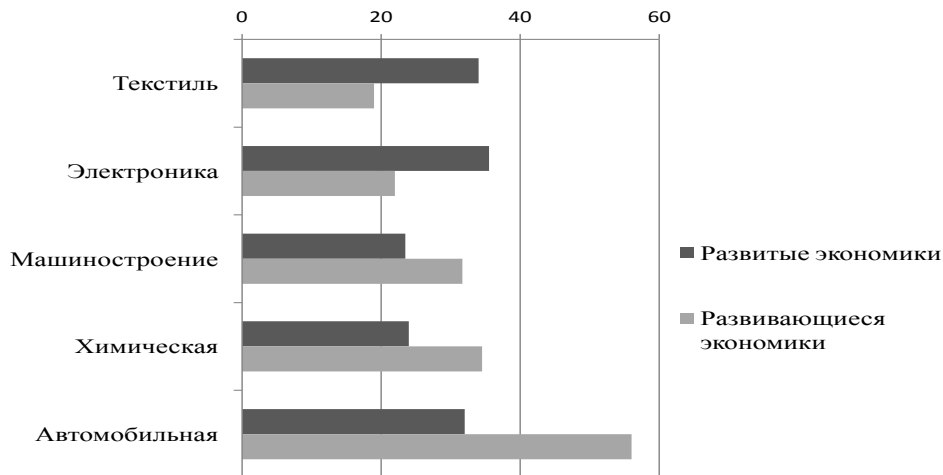
Что касается сектора услуг, то его удельный вес в добавленной стоимости всего экспорта, по оценкам экспертов ЮНКТАД, составляет 46% [55, с.135]. Это вызвано тем, что обрабатывающая индустрия генерирует все больше сопутствующих функций и задач, которые связаны с сервисными работами и другими видами услуг. Не случайно в последние годы больше половины всех ежегодных ПИИ направляется именно в сектор услуг, здесь создаются не только новые филиалы ТНК, но и разветвленные сети аутсорсинга [86, с. 8].

Особенно сильно во фрагментированное международное производство в сфере услуг включены страны, которые специализируются на финансовых, информационных, посреднических, судоходных операциях. Некоторые из них занимают ключевые позиции в ГЦСС, координируя потоки информации, капитала, доходов, а также маркетинговой и логистической деятельности ТНК. Так, мировые финансовые центры Люксембург и Гонконг имеют показатели удельного веса добавленной стоимости сектора услуг в валовом экспорте на уровне 85%. Именно здесь расположены глобальные или региональные штаб-квартиры многих ТНК. Греция, которая является одним

из мировых центров судоходных операций, имеет такой показатель на уровне 69%, а Ирландия (финансовые, информационные и другие бизнес услуги) – 62% [87, с. 7].

В тоже время в экспорте некоторых видов услуг иностранная добавленная стоимость присутствует в намного меньших размерах. Например, в экспорте услуг оптовой торговли, финансов, арендной и риэлтерской деятельности - всего 5-9% [55, с.128]. Это обусловлено как самой природой таких услуг (трудностью их фрагментации на отдельные функции или невозможностью пространственной дисперсии отдельных задач), так и тем, что иногда иностранная добавленная стоимость таких услуг включается в экспортные готовые продукты, то есть не показывается в статистике отдельно.

Следует учитывать, что средние показатели для отраслей содержат, по меньшей мере, две погрешности. Во-первых, глобальный показатель ИДС конкретной отрасли игнорирует факт, что эта отрасль может быть частью многих ГЦСС. Поэтому отраслевую принадлежность ГЦСС иногда трудно идентифицировать. Кроме того, эти показатели не учитывают значительные отличия в степени включения отрасли во фрагментированное международное производство, которые присущи отдельным группам стран [88, с.158]. Например, ИДС в экспорте текстильной отрасли в среднем составляет 27%. Однако для промышленно развитых стран этот показатель достигает 33%, в то время как для развивающихся –19%. Обратная ситуация характерна для автомобильной индустрии. При средних показателях иностранной добавленной стоимости в мировом экспорте этой продукции в 37%, в промышленно развитых странах он составил всего 31%, в то время как стоимость экспорта автомобилей из развивающихся стран состоит на 57% из ранее импортированных полуфабрикатов и компонентов (см. рис.2.1).



**Рис.2.1. Удельный вес ИДС в экспорте некоторых отраслей промышленно развитых и развивающихся стран (в %, 2012 год).**

Источник : [55, с.129 ]

На рисунке 2.1 показаны 5 секторов с наибольшим включением в ГЦСС в разбивке по группам промышленно развитых и развивающихся стран. В двух из этих секторов (текстиль и электроника) удельный вес ИДС в экспорте у промышленно развитых стран больше, чем у развивающихся. Это показывает значительный объем трудоемких полуфабрикатов и компонентов, импортируемых транснациональными фирмами на основе офшоринга [89, с.82]. В трех других секторах (машиностроительная, химическая и автомобильная промышленность) наоборот, удельный вес компонентов и материалов, произведенных за рубежом и включенных в экспорт страны, у развивающихся стран в среднем больше, чем у промышленно развитых стран. Это свидетельствует о значительных кооперационных потоках промежуточных изделий в производстве экспортной продукции таких отраслей развивающихся государств.

Фрагментация международного производства и возникновение на базе этого ГЦСС непосредственно связаны с прямыми иностранными инвестициями и деятельностью ТНК. Эти процессы организуются и координируются международными корпорациями [90, с.464–465]. В зависимости от типа ПИИ будет наблюдаться их разное влияние на развитие

глобальных цепочек создания стоимости. Сырьевые ПИИ вызывают потоки торговли как необработанным сырьем, так и продукцией первичной обработки. Такие филиалы ТНК находятся на первичных стадиях цепочек создания стоимости [91, с.39–40]. Прямые инвестиции, основным мотивом которых является освоение новых рынков, также могут порождать фрагментацию производства и внутрикорпорационный обмен промежуточными изделиями. В зависимости от отрасли, такие иностранные инвестиции в разной степени включены в сегментированные процессы производства. Однако особенно сильно связаны с глобальными цепочками создания стоимости ПИИ, нацеленные на повышение эффективности. Они, как правило, приводят к перемещению производства в страны, где издержки на производство могут быть значительно снижены. При этом экономия на затратах выступает одним из побудительных мотивов углубления фрагментации и дробления производственных функций на более мелкие задачи [92, с.156].

В целом, до 80% мировой торговли связано с международным производством транснациональных фирм. Из 19 трлн. долл. мирового экспорта товаров и услуг, 15 трлн. долл. связано с операциями ТНК. Внутрикорпорационные потоки полуфабрикатов, компонентов и готовых изделий оцениваются в 6,3 трлн. долл., приблизительно такая же величина составляет торговлю ТНК с независимыми от них контрагентами на чисто рыночных условиях. Наконец, очень быстро растет торговля с субконтракторами ТНК на основе долговременных партнерских кооперационных соглашений ( 2.4 трлн. долл. в 2010 году).

Независимые аутсорсинговые участники в 2010 году поставили для нужд глобальных цепочек продукции электроники на сумму 240 млрд. долл., автомобильных компонентов и узлов на 230 млрд. долл., одежды на сумму – 205 млрд. долл., обуви – 55 млрд. долл. Очень быстро развиваются субконтрактные цепочки телекоммуникационных услуг и поставок программного обеспечения. Стоимость таких работ по заказам ТНК уже

составляет 100 млрд. долл. О масштабах фрагментированного производства также свидетельствует то, что в отраслях производства электроники, автомобилей, одежды, обуви, игрушек и спорттоваров более половины затрат на изготовление конечного продукта составляют поставки субконтракторов [93, с.132,133].

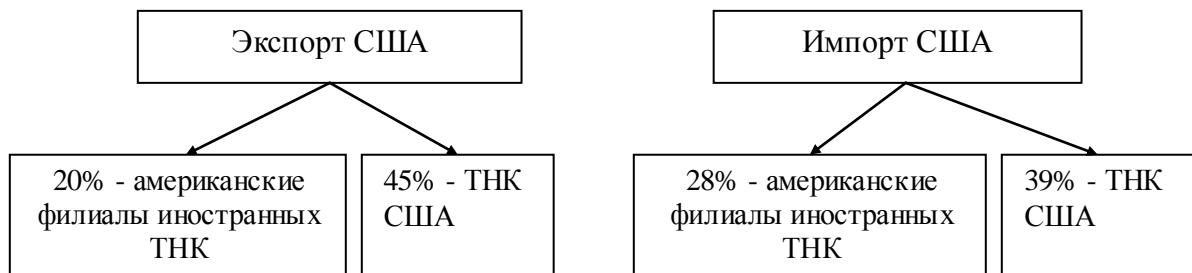
Всего 10% компаний осуществляют 70-80% экспорта стран ЕС и 96% экспорта США. Подавляющее большинство таких фирм являются родительскими компаниями ТНК или филиалами иностранных компаний [55, с.134–135 ].

Подсчеты показывают значительную корреляцию между накопленной величиной ПИИ и участием стран в глобальных цепочках создания стоимости. Чем дольше существуют в стране проекты инвестиций ТНК, тем более значительный удельный вес иностранной добавленной стоимости в ее экспорте. Другими словами, более «зрелые» инвестиции ТНК предполагают большую производственную кооперацию полуфабрикатами, промежуточными изделиями и сырьем как с родственными зарубежными подразделениями, так и с субконтрактными подрядчиками [94, с. 4].

Еще одним убедительным подтверждением ключевой роли ТНК в развитии ГЦСС является то, что страны с большим удельным весом накопленных ПИИ в ВВП имеют, во-первых, более высокий удельный вес иностранной добавленной стоимости в экспорте; во-вторых, более высокий индикатор участия в ГЦСС; в-третьих, относительно больший удельный вес в мировой добавленной стоимости торговли по сравнению с их удельным весом в мировом экспорте. В первом случае это вызвано тем, что экспортные филиалы ТНК в значительных масштабах используют добавленную стоимость других зарубежных филиалов. Во втором случае, это свидетельствует о том, что филиалы ТНК не только получают продукцию от других зарубежных фирм, но и сами в значительных масштабах поставляют продукцию другим звеньям цепочки создания стоимости [95, с.207–209].

О масштабах глобальных цепочек создания добавленной стоимости свидетельствует тот факт, что 60% современной мировой торговли (свыше 20 трлн. долл. в 2012 году) представляет собой торговлю полуфабрикатами, компонентами и промежуточными товарами и услугами, которые являются результатом отдельных стадий или функций производственного процесса и предназначены для использования на следующих стадиях этого процесса. Около 5 трлн. долл. стоимости мирового экспорта, по оценкам экспертов ЮНКТАД, является результатом повторного счета статистики разных стран, что непосредственно вызвано включением в экспортную продукцию участников международного производства ТНК стоимости ранее импортированных ими полуфабрикатов [55, с.123 ].

О размахе ГЦСС ТНК говорят также позиции иностранных филиалов в экспорте и импорте отдельных стран и объем внутрикорпорационной торговли. Рис.2.2 показывает, что почти 2/3 экспорта и импорта США непосредственно связано с системой международного производства как американских, так и зарубежных ТНК.



**Рис. 2.2. Роль международных производственных сетей в экспорте и импорте США (2010 г.)**

Источник: [55, с.136]

В Японии на ТНК этой страны приходится 85% экспорта товаров и услуг. Кроме того японские филиалы зарубежных международных корпораций осуществляют 8% экспорта страны. Таким образом, 93% экспорта товаров и услуг Японии связано с системой фрагментированного

международного производства и ГЦСС. Экспорт Китая также все в более значительной степени становится связанным с включением расположенных здесь иностранных предприятий в глобальные цепочки создания стоимости. В 2012 году на филиалы ТНК приходилось 50% и 48% импорта страны [96, с.110–113]. Типичную картину для стран ЕС представляет Франция, которая очень интегрирована в ГЦСС ТНК. Вследствие этого 64% экспорта страны и 62% импорта связаны с системой международного производства корпораций [55, с.136].

Кооперационные поставки между материнскими компаниями и филиалами, а также между самими филиалами, являются важными элементами глобальных цепочек создания стоимости. По оценкам, внутрикорпорационная торговля составляет до 30% мирового экспорта. Например, зарубежные филиалы ТНК США реализуют через внутрикорпорационную торговлю 60% экспорта своей продукции. Расположенные в США филиалы иностранных ТНК 70% своего импорта получают от других подразделений своей глобальной сети производства. Туда же они направляют 50% своего экспорта. Японские международные фирмы 40% своего экспорта из страны направляют своим зарубежным филиалам [55, с.136].

Еще одним измерением масштабов фрагментации международного производства является длина глобальных цепочек создания стоимости (индекс длины ГЦСС), которая показывает количество стадий (фрагментов) производств в ГЦСС [64, с.5]. Этот показатель можно рассчитать следующим образом:

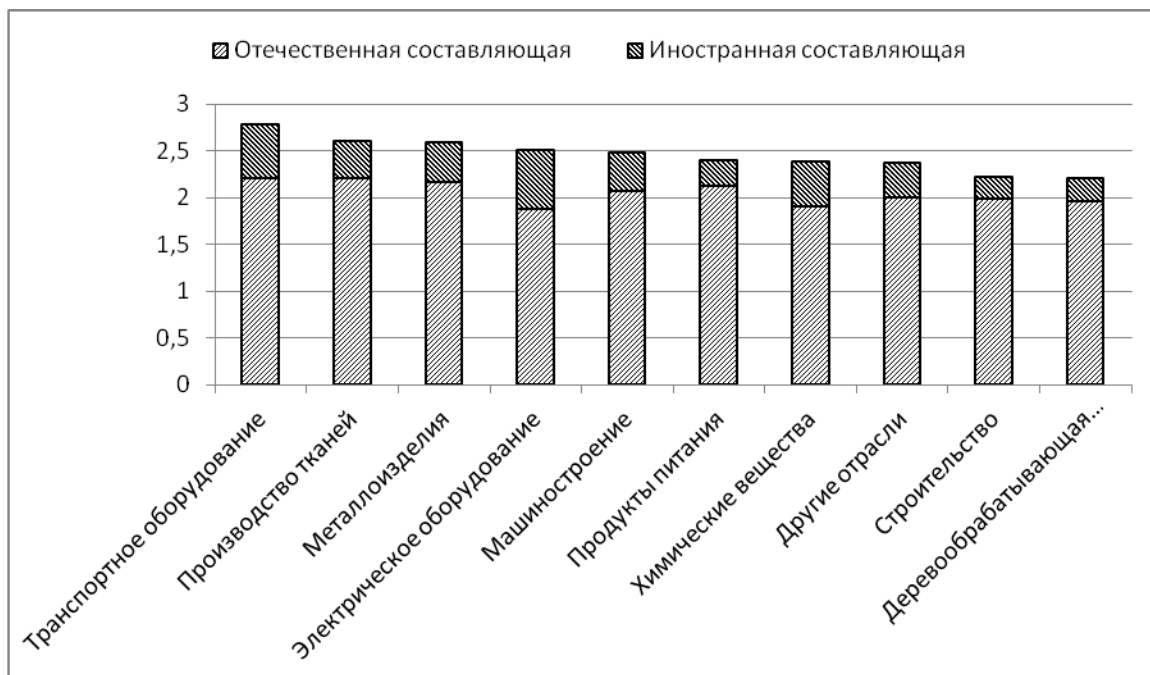
$$N_{ik} = 1 + \sum_{j,l} \mu_{ijkl} N_{jl}$$

где  $N_{ik}$  – длина ГЦСС для отрасли  $k$  в стране  $i$ ;  $\mu_{ijkl}$  – стоимость комплектующих с отрасли  $l$  страны  $j$ , используемых для производства товаров на сумму в один доллар в отрасли  $k$  страны  $i$ ;  $N_{jl}$  – длина ГЦСС для отрасли  $l$  страны  $j$ .

Индикатор длины ГЦСС имеет значение 1, если существует только одна стадия производства в конечной отрасли. Он увеличивается по мере роста использования составляющих с той же или иных отраслей. Значение  $\mu_{ijkl}$  рассчитывается непосредственно на основе баз данных иностранной добавленной стоимости (см. параграф 1.3) или международной матрицы «затраты-выпуск», где содержатся данные по всем составляющим из других стран и отраслей, которые используются в производстве в конкретной отрасли определенной страны [97, с.101]. Кроме того, данный индикатор позволяет различать отечественные и иностранные составляющие в производстве и, соответственно, рассчитывать показатель длины ГЦСС отдельно для отечественных и иностранных стадий производства.

Расчеты длины ГЦСС показывают наличие двух тенденций. Во-первых, постепенное увеличение средней длины ГЦСС (за исключением периода мирового финансового кризиса 2008–2009 гг.). Во-вторых, повышение иностранной составляющей технологических цепочек производства товаров. Хотя в разных отраслях средняя длина ГЦСС существенно отличается, за последние 20 лет она заметно увеличилась почти во всех секторах экономики [98].

В отраслях, где фрагментация международного производства достигает наивысшего уровня (автомобилестроение, транспортное машиностроение, производство одежды, электротехническая отрасль и другие), протяженность ГЦСС, как правило, также выше, чем в других секторах. Как свидетельствуют данные рисунка 2.3, в этих отраслях количество стадий производства, необходимых для реализации товара или услуги в конечной области, колеблется между 2,5 и 2,8. Часть стадий производственного процесса здесь сегментирована даже в рамках стран базирования ТНК. То есть материнские головные компании имеют интенсивную кооперацию как со своими национальными подразделениями, так и с внутренними субподрядчиками.



**Рис.2.3. Средняя длина ГЦСС по отраслям, 2009 г.**

Источник: построено на основании данных [98].

Однако значительная часть производственных процессов в этих отраслях вынесена за рубеж. Релокация производства за последние 30 лет привела к тому, что зарубежный компонент составляет здесь очень значительную (если не преобладающую) часть добавленной стоимости по многим товарным позициям. При этом наиболее интернационализированными являются отрасли производства электрического и оптического оборудования и транспортного оборудования, а также химических веществ и минералов – иностранная составляющая общей длины ГЦСС составляет здесь соответственно 25%, 20% и 19%.

Экономия на масштабах производства, выгоды от национальных различий в стоимости факторов производства (особенно квалифицированной рабочей силы), а также интернационализация инноваций и НИОКР экономически оправдывают такие длинные и многостадийные цепочки создания стоимости, несмотря на сложности систем управления этими глобальными сетями производства [99, с.302–303].

Примером того, как страны с развитой экономикой вовлечены в процес фрагментации международного производства с другими индустриальными странами, является производство некоторых типов самолетов в американской корпорации Boeing. Эта ТНК создала глобальный механизм разделения производственных процессов, который охватывает десятки стран (см. приложение, рис. Б.4.).

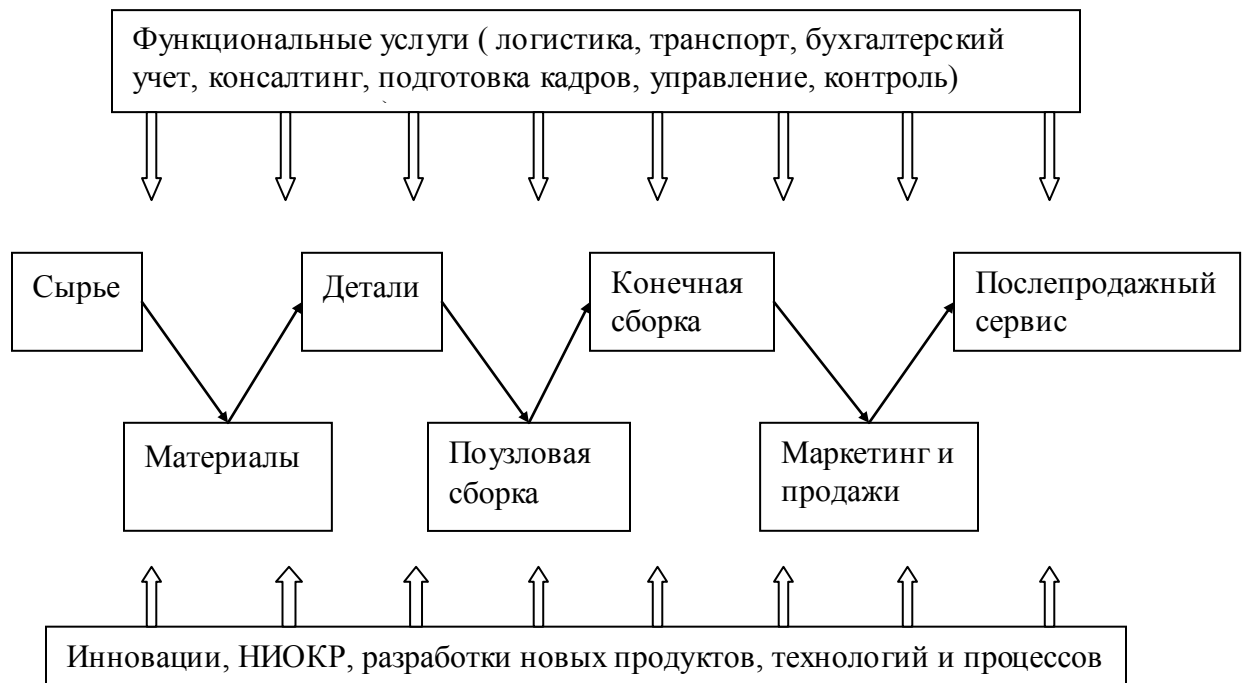
В производстве новой модели Boeing 787 Dreamliner участвуют 43 поставщика со своих 135 заводов, лабораторий по всему миру [100]. Крылья производятся в Японии, двигатели в Великобритании и США, закрылки и элероны в Канаде и Австралии, фюзеляж в Японии, Италии и США, горизонтальные стабилизаторы в Италии, шасси во Франции, двери в Швеции и Франции. Офшорные производства охватывают почти 70 процентов из многих тысяч деталей, используемых для сборки этого самолета [101, с.29]. При этом критически важной функцией компании является координация глобальной цепочки создания стоимости, контроль качества поставок, соответствие стандартов компонентов.

Макроэкономический анализ фрагментации международного производства раскрывает высокую динамику и значительные масштабы этого процесса. Глобальные производственные системы ТНК приобретают все более сложные очертания и представляют собой многозвенную архитектуру.

## **2.2. Институциональная структура глобальных цепочек создания стоимости транснациональных корпораций**

Для познания современных тенденций фрагментации международного производства ТНК большое значение имеет анализ организационной структуры глобальных цепочек создания стоимости. В концептуальном плане понятие цепочек создания стоимости было разработано еще в 1985 году М. Портером для объяснения конкурентоспособности компаний [102, с.3–19]. В настоящее время оно широко используется для характеристики архитектуры современного международного производства ТНК. ГЦСС

представляют собой последовательность взаимосвязанных и взаимозависимых видов деятельности, которые необходимы для создания товара или услуги. Такая цепочка начинается инновационной разработкой продукта, включает различные стадии производства, доставку товара до конечного потребителя и послепродажное обслуживание и заканчивается финальной утилизацией или переработкой использованного продукта [103, с. 3]. На рисунке 2.4 схематично изображены основные стадии цепочки создания стоимости, в том числе производственный процесс, инновационные и другие услуги.



**Рис. 2.4. Глобальная цепочка создания стоимости ТНК**

Источник: составлено автором

Как уже указывалось, понятия международное производство ТНК и ГЦСС являются взаимосвязанными, однако не тождественными категориями. Они характеризуют процесс современной транснационализации на разных уровнях. Категория международное производство ТНК характеризует в целом всю производственную систему флагманской корпорации. При анализе глобальных цепочек стоимости речь идет о продуктовом подходе [105, с.17 ].

Понятие «цепочка» отображает вертикальную последовательность событий, приведших к поставке, потреблению и техническому обслуживанию товаров и услуг. Различные сбытовые цепи часто включают общие экономические субъекты.

Они динамичны, поскольку постоянно реконфигурируются и используются повторно многими участниками. Понятие «международная производственная система» подчеркивает характер и масштабы межфирменных отношений, которые связывают кластеры фирм в более крупные глобальные экономические группы [106, с.223]. Схематично различие между этими категориями показано на рис. Б. 5. приложения.

Система международного производства ТНК состоит из флагманской фирмы, которая определяет всю стратегию и организационную политику глобальной сети, и местных поставщиков компании. Д. Эренст и Л.Ким выделяют два типа ТНК-флагманов. Во-первых, это бренд-лидеры, (например, IBM, Compaq или Dell), которые включают в свою систему международного производства независимых поставщиков, однако требуют от них высокой производительности и качества. Такие ТНК организуют ГЦСС с целью понижения издержек, дифференциации продукта и определяют стратегию выхода продукта на рынок [107, с. 1417–1418]. Второй тип ТНК-флагманов представляют контрактные производители, (например, Solelectron или Flextronics), которые создают свою собственную систему международного производства и интегрированные цепочки поставок для обслуживания бренд-лидеров.

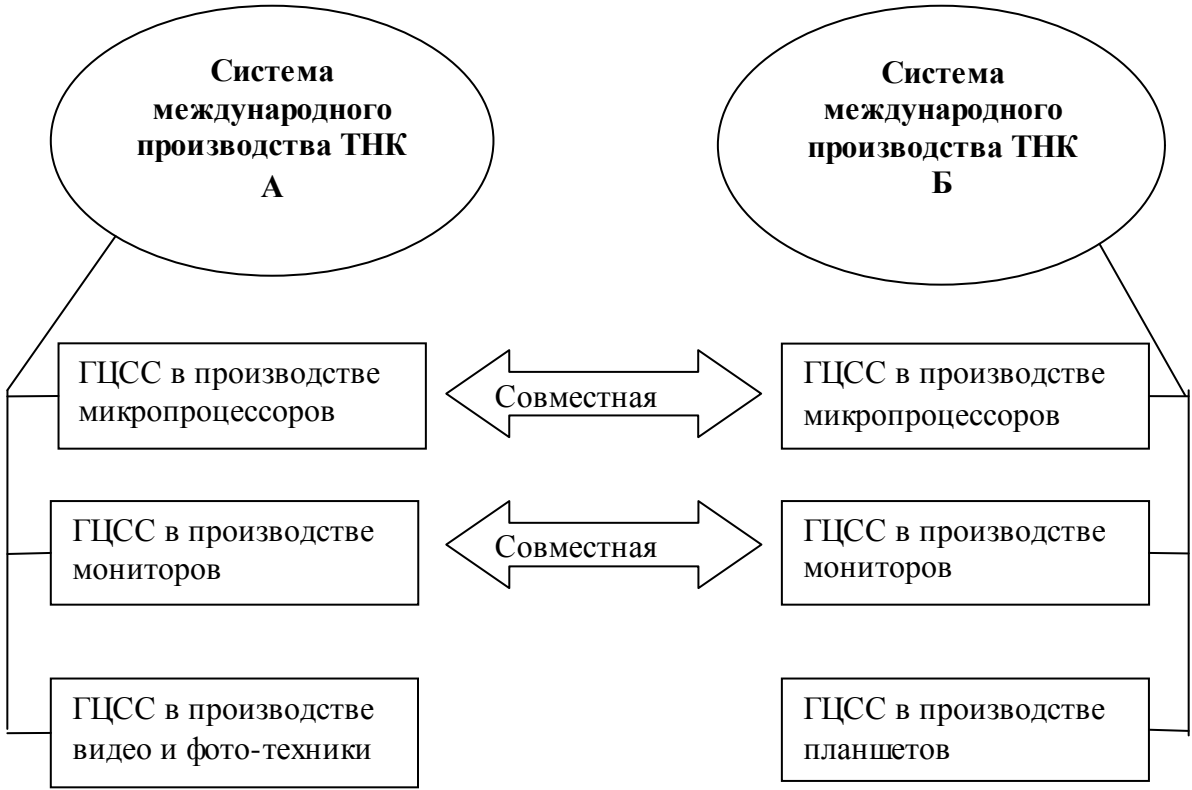
Таким образом, транснациональная фирма может иметь систему международного производства, которая одновременно включает несколько продуктовых цепочек создания стоимости. Одни из них имеют большую фрагментацию производственных процессов, другие – гораздо меньшую. Аналогично, некоторые цепочки, входящие в систему международного производства, имеют большую географическую дисперсию (например, носят глобальный характер), а другие – гораздо меньшую, охватывая отдельный

регион или даже соседние страны. Например, первые цепочки создания стоимости японских ТНК в 60-70-е годы XX ст. носили национальный характер или охватывали предприятия, расположенные в Японии и Южной Корее или Тайване. В 80 –е годы они превратились в региональные ГЦСС со значительно более широкой географической дисперсией и охватили весь регион Юго-Восточной Азии и Дальнего Востока. Наконец во второй половине 90 –х годов ведущие японские ТНК начали создавать глобальные цепочки поставок и создания стоимости [105, с.16–17 ]. К.Петробелли и Р.Рабелотти изучили примеры ГЦСС в странах Латинской Америки и пришли к выводу, что в традиционных отраслях обрабатывающей промышленности, особенно связанных с минеральными или продовольственными ресурсами, такие цепочки включали компании, которые участвовали одновременно и в местных, и в региональных, и в глобальных цепочках поставок продукции [104, с. 12–19].

С другой стороны, ГЦСС также может иногда носить комплексный характер и охватывать отдельные фрагменты разных систем международного производства. Другими словами, в таких цепочках иногда кооперируются не одна ТНК, а две или даже несколько глобальных компаний. В этом случае может возникать сложная система субординации и руководства ГЦСС. Контрактный производитель-флагман может быть доминирующим участником в конкретной продуктовой цепочке, например мобильных телефонов или планшетных персональных компьютеров, имея наибольшее число заводов или линий поставки. Однако при этом он не влияет на общее руководство ГЦСС и не координирует весь процесс создания стоимости. Это происходит в том случае, когда сама фирма-флагман является частью еще большей цепочки создания стоимости, поставляя компоненты для производства конечных товаров. Например, Solectron поставляет автомобильные аудио и навигационные системы, антиблокировочные системы тормозов и модули управления системами безопасности, но при

этом не имеет значительного влияния на глобальную цепочку создания стоимости автомобильного производства [108 ].

Рис.2.5 показывает две вышеописанные ситуации. ТНК А имеет систему международного производства, которая включает три ГЦСС – производства микропроцессоров, мониторов, видео-фототехники. Система международного производства ТНК Б имеет также цепочки – в производстве микропроцессоров и мониторов совместно с ТНК А, а в производстве планшетов лишь в рамках своей корпорационной структуры.



**Рис. 2.5. Система международного производства ТНК и ГЦСС**

Источник: составлено автором

Примером ТНК-флагманов второго типа является корпорация Solectron, имеющая штаб-квартиру в Калифорнии. Solectron является одним из крупнейших контрактных производителей электроники в мире с годовым доходом в 7 млрд. долларов и числом занятых 30 000 сотрудников на многочисленных зарубежных заводах. Она занимает второе место в рейтинге 100 лучших мировых аутсорсинговых поставщиков в области

информационных технологий. Система международного производства ТНК Solectron включает несколько глобальных цепочек создания стоимости, например, по производству автомобильных узлов, телекоммуникационного оборудования и персональных компьютеров. Некоторые из них кооперируются с аналогичными продуктовыми цепочками других ТНК, а в других случаях эта ТНК конкурирует с ГЦСС других фирм. В 2009 году Solectron была поглощена своим конкурентом транснациональной фирмой Flextronics [109 ].

Клиенты Solectron, которыми являются ТНК бренд-лидеры, располагаются в 20 странах мира. В свою очередь, Solectron создала свою систему международного производства, которая включает 53 филиалов в Северной и Южной Америке, Азии и Европе. Эти филиалы формируют цепочки производства электронных компонентов для автомобильной промышленности, телекоммуникационного оборудования, вычислительной техники, промышленного оборудования, медицинской техники и других товаров. Параллельно с этим, системы международного производства других ТНК флагманов также участвуют в сбытовых цепочках, в которых задействована Solectron. Например, крупнейший в мире контрактный производитель электроники ТНК Flextronics участвует в пяти из этих цепочек добавленной стоимости, а именно, в производстве средств телекоммуникаций, вычислительной техники, потребительских товаров и медицинского оборудования.

Институциональную структуру ГЦСС можно рассматривать с нескольких точек зрения. Как уже было показано ранее, с точки зрения акционерной собственности, в нее входят подконтрольные, субконтрактные и чисто рыночные участники ( рис.2.6). Кроме корпоративных участников цепочки, субконтракторов или независимых рыночных контрагентов, с ГЦСС взаимодействуют различные институции, например университеты, исследовательские центры, информационные и мониторинговые центры, государственные структуры, регуляторные органы [110, с. 437–440 ].



**Рис.2.6. Институциональная структура ГЦСС**

Источник: составлено автором

С точки зрения функций создания стоимости, в ГЦСС входят производители промежуточных или конечных товаров и услуг, а также те фирмы, что осуществляют ключевые дополнительные функции продажи, логистики или обслуживания клиентов. Фрагментация международного производства ТНК предполагает распределение деятельности компании на основные и вспомогательные стадии операций в зависимости от непосредственного воздействия на продукт [111, с.6–8] (рис.2.7). К основным видам операций относят следующие пять категорий деятельности: входящая логистика (получение и хранение материальных ресурсов, учет и порядок поставок); производственные операции (все виды деятельности, направленные на создание готовой продукции: производство, упаковка, сборка, обслуживание оборудования, проверка на отсутствие брака и т.п.);

исходящая логистика (подготовка готовой продукции, ее транспортировка к покупателю); маркетинг и продажи (информирование покупателей о предложениях компании, переговоры о контрактах на продажу); сервис (сохранение ценности продукта для покупателя: установка, ремонт, обучение и обеспечение запчастями).



**Рис.2.7. Функциональная типология стадий фрагментированного производства транснациональных фирм**

Источник: составлено автором

Дополнительные (вспомогательные) виды деятельности отличаются тем, что они обеспечивают деятельность одного или нескольких основных этапов. Эти виды операций не связаны непосредственно с изготовлением продукта или взаимодействием с клиентами. Существуют четыре функциональных категории таких операций: снабжение (приобретение материальных ресурсов); развитие технологий (деятельность по улучшению

продукта и вспомогательные процессы); управление человеческими ресурсами (мероприятия по подбору, отбору, развитию и мотивации всех работников организации); инфраструктура компании (менеджмент, планирование, финансы, бухгалтерский учет, управление качеством, решение юридических вопросов и взаимодействие с государственными органами) [112].

Вышеуказанное деление на основные и вспомогательные стадии не означает второстепенное значение последних в создании стоимости. Наоборот, многие стадии вспомогательных операций имеют исключительно большое значение для эффективности ГЦСС. Так, создание комплекса услуг в ходе вспомогательных научно-исследовательских, инновационных стадий определяет конкурентоспособность ТНК и является ключевым фактором позиционирования фирмы на рынке. Например, в цепочке создания стоимости телефона Nokia95 производство компонентов составляло 33%, сборочные работы – 2%. При этом 2/3 стоимости были связаны с вспомогательными видами деятельности (33%), лицензиями (4%), дистрибуцией (4%) и услугами розничных продаж (11%) и другими услугами [113, с. 66].

Примером такой сложной архитектуры международного производства, сочетающей производственные и вспомогательные операции, служит глобальная сеть ТНК Ferrero International SA (см. приложение, рис. Б.6.). Пищевая ТНК Ferrero International SA со штаб-квартирой в Италии производит около 250 000 тонн Nutella в год и продает ее в 75 странах мира. Эта транснациональная компания имеет девять заводов по производству этой продукции: пять находятся в Европе, один в России, один в Северной Америке, два в Южной Америке и один в Австралии. Некоторые полуфабрикаты и компоненты обычно изготавливаются местными производителями, например упаковка или обезжиренное молоко. Однако есть и такие ингредиенты, которые поставляются всем заводам глобальной сети из одного зарубежного источника, например, лесной орех поставляется

из Турции, пальмовое масло из Малайзии, какао из Нигерии, сахар, главным образом, из Бразилии (а также из Европы). Поставщиком ванилина на основе субподрядного контракта является китайский филиал французской ТНК. Nutella затем продается в 75 странах через офисы продаж [114]. размещение производства приближено к конечным рынкам сбыта, где Nutella пользуется большим спросом (Европа, Северная Америка, Южная Америка и Океания). Однако в глобальную сеть создания стоимости включены как промышленно развитые страны, так и развивающиеся государства.

Представляется важной типология участников ГЦСС с точки зрения стратегии организации бизнеса. Как подчеркивает Т.Стерджин, их можно разделить на такие пять видов: интегрированная компания, предприятие розничной торговли, ведущая компания, поставщик продуктов и услуг на условиях «под ключ», поставщик комплектующих изделий. [115, с. 6]. ( рис. 2.8 )



**Рис.2.8. Типология участников ГЦСС с точки зрения стратегии организации бизнеса**

Источник: составлено [115, с. 6].

Интегрированные компании исторически были первыми, кто вступил на путь фрагментации производства и создания ГЦСС. Они пытаются включить в свою деятельность все стадии, входящие в цепочку создания

стоимости, начиная с разработки товарной стратегии, и заканчивая производством компонентов и готового продукта. Такие крупные, диверсифицированные и глобально действующие участники ГЦСС, по сути, имеют свою собственную систему международного производства. Однако их число за последние десятилетия сократилось в связи с углублением вертикальной фрагментации производства и невысокими экономическими показателями тех компаний, которые продолжают сохранять такую интегрированную структуру [116, с. 3].

В конце 1990-х годов многие интегрированные фирмы начали отделять крупные сегменты их вертикальных структур. Например, Ford и GM исключили из своих структур основную часть производства компонентов и создали для этого независимых поставщиков Visteon и Delphi. Еще более радикальные шаги предприняла ТНК IBM. Она отделила производство полупроводников и создала для этого фирму IBM Microelectronics, которая начала продавать полупроводники на открытом рынке. Свою крупнейшую производственную группу по изготовлению компонентов IBM выделила в отдельную независимую компанию Celestica, которая на основе аутсорсинга начала поставлять компоненты многим фирмам, в том числе и IBM. Это означало кардинальный отход IBM от предыдущей стратегии интегрированной фирмы, которая требовала использования патентов и других секретов фирмы исключительно в продукции IBM. Показательно, что всего через три года Celestica, превратилась в ведущего мирового производителя компонентов с оборотом 10 млрд. долл. и заводами в 50 странах мира. В число ее клиентов вошли Cisco Systems, Dell Computer, EMC, Hewlett-Packard, IBM, Lucent, Nortel Networks, и Sun Microsystems [117, с. 21].

Еще одним участником ГЦСС являются предприятия розничной торговли, осуществляющие сбыт продукции и маркетинговые функции. Они являются тем звеном, которое обеспечивает передачу товаров или услуг от производителя конечному потребителю. Их называют также ритейлерами,

маркетерами, ресейлерами, дистрибуторами или конечными торговыми агентами [118, с.65–68]. Крупнейшими мировыми розничными торговцами являются ТНК Amazon.com, Sears, Gap, Banana Republic. Некоторые из таких ритейлеров включаются в системы фрагментированного производства ТНК производителей, другие (например, Tesco, Carrefour, Nike) сами становятся во главе глобальных цепочек создания стоимости.

Одним из основных звеньев глобальных цепочек являются компании-лидеры (компании-флагманы). Это название отражает их очень большое влияние на организацию ГЦСС, координацию и управление всем процессом создания нового продукта. Именно фирмы-флагманы, как правило, инициирует разработку и начало производства продукта, определяют географическую диверсификацию стоимостной цепочки. Они находят субконтрактных поставщиков полуфабрикатов и побуждают их делать инвестиции в организацию новых видов деятельности.

Фирмами лидерами обычно являются крупные высокотехнологичные ТНК-разработчики и производители конечных товаров и услуг (например, Dell, Smart/Daimler, а также, в последнее десятилетие, Ford, IBM). Однако в редких случаях флагманская роль в ГЦСС может принадлежать глобальным компаниям розничной торговли (например Walmart) или поставщикам компонентов (ТНК Intel). В последнем случае, такие компании участвуют в разработке всей стратегии производства конечного продукта, они продают его под своим брендом и через свою торговую сеть. Подобная ситуация, например, характерна для швейной, обувной промышленности, где крупные розничные торговцы Nike и GAP создали свои системы международного производства и являются флагманами продуктовых цепочек [211, с. 4].

Поставщики промежуточных продуктов и услуг на условиях «под ключ» выполняют также важную роль в ГЦСС. Они избавляют компании-лидеры от необходимости производить многочисленные виды компонентов. Хотя и здесь стратегический контроль и инструкции предоставляет ТНК-флагман, фирма-поставщик «под ключ» имеет оперативную и финансовую

независимость и сама планирует географическую фрагментацию отдельных звеньев производства сложных компонентов или комплексных услуг [119, с.5–6]. В результате, они создают свои собственные подсистемы международного производства, которые входят в глобальную архитектуру международного производства ТНК-флагмана.

Наиболее типичными поставщиками комплексных промежуточных продуктов и услуг на условиях «под ключ» являются ТНК Celestica, Solectron T, Delphi, UPS, Fedex, Arthur Anderson. Например, в швейной отрасли субконтракторы из стран Юго-Восточной Азии освоили многие стадии и функции процесса пошива одежды и превратились в поставщиков полуфабрикатов «под ключ» для ТНК флагманов. В то же время фирмы из стран Латинской Америки не сумели занять такие позиции в ГЦСС пошива одежды и выполняют функции поставщиков лишь отдельных полуфабрикатов [120, с. 76, 78–79].

Следует отметить, что термин «поставщики компонентов «под ключ» формально совпадает с другими случаями бизнес практики фирм на условиях «под ключ». Например, при строительстве заводов крупные ТНК часто на этих условиях поставляют весь комплекс оборудования и услуг для ввода предприятия в действие. В индустрии программного обеспечения аналогичным образом фирмы на условиях «под ключ» предоставляют весь набор услуг для системной интеграции и компьютеризации фирм. Однако в последних двух случаях отсутствуют цепочки создания стоимости. Такие услуги «под ключ» могут предоставляться даже одной компанией (одним предприятием) и не требуют ни функциональной фрагментации, ни географической дисперсии производителей. Таким образом, поставки компонентов «под ключ» формируют иную, по своей экономической сущности, систему взаимоотношений между субъектами, чем формально совпадающие с ними по названию контракты на строительство или предоставление услуг «под ключ».

В отличие от поставщиков комплексных промежуточных продуктов фирмы-поставщики компонентов специализируются на отдельных полуфабрикатах, деталях. Их иногда также называют субконтракторами компонентов, или специализированными поставщиками, поскольку они специализируются на поставках конкретных промежуточных продуктов в ГЦСС. Часто такими фирмами являются средние и даже небольшие производители, но иногда в этой роли выступают даже известные ТНК (например, Intel, Microsoft, BF Goodrich), которые поставляют в другие цепочки создания стоимости некоторые детали или услуги.

Эксперты ЮНИДО выделяют два типа ГЦСС – цепочки, движущей силой которых является покупатель (*buyer-driven global value chains*) и цепочки, определяемые приоритетами производителя (*producer-driven global value chains*) [121, с.12]. Выделение такой типологии обусловлено спецификой освоения новых знаний и технологий, а также взаимодействия субъектов институциональной структуры ГЦСС. Как правило, фрагментация производства продукции на основе стандартизированных технологий осуществляется посредством цепочек, ориентирующихся на покупателя. Производство наукоемких инновационных продуктов, где значительную роль играет контроль над патентами, стимулирует возникновение цепей, движущей силой которых являются производитель.

В ГЦСС первого типа крупная компания покупатель обладает ключевыми компетенциями в продажах товара под своим брендом и поэтому организует, координирует и контролирует производство, отвечая за планирование и сбыт продукции. Такие глобальные цепочки характерны для трудоемких отраслей промышленности (например, пищевая, текстильная промышленность, изготовление одежды, обуви, игрушек, мебели и т.д.) и чаще всего охватывают страны с дешевой рабочей силой [122, с.40–42]. Фрагментируя свое производство, производители брендовых продуктов стремятся извлекать как можно большую часть добавленной стоимости за счет маркетинга и НИОКР. Поэтому они крайне заинтересованы в

поддержании стоимости бренда и недопущении копирования, в т.ч. путем защиты прав интеллектуальной стоимости. Наличие торговых марок и фабричных знаков является ключевым преимуществом собственности таких ТНК и определяет их позиции на мировом или региональном рынке [123 ].

Одними из первых цепочек, созданных еще в 80-е годы XX ст. компаниями-покупателями, стали ГЦСС JC Penny и Sears. В 90 – е годы Wal-Mart и Tesco, а также другие глобальные фирменные мерчендайзеры, такие как Nike, Zara и Uniqlo стали размещать огромные заказы поставщикам по всему миру, отказавшись от создания собственного производства [124, с.4–6]. Особенностью систем международного производства этих компаний стало использование преимущественно неакционерных форм аутсорсинговых связей и отказ от акционерного контроля над поставщиками.

Примером цепочек, движущей силой которых является покупатель, в агро-пищевой индустрии является ТНК США Starbucks. Эта компания имеет глобальную сеть кафетериев, которая снабжается пищевыми продуктами из собственной системы фрагментированного производства, которое охватывает 19 стран. Например, кофейные зерна, какао бобы или молоко могут поставляться из разных стран, находящихся друг от друга на расстоянии сотен километров. Главная цель такой фрагментации – обеспечить конечного потребителя ингредиентами по минимальным ценам при соответствующем качестве продукции. Все сырье отправляется на дальнейшую переработку ( например, обжиг кофейных зерен), расфасовку и упаковку. Starbucks имеет шесть фабрик по обжигу кофе. Все процессы стандартизированы, так что любая из этих фабрик может поставлять продукты и ингредиенты для любого центра дистрибуции Starbucks в мире. Ежедневно эти фабрики делают более 70000 отгрузок магазинам и кафетериям Starbucks [125 ]. Подобно другим ГЦСС, Starbucks выделяет следующие функциональные элементы своей системы международного производства. Входная логистика охватывает поставки от фирм,

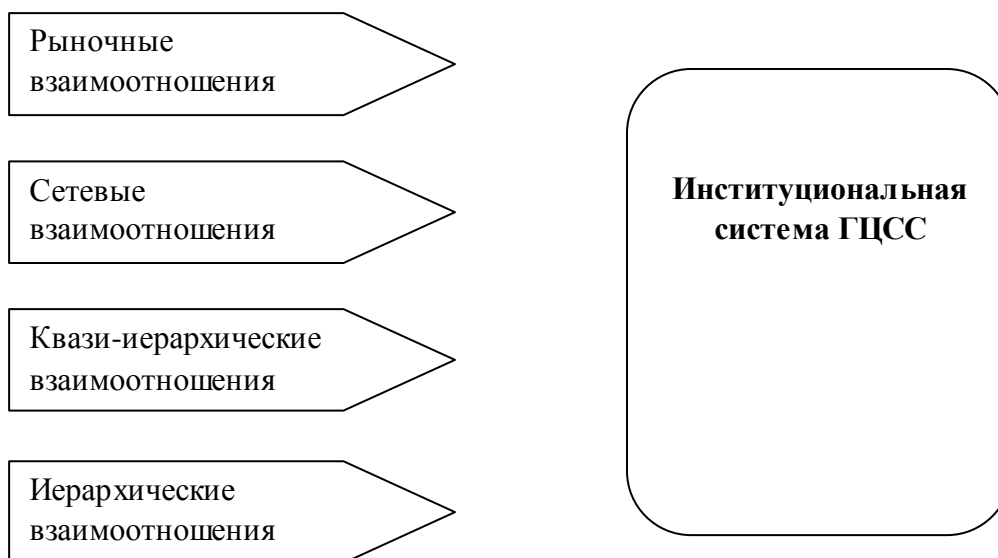
выращивающих кофе, часть из которых находится в Африке, а также других поставщиков полуфабрикатов и ингредиентов. Основные операции по продажам осуществляются Starbucks в 50 странах двумя путями – через собственные торговые точки (8870 единиц) и через лицензионные субконтрактные соглашения с независимыми владельцами торговых точек (8139 единиц). Исходящая логистика Starbucks основывается на стратегии использования только своих компаний без каких-либо промежуточных звеньев [126].

В случае, если движущей силой фрагментации международного производства является производитель, он контролирует ключевые технологии процесса изготовления продукта. В этом типе ГЦСС, который характерен для отраслей с высоким или средним уровнем наукоемкости (например, автомобильной, электронной, телекоммуникационной) производитель не только координирует всю цепочку создания стоимости, но и помогает субподрядчикам, поставщикам или своим клиентам.

В промышленно-развитых странах с рыночной экономикой преобладают цепочки, движущей силой которых являются производители. В развивающихся странах широкое распространение получили ГЦСС, движущей силой которых являются крупные мировые покупатели. Однако по мере роста стоимости рабочей силы и развития инновационного потенциала некоторых развивающихся стран (например НИС Азии), они также перепрофилировали свое место в фрагментированном производстве ТНК и стали районом размещения цепочек, движущей силой которых являются производители.

Анализируя институциональную структуру глобальных цепочек создания стоимости, Дж.Хамфри и Х.Шмитц рассмотрели значительное число примеров ГЦСС в разных отраслях. Они выделили четыре основных типа взаимодействия субъектов институциональной структуры фрагментированного производства, которые влияют на

конкурентоспособность отдельных производителей и определяют различные подходы к оптимизации взаимодействия участников цепочек (рис.2.9).



**Рис.2.9. Основные типы взаимодействия субъектов институциональной структуры**

Источник: составлено [127, с. 33].

Рыночные взаимоотношения «на расстоянии вытянутой руки» характеризуются тем, что покупатель и производитель в цепочке не развивают тесных связей. В этом случае поставщик имеет возможность производить товары, которые хочет покупатель, и пожелания покупателя могут удовлетворить большое количество поставщиков. При сетевых взаимоотношениях участники цепочек развивают тесные связи, основанные на информационных потоках. При этом формируются взаимовыгодные отношения между фирмами, которые часто дополняют друг друга в процессе производства продукта.

При квази-иерархических взаимоотношениях одна из фирм приобретает значительный контроль над всей ГЦСС, определяя как стандарты продукции, так и качество производственного процесса. В этом случае конкурентоспособность всех фирм в цепи зависит от конкурентоспособности главной фирмы, которая контролирует и координирует все фрагментированное производство и решает все вопросы

по повышению эффективности производственного процесса. Иерархические взаимоотношения заключаются в возникновении прямого акционерного контроля одной из главных фирм покупателей деталей или услуг в ГЦСС путем покупки компаний-производителей промежуточных продуктов [127, с. 33].

Дж.Хамфри и Х.Шмитц также выделили три основные возможности включения групп участников в глобальные цепочки создания стоимости:

- 1) включение в квази-иерархические цепи, которое предлагает очень хорошие условия для совершенствования процесса производства и производимого продукта;
- 2) включение в цепь, ориентированную на местный рынок, что предполагает более медленное совершенствование процесса производства и производимого продукта;
- 3) включение в сетевую структуру предприятий, которое является оптимальным решением, позволяющим постепенно усовершенствовать весь производственный процесс [127, с. 56].

Таким образом, процесс фрагментации международного производства ТНК осуществляется в организационно-экономической форме глобальных цепочек создания стоимости, которые имеет сложную институциональную структуру. В зависимости от критериев типологии можно выделить различные субъекты, участвующие в ГЦСС. Иногда ГЦСС представляют сложные многоуровневые сетевые структуры, охватывающие системы международного производства нескольких транснациональных фирм. Такая институциональная структура цепочек предполагает исключительно важную роль системы управления, контроля и координации функционирования всех их звеньев.

### **2.3. Система контроля и координации фрагментированного производства**

Важной характеристикой экономической категории «фрагментированное международное производство транснациональных фирм» являются отношения контроля и координации производственно-рыночных отношений между субъектами этой системы. Ключевая роль системы управления международным производством обусловлена не только значительным числом его участников, широкой вариацией форм их взаимоотношений, но и широкой географической дисперсией их расположения. Закономерно, что при такой сложной архитектуре фрагментированного производства, контроль и координация работы всех его звеньев приобретает исключительно большое значение для эффективного функционирования глобальной производственной системы ТНК.

Современная система международного производства ТНК предполагает необходимость одновременно управлять как комплексными, так и фрагментированными задачами. При этом сфера управления охватывает не только производственные процессы, она включает как торговые потоки, так и потоки инвестиций. У многих ТНК, например, чисто производственные сегменты составляют лишь небольшую часть глобальной цепочки создания стоимости. Маркетинговые, сбытовые, и, особенно, быстрорастущие в последнее время, научно-исследовательские, инновационные звенья преобладают над производственными фрагментами системы их глобальных сетей. Такая система международного производства организуется и координируется ТНК в соответствии с их стратегическими целями [128].

В связи с широким набором участников глобальных цепочек создания стоимости, актуальной задачей системы управления фрагментированным производством является передача целей и требований ТНК-флагмана ко

всем участникам ГЦСС относительно производимых продуктов, процессов и операций. При этом, еще одной важной функцией такого институционального механизма является обеспечение трансферта (распределения, релокации) соответствующих ресурсов для обеспечения производственного процесса. Речь идет не только о движении инвестиций или кредитов, а и технологии, человеческого капитала, маркетинговых знаний [129, с 300–305 ].

Системообразующей чертой «галактик» международного производства ТНК являются силы гравитации их ядра, которое включает материнскую компанию ТНК, их штаб-квартиры, головную холдинговую компанию, а также ключевые подконтрольные подразделения. В связи с этим, второй стратегической задачей управленческого механизма международного производства транснациональной корпорации является поддержание и усиление силы этого ядра. Речь идет о сохранении асимметрии баланса сил участников глобальных цепочек создания стоимости в пользу вышеупомянутого ядра «галактик», о противодействии естественно возникающим силам дезинтеграции или федерализации в рамках глобальных производственных сетей ТНК. Такие дезинтеграционные силы возникают не только у контрактных участников, которые могут ускользать из под контроля ТНК и выходить на мировой рынок как самостоятельные продуценты товаров, услуг или компонентов продукции, но даже и у филиалов транснациональной фирмы, которые естественно стремятся к большей автономизации [130, с.224 ].

Поскольку фрагментация производственных операций или функций приводит к дроблению стадий создания добавленной стоимости и распределению ее между многими участниками, третьей стратегической задачей ТНК в управлении ее международным производством является создание механизма для присвоения (улавливания) максимальной части созданной стоимости [161]. Речь идет о системе распределения или перераспределения такой стоимости через трансфертные механизмы и

концентрации ее максимально возможной величины в руках ТНК, в частности, в их специальных финансовых центрах. Сложность задачи в данном случае заключается в необходимости найти такой баланс интересов, который бы при этом удерживал контрактные фирмы-субподрядчики в системе международного производства ТНК, то есть оставлял в их распоряжении часть добавленной стоимости для их развития [131, с.84–88].

Традиционные структуры ТНК и модели их стратегического менеджмента, которые формировались в 80–90-е годы XX ст. не смогли в полной мере обеспечить реализацию отмеченных выше задач, что вызвало их эволюцию и реконфигурацию корпоративных служб и поддерживающих процессов. На смену им пришли новые институциональные системы ТНК, которые предполагают зрелые формы международной инфраструктуры фирм для управления, контроля и координации деятельности всех трех видов субъектов глобальных цепочек создания стоимости и позволяют это делать даже при большом географическом разбросе участников этого процесса [132, с. 465–466]. Корпорации структурировали такие системы для наиболее эффективного управления каждым из сегментов международного производства – филиалами, неакционерными формами операций и чисто рыночными сетями предприятий [133, с. 2–5 ].

Гетерогенность ТНК обуславливает и широкую вариацию самих глобальных цепочек создания добавленной стоимости. Такая гетерогенность является следствием специфических характеристик самой компании, а также отрасли, в которой она функционирует. Особенности отраслевых базовых технологий могут определять степень фрагментации международного производства, «детализацию тонкой нарезки» производственных процессов на отдельные стадии. Значение ключевых технологических секретов в формировании «преимуществ собственности» (Дж. Даннинг) корпорации и степень их патентной защиты могут существенно влиять на конфигурацию видов участников международного производства – например, увеличивать ее интернальную часть за счет участников с акционерным контролем или

наоборот ее экстернальную часть – за счет неакционерных форм связей и чисто рыночных участников. Таким образом, гетерогенность ТНК определяет отличия их моделей институциональных систем международного производства [134, с.320 ].

Вертикально интегрированные ТНК, как правило, имеют более сложную архитектуру международного производства, чем горизонтально интегрированные корпорации ( см. приложение, рис. Б.7.). Однако даже горизонтальные транснациональные фирмы сегодня представляют собой очень сложные комплексные системы и эволюционируют в «поликлеточные горизонтально-сетевые структуры» [ 5, с.404–405].

Например, компания Starbuck's в которой практически доминирует одна продуктовая линия – продажа розничным потребителям кофейных напитков, представляет собой сложную цепочку создания стоимости, охватывающую десятки стран мира и 150 тысяч занятых (непосредственно на предприятиях этой ТНК) работников. В систему международного производства Starbuck's включены тысячи компаний трейдеров, агентов и фермеров, поставляющих кофе по всему миру. Ее производственную часть представляют 30 заводов по переработке кофе, часть из которых находится под акционерным контролем Starbuck's, а другая часть принадлежит субконтрактным партнерам компании в разных странах. Логистические звенья цепочки создания стоимости представляют 50 мировых и региональных транспортно-складских центров, которые поставляют все компоненты продукции для 17000 розничных предприятий компании в 50 странах мира [55, с. 142]. В случае наличия у ТНК нескольких продуктовых линий, равно как и при вертикальной интеграции производственного процесса, архитектура глобальных сетей корпораций выглядит еще более сложной и комплексной.

Возможность включения субконтрактных партнеров и, тем более, чисто рыночных участников в глобальные цепочки создания стоимости зависит также от многих факторов. Наиболее важными из них являются

оценка стратегической важности для конкурентоспособности корпорации данной стадии или функции создания стоимости (например, производства конкретного компонента, детали продукции или отдельной услуги). Как правило, ключевые стадии глобальной цепочки создания стоимости (главные компоненты или услуги) ТНК стремятся удерживать под своим прямым контролем и не передавать на аутсорсинг. Однако, если затраты на такое производство у субподрядчиков существенно ниже, эти стадии продукта могут быть переданы контрактным участникам системы международного производства.

Что касается инфраструктуры системы управления международным производством, функции мониторинга, контроля и надзора за его стадиями сосредоточены в штаб-квартирах транснациональных фирм, хотя последние могут находиться не только в стране базирования корпорации, а и в региональных центрах их операций. Управление поставками компонентов, полуфабрикатов или услуг в глобальную цепочку создания стоимости обычно подразделяется на два типа – ключевые и второстепенные поставки. Дистрибуция и логистика при этом могут быть отданы на аутсорсинг другим транснациональным корпорациям, что специализируются на управлении и организации этих функций.

Стратегия управления цепочками создания стоимости является наиболее важным фактором процесса координации их работы. Специфика конкретных глобальных цепочек создания стоимости определяет, будут ли расположены элементы управления такими цепочками только в стране базирования ТНК или вынесены корпорациями в главные пункты оперативной производственной деятельности, а также переданы партнерским фирмам в принимающих станах. Например, институциональная система IBM модифицировалась от модели региональных управленческих подразделений к модели сетевой структуры глобально интегрированной фирмы. Это привело к объединению 30 ее отдельных региональных цепочек создания стоимости в одну глобальную цепочку, что позволило значительно улучшить

координацию, уменьшить управленческие затраты и повысить прибыльность компании [ 55, с. 141].

Многоуровневая структура институциональной системы фрагментированного производства ТНК предполагает использование штаб-квартирами компаний-флагманов разнообразных механизмов контроля и координации работы всей глобальной сети. Для филиалов применяется прямой акционерный контроль, для субконтрактных поставщиков – неакционерный косвенный контроль по линии производственных, технологических или маркетинговых стандартов. Если акционерно подконтрольные подразделения подпадают под весь спектр линий контроля родительской компании ТНК, то аутсорсинговые участники, как правило, охвачены лишь стратегическим контролем и координацией фирмы-флагмана. При этом ТНК не вмешивается в оперативную деятельность субконтракторов, которые могут иногда строить свою собственную многоступенчатую систему мониторинга и контроля над поставщиками второго уровня.

Эта стратегическая координация всех субъектов фрагментированного производства достигается путем определения и соблюдения параметров продуктов и процессов, которые должны производить участники цепочки. Стратегический контроль ТНК влияет на условия доступа субъектов международного производства на рынок, без соблюдения его требований они не могут участвовать в поставках для ГЦСС. В то же время, стратегический контроль является ключом к пониманию распределения рисков и выгод всех участников глобальной цепочки создания стоимости [135, с. 26].

Исследователи глобальных цепочек создания стоимости Г. Джереффи, Дж. Хампри, Т. Стерджин в своих публикациях 2004-2010 годов разработали типологию моделей управления в рамках фрагментированного производства ТНК. Они выделили пять основных моделей управленческих отношений в

рамках ГЦСС, отличающихся по силе контроля со стороны ТНК и степени автономии участвующих в цепочке субъектов [29, с.86]. (рис.2.10)



**Рис.2.10. Основные модели управления в системе фрагментированного производства ТНК**

Источник: составлено по материалам [29, с.86].

Как утверждают Г. Джереффи и его последователи, если происходит все большая функциональная и географическая фрагментация производства, управленческая структура глобальных цепочек создания стоимости в основном будет зависеть от трех переменных: сложности операций, возможности кодификации операций, возможностей сети поставщиков[136].

*Сложность операций* предполагает сложность информации, которой обмениваются участники. Чем более сложные операции выполняются в цепочке, тем больше объективная потребность для ТНК контролировать и координировать все процессы. Цена ошибки (например, отхода от стандартов, несоответствие качеству, срыв сроков поставки) в этом случае гораздо выше, чем при простых, стандартных процессах. Затраты на обучение участников и дополнительные расходы в случае их замены также значительны и вынуждают компанию флагмана осуществлять сильный контроль.

*Возможность кодификации информации*, то есть ее систематизации, изложения в унифицированном и понятном всем участникам виде, существенно облегчает вопросы управления и координации работы всех звеньев. При этом значительно снижаются расходы на передачу производственных, технологических и рыночных знаний и повышается эффективность контроля ТНК над созданием стоимости на всех его этапах.

*Уровень компетенции поставщика*, его способности воспринимать и усваивать переданную информацию также существенно влияют на тип управленческих систем, применяемых ТНК в ГЦСС. Чем выше этот уровень даже при выполнении сложных функций и задач, тем выше оперативная самостоятельность участников и меньше ассиметрия их управленческих взаимоотношений с компанией флагманом [74, с.8 ].

Вышеуказанные переменные иногда определяются технологическими характеристиками товаров и часто зависят от эффективности компаний конкретной отрасли и социальных процессов, связанных с развитием, распространением и принятием стандартов и других механизмов кодификации. Именно распространение и принятие стандартов кодификации открывает, по мнению Г. Джереффи, Дж. Хампри, возможности для осуществления координации, регуляторного вмешательства и реализации глобальной корпоративной стратегии.

Рыночная модель управления, в основном, характерна для взаимоотношений ТНК с независимыми, то есть чисто рыночными участниками ГЦСС. Иногда такие участники имеют одноразовые контракты, но могут периодически привлекаться также компанией-флагманом для выполнения отдельных функций [137, с. 36–38]. Координация и контроль ТНК в этом случае будут минимальными, а управленческие взаимоотношения достаточно простые и по форме организации, и по своей сути ( см. таблица 2.5).

**Таблица 2.5**

**Вариация ключевых факторов, определяющих модель управления  
фрагментированного производства ТНК**

Модель управления	Сложность операций	Возможность кодификации операций	Компетенция поставщиков
Рыночная	низкая	высокая	высокая
Модульная	высокая	высокая	высокая
Реляционная	высокая	низкая	высокая
Удерживающая	высокая	высокая	низкая
Иерархическая	высокая	низкая	низкая

Источник: [29, с.87 ].

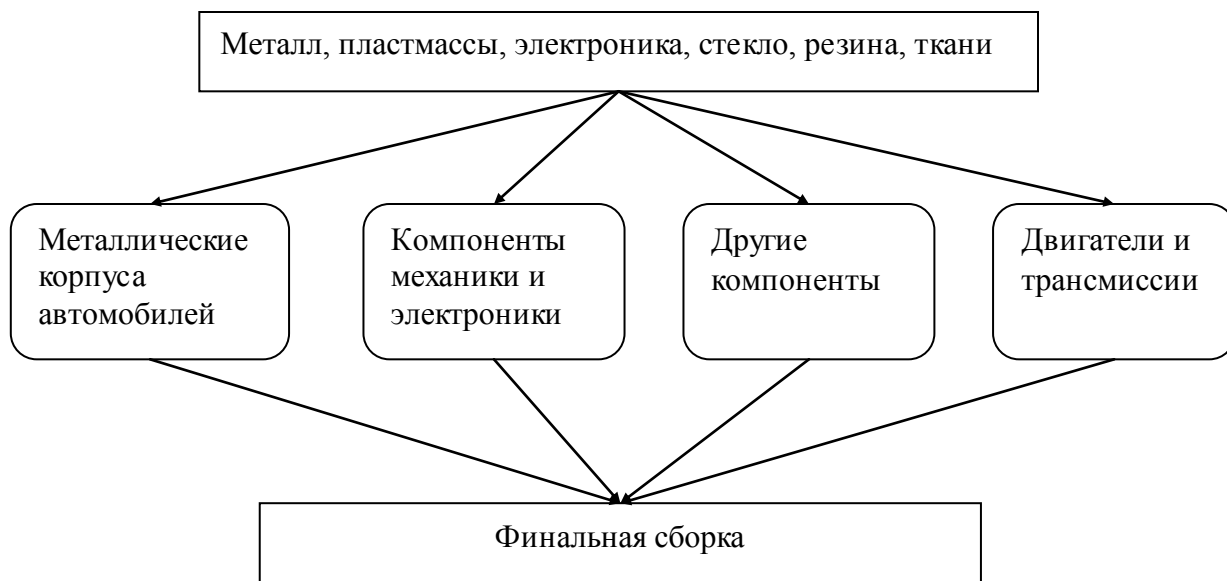
Рыночная управленческая модель характерна для взаимоотношений с компаниями, поставляющими в ГЦСС стандартизованную простую продукцию, для изготовления которой не требуется указания ТНК-лидера (или требуются в минимальном объеме). Кодификация информации здесь очень высока и существует много потенциальных производителей, способных ее воспринимать и легко производить продукт. Компания флагман может достаточно быстро и без особых затрат менять таких поставщиков, руководствуясь зачастую одним критерием – минимальная цена поставки. Ценовой фактор и будет выполнять роль отбора нужных участников цепочки и заменять многие линии формального управленческого контроля.

Модульная система управления может применяться в ГЦСС со сложными процессами, когда появляются возможности их высокой кодификации. Информация о таких процессах систематизирована и стандартизирована, что упрощает ее использование компетентными поставщиками. Хотя поставщики производят компоненты или услуги по техническим требованиям ТНК флагмана, они имеют оперативную

независимость во многих вопросах. При этом часто они берут ответственность за целые «модули» продукта, объединяя комплектующие или услуги в своеобразные «пакеты» [79, с.197–200]. Такие модули содержат трудно кодифицированную (неявную) информацию, что уменьшает специфичность активов компании-флагмана и, следовательно, необходимость ее прямого контроля над поставщиками.

Управленческим отношениям в рамках модульной модели присущи многие из преимуществ, свойственных чисто рыночным связям – скорость обмена информацией, гибкость и экономичность. Но при этом они отличаются от отношений управления при рыночной модели. Взаимосвязи между ТНК и участниками здесь носят более тесный и длительный характер, обе стороны чувствуют больший уровень взаимозависимости. Например, когда кодифицированный файл чертежа продукта передается от ТНК поставщику, возникает намного больше потоков информации, проходящих по межфирменным связям, чем при рыночной модели, где происходит только обмен информации о ценах. В связи с кодификацией, при модульной системе управления сложная информация может быть предоставлена поставщику при небольшом уровне формального согласования и координации и, таким образом, как и при простом рыночном обмене, затраты компании флагмана на изменение субконтрактного партнера остаются достаточно низкими.

Модульные системы управления, например, применяются в автомобильной промышленности, когда крупные субподрядчики ведущих автомобильных ТНК отвечают за целые группы компонентов и узлов. Как показано на рисунке 2.11, в автомобильной промышленности существует четыре модуля крупных субконтрактных поставок: 1) металлические корпуса; 2) компоненты механики и электроники; 3) другие компоненты (покрышки, колеса, сиденья и т. п.); 4) двигатели и трансмиссии. В результате, система управления ГЦСС в этой отрасли охватывает многоуровневую систему поставок (см. приложение, рис. Б. 8.).

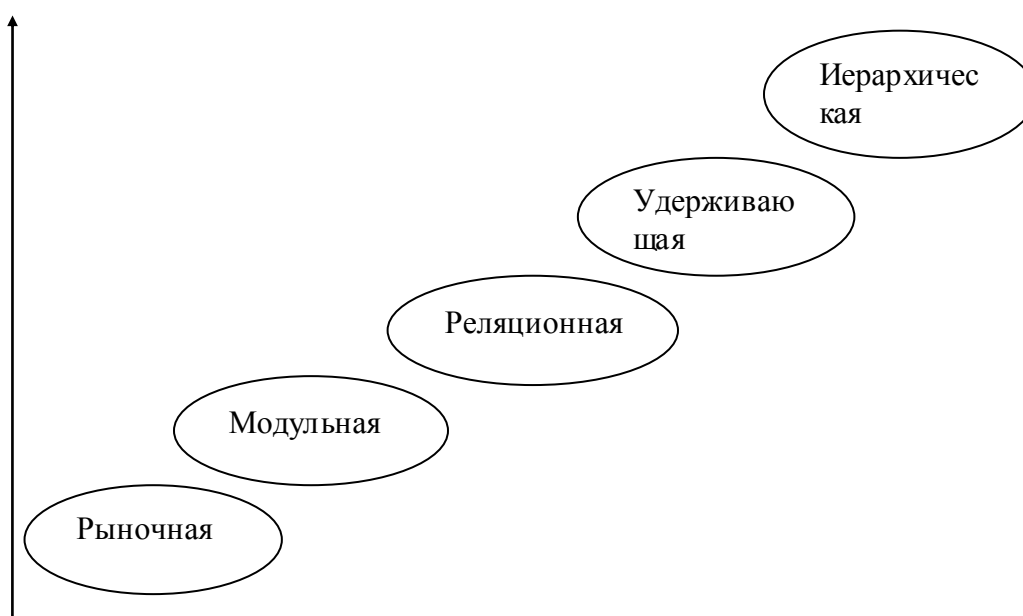


**Рис.2.11. Модульная система поставки полуфабрикатов в ГЦСС автомобильных ТНК**

Источник: составлено по материалам [111, с.41].

Особый случай отношений управления возникает при реляционной модели. Эта модель используется в ситуации, когда операции носят сложный характер, однако кодификация процессов и продуктов очень затруднена. При такой низкой систематизации и стандартизации информации, знания о продуктах и процессах передавать и осваивать достаточно сложно. Высококвалифицированные субподрядчики приобретают в этих условиях большое значение для ТНК. Последние стремятся получить доступ к дополнительным специфическим активам поставщиков, поскольку те имеют знания для производства дифференцированных продуктов, отличающихся особым качеством или другими особыми свойствами. Для реляционной модели управления присущи тесное взаимодействие, обмен информацией, координация всех участников фрагментированного производства. При этом возникают своего рода «родственные», партнерские отношения, которые базируются на взаимном доверии, общей репутации, территориальной близости, неформальных связях, личных контактах персонала. Помимо этого,

такая взаимозависимость порождается специальными условиями доступа участников в ГЦСС, которые предполагают их значительные затраты на разрыв субподрядных контрактов и самостоятельную поставку компонентов другим ТНК. Большая взаимозависимость сочетается в этой модели управления с большим контролем и координацией ГЦСС со стороны ТНК-флагмана, а затраты на смену партнеров (участников) цепочки значительно выше, чем в предыдущих двух моделях управления (рис.2.12). Это связано с тем, что формирование партнерских отношений с новым участником требует значительного времени и дополнительных усилий.



**Рис.2.12. Степень контроля и координации при различных моделях управления фрагментированного производства ТНК**

Источник: составлено на основании материалов [29, с.87 ].

Еще большая степень контроля ТНК-флагмана над всеми участниками фрагментированного производства характерна для «удерживающей» системы управления. Такая система характерна для ГЦСС, где производственные процессы характеризуются значительной сложностью, и одновременно высоким уровнем кодификации информации. Однако в

отличие от модульной системы управления, поставщики при этом не имеют высокой компетенции, они не могут без помощи ТНК освоить производство компонентов или услуг [160, с.135–136]. Как правило, они выполняют очень узкие, специфические задачи создания стоимости. Передавая знания, технологические секреты и опыт участникам фрагментированного производства, компания лидер будет привязывать их к себе, делая своего рода « пленниками » цепочки. Вся система управления будет нацелена на то, что бы удержать поставщиков в данной производственной сети ТНК и не дать им возможность в будущем покинуть ее. Низкая компетенция субконтрактных участников обуславливает значительную асимметрию власти в таких ГЦСС в пользу ТНК. При такой модели управления возникают очень крепкие связи между компанией-флагманом и участниками и формируются экономические барьеры, мешающие последним выходить из цепочек. К тому же ведущая транснациональная фирма предоставляет участникам достаточное финансирование, переподготовку кадров, делает заказы на значительные объемы продаж, что также делает процесс выхода из ГЦСС непривлекательным для них.

Самая высокая форма контроля ТНК присуща иерархической системе управления фрагментированным производством. Родительская компания ТНК доминирует в такой глобальной сети участников, управляя всеми потоками компонентов, полуфабрикатов или услуг. Как показывает табл. 2.5, набор детерминантов при такой модели отличается от предыдущих ситуаций. Сложность производства сочетается с низкими возможностями кодификации информации. Это обуславливает сложность усвоения секретов производства и значительные барьеры для передачи знаний неакционерным участникам сети. К тому же на рынке отсутствуют компетентные субконтрактные производители, что заставляет ТНК самостоятельно производить большинство компонентов или функциональных услуг. ГЦСС при такой модели управления включает намного меньше аутсорсинговых поставщиков.

На практике иерархическая модель управления применяется при высоком уровне вертикальной интеграции международного производства ТНК [111, с.12]. Компания-флагман самостоятельно разрабатывает новый продукт и осуществляет все его ключевые стадии производства. Обмен знаниями происходит в основном по интернальным каналам, что препятствует потере специфических активов ТНК. Такая система управления предполагает высокую степень «иерархии» и ограничивает автономию дочерних предприятий, филиалов компании, которые выполняют команды и инструкции из штаб-квартир. Например, один из крупнейших в мире производителей полупроводников, микропроцессоров ТНК Intel использовала именно иерархическую модель управления для того, чтобы создать свою глобальную систему производства. Intel основала в 80-90 – е годы XX ст. многочисленную сеть зарубежных филиалов и до сих пор использует акционерный контроль для интернализации всех ключевых управленческих, технологических функций. Ключевые знания передаются только подконтрольным фирмам, которые, в свою очередь, увязывают все свои инновационные процессы с глобальной стратегией штаб-квартиры Intel [111, с.17 ].

Таким образом, с одной стороны, описанные выше модели управления фрагментированным производством отражают разный уровень компетенции и рыночной силы участников ГЦСС, в частности, аутсорсинговых поставщиков. С другой стороны, эти модели сами воспроизводят разные отношения между участниками ГЦСС, усиливая или ослабляя исходную асимметрию их влияния на процесс создания стоимости. Например, при «удерживающей» модели управления, воздействие лидирующей фирмы на субконтрактных независимых поставщиков достигает такой силы, что практически ничем не отличается от методов прямого административного контроля топ-менеджмента штаб-квартир ТНК над их дочерними предприятиями в вертикально интегрированных структурах (иерархическая модель управления). В обоих случаях ярко

выражена координация ГЦСС из одного центра принятия решения, и воспроизводится максимальная асимметрия рыночной власти участников. Другие отношения порождает реляционная модель управления, где баланс власти между фирмами более симметричен, отношения более равноправны и вместо однонаправленных потоков информации и директив (как в иерархической и удерживающей системах) происходит взаимовыгодный диалог. Такая модель потенциально позволяет постепенно изменить место участника в ГЦСС, продвинуться вверх по цепочке создания стоимости.

В модульной и рыночной системах управления степень асимметрии еще меньше и каждый из участников цепочки (как ТНК, так и субподрядчики) может при небольших затратах поменять партнеров или работать одновременно с несколькими из них [56, с. 6–7].

Проблемы контроля и координации фрагментированного производства имеют не только теоретическое значение для понимания тенденций развития процесса транснационализации, но и немалое практическое значение как для экономической политики стран, вовлеченных в цепочки создания стоимости ТНК, так и для обобщения современных корпоративных стратегий строительства глобальных производственных сетей.

Как показывает опыт крупнейших ТНК, формы управления их глобальными цепочками могут меняться [111, с.4]. Среди факторов, влияющих на такую эволюцию систем управления, следует отметить, во-первых, технологические изменения в отрасли, позволяющие достигать более глубокой фрагментации производства; во вторых, наличие сильных конкурентов, экстернализирующих свои производственные или инновационные сети; в третьих, приобретение большего опыта и компетенций субподрядными компаниями.

Например, Shimano и другие японские производители велосипедов имели вначале высокоиерархичные модели управления своей международной сетью предприятий. А затем перешли к рыночным

отношениям с независимыми субподрядчиками [138, с.32–34]. В индустрии пошива одежды многие ТНК также отошли от практики 90 – х годов, когда они строили свои ГЦСС лишь на основе «удерживающей» модели управления. Они начали переходить на реляционную модель и устанавливать партнерские отношения с аутсорсинговыми производителями стран Юго-Восточной Азии [139, с.225–228]. В результате этого азиатские поставщики накопили значительный производственный и рыночный опыт и сами превратились в крупные транснациональные фирмы, в тоже время они продолжают входить в ГЦСС ведущих брендовых покупателей одежды [140, с.709]. Например, крупнейший в мире производитель джинсов Levi Strauss & Co в 70-80–е годы использовала иерархическую систему управления. В 90 – х годах она закрыла половину из 22 своих дочерних предприятий и начала передавать функции изготовления джинсов азиатским аутсорсинговым фирмам на основе «удерживающей модели управления». В 2000–е годы Levi Strauss & Co практически полностью отказалась от собственного производства одежды и передала все эти функции компаниям в Юго-Восточной Азии, с которыми она начала строить партнерские «релятивные» отношения. Указанные фирмы производили джинсы не только для Levi Strauss & Co, но и под своими брендами для продажи на местных рынках. Levi Strauss & Co осуществляла лишь бренд менеджмент, дизайн, маркетинг и определяла стандарты пошива для субконтракторов [111, с.13].

В обоих отмеченных выше случаях проявилась тенденция уменьшения прямого контроля ТНК и ассиметрии силы ТНК-лидера и других участников. Обратная картина наблюдалась в пищевой промышленности, особенно в тех ГЦСС, где флагманом выступала крупная розничная компания. Английские компании Tesco, Asda, Sainsbury сначала строили свои взаимоотношения с поставщиками на основе рыночной модели, а в последние десятилетия значительно усилили контроль и координацию работы всех звеньев фрагментированного производства. Большинство из их субконтрактных поставщиков начали поставлять «пакеты» или «модули»

продуктов и услуг, а также установили партнерские отношения кооперации с ТНК-закупщиком на основе модулярной или реляционной систем управления [29, с.93]. Ведущие пищевые ТНК Cadbury, Coca-Cola, Unilever также значительно усилили свою включенность в низшие сырьевые стадии производства продуктов питания (например, сахар, кофе, какао, молоко), начали тщательно контролировать качество и стандарты поставщиков исходного сырья [141, с.26].

Экономическая политика многих государств, особенно развивающихся стран, стимулирует участие местных фирм в глобальных цепочках создания стоимости ТНК и направлена на повышение «качества» такого включения в международное производство. Это предполагает увеличение роли поставщиков в ГЦСС, уменьшение асимметрии баланса сил между ними и родительской фирмой ТНК, создание большей добавленной стоимости на предприятиях-субподрядчиках в процессе освоения более сложных операций и услуг. Однако стремление правительств развивающихся стран к продвижению их местных предприятий от низких звеньев создания стоимости к более высоким уровням операций могут наталкиваться на оппортунизм управленческой системы ТНК, которая нацелена на повышение эффективности корпорационных цепочек создания стоимости.

Одним из путей повышения такой эффективности, с точки зрения ТНК, является поиск наиболее низкокзатратных мест размещения участников цепочек, мобильность географической дисперсии международного производства. При этом не исключена ситуация, когда стратегия управленческой системы ТНК будет вступать в противоречие с экономической политикой принимающих стран. Например, при повышении заработной платы в стране местные предприятия будут исключаться из цепочек создания стоимости, а филиалы или дочерние предприятия корпораций переводиться в другие страны, с более низкой заработной платой или либеральным инвестиционным климатом. В связи с этим большое

значение приобретает изучение детерминантов размещения международного производства и современных тенденций его релокации.

Выводы ко второму разделу диссертации:

Анализ архитектуры фрагментированных международных сетей ТНК позволил сделать следующие выводы:

1. Мировой финансовый кризис не остановил рост международных сетей ТНК, а лишь видоизменил их географические направления и другие структурные приоритеты. Как свидетельствует удельный вес иностранной добавленной стоимости в экспорте стран, а также « индекс участия в ГЦСС», промышленно развитые страны, в частности ЕС, наиболее глубоко включены во фрагментированное международное производство. Среди развивающихся стран наибольшая степень включения в ГЦСС характерна для новых индустриальных стран Азии.

2. Подтверждением ключевой роли ТНК в развитии ГЦСС является то, что страны с большим удельным весом накопленных ПИИ в ВВП страны имеют, во-первых, более высокий удельный вес иностранной добавленной стоимости в экспорте; во-вторых, более высокий индикатор участия в ГЦСС; в-третьих, относительно больший удельный вес в мировой добавленной стоимости торговли по сравнению с их удельным весом в мировом экспорте.

3. Показателем масштабов фрагментации международного производства является длина глобальных цепочек создания стоимости (индекс длины ГЦСС), которая характеризует количество стадий (фрагментов) в стоимостной цепочке. Расчеты длины ГЦСС показывают наличие двух тенденций. Во-первых, постепенное увеличение средней длины ГЦСС (за исключением периода мирового финансового кризиса 2008-2009 гг.). Во-вторых, повышение иностранной составляющей технологических цепочек производства товаров.

4. У многих стран-промышленных экспортеров, в составе индекса

участия в ГЦСС преобладает «восходящий» компонент, то есть НДС, используемая в экспорте этих государств. Напротив, у стран-экспортеров сырья или услуг, а также у США и Японии, большую часть индекса участия в ГЦСС формирует «нисходящий» компонент, то есть добавленная стоимость, созданная в их экономике и «включенная» (по цепочке производственных кооперационных связей ТНК) в экспорт других стран.

5. Институциональную структуру системы международного производства ТНК можно рассматривать с нескольких точек зрения. С точки зрения акционерной собственности, в нее входят подконтрольные, субконтрактные и чисто рыночные участники. С точки зрения функций создания стоимости, в ней участвуют производители промежуточных или конечных товаров и услуг, а также те фирмы, что осуществляют ключевые дополнительные функции продажи, логистики или обслуживания клиентов. С точки зрения стратегии организации бизнеса, в структуре ГЦСС можно выделить пять участников: интегрированная компания, предприятие розничной торговли, ведущая компания, поставщик продуктов и услуг на условиях «под ключ», поставщик комплектующих изделий.

6. Архитектура международного производства включает два типа ГЦСС – цепочки, движущей силой которых является покупатель и цепочки, определяемые приоритетами производителя. Выделение такой типологии обусловлено спецификой освоения новых знаний и технологий, а также взаимодействия субъектов институциональной структуры ГЦСС. Как правило, фрагментация производства на основе стандартизированных технологий осуществляется посредством цепочек, ориентирующихся на покупателя. Производство наукоемких продуктов, осуществляется в цепочках, движущей силой которых являются производитель.

7. Сложная структура международного производства обуславливает исключительную важность контроля и координации работы всех его звеньев. В числе главных задач системы управления фрагментированным производством являются следующие. Во-первых, передача целей и

требований ТНК-флагмана ко всем участникам ГЦСС относительно производимых продуктов, процессов и операций и обеспечение трансферта (распределения, релокации) соответствующих ресурсов для осуществления производственного процесса. Во-вторых, сохранение асимметрии баланса сил участников ГЦСС в пользу ТНК и противодействие силам дезинтеграции или федерализации в рамках глобальных производственных сетей. В-третьих, создание механизма для распределения или перераспределения такой стоимости через трансфертные инструменты и концентрации ее максимально возможной величины в руках ТНК.

8. Многоуровневая структура институциональной системы производства ТНК предполагает использование штаб-квартирами компаний-флагманов разнообразных механизмов контроля и координации работы всей глобальной сети. Для филиалов применяется прямой акционерный контроль, для субконтрактных поставщиков – неакционерный косвенный контроль по линии производственных, технологических или маркетинговых стандартов. Если акционерно подконтрольные подразделения подпадают под весь спектр линий контроля родительской компании ТНК, то аутсорсинговые участники, как правило, охвачены лишь стратегическим контролем и координацией фирмы флагмана.

9. В зависимости от сложности операций, возможности их кодификации, возможностей сети поставщиков, выделяется пять основных моделей управленческих отношений в рамках ГЦСС, которые отличаются по силе контроля со стороны ТНК и степени автономии участвующих в цепочке субъектов: рыночная модель, модульная модель, реляционная модель, удерживающая модель и иерархическая модель. Наибольшая степень контроля ТНК-флагмана над всеми участниками фрагментированного производства характерна для «удерживающей» и иерархической систем управления.

10. Формы управления ТНК их глобальными цепочками могут меняться. Среди факторов, влияющих на такую эволюцию систем управления, следует

отметить, во-первых, технологические изменения в отрасли, позволяющие достигать более глубокой фрагментации производства; во вторых, наличие сильных конкурентов, экстернализирующих свои производственные или инновационные сети; в третьих, приобретение большего опыта и компетенций субподрядными компаниями.

Основные результаты и положения данного раздела освещены автором в таких научных трудах: [118;160; 162;163;171;175].

### **ГЛАВА 3. ВЛИЯНИЕ ФРАГМЕНТАЦИИ МЕЖДУНАРОДНОГО ПРОИЗВОДСТВА НА ЭКОНОМИКУ ПРИНИМАЮЩЕЙ СТРАНЫ**

#### **3.1. Детерминанты локализации фрагментов международных сетей ТНК в принимающих странах**

Пространственные размеры международного производства ТНК приобрели в последние десятилетия глобальный характер. Сегодня практически не осталось ни одной страны мира (за исключением нескольких закрытых экономик), не вовлеченных в той или иной степени в глобальные цепочки создания стоимости транснациональных фирм. В параграфе 2.1 нами были проанализированы особенности распространения фрагментированного производства ТНК в различных странах. Некоторые из них становятся местом расположения сырьевых стадий ГЦСС, другие – являются принимающими странами для трудоемких производственных процессов. Наконец, большая группа стран (как промышленно развитых, так и новых индустриальных государств) концентрирует наукоемкие, капиталоемкие сегменты цепочек создания стоимости корпораций.

Статические и динамические сравнительные преимущества стран выступают детерминантами локализации тех или иных звеньев фрагментированного международного производства ТНК. Принимающая страна может быть местом как начальных процессов создания стоимости, так и промежуточных или финальных этапов. Чтобы количественно измерить место страны в ГЦСС, исследователь Т. Фолли предложил рассчитать показатель «расстояния до конечного потребителя» созданной стоимости. Впоследствии, Т.Фолли, П. Антрас, Д. Чор и Р. Гилбери дали более точную интерпретацию этому индексу назвав его «позиция страны в восходящих процессах фрагментации» [142]. Указанный показатель отражает количество стадий (фрагментов) создания стоимости, которые остаются до конечного потребления продукта или услуги. Другими словами, он измеряет

протяженность цепочки от стадии, где участвует конкретная страна, в восходящем направлении – «снизу вверх» до последнего пункта фрагментации. Указанный индекс имеет следующий вид:

$$D_{ik} = 1 + \sum_{j,l} \varphi_{ijkl} D_{jl}$$

Где  $D_{ik}$  – позиция страны в восходящих процессах фрагментации (дистанция до конечного потребителя);

$\varphi_{ijkl}$  – удельный вес продукции отрасли  $k$  страны  $i$ , которая потребляется в качестве промежуточных изделий, компонентов в отрасли  $l$  страны  $j$ .

Например, если в стране расположены предприятия, которые занимаются конечными функциями или стадиями создания стоимости (маркетинг, дистрибуция, послепродажное обслуживание), показатель «позиция страны в восходящих процессах фрагментации» будет низким. Ибо эти стадии и функции непосредственно предшествуют конечному потреблению. Для стран, которые поставляют для производства сырье, первичные компоненты или занимаются инновационными разработками новых продуктов, наоборот, показатель  $D_{ik}$  будет наивысшим.

Следует признать относительный характер индекса «позиция страны в восходящих процессах фрагментации». Он не коррелируется с показателем индекса участия страны во фрагментированном производстве, который мы рассмотрели в параграфе 2.1. Индекс участия страны в ГЦСС показывает масштабы вовлечения страны во фрагментированное производство, однако он не фиксирует место ее нахождения в цепочке создания стоимости. Страна может иметь высокую степень участия в ГЦСС (высокие показатели использования иностранной добавленной стоимости) и находиться на низших этапах фрагментированного производства ТНК, имея большую удаленность от конечного потребителя продукции и услуг. И наоборот, участвуя в верхних (заключительных) стадиях ГЦСС, она может иметь

общий низкий уровень вовлечения в процесс фрагментированного производства. Таким образом, указанные индикаторы дают взаимодополняющую разную характеристику процесса участия страны в глобальных сетях ТНК.

Обращает на себя внимание факт, что индекс «позиция страны в восходящих процессах фрагментации» однозначно не дает ответ на вопрос о «качестве» участия страны во фрагментированном производстве. Он не показывает ни технологического уровня, наукоемкости стадии, где находится страна, ни ее роли в присвоении добавленной стоимости. А именно эти вопросы сегодня находятся в центре дискуссий правительств принимающих стран, стремящихся повысить выгоды местных предприятий от вовлечения в ГЦСС транснациональных фирм [143, с.3–4].

Хотя традиционно считается, что начальные сегменты фрагментации международного производства связаны с сырьевыми поставками или первичной переработкой природных ресурсов, что обычно не свидетельствует о высоком «качестве» участия страны в ГЦСС, такое утверждение не всегда правильно. Значительная дистанция страны (компании) до конечного потребителя может быть результатом того, что она осуществляет НИОКР и делает дизайн нового продукта. В данном случае «нижние» этажи цепочки позволяют стране иметь наукоемкую специализацию и присваивать значительную добавленную стоимость. Например, ТНК Toyota или Apple имеют главные инновационные центры в своих странах базирования – Японии и США, где и рождаются самые передовые продукты этих фирм и создается значительный объем добавленной стоимости. А уже само производство новых моделей осуществляется на более высоких этажах цепочки, где участвуют многочисленные субконтракторы, которые зачастую создают намного меньше добавленной стоимости. Исследование роли материнской компании NOKIA в присвоении добавленной стоимости при создании телефона Nokia95 показало, что поставщики компонентов и сборочные сегменты

ГЦСС улавливали ее меньшую часть, а преобладающая доля созданной стоимости оставалась в руках корпоративных участников, контролирующих невидимые активы и выполняющих конструкторские, маркетинговые, рекламные и исследовательские функции [143, с.5].

На расположение предприятия в системе фрагментированного производства влияют исторические и географические факторы (общая история, схожесть языка, культуры, территориальная близость, выход к путям сообщения и т.п.), а также факторы природных ресурсов (для стадий ГЦСС, использующих сырье) (см. рис. 3.1).



**Рис.3.1. Основные детерминанты размещения в стране цепочек создания стоимости ТНК**

Источник: составлено автором

Еще одна группа традиционных детерминантов отражает стоимость факторов производства (например, дешевую рабочую силу или доступ к ресурсам дешевого капитала), а также объемы рынка страны (покупательная способность населения, темпы роста ВВП, оптовой и розничной торговли, количество населения) [144, с. 8–10].

Однако значение этих детерминантов в последние десятилетия относительно уменьшается по сравнению с факторами конкурентоспособности стран, их инновационного потенциала, уровня развития современной инфраструктуры.

Факторы экономической политики стран также влияют на локализацию стадий глобальных цепочек ТНК. Это касается не только инструментов стимулирования притока в страну прямых иностранных инвестиций, налоговых или других льгот ТНК, но и политики принимающих стран в отношении развития науки, образования, распространения средств связи и телекоммуникаций, участия страны в интеграционных процессах, а также общей системы регулирования бизнеса в стране [145, с.167–168].

В развивающихся странах, особенно там, где отсутствует современная производственная база, основными детерминантами размещения сегментов глобальных цепочек создания стоимости являются природные ресурсы и дешевая рабочая сила. Например, практически все мировые ТНК в текстильной, обувной промышленности, индустрии бытовой электроники, автомобильных компонентов, перенесли сюда свои производства или используют местных субконтракторов этих стран. В Гвадалахаре (Мексика) еще в 1985 году ТНК создали первые трудоемкие сборочные предприятия в области электроники. До сегодняшнего дня дешевизна рабочей силы остается единственным детерминантом размещения здесь звеньев ГЦСС [146, с.7]. В цепочках многих мировых ТНК в сфере агробизнеса, развивающиеся страны также выполняют роль начальных пунктов создания стоимости, осуществляя первичную переработку сельскохозяйственных тропических продуктов. Так, в Западной Африке около 3 млн. фермеров производят 70% мирового объема какао-бобов. Они поставляют значительную часть этой продукции по субподрядным соглашениям в ГЦСС крупнейших мировых производителей шоколада Mars, Nestlé и Mondelez [147, с.9].

В новых индустриальных странах, особенно Сингапуре, Индии, Тайване, Южной Корее детерминанты расположения фрагментированных стадий международного производства намного шире и приближаются к тем,

что определяют мотивы аналогичных решений ТНК в промышленно развитых странах. Новые индустриальные страны Азии одними из первых были включены в системы международного производства ТНК еще в 60 – 70-е годы XX ст. Начав с простых трудоемких операций и выступая «экспортными платформами» несложных компонентов и стандартных готовых изделий, эти государства за длительный период участия в ГЦСС несколько раз меняли свою специализацию, осваивая все новые стадии создания стоимости продукта [146, с.5]. На втором этапе участия во фрагментированном производстве ТНК они освоили специализацию производства капиталоемких изделий, а с начала 2000-х годов и наукоемких технологически сложных продуктов. Показательно, что за это время НИС Азии (кроме Индонезии и Вьетнама) практически отказались от чисто сырьевых функций поставок в глобальные цепочки [148, с.4].

Что касается промышленно развитых стран с рыночной экономикой, то здесь сосредоточены в основном капиталоемкие и инновационные звенья ГЦСС. Кроме научно-исследовательских, конструкторских, сложных производственных операций, промышленно развитые страны являются местом локализации предприятий, оказывающих важные функциональные услуги, которые являются своего рода «клеевой субстанцией» всей системы фрагментированного производства. Здесь же располагаются сегменты ГЦСС, связанные с маркетингом, рекламой, логистикой, оптовыми продажами и послепродажным обслуживанием.

Детерминанты локализации участников фрагментированных сетей ТНК также зависят от отраслевых особенностей производства, специфических требований к отдельным функциям создания стоимости продукта. Например, на этапе сборки продукции большое значение имеет поставка дешевых компонентов и полуфабрикатов. Районами размещения таких предприятий будут страны с дешевой рабочей силой. При поиске мест расположения функций дистрибуции и логистики имеет значение наличие и качество транспортной инфраструктуры, затраты на связь и энергию, наличие в стране

таможенных складов и сети оптовых дистрибьюторов. Инновационные подразделения ГЦСС, центры НИОКР будут располагаться в странах с высоким научно-техническим потенциалом, наличием исследователей, инженеров и конструкторов требуемой квалификации, а также высокой защитой прав интеллектуальной собственности [149].

Детерминанты расположения сегментов фрагментированной системы международного производства не являются постоянными. Некоторые из них с течением времени теряют или ослабляют свою роль (так называемый процесс «устаревания» детерминантов), другие, наоборот, увеличивают свое значение, что является результатом влияния целого ряда факторов [150]. Смена детерминантов происходит, прежде всего, под влиянием технологических изменений и технологических возможностей углубления фрагментации. Дробление операций на все более мелкие технологические и функциональные сегменты позволяет применять к разным «слоям нарезки» процесса создания стоимости разные критерии локализации. К тому же фрагментация производства открывает возможности участия в ГЦСС даже средним и мелким компаниям [151, с.24].

Производственные процессы в некоторых отраслях индустрии, которые еще в 90-е годы XX ст. считались невозможными фрагментировать, располагались в промышленно развитых странах (например, биотехнологическая, фармацевтическая промышленность). А в последние десятилетия, благодаря новым инженерным и коммуникационным технологиям, они были сегментированы в глобальных цепочках поставок ТНК. Так, фармацевтические транснациональные фирмы начали активно осуществлять фрагментацию производства лишь во второй половине 90 – х годов. GlaxoSmithKlein, Novartis, Eli Lilly, Merck US и другие фармацевтические корпорации перешли к субподрядным аутсорсинговым контрактам на многие виды своей продукции [152, с.26]. Также это касается сферы услуг, которая значительно позже, чем промышленные отрасли,

технически и организационно смогла быть разделена на отдельные фрагменты операций.

Другим важным процессом, изменяющим детерминанты размещения звеньев ГЦСС, является переход от интернальных к экстернальным механизмам экономических связей в системе международного производства ТНК. Отказ многих ТНК от собственного производства стандартных компонентов и запасных частей, передача этих функций субподрядным независимым фирмам существенно меняет критерии расположения таких операций. Большое значение при этом приобретает фактор наличия в стране местных предприятий, способных освоить роль субподрядных поставщиков. Такие аутсорсинговые партнеры должны иметь свои собственные сети поставок второго и третьего уровней и развивать связи с инновационными институтами и исследовательскими центрами своей страны [153, с.10]. Например, появление таких модульных аутсорсинговых поставщиков в Тайване или Китае существенно изменило конфигурацию ГЦСС телекоммуникационных ТНК в конце 90-х годов XX ст. Стремительное увеличение в последние двадцать лет удельного веса субконтрактных неакционерных операций транснациональных фирм, позволяет считать, что влияние этого процесса на детерминанты локализации будет оставаться существенным и в ближайшей перспективе.

Новые факторы и детерминанты локализации фрагментированного производства приводят, в свою очередь к трансформациям пространственной дисперсии сегментов производства. Возросшая мобильность отдельных стадий производства позволяет легко переносить их в другие места даже на далекие расстояния. Информационные технологии существенно снизили расходы на оперативное управление такими отдаленными пунктами. Главным критерием при этом выступает экономия на общих операционных издержках транснациональной фирмы.

Модификация расположения звеньев ГЦСС также обусловлена изменениями конкурентоспособности отдельных принимающих стран,

например, повышением стоимости рабочей силы, отставанием развития телекоммуникационной инфраструктуры, повышением курса национальной валюты. В этом случае ТНК исключает принимающую страну из глобальной цепочки поставок и переносит имеющиеся в ней сегменты производства в другие государства [54, с.11]. Такие «убегающие предприятия» стали типичной картиной функционирования систем международного производства, например, в швейной, обувной, электронной, телекоммуникационной промышленности. Некоторые американские и японские компании за последние тридцать лет переносили свое производство в Юго-Восточной Азии три-четыре раза. Сначала из США и Японии в Сингапур или Тайвань, затем оттуда в Малайзию или Китай, а впоследствии, из Китая во Вьетнам или Индонезию.

В случае ухудшения конкурентоспособности принимающей страны, релокация предприятий, входящих в ГЦСС, осуществляется в третьи страны, а иногда даже назад в домашнюю страну. Если перенос звена ГЦСС происходит в страну базирования ТНК, этот процесс называется рещоринг (reshoring). В случае, когда новым местом расположения цепочки создания стоимости выступает страна, которая географически близка к домашней стране и имеет с ней тесные экономические, культурные связи, такое репозиционирование международного производства будет называться ниаршоринг (nearshoring). Причиной реверсной тенденции переноса производства ТНК в страну базирования, например, может быть резкое возрастание затрат за рубежом на осуществление отдельных стадий производства и невыгодность длительных дистанций транспортировки на отдаленные рынки.

Если перенос звеньев глобальных цепочек затрагивает подконтрольные предприятия головной компании, происходят дезинвестиции, то есть изъятие прямых инвестиций из принимающей страны. Однако следует учесть, что категория дезинвестиции охватывает и другие случаи уменьшения активов ТНК в стране, например, полную ликвидацию филиала

или его продажу другим фирмам. В мировой статистике отсутствуют обобщенные данные о количественных масштабах трансформации ГЦСС. В этих условиях показатель дезинвестиций может частично свидетельствовать о релокации элементов глобальных производственных систем ТНК.

Как показывают данные таблицы 3.1 дезинвестиции в ведущих промышленно развитых странах в 2011 году достигли значительных масштабов. Например, во Франции они составили 58 млрд. долл., а в Германии – 45 млрд. долл. Приблизительно на таком же уровне они находились в США и Великобритании. Почти две трети общего оттока капитала из Франции в этом году и 45-50% из США, Великобритании и Германии были связаны с дезинвестициями. В среднем, за 2000-2010 годы этот фактор имел наибольшее влияние в Германии, где он вызвал 64% всего оттока капитала из страны. Можно с большой долей вероятности предположить, что значительная часть случаев уменьшения стоимости активов ТНК в этих странах, происходила в процессе трансформации ГЦСС за счет релокации производства в другие страны, то есть офшоринга.

**Таблица 3.1**

**Объем дезинвестиций и их удельный вес в общем оттоке капитала из некоторых стран.**

Страна	Объем дезинвестиций в 2011 г. (млрд. долл.)	Удельный вес дезинвестиций в общем оттоке капитала в %	
		2011 год	2000-2010 годы
США	44	45,3	42,6
Великобритания	43	45,3	32,3
Япония	40	32,5	31,0
Германия	45	49,5	64,1
Франция	58	66,7	39,9

Источник: рассчитано по материалам [55, с.26].

В последние десятилетия все более заметное влияние на процесс реконфигурации фрагментированных систем производства ТНК оказывает решоринг. Например, согласно данным экспертов ЮНКТАД, главной

причиной дезинвестиций японских транснациональных фирм в 2000–2011 годы было стратегическое решение штаб-квартир переместить производство в другие страны, в том числе и в обратном направлении в Японию. Многие цепочки создания стоимости, созданные японскими корпорациями еще в 90-х годах, были существенно видоизменены и некоторые звенья создания стоимости возвращены назад в страну их базирования. Например, в 2011 году половина филиалов, которые осуществляли дезинвестиции, делали это в результате релокации звеньев глобальных цепочек создания стоимости. Причем в половине случаев таких перемещений, наблюдалось возвращение сегментов ГЦСС в Японию [55, с.28].

Стратегия транснациональных корпораций предусматривает репозиционирование цепочек создания стоимости не только в случае ухудшения конкурентоспособности принимающих стран. Иногда причины релокации сегментов ГЦСС связаны с корпоративными стратегиями уменьшения протяженности цепочек в надежде повысить эффективность управления, координации работы всех звеньев. Это также может происходить вследствие плохой работы отдельных подконтрольных фирм или аутсорсинговых поставщиков. Уже упомянутое выше исследование 500 японских зарубежных филиалов ТНК показало, что 15% случаев дезинвестиций и релокации сегментов международного производства предприятий были связаны именно с плохой работой предприятий [55, с. 28]. В 2006–2011 годы перемещение в другие страны, включая Японию, было причиной 48 – 62% случаев закрытия филиалов японских ТНК.

Обращает на себя внимание масштабная релокация в последнее десятилетие (2006–2014 годы) звеньев фрагментированного производства подразделений транснациональных корпораций в США. Этот процесс охватывает три группы предприятий: подконтрольные предприятия самих американских ТНК, филиалы ТНК других стран, аутсорсинговые компании, обслуживающие ГЦСС. Такая трансформация ГЦСС обусловлена значительным повышением конкурентоспособности экономики США. Рост

реальной зарплаты во многих странах ЕС и новых индустриальных странах, низкий курс доллара, а также значительное уменьшение цен в США на энергию в связи со сланцевой революцией, сделали экономику этой страны вновь привлекательной для многих производственных операций, ранее вынесенных за рубеж. Эту тенденцию усиливают пионерные инновационные достижения американских компаний в области информатики, телекоммуникаций, биотехнологий, фармацевтики, энергетики, авиации.

На смену тенденции офшоринга, то есть релокации за рубеж некоторых звеньев своих производственных сетей, ТНК США начали возвращать свои предприятия в страну базирования. В свою очередь, европейские ТНК стали активно перемещать свои филиалы из стран ЕС в США, приближая их к районам новейших технологий или дешевым источникам энергии и углеводородного сырья. Даже независимые субподрядные компании НИС Азии и Китая, ввиду отмеченных выше факторов, последние годы осуществляют перемещение некоторых своих стадий производства в США, приближая их к местам потребления производимых ими компонентов, полуфабрикатов или услуг. В данном случае субконтракторов привлекали быстрота контактов с клиентами и реакции на изменения спроса. Особенно отчетливо данная тенденция проявляется в химической, биотехнологической, фармацевтической индустрии, производстве энергоемких материалов, нефтепереработке. Аналогичным образом, зарубежные риск-партнеры бразильской аэрокосмической компании Embraer были вынуждены переносить свои офисы и предприятия в Бразилию, чтобы быть ближе к головной компании. C&D, Sobraer, Latécoère, Pesola, Hamilton Sundstrand, Honeywell и Parker Hannifin создали здесь предприятия для поставки узлов для самолета ERJ 145 [154, с. 17–18].

Таблица 3.2 иллюстрирует несколько типов релокации сегментов ГЦСС в США. Например, ACE Clearwater Enterprises осуществила это в связи с проблемами контроля качества на ее предприятиях за рубежом. Altierre Digital Retail свернула филиал в Китае, поскольку автоматизация

производства привела к уменьшению важности фактора дешевого труда и потребовала наличия высококвалифицированных инженеров. Bison Gear & Engineering Corp., NCR Corporation руководствовались стратегией приближения к своим главным потребителям и клиентам, чтобы удовлетворять их новые запросы. General Electric Appliances перевела производство в США, поскольку экономия на дешевой рабочей силе филиала в Китае не покрывала дополнительные расходы, связанные со сложной логистикой и соблюдением сроков поставок и складских минимальных запасов. Общие затраты компании при этом были на 6% выше, чем в случае расположения этих операций в США. Такие же мотивы для решоринга были и у SolarWorld, компания теряла половину выгод от дешевой рабочей силы за рубежом от дополнительных расходов на логистику. Рост производительности труда в США и наличие здесь крупных центров НДСКР в области солнечной энергии, сделали возвращение домой ее предприятий более выгодным, чем их работа в Китае [55, с.30].

**Таблица 3.2**

**Примеры решоринга производственных операций ТНК в США**

<b>Компания</b>	<b>Профиль деятельности</b>	<b>Предыдущее расположение</b>
ACE Clearwater Enterprises	сварные конструкции для авиакосмической и энергетической промышленности.	Венгрия
Bison Gear & Engineering Corp.	редукторные двигатели, оборудование льдогенераторов и солнечных панелей.	Китай
Altierre Digital Retail	цифровые дисплеи и цифровые вывески для розничных магазинов.	Китай
General Electric Appliances	посудомоечные машины, холодильники и обогреватели.	Китай
NCR Corporation	автоматы по продаже продукции ( АТМ)	Индия, Венгрия, Китай
SolarWorld	производство и монтаж солнечных панелей	Китай

Источник: составлено по материалам [55, с.30].

Трансформация глобальных цепочек создания стоимости корпораций происходит и вследствие интернационализации НДСКР. Большинство ТНК-флагманов в последнее десятилетие перенесли часть своих

исследовательских работ за рубежом. Например, корпорации Швеции более 40% своих исследовательских расходов осуществляют на подконтрольных предприятиях за рубежом. ТНК Siemens (ФРГ) создала научно-исследовательские центры и лаборатории во многих промышленно развитых странах, а также в Бразилии, Индии, Мексике. Здесь работала почти половина всех исследователей, занятых в компании [155, с.84;156, с.125–128]. Один из мировых флагманов электроники Intel перенес за рубеж значительную часть инновационных сегментов своей производственной системы. Эта ТНК создала (помимо США) целую сеть научно-исследовательских центров в 30 странах мира, где занято около 20 тыс сотрудников. Крупные научные центры, например были созданы в Индии, России, Китае [155, с.84; 156, с.132].

Важную роль в деле локализации инновационных сегментов фрагментированного производства имеет, как уже было отмечено, уровень развития научно-технического потенциала страны. Этот фактор, например, существенно влияет на перенос в США научно-исследовательских подразделений корпорациями Европы, Японии и новых индустриальных стран. Средняя интенсивность НИОКР на территории США значительно превосходит показатели этих стран [157, с.5,7]. Поэтому неамериканские корпорации стремятся иметь в США свои лаборатории, конструкторские и дизайнерские центры. Показательно, что аналогичная тенденция перемещения центров НДДКР транснациональных фирм из стран ЕС и Японии наблюдается в последние годы и в Китай. Однако здесь основным детерминантом релокации выступают низкие издержки на оплату местных ученых, инженеров, конструкторов.

В зависимости от конкретных типов НДДКР (адаптивные, инновативные, технологически-мониторинговые, глобально-инновативные), детерминанты их размещения могут существенно различаться [156, с. 138–139]. Например, для адаптивных НДДКР, которые осуществляются центрами местной адаптации («центрами передачи технологии», «центрами

поддержки»), главным детерминантом размещения выступает размер рынка принимающей страны. Еще на ранних стадиях развития ГЦСС, транснациональные фирмы создали эти сегменты, например, в Индии, России, Китае, Бразилии и других странах с объемными ранками [158, с.4]. Инновативные НДДКР также ориентируются на рынок страны, однако они разрабатывают новые продукты, поэтому здесь добавляется еще один детерминант размещения – наличие в стране ученых, инженеров, способных осуществлять НИОКР, а также сети университетов [159, с.45; 160, с.135].

Подразделения технического мониторинга обычно располагаются в странах, имеющих передовые научно-исследовательские разработки в конкретной отрасли. По этой причине, например, такие сегменты глобальных цепочек создания стоимости европейских фирм располагаются в США, Японии, Сингапуре (для мониторинга достижений конкурентов и «научно-технической разведки») [164, с.572–573]. В данном случае фактор объема рынка страны не имеет существенного значения.

Наконец, глобальные инновационные центры НДДКР, которые являются ключевыми подразделениями ГЦСС по разработке новых продуктов, размещаются в странах с самым развитым научно-исследовательским потенциалом. Здесь большую роль играют качественные характеристики научных кадров, развитая сеть высокорейтинговых национальных научных институтов и университетов, высокий уровень развития информационной инфраструктуры. Традиционными районами размещения таких центров являются США и другие развитые страны с рыночной экономикой. Однако в последнее время ТНК переносят такие звенья фрагментированного производства в Китай, Индию, Сингапур и Южную Корею [165, с.76; 156, с.140 – 141].

Дисперсия и последующая релокация звеньев фрагментированного производства направлена на повышение эффективности всей цепочки создания стоимости. Однако первичное размещение или перемещение цепочек ГЦСС оказывает влияние на динамику производства, экспорта,

занятости и другие макроэкономические показатели состояния принимающих стран. Поэтому большое теоретическое и практическое значение имеет оценка потенциальных выгод и убытков принимающих государств в связи с их вовлечением в глобальные производственные сети ТНК.

### **3.2. Макроэкономические эффекты фрагментации международного производства**

Возрастающее влияние глобальных цепочек создания стоимости ТНК на экспорт и импорт государств, структуру их экономики, занятость, национальное накопление и доходы населения позволяют говорить о существенном политэкономическом и социальном эффекте фрагментации международного производства, в частности, о значительной роли этого фактора в формировании глобальной конкурентоспособности государства на современном этапе. Некоторые страны уже ощутили на себе мощное динамичное воздействие глобальных цепочек создания стоимости.

В рамках современных теорий международной политической экономии выделились два подхода к оценке последствий фрагментации производства. Оба они признают, что сегментация производственного процесса влечет за собой расширение перечня товаров и услуг, которыми можно вести торговлю. Вместе с тем они доказывают разные последствия этого процесса для экономического развития участвующих стран.

Сторонники первого подхода, например, Г. Менкью, П. Свагель предполагают, что торговля промежуточными изделиями, полуфабрикатами несет выгоды для всех ее участников, поэтому фрагментация и офшоринг производства должны иметь положительное влияние на все страны. Как считают эти экономисты, более широкие возможности фрагментации производства и меньшие торговые расходы в перспективе позволят миру достичь «интегрированного баланса», в котором заработные платы для работников одного уровня квалификации в разных странах обязательно

будут уравнены. Местонахождение работника не будет иметь значительного влияния на размер его заработной платы [166, с. 9]. В. Милберг и Д. Винклер отмечают, что «цель развития промышленного производства в рамках глобальных цепей создания стоимости стала означать почти тоже самое, что экономическое развитие» [167, с.23].

Других взглядов придерживаются М.Тиммер, А.Ерумбан, Б.Лос, Е.Стерер, Г.Врайз. Они обосновывают, что процесс международной фрагментации прооизводства только набирает обороты и еще очень далек до завершения. Вместе с тем он уже оказывает существенное дифференцированное влияние на разные страны. Эти исследователи анализируют распределение созданной стоимости в ГЦСС по факторам производства и отмечают тенденцию относительного увеличения роли капитала и высококвалифицированной рабочей силы и относительного уменьшения роли фактора низкоквалифицированного труда [168, с. 100–102].

А. Поручник считает, что развитие сетевых структур ТНК «определяет характер взаимодействия национальных государств с мировым хозяйством». Включение этих стран в процесс транснационализации все в большей мере влияет на их диспозицию на экономической карте мира [5, с.47].

Влияние фрагментации международного производства на различные страны также исследуют Дж. Маркузен, А. Родригес-Кларе. Эти экономисты рассматривают или позитивный эффект производительности, связанный с увеличением выгод от торговли, или негативный эффект условий торговли, вызванный выравниванием зарплат. Так, Дж. Маркузен анализирует ГЦСС на основе усовершенствованной модели Хекшера-Олина, в которую он вводит предположение, что фрагментация производства происходит в насыщенном навыками секторе, а фрагмент является средне насыщенным навыками. Он делает вывод, что в выигрышном положении оказываются страны (предприятия), имеющие квалифицированных работников [169, с. 2].

В отличие от Маркузена, А. Родригес-Кларе пытается проверить идеи Г. Гроссмана и Е.Росси-Хансберга на основе рикардианской модели

торговли [170, с.227]. В такой модели рассматриваются страна происхождения ТНК, которая организует ГЦСС, а также принимающая страна, где расположены филиалы компании, участвующие в таких цепочках. Между ними происходит торговля по задачам. Как считает А. Родригес-Кларе, в результате такой торговли, благодаря эффекту производительности от офшоринга, суммарный уровень мирового благосостояния повышается. Вместе с тем, в результате влияния на условия торговли, страна происхождения ТНК может понести определенные потери от перераспределения добавленной стоимости в страну офшоринга [170, с. 228–230]. Данный ученый анализирует краткосрочные и долгосрочные последствия роста фрагментации и офшоринга. По его мнению, в краткосрочной перспективе, после определенного достигнутого рубежа, дальнейшее повышение уровня фрагментации ведет к снижению реальных заработных плат в богатой стране. Поэтому масштабное и быстрое расширение фрагментации производства и осуществление релокации его сегментов за рубеж непременно навредит богатой стране и приносит выгоду бедной стране в краткосрочной перспективе. В результате этого ресурсы будут перемещаться в сферу производства в бедной стране, в тоже время в богатой стране они будут концентрироваться в сфере инноваций и НИОКР. Такие перемещения ресурсов постепенно ослабляют эффекты условий торговли от офшоринга. Таким образом, в долгосрочной перспективе эти последствия роста фрагментации могут быть обратными, то есть позитивными для богатой страны, поскольку она активизирует свою исследовательскую, инновационную деятельность, как ответ на расширение офшоринга.

А. Родригес-Кларе утверждает, что богатая страна будет всегда в выигрыше от роста уровня фрагментации в долгосрочной перспективе, тогда как выгоды бедных стран от получения трудоемких фрагментов производства частично «съедаются» вследствие сокращения их возможностей участвовать в инновационных стадиях ГЦСС [170, с. 232–233].

В долгосрочной перспективе позитивный прямой эффект роста фрагментации для бедной страны будет затухать. Она будет выигрывать только косвенно, вследствие повышения мировой эффективности в результате увеличения объема торговли, равно как и третьи страны, которые вовсе не берут участия в офшоринге.

Масштабы и основные направления влияния фрагментированного производства ТНК на экономику принимающих стран будут зависеть, прежде всего, от типа и вида глобальных цепочек создания стоимости. Их гетерогенность предопределяется не только стратегией ТНК, но и самим предметом производственного процесса. Например, глобальные сети в сфере массового производства потребительских товаров (производство бытовой электроники, одежды, обуви) характеризуются достаточно низким уровнем капиталоемкости предприятий и используемой технологии, значительными параметрами экономии масштабов и ориентацией на дешевый труд. Участие в таких цепочках дает стране возможность увеличить занятость и решить проблему безработицы, повысить социальные стандарты, создать экспортный потенциал. Однако такой тип фрагментированного производства не дает стране больших инновационных выгод (хотя может быть полезным для постепенного накопления знаний и роста квалификации работников) [171, с. 18 – 20].

Совершенно другой характер носят ГЦСС высокотехнологических товаров или глобальные цепочки создания инноваций и знаний. Главными детерминантами их построения являются инновационный потенциал фирм или принимающих стран, наличие высокотехнологической инфраструктуры и научно-исследовательских институций с высокой репутацией. В состав таких цепочек включаются университеты и национальные исследовательские центры, иногда они также имеют сложную конфигурацию стратегических альянсов ТНК. Здесь главные выгоды предприятий принимающей страны связаны не с проблемами занятости, а с возможностями получения от ТНК технологии, знаний, информации. Как правило, инновационные сегменты

фрагментированного производства создают значительно большую добавленную стоимость, чем трудоемкие « низкие» этажи производства.

Аналогичным образом, свои особенности имеет международная фрагментация производства сырьевых продуктов или глобальные цепочки создания стоимости в сфере агро-бизнеса. Сырьевые, ресурсные сегменты, как правило, несут намного меньше выгод для страны, чем более поздние стадии, связанные с переработкой, выпуском готовой продукции или ее маркетингом. Поэтому экономическая политика большинства сырьевых стран направлена на « продвижение вверх» по цепочке создания стоимости.

Наконец, свою специфику имеют развивающиеся в последние годы глобальные цепочки создания стоимости в сфере услуг. Они не привязаны к статичным сравнительным преимуществам стран и больше тяготеют к районам сосредоточения высокоразвитого человеческого капитала или передовой информационной инфраструктуры [172, с. 6 – 8]. Выгоды таких ГЦСС распределяются, в основном, в пользу промышленно развитых стран с рыночной экономикой, хотя многие НИС в последнее десятилетие также активно включаются в такую фрагментацию услуг, особенно финансовых, маркетинговых и научно-исследовательских. Индия, например, стала одним из крупнейших в мире экспортеров информационных услуг (программирование или услуги колл-центров), Гонконг и Сингапур успешно освоили нишу финансовых услуг [173, с.14–15].

При любом типе ГЦСС наиболее важным аспектом увеличения позитивного эффекта участия принимающей страны во фрагментированном производстве является ее роль и место в постадийном процессе создания стоимости. Чем более «верхние» этажи ГЦСС занимают предприятия страны, тем больше потенциальные возможности получения страной разнообразных выгод от участия в этом процессе. Теория и практика развития фрагментированного производства свидетельствуют о необходимости постоянной «модернизации» функций принимающей страны, которая происходит на основе постепенного накопления капитала, знаний,

производственного и рыночного опыта. Такая модернизация функций, по мнению Г.Джерефи, представляет продвижение компании (страны) по восходящему вверх течению в глобальной цепочке создания стоимости. В результате, она осваивает новые сегменты фрагментированного производства и экспортирует все более сложные компоненты, товары и услуги. [74, с. 12]

Указанные выше изменения роли компании принимающей страны происходят вследствие разных аспектов модернизации (см. рис. 3.2).



**Рис. 3.2. Виды модернизации компании, повышающие ее роль в ГЦСС**

Источник: составлено автором на основе [74, с. 13].

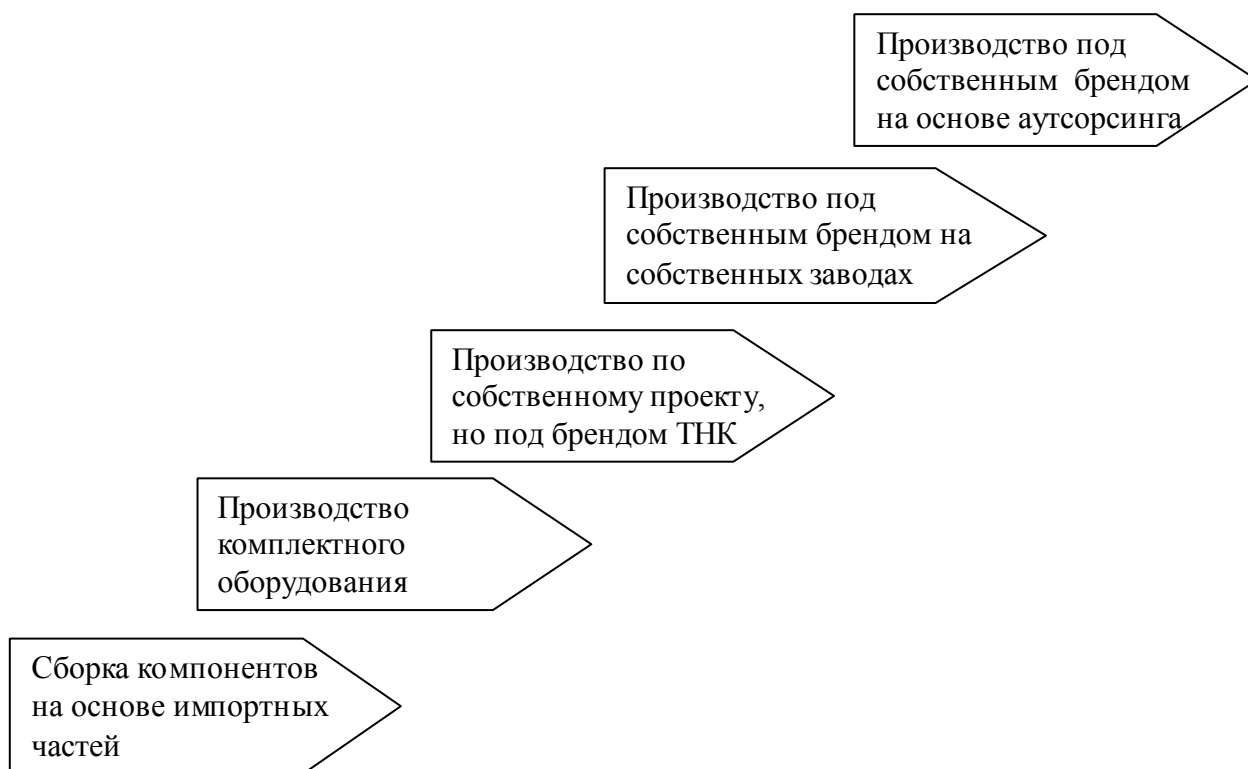
Во-первых, в результате модернизации бизнес процессов, то есть повышения эффективности производства (использования новых технологий, моделей управления и организации). Во-вторых, модернизации продукта, то есть перехода на изготовление более сложных товаров и услуг. В-третьих, функциональной модернизации, которая предполагает освоение новых видов деятельности, ранее не выполнявшихся компанией. В-четвертых, межотраслевой модернизации, то есть распространением деятельности на новые отрасли. В-пятых, сетевой модернизации, которая возникает при обслуживании нескольких ГЦСС разных ТНК-флагманов [74, с. 13].

Место отдельных стран в цепочках создания стоимости ТНК начинает определять их положение в международном разделении труда и выгоды, получаемые от международной торговли. Ярким примером такой ситуации служит значительный выигрыш новых индустриальных стран Азии от вовлечения в систему международного производства ТНК и торговлю промежуточной продукцией. Промежуточные продукты и компоненты составляют 50% регионального экспорта и 60% регионального импорта стран Восточной Азии, что свидетельствует об очень интенсивном вовлечении этих государств в глобальные цепочки создания стоимости ТНК [174, с. XIX].

Большинство этих стран входит в число 20 главных бенефициаров мировой торговли продукцией электроники, электротехники, телекоммуникационного оборудования, автомобильных запасных частей и другой промышленной продукции. Участие в глобальных цепочках создания стоимости позволяет им существенно повысить уровень занятости и решать другие социальные проблемы [134, с. 320–322]. НИС Азии превратились в начале XX ст. в крупнейших в мире экспортеров трудоемкой продукции (игрушки, обувь, одежда, спортивные товары, ткани) и некоторой капиталоемкой и наукоемкой продукции (портовое оборудование, буровые платформы, машины и металлообрабатывающее оборудование, микросхемы, компьютеры). Значительная часть этого промышленного экспорта осуществляется по каналам ТНК или как поставки для их вертикально интегрированных сетей.

НИС Юго-Восточной Азии были включены в ГЦСС на основе прямых иностранных инвестиций раньше других развивающихся стран. И сегодня в эти государства направляется почти половина всех ПИИ, идущих в развивающиеся страны. Приток новых ПИИ в эти государства в 2013 году составил 343 млрд.долл., в том числе в Юго-Восточную Азию – 125 млрд. долл., в страны Восточной Азии – 221 млрд. долл. Крупнейшими получателями ПИИ являлись Китай – 124 млрд. долл., Сингапур – 64 млрд.

долл, Гонконг – 77 млрд. долл. [78, с. 206]. Транснациональные фирмы осуществляют 50% промышленного экспорта Малайзии, 38% – Сингапура, 17% – Тайваня [178, с.128; 179, с.154]. С начала 90 – х годов ТНК начали активно привлекать в свои глобальные цепочки местных субконтракторов. Постепенно сформировалась многоуровневая система участия национальных предприятий ( поставщики компонентов первого, второго, третьего уровня), что не только тесно интегрировало экономику этих азиатских стран в систему фрагментированного производства ТНК, но и позволило странам Азии значительно повысить отдачу от участия в нем [180, с. 120; 175, с.173].



**Рис. 3.3. Этапы восходящего продвижения компании (страны) в ГЦСС**

Источник: составлено автором на основе: [181, с.8].

Многие аутсорсинговые компании НИС Азии превратились в крупных производителей и значительно продвинулись вверх от низших к высшим сегментам создания стоимости. Рисунок 3.3 показывает этапы восходящего продвижения компании (страны) в ГЦСС ТНК [181, с.8]. Он достаточно

точно отражает эволюцию роли и места субподрядных компаний НИС Азии за последние четыре десятилетия.

Вначале они производили отдельные компоненты или осуществляли их сборку из импортных частей. Затем такие субконтракторы повысили свою роль в ГЦСС превратившись в поставщиков продукции (услуг) «под ключ» или поставщиков комплектного оборудования. Качественно новая роль аутсорсинговых поставщиков стран Азии, позволяющая им присваивать большую довавленную стоимость, была связана с производством ими продукции по собственным проектам, хотя эта продукция по-прежнему маркировалась брендом ТНК. Наконец, некоторые компании НИС сумели подняться на высокие «этажи» стоимостных цепочек, наладив производство под собственными брендами на своих предприятиях или с помощью своих собственных «мини систем» ГЦСС.

Например, в поставках компонентов и готовых изделий электроники семь крупнейших мировых компаний представляют Тайвань и Сингапур. Каждая из них создала свои ГЦСС, обслуживающие одновременно несколько систем фрагментированного производства ТНК-флагманов компьютерной техники Philips, Dell, Apple, Sony, Hewlett-Packard. Так, один из главных субконтракторов Apple компания Foxconn (Тайвань), произвела для ТНК в 2009 году продукцию на 59 млрд. долл. (число занятых 611 тыс. чел), а Flextronics (Сингапур) – на 31 млрд. долл.(160 тыс. чел. занятых).

Южнокорейские компании Hyundai Mobis, LG Chem являются крупнейшими мировыми поставщиками автомобильных частей для ТНК ФРГ, Японии. Их оборот достиг соответственно 11 млрд.долл. и 13 млрд. долл. В области услуг информационных технологий и других видов бизнес услуг ведущими мировыми участниками всех цепочек создания стоимости ТНК стали фирмы Индии. На предприятиях Tata Consultancy Services аутсорсинговые работы для транснациональных фирм выполняют 160 тыс. чел., а объем экспорта этих услуг достиг 5,2 млрд. долл. У второго по

величине субконтрактора в Индии - Wipro аналогичные показатели - 108 тыс. чел. и 4.2 млрд.долл. [93, с.135].

Эти компании не только создали большое количество рабочих мест, но и стали центрами инноваций в своих странах. Они сформировали собственную сеть кооперации с местными и зарубежными предприятиями и превратились в международные фирмы. Например, тайваньская фирма Inventec выросла в одного из крупнейших в мире модульных поставщиков компонентов для мировых производителей компьютеров Apple, Fujitsu-Siemens, Lenovo. Она самостоятельно рабатывает эти компоненты и производит их под собственным брендом. Производственная сеть Inventec включает ее филиалы в Малайзии, Мексике, Чехии, а также многочисленных субподрядчиков второго уровня. Сингапурская компания Olam является известным субконтрактором для пищевых ТНК. Для этого она создала сеть закупок сельскохозяйственных сырьевых продуктов в 60 странах мира [93, с.129].

В результате участия иностранных филиалов и местных предприятий во фрагментированном международном производстве удельный вес высокотехнологической продукции в экспорте НИС Азии существенно вырос. Например, на продукцию авиационной, фармацевтической, электротехнической, машиностроительной компьютерной отрасли приходится 50% экспорта Сингапура, 44% - Малайзии, 30% - Южной Кореи [182]. Повышение роли и функций НИС Азии в глобальных цепочках создания стоимости сопровождалось релокацией сюда инновационных, научно-исследовательских центров корпораций. Например, ТНК Intel, Osrum, Motorola и Altera создали в Малайзии и Сингапуре свои региональные центры НИОКР в электронной отрасли. Мировые компьютерные производители AMD та Agilent перепрофилировали свои подконтрольные предприятия на операции с высокой добавленной стоимостью (конструктроские разработки, логистика, испытательные операции, обучение персонала, маркетинг) [13, с.26 –28].

Несколько другая ситуация характерна для участников цепочек создания стоимости в некоторых латиноамериканских странах. За исключением Бразилии и Чили, эти страны не сумели ни интегрировать сегменты ГЦСС в национальную экономику, ни улучшить «качество» своего участия во фрагментированном производстве ТНК. Например, в Мексике первые трудоемкие сборочные предприятия, а также некоторые простые фрагменты изготовления стандартных компонентов были организованы в экспортно-промышленной зоне Макиладорас еще в начале 80 – годов XX ст. Однако за прошедшие десятилетия они не повысили свою роль и функции в цепочках создания стоимости ТНК и по-прежнему ориентируются лишь на дешевый малоквалифицированный труд. В отличие от НИС Юго-Восточной Азии, такие предприятия-участники ГЦСС (как иностранные, так и местные) не развили интенсивные связи с национальными мексиканскими поставщиками второго и третьего уровня. Это существенно снизило выгоды Мексики от участия во фрагментированном производстве ТНК. В Бразилии кластер обувных предприятий в долине Sinos, участвуя в ГЦСС крупнейших мировых обувных производителей и ритейлеров, значительно нарастил объемы производства и экспорта, однако не продвинулся вверх по стадиям увеличения добавленной стоимости. В результате такая экспортная зона стала примером «роста без развития» [183, с.2991]. Коста Рика, как производитель ананасов, тесно вовлечена в вертикально интегрированную структуру международного производства крупной агропищевой ТНК Del Monte, однако жесткий контроль этой компании не оставляет для этой страны никаких других функций, кроме плантационного выращивания этих фруктов [184, с.4].

В Марокко, Тунисе, Алжире субконтрактные участники глобальных цепочек создания стоимости ТНК в производстве одежды также очень медленно осваивают новые продукты и процессы, здесь практически не происходит функциональной, сетевой и отраслевой модернизации. Поэтому их роль во фрагментированном производстве за последние двадцать лет

практически не меняется. Весь дизайн продукции и другие сложные операции осуществляются за пределами этих стран, оставляя им роль трудоемких «нижних» этажей. В Кении и Уганде многочисленные мелкие фермеры в последние годы включились в начальные стадии цепочек создания стоимости в агробизнесе для флагманских сетей ТНК розничных продавцов (Walmart, Tesco). Однако это не привело к ощутимым позитивным социальным последствиям, уменьшению бедности и росту эффективности этих хозяйств [185, с.5]. Совершенно очевидно, что выгоды этих стран от участия в ГЦСС транснациональных фирм гораздо меньше, чем НИС Азии.

Значительную дифференциацию уровня технологического участия некоторых стран в производстве добавленной стоимости ГЦСС выявили и эксперты ЮНКТАД. Таблица 3.3 показывает, что у Бразилии и России преобладали ресурсные сегменты, а Малайзия, Сингапур, Китай 30-35% своих поставок в глобальные цепочки стоимости обеспечивают за счет высокотехнологичных обрабатывающих изделий.

**Таблица 3.3**

**Дифференциация уровней технологического участия некоторых стран в ГЦСС\***

Страна	Ресурсные сегменты	Обрабатывающие сегменты с низкой технологией	Обрабатывающие сегменты со средним уровнем технологии	Обрабатывающие сегменты с высоким уровнем технологии	Услуги на основе знаний и инноваций
Бразилия	60%	5%	15%	5%	10%
Китай	10%	25%	20%	30%	5%
Коста Рика	20%	5%	5%	35%	15%
Индия	35%	15%	10%	5%	25%
Малайзия	30%	10%	15%	30%	5%
Россия	75%	5%	10%	0%	5%
Сингапур	20%	5%	15%	35%	15%

\*Экспорт продукции в ГЦСС

Источник: составлено автором по материалам [55, с. 173].

Участие во фрагментированном международном производстве является важным элементом современной стратегии развития многих стран.

В результате, изменяются подходы к формированию промышленной, налоговой, торговой, трудовой политики этих государств.

ГЦСС включают страны в сложную систему отношений взаимозависимости. Международная интегрированная производственная система ТНК, в отличие от обычных трансграничных операций, затрагивает многие аспекты экономической политики государств. Цепочки поставок, вызванные фрагментированным производством, попадают под действие всего спектра торговой и инвестиционной политики принимающих стран, а также нетарифных мер регулирования. Взаимозависимость стран по линии международного производства ТНК требует адекватной координации многих аспектов такой политики [186, с. 18–19; 187, с.34].

Еще одним важным методологическим вопросом анализа эффективности ГЦСС является влияние экономической политики в одних странах на сегменты производственного процесса «цепочек поставки» в других странах. Например, изменение торговой, валютной или инвестиционной политики в стране, где расположены начальные стадии ГЦСС, могут иметь существенное мультипликативное влияние на условия производства последующих стадий, которые расположены в других странах. Таким образом, возникает так называемый «динамический эффект» взаимозависимости экономической политики.

Конфигурация фрагментированного производства и логистика «цепочек поставки» убедительно свидетельствуют о том, что национальные рынки не являются независимыми друг от друга. Изменения спроса и предложения на одном рынке через трансмиссионный механизм глобальных цепочек создания стоимости ТНК передаются на другие рынки. Фрагментированное производство транснациональных фирм также показывает долгосрочную взаимосвязь торговли и инвестиций. Инвестиции в одних пунктах локализации ГЦСС порождают торговые потоки в другие пункты цепочек. В свою очередь, маркетинговые и торговые операции

участников глобальных производственных сетей неизбежно вызывают дополнительные инвестиции прочих участников цепочек [189].

Важным вопросом теории и практики внешнеэкономической политики государств является оценка эффекта их участия в глобальных цепочках создания стоимости и выработка на этой основе оптимальной стратегии включения страны в такие сетевые производственные системы ТНК. Речь идет не только (а, возможно, даже и не столько) об увеличении количественных параметров участия в ГЦСС (например, концентрации в национальных границах все большей части создания добавленной стоимости), а и о «качестве» использования факторов производства страны в этом процессе [55, с. 175–176]. Качественные аспекты места страны в международном распределении задач и деятельности, отведенном ей в архитектуре фрагментированного производства ТНК, приобретают все большее значение с точки зрения долгосрочных последствий для ее экономического роста и глобальной конкурентоспособности.

Одним из важных вопросов такой оценки является также возможность диверсификации форм и типов производственного включения страны в ГЦСС. Опыт многих стран показывает, что такая диверсификация включает широкий спектр вопросов – отраслевые изменения (например, переход от сырьевых стадий цепочек к стадиям обработки сырья), возможность использования динамических сравнительных преимуществ страны (переход от трудоемких операций к капиталоемким или наукоемким). Она связана также и с формами участия страны в цепочках поставок, которые могут развиваться или через интернальные механизмы корпорационной системы ТНК (сеть их филиалов), или через механизмы аутсорсинга, интегрирующего в систему фрагментированного производства местные компании принимающей страны. Вариация форм и типов производственного включения страны в ГЦСС оказывает существенное влияние на ее структуру производства, инновационный потенциал, динамику занятости и продолжительность импульсов роста, которые потенциально может

генерировать глобальная экономическая деятельность транснациональных фирм [66, с.120–128].

Учитывая, что фрагментированное производство ТНК непрерывно эволюционирует, как с точки зрения географической конфигурации, так и с точки зрения его все большего сегментирования (все более «тонкой нарезки»), внешнеэкономическая политика государств должна приспособливаться к новым условиям глобальной экономики и реагировать на ее новые вызовы [190, с. 26–27].

Изменчивость и постоянная модификация фрагментированного производства ТНК не гарантирует ни одной стране долговременных преимуществ и постоянства ее роли в глобальных цепочках создания стоимости. Изменение цен факторов производства, потеря (или наоборот, накопление) динамических сравнительных преимуществ может существенно и довольно быстро изменить географическую дисперсию участников ГЦСС и повлиять на положение страны в международной торговле [15, с.2 – 4]. Релокация производственных филиалов ТНК и их субподрядных, контрактных сетей поставок могут существенно изменить структуру занятости и уровень доходов значительной части населения. Эти «вызовы» глобализации, ведомой транснациональными корпорациями, заставляют национальные государства осуществлять постоянный мониторинг своей экономической политики, производить структурные изменения и повышать качество своего инвестиционного климата.

С другой стороны, такие вызовы также должны учитываться в стратегии развития бизнеса местных компаний принимающих стран, которые являются непосредственными участниками глобальных цепочек создания стоимости и выполняют разнообразные функции поставки товаров и услуг в системе фрагментированного производства ТНК. Эти вызовы вынуждают их постоянно совершенствовать свой технологический уровень и снижать издержки, чтобы сохранить свое место в системе внутрикорпорационного (глобально фрагментированного) разделения труда и продолжать

присваивать часть добавленной стоимости, которую они создают в этой системе международного производства.

Опыт стран Азии свидетельствует о том, что участие в ГЦСС потенциально несет большие выгоды для среднего и малого бизнеса. Такие компании практически не имеют шансов самостоятельно выйти на мировой рынок, получать передовую технологию и накапливать важные рыночные знания международных операций. В условиях «тонкой нарезки» производственного процесса в ГЦСС, небольшие и средние компании получают шанс специализации на отдельных мелких операциях. Они становятся крупносерийными экспортерами этих изделий, выигрывая от экономии на масштабах и принося экспортные доходы для своей страны [191, с.2]. Однако с другой стороны, опыт этих стран также показал, что небольшие компании нуждаются в такой экономической политике государства, которая помогает им установить более равноправные отношения с доминирующими участниками цепочек, а также преодолеть финансовые, технологические, кадровые проблемы. Экономическая политика принимающих стран должна стимулировать участие небольших и средних предприятий во фрагментированном производстве ТНК, помогать им, в свою очередь, создавать прямые и обратные связи с другими субподрядчиками в стране [192; 177].

Мировой финансовый и экономический кризис 2008-2009 годов также показал, что субподрядные участники фрагментированного международного производства подвержены сильным воздействиям внешних экономических шоков. ГЦСС становятся при этом передаточным механизмом кризисных процессов. В результате наблюдается своеобразный «эффект домино», когда участники цепочки одной страны испытывают нарастающий негативный эффект экономических проблем участников других стран. Причем такие кризисные импульсы многократно усиливаются для поставщиков мелких деталей или операций. Например, падение продаж крупных сетевых ТНК-ритейлеров во время мирового кризиса привело к полной остановке работы

многих субконтракторов их ГЦСС - мелких производителей полуфабрикатов одежды, обуви в странах Азии, а также банкротству некоторых из них [193, с. 27].

Экономическая политика принимающей страны поэтому должна предусматривать механизмы нейтрализации внешних трансмиссионных отрицательных последствий ГЦСС. Как показала практика некоторых стран, поддержка на государственном уровне отраслевой и сетевой модернизации субконтрактных предприятий существенно облегчала их положение в случае отказа транснациональной фирмы закупать их продукцию в связи с сокращением спроса на конечную продукцию.

Дальнейший рост международного производства ТНК и углубление его фрагментации ставит перед странами также вызов сохранения баланса устойчивого развития. Это связано с воздействием этих процессов на окружающую среду и истощением многих видов природных ресурсов [55, с.177 – 178]. Еще одним аспектом проблемы устойчивого развития в этой связи выступает вопрос распределения выгод глобальных цепочек создания стоимости между их участниками (как на микро уровне, непосредственно между фирмами, так и на макро уровне – между странами). Например, речь идет о справедливом распределении добавленной стоимости между ТНК, разрабатывающими инновационные продукты и их субподрядчиками, производящими компоненты или финальные сборочные операции. Этот вопрос также связан и с возможностью небольших и средних фирм развивающихся стран участвовать в ГЦСС транснациональных корпораций [194, с.20–22].

Теоретический анализ влияния глобальных цепочек создания стоимости на экономику стран, участвующих в этих процессах, целесообразно дополнить и эконометрическим тестированием этих эффектов. Для построения регрессионной модели факторного анализа мы выбираем следующие переменные:

GNI – валовой национальный доход в году  $t + 1$ , деноминированный в долларах США. Эта зависимая переменная может рассматриваться как наиболее общий показатель экономической динамики страны.

FVA – иностранная добавленная стоимость в году  $t$ , деноминированная в долларах США. Использование этого фактора объясняется тем, что он отражает вовлечение страны в глобальные цепочки создания стоимости. Статистические данные об иностранной добавленной стоимости на сегодняшний день являются наиболее полным и детализированным источником информации о фрагментации международного производства.

GCF – валовое внутреннее капиталообразование в году  $t$ , рассчитанное в процентах к ВВП. Необходимость включения этого фактора диктуется тем, что внутренние капиталовложения являются важным источником развития экономики и экспортных возможностей местных предприятий. Увеличение удельного веса валового внутреннего капиталообразования ведет к росту валового национального дохода страны.

Эконометрическое тестирование охватывает 4 страны (Индонезия, Италия, Мексика и Тунис). Выбор стран обусловлен как наличием наиболее полной статистики по независимым переменным, так и стремлением проследить влияние ГЦСС в разных по экономическому уровню развития странах. Если Италия относится к наиболее развитым многоотраслевым экономикам мира, то Индонезия, Мексика и Тунис к новым индустриальным странам (НИС). Мы намеренно выбрали по одной НИС из каждого региона – Азии, Латинской Америки и Африки, чтобы проследить возможные различия в эффектах от участия в ГЦСС.

Выбранные страны существенно отличаются и по характеру участия в ГЦСС. Италия является одним из звеньев наукоемких стадий фрагментации международного производства (дизайн, НИОКР, бизнес консультирование, финансовые услуги, наукоемкие производственные стадии). Индонезия и Мексика служат началом многих сырьевых цепочек создания стоимости в нефтегазовом секторе, а также промежуточным звеном поузловой

фрагментации в обрабатывающей индустрии. Тунис преимущественно участвует в трудоемких низкотехнологических стадиях глобальных цепочек ТНК в легкой и пищевой промышленности.

Временной горизонт данных составляет 21 -- 23 года, в соответствии с наличием систематизированной статистики для указанных стран. Источниками статистики были следующие базы данных:

1. База данных Index Mundi [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.indexmundi.com/>.
2. UNCTADSTAT [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx>
3. База данных Мирового банка World Development Indicators Data – The World Bank [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://data.worldbank.org/indicator>
4. База данных UNCTAD/Eora TiVA Database. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.worldmrio.com/>

Общая логарифмическая регрессионная модель для указанной группы стран имела следующий вид:

$$\ln GNI_{t+1} = \alpha_0 + \alpha_1 \ln FVA_t + \alpha_2 \ln GCF_t + \varepsilon_t,$$

Где  $\bar{\alpha} = (\alpha_0, \alpha_1, \alpha_2)$  – это вектор параметров модели,  $GNI_{t+1}$ ,  $FVA_t$ ,  $GCF_t$  – переменные,  $\varepsilon$  – остаток,  $t = (1991, 1992, \dots, 2013)$ , или  $t = (1990, 1991, \dots, 2012)$ .

Исходные данные эконометрической модели, ее расчеты, проверка результатов приведены в приложениях В, Г, Д. Итоговые результаты расчетов показаны в таблице 3.4.

Таблица 3.4.

**Влияние иностранной добавленной стоимости на валовый национальный доход: идентификация и верификация модели**

Независимые переменные	Италия	Мексика	Индонезия	Тунис
Константа	18,15 (17,55)	13,40 (16,7)	11,35 (12,13)	17,825 (18,02)
Иностранная добавленная стоимость (FVA)	0,397 (14,13)	0,523 (19,22)	0,755 (15,03)	0,605 (23,185)
Валовые инвестиции (% от ВВП) (GCF)	0,859 (2,69)	1,49 (6,22)	0,847 (5,54)	- 0,761 (-3,23)
Скорректированный коэффициент детерминации $R_{кор}^2$	0,91	0,96	0,93	0,97
F-критерий Фишера	110,25	234,22	132,68	397,00
Количество наблюдений	22	21	21	23

Примечание: В скобках указан эмпирический t-критерий Стьюдента. Уровень статистической значимости 5%.

Источник: рассчитано автором

Таким образом, регрессионное уравнение для Италии имеет следующий вид:

$$\ln GNI_{t+1} = 18,15 + 0,397 \ln FVA_t + 0,859 \ln GCF_t$$

Все коэффициенты регрессии в соответствии с t-тестом являются значимыми, а их знаки совпадают со знаками коэффициентов корреляции с зависимой переменной. Значение коэффициента детерминации 0,91 подтверждает гипотезу существенной связи между факторными и зависимой переменной. Полученные значения F-критерия Фишера дают возможность утверждать о значимости регрессионного уравнения для Италии. В этой стране влияние валовых инвестиций на валовой национальный доход

является более сильным, чем соответствующее влияние иностранной добавленной стоимости. Коэффициент  $\alpha$  при иностранной добавленной стоимости положительный, то есть ее увеличение на единицу (при прочих равных условиях) дает увеличение валового национального дохода в следующем году на 0,397. Уровень толерантности является высоким для обеих независимых переменных на уровне 0,98, что свидетельствует об отсутствии проблем с мультиколлинеарностью. Критерий Дарбина-Уотсона на уровне 1,89 подтверждает гипотезу независимости остатков. Диаграммы рассеяния позволяют говорить об относительной гомоскедастичности и близости распределения к нормальному. Устранение выброса (2000 год) подтвердило закономерность, выраженную уравнением регрессии: модель остается достаточно надежной и без выбросов.

Регрессионные уравнения для других стран были следующими:

Для Мексики:

$$\ln GNI_{t+1} = 13,4 + 0,523 \ln FVA_t + 1,49 \ln GCF_t$$

Для Индонезии:

$$\ln GNI_{t+1} = 11,35 + 0,755 \ln FVA_t + 0,847 \ln GCF_t$$

Для Туниса:

$$\ln GNI_{t+1} = 17,825 + 0,605 \ln FVA_t - 0,761 \ln GCF_t$$

Для всех этих стран, как и в предыдущем случае, все коэффициенты регрессии в соответствии с  $t$ -тестом являются значимыми, а их знаки совпадают со знаками коэффициентов корреляции с зависимой переменной. Значения коэффициента детерминации были на уровне от 0,93 (Индонезия) до 0,97 (Тунис), что подтвердило гипотезу о существенной связи между факторными и зависимой переменной. Верификация модели в соответствии с  $F$ -критерием Фишера также показала значимость регрессионных уравнений. Для всех указанных стран не было выявлено проблем, связанных с мультиколлинеарностью. Верификация по критерию Дарбина-Уотсона подтвердила гипотезу независимости остатков.

Вместе с тем, влияние фактора иностранной добавленной стоимости для указанных стран было различным по силе. Наибольшей величины оно достигало в Индонезии, где оно почти равнялось силе влияния фактора валовых капиталовложений. Противоположная ситуация наблюдалась в Мексике, где фактор FVA уступал почти в три раза силе влияния переменной валовое национальное капиталобразование. Такие результаты могут быть объяснены тем, что Индонезия гораздо глубже вовлечена в процесс фрагментации международного производства, чем Мексика. Экспортный компонент роста этой страны (за счет участия в глобальных цепочках создания стоимости ТНК) проявляется значительно сильнее, чем в других государствах, в частности, Мексике.

Следует отметить довольно противоречивые результаты тестирования для Туниса. Расчеты показали, что коэффициент  $\alpha$  при иностранной добавленной стоимости положительный, то есть ее увеличение на единицу иностранной добавленной стоимости (при прочих равных условиях) дает увеличение валового национального дохода в следующем году на 0,605. Однако отрицательный знак при факторной переменной GCF не позволяет интерпретировать эти результаты. Такая ситуация, скорее всего, вызвана недостоверностью национальной статистики валовых капиталобразований или значительными колебаниями этого показателя в связи с изменением стоимости национальной валюты.

Таким образом, эконометрическое тестирование в целом показало позитивное влияние участия страны в глобальных цепочках создания стоимости на ее экономический рост и динамику валового национального дохода. Это подтверждает нашу теоретическую гипотезу и проведенный ранее теоретический анализ проблемы.

Отмеченные выше вопросы приобретают немалую актуальность и для Украины, что вызывает необходимость рассмотреть перспективы ее участия во фрагментированном международном производстве ТНК

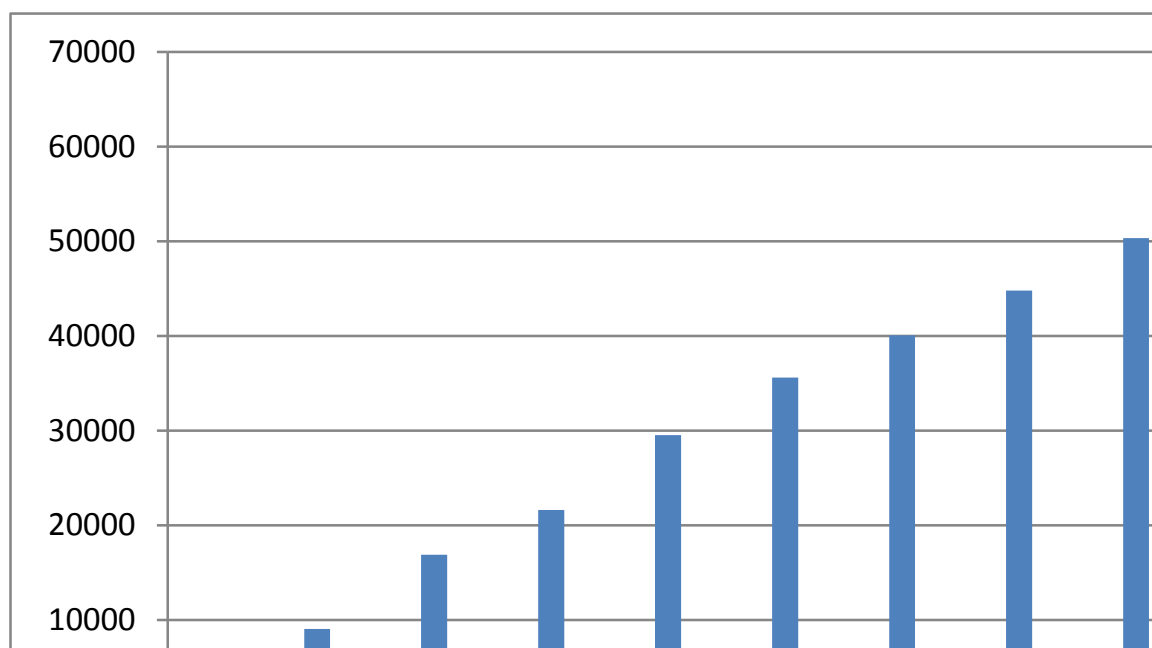
### **3.3. Украина как район размещения сегментов глобальных стоимостных цепочек ТНК**

Интеграция Украины в мировую экономику предполагает все более сильное взаимодействие с системой фрагментированного международного производства ТНК. Привлечение ПИИ, особенно технологически интенсивных, наукоемких иностранных предприятий, повлечет за собой включение Украины в цепочки добавленной стоимости этих фирм. Поэтому изучение современных тенденций развития ГЦСС, их структуры и систем управления, форм и механизмов участия национальных предприятий имеет большое значение для развития экспортных операций украинских фирм, получения ими доступа к технологиям ТНК и накопления рыночных и производственных знаний.

У Украины, как и у многих других государств, сегодня нет альтернативы участию в глобальных цепочках создания стоимости. Этот вопрос приобретает исключительно большое значение для осуществления структурных реформ, становления инновационной модели развития, а также стабилизации валютно-финансового положения страны. Подписание Украиной соглашения об ассоциации с ЕС открывает новые возможности в этом процессе. Унификация технических и других стандартов, таможенных, санитарных и других регулятивных процедур может позволить как расположенным в Украине иностранным филиалам, так и национальным компаниям стать эффективными участниками продуктовых цепочек поставок во многих отраслях.

Хотя за последние десятилетия приток прямых иностранных инвестиций в Украину значительно возрос (исключение составляют последние два года), далеко не все такие ПИИ были связаны с размещением сегментов фрагментированного производства ТНК. Значительный объем рынка и большая численность населения были побудительным мотивом прихода в Украину, прежде всего, тех ТНК, которые ориентируются на

местное потребление их продукции. Импортзамещающий тип ПИИ пока доминирует в притоке инвестиций. Стратегия таких компаний не предусматривала организации в Украине отдельных звеньев фрагментированного производства и последующего экспорта компонентов и полуфабрикатов. Динамика притока ПИИ в Украину за 2004 -2013 годы показана на рисунке 3.4.



**Рис. 3.4. Объем накопленных ПИИ в Украине\***

\* на 1 января текущего года

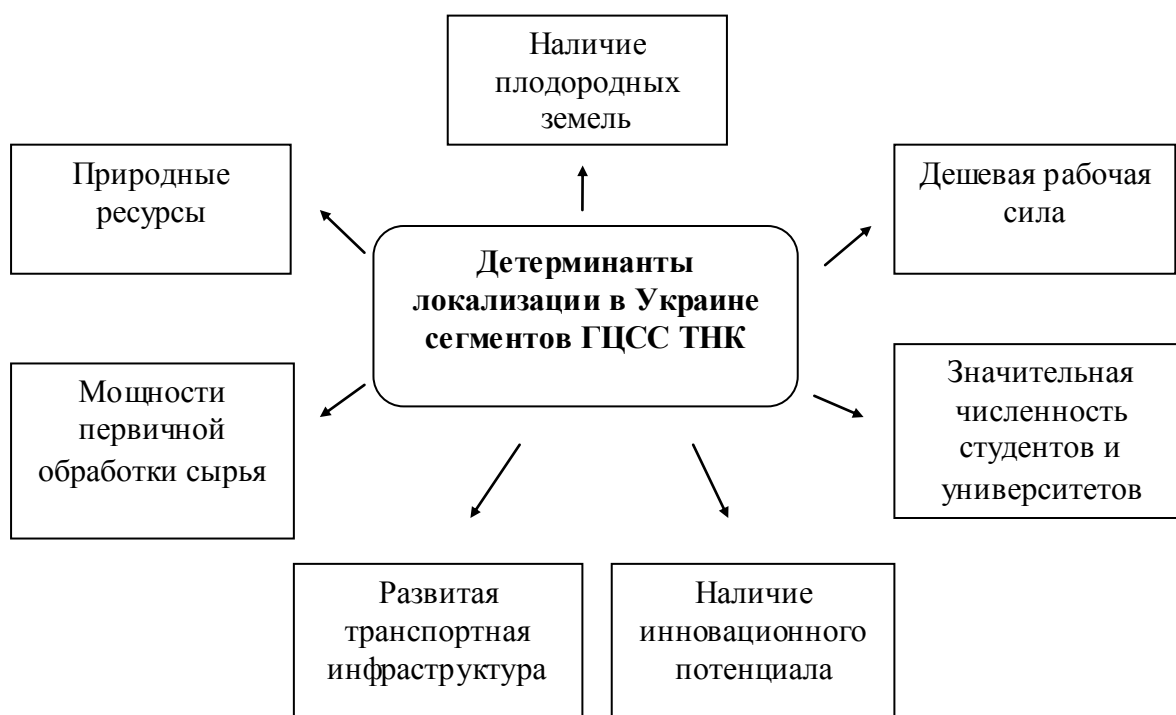
*Источник:* составлено на основе [195].

Согласно данным Госкомстата Украины, общий объем прямых инвестиций нерезидентов в Украине (акционерный капитал и долговые инструменты) составила на 1 января 2015 г. 45916 млн. долл. За 2014 и 2015 годы накопленная стоимость инвестиций уменьшилась как в результате дезинвестиций, так и вследствие изменения валютных курсов. Обесценение гривны привело к значительной курсовой переоценке акционерного капитала иностранных предприятий в сторону уменьшения. Поэтому итоговая величина накопленных ПИИ в Украине за последние два года существенно сократилась и составила на 1 октября 2015 года 43949 млн. долл. [195, с 5].

Хотя даже после мирового финансового кризиса аккумулированная величина прямых иностранных инвестиций в Украине выросла более чем на 20 млрд. долл., темпы их роста в последние годы значительно снизились. По состоянию на 1.10.2014 года объем ПИИ на душу населения в Украине составил всего 1129 долл., что намного меньше, чем у промышленно развитых стран и НИС. Хотя официальная статистика не позволяет выделить часть ПИИ, связанную с ГЦСС ТНК, можно предположить, что их удельный вес намного меньше, чем импортзамещающих прямых инвестиций. Вместе с тем Украина имеет значительный потенциал для привлечения именно таких проектов транснациональных фирм.

Статические и динамические преимущества Украины позволяют участвовать в различных типах фрагментированного производства ТНК. Это касается как секторальной направленности стоимостных цепочек, так и их функциональной гетерогенности (ГЦСС, организуемые покупателем и ГЦСС, организуемые производителем). Рисунок 3.5 показывает потенциальные детерминанты локализации в Украине сегментов стоимостных цепочек ТНК.

Наличие в Украине значительных запасов сырьевых ресурсов, а также добывающих и первичных перерабатывающих мощностей делает ее привлекательным местом начала многих ГЦСС в производстве металлоемкой продукции, изделий из древесины, минеральных солей или химикатов. Хотя такие «нижние» этажи стоимостных цепочек дают стране меньше выгод, чем высокотехнологические фрагменты, они позволяют увеличить занятость, получать экспортные доходы и накапливать производственные знания. Плодородные земли и климатические условия являются важным детерминантом локализации сегментов агропродовольственных ГЦСС ТНК. Исторический опыт и знания украинских фермеров в производстве зерновых культур, овощей, а также продукции животноводства и птицеводства, делают Украину потенциальным местом высокоэффективного агробизнеса.



**Рис.3.5. Детерминанты размещения в Украине сегментов фрагментированного производства ТНК**

Источник: составлено автором

Еще один тип фрагментов международного производства корпораций может быть связан с дешевой и сравнительно квалифицированной рабочей силой. В 2001–2008 годы рост реальной заработной платы существенно нивелировал роль этого детерминанта в притоке ПИИ в страну. Однако резкое обесценение гривны в последние годы превращает Украину в страну с самой дешевой рабочей силой в Европе. Учитывая близость географического положения Украины к европейским потребителям (по сравнению с Китаем и НИС Азии), это открывает перед ней значительные перспективы локализации трудоемких стадий производства компонентов и сборочных процессов. Фактор дешевой рабочей силы может быть временным детерминантом, тем более что трудоемкие операции не позволяют стране претендовать на значительную часть добавленной стоимости в ГЦСС. Однако он может и должен использоваться для привлечения экспортных проектов ТНК и притока в страну валютных ресурсов хотя бы в среднесрочной перспективе.

С точки зрения Украины, как принимающей страны, наиболее привлекательными звеньями фрагментированного производства ТНК являются наукоемкие, высокотехнологические экспортные производства. Детерминантами размещения таких предприятий могут выступать такие факторы, как наличие в стране значительной части студентов, особенно инженерно-технических специальностей, развитой сети университетов, исследовательских институтов. Элементы инновационного потенциала, включают также высокий уровень использования Интернета, мобильной связи и других информационных технологий.

В последние годы позиции Украины в мировых рейтингах и индексах инновационного развития снижались. Например, индекс человеческого развития снизился на 5 позиций (за 2007–2012 годы), место в известном мировом рейтинге Global Innovation Index – на 8 позиций (2012–2013 годы) [196; 197]. По данным ЮНЕСКО, численность занятых в сфере НИОКР в Украине постоянно уменьшается как в абсолютном выражении, так и в пропорции на 1 тыс. населения. Например, за 2006–2011 годы численность персонала, занятого в сфере науки (в расчете на 1 тысячу населения), сократилась с 2907 до 2422 чел. [198]. Совершенно очевидно, что без серьезных усилий, чтобы переломить эти негативные тенденции, факторы инновационного потенциала не смогут в будущем выступать мотивами для локализации инновационных звеньев и исследовательских подразделений ТНК в Украине.

Несмотря на существующие потенциальные детерминанты локализации фрагментов международного производства, Украина еще слабо включена в глобальные стоимостные цепочки ТНК. Данные как национальной, так и международной статистики не отражают показатели иностранной добавленной стоимости в экспорте страны. Статистические базы, в том числе самая крупная система сбора данных об иностранной добавленной стоимости ОЭСР/ВТО «Торговля добавленной стоимостью» (сокращенно – TIVA), не дают сведений по Украине. Это косвенно также свидетельствует о слабой

роли Украины как производителя компонентов, полуфабрикатов или импортера промежуточной продукции.

Объективная необходимость активного участия Украины в стоимостных цепочках транснациональных фирм обусловлена потребностями развития ключевых отраслей страны в условиях существенных изменений географии и структуры мирового экономического спроса. В последние годы важным фактором экономического роста в Украине была металлургическая промышленность, которая обеспечивала значительные экспортные поступления страны. Украина является 6 в мире экспортером железной руды и 8 – стали. Несмотря на то, что эти ресурсные отрасли привлекают, как правило, первичные, низшие, звенья фрагментированного производства ТНК, Украина не должна отказываться от этих возможностей в среднесрочной перспективе. Включение добывающих, металлургических предприятий в стоимостные цепочки мировых флагманов, откроет для этих базовых секторов экономики Украины новые возможности рынков сбыта. Этот вопрос приобретает особую актуальность в условиях завершения мирового сырьевого суперцикла динамики 2001–2012 годов, который был вызван стремительной индустриализацией Китая и непропорционально большой частью поглощения им мировых сырьевых ресурсов. Например, только за 2001-2012 годы доля Китая в структуре глобального спроса на сталь выросла с 16% до 48%. Завершение длительного цикла высокого спроса на сталь резко повышает конкурентное давление на металлургический сектор Украины [199, с.8].

Это делает включение предприятий металлургической отрасли (на основе ПИИ или субконтрактных соглашений) в глобальные цепочки поставок продукции важным вопросом их дальнейшего развития. Украинские металлургические компании преимущественно выпускают продукцию с низкой добавленной стоимостью. Изделия из низкокачественной стали потребляются в строительной индустрии и при прокладке трубопроводов. По оценкам Мирового экономического форума,

производительность труда в сталелитейной промышленности Украины на 80% ниже, чем в США [199, с.10]. Включение во фрагментированное производство ТНК позволит национальным предприятиям постепенно начать техническое перевооружение, значительно увеличить производительность труда и перейти на выпуск новых видов продукции с более высокой добавленной стоимостью.

Значительное место в экспорте страны занимает сельскохозяйственная продукция и пищевые продукты. Поскольку на территории Украины находится 30% мировых черноземов, для этих отраслей производства и первичной обработки сырья изменения географии мирового спроса открывают новые возможности. Переход Китая к новой модели роста и «ребалансировка» его экономики, превращает эту страну, вместе с НИС Азии, в мировой полюс роста потребительского спроса, в том числе и на пищевые, продовольственные товары. Рост среднего класса в этих государствах (по прогнозам до 2030 года на 230 процентов), изменение моделей его потребления приведет к изменению предпочтения в выборе продуктов питания. По оценкам, мировое производство продовольствия в ближайшие десятилетия потребует увеличить минимум на 60%. Без участия в ГЦСС мировых производителей и ритейлеров украинским агропромышленным предприятиям, фермерским хозяйствам вряд ли удастся значительно укрепиться на этих новых рынках, тем более сделать это быстро и с извлечением высокой добавленной стоимости.

По мнению экспертов Мирового экономического форума, Украина могла бы сыграть ключевую роль в переориентации международного агропромышленного бизнеса на новые рынки и стать центром глобальных цепочек поставок продовольствия в Азию [199, с.9,10]. Однако для этого ей нужно получить новейшие технологии ТНК в этой сфере, а также внедрить с их помощью современные высокие стандарты качества продукции. Иницилируемые ПИИ такие структурные изменения в агропереработке и пищевой индустрии могут обеспечить эффективную интеграцию этих

секторов в глобальную экономику. Особую актуальность этот вопрос приобретает ввиду возможных торговых барьеров на пути украинских агропромышленных товаров на рынок России.

Кроме отмеченных традиционных базовых отраслей, значительный потенциал для включения в субконтрактные цепочки поставок для ТНК имеет сфера услуг, особенно ИТ индустрия. Украина располагает значительным числом высококвалифицированных программистов, которые уже сегодня выполняют субконтрактные заказы транснациональных фирм.

Таблица 3.5 свидетельствует, что обрабатывающая промышленность и финансы являются двумя главными секторами совокупных (накопленных) ПИИ в Украине. Однако здесь наблюдаются разные тенденции. Увеличение притока ПИИ в финансовый сектор наблюдалось, в основном, за 2002-2008 годы. После начала мирового финансового кризиса приток иностранных инвестиций в этот сектор резко уменьшился в своих размерах. Более того, за последние годы наблюдаются даже дезинвестиции их сферы банковских, страховых операций, что связано с прекращением операций ряда крупных иностранных банков в Украине. Обрабатывающий сектор, напротив, имеет позитивную динамику притока новых ПИИ и после мирового финансового кризиса. В обрабатывающей промышленности основная часть ПИИ сосредоточена в двух отраслях – металлургии и пищевой промышленности, что отражает отмеченные нами сравнительные преимущества экономики Украины в этих сферах деятельности. На отмеченные выше отрасли приходится 11,7% и 5,9% всех накопленных прямых инвестиций в экономике Украины. Производство химических изделий, а также продукции из резины и пластмасс является также сравнительно важными сферами деятельности иностранных компаний – соответственно 2,0% и 2,7% всех ПИИ.

Хотя на сферу услуг приходится более 60% всех накопленных инвестиций в экономике Украины, два сектора услуг, связанные с инновациями, передачей технологии, созданием новых знаний (информация и телекоммуникации, а также профессиональная, научно-техническая

деятельность) занимают довольно скромное место в общей структуре иностранного капитала – соответственно 3,9% и 6,5%. Они существенно уступают объему ПИИ в финансы и страхование (25,4%), сферу оптовой и розничной торговли (12,8%), а также операции с недвижимостью (8,3%). В тоже время именно информационные и телекоммуникационные услуги, научно-техническая деятельность и НИОКР имеют самый большой потенциал для включения в глобальные цепочки создания стоимости. В большинстве высокоразвитых стран и НИС иностранные и местные участники таких отраслей тесно вплетены в системы фрагментированного производства ТНК. Напротив, операции с недвижимостью или розничная, оптовая торговля в этих странах имеют наименьший отраслевой индекс участия в ГЦСС.

*Таблица 3.5*

**Объем ПИИ в некоторых отраслях Украины ( на 1.10.2014 г.)**

Отрасль	Объем ПИИ в млн. долл.	в %
Всего	48522	100,0
Сельское, рыбное и лесное хозяйство	634	1,3
Добывающая промышленность	1519	3,1
Обрабатывающая промышленность	13111	27,0
В т.ч. Пищевая	2869	5,9
Химическая	978	2,0
Изделия из резины, пластмасс	1287	2,7
Металлургия	5682	11,7
Машиностроительная	1052	2,2
Оптовая и розничная торговля	6230	12,8
Информация и телекоммуникации	1893	3,9
Финансы и страхование	12329	25,4
Операции с недвижимостью	4028	8,3
Научно-техническая деятельность	3175	6,5

Источник: составлено по [195].

Примером достаточно успешной и масштабной интеграции украинских предприятий в глобальные цепочки создания стоимости может служить ИТ индустрия. Прямые иностранные инвестиции в сферу информационной индустрии и телекоммуникационных услуг составили на 1.10.2014 года 1893 млн.долл. Часть из таких ПИИ воплощена в проекты, связанные с экспортом услуг для других звеньев цепочек создания стоимости ТНК в США, Западной Европе, Канаде. Например, крупными разработчиками программных продуктов стали Ciklum (датская ИТ-компания с числом занятых программистов в Украине 2,3 тыс. человек), EPAM Systems (США). Фирма Telesens имеет центральный офис в Лондоне, а главное отделение по разработкам в организовала в Харькове. Зарегистрированная в США Innovacs создала в Киеве крупное предприятие по ИТ продуктам. В 2014 году она даже расширила операции, осуществив запуск «инкубатора для стартапов» [200].

Однако основной формой участия этой отрасли Украины во фрагментированном международном производстве являются не ПИИ, а субконтрактные связи ТНК с украинскими национальными производителями. Украина приобрела статус одного из крупнейших в мире центров ИТ-аутсорсинга. По оценкам, средний ежегодный рост рынка ИТ-аутсорсинга в Украине составлял в последние годы 40%. В 2012 г. этот рынок оценивался в 1,4–1,5 млрд. долл., в 2013 – около 2 млрд. долл., Несмотря на прогнозы сокращения темпов роста в 2014 году в 2 раза, объем услуг отрасли сегодня оценивается в 2,4 млрд. долл. [200].

Около 40% украинского программного обеспечения производится для собственных нужд и порядка 60% – для зарубежных заказчиков. Согласно данным Gartner Group, оборот программных разработок в экспортном секторе индустрии Украины равен 70 млн. долл. Таким образом, на этот сегмент приходится около 0,28% ВВП страны (например, в Индии производство программного обеспечения составляет 7% от ВВП). Опрос

экспертов и участников IT индустрии позволяет говорить о 150–200 млн. долл. экспорта продукции отрасли в год [201].

Подавляющая часть экспорта украинских программных продуктов (до 90%) представляют выполнение работ и услуг по долгосрочным субконтрактам для других звеньев глобальных стоимостных цепочек ТНК. Готовые конечные продукты занимают всего 10% экспорта украинских фирм [201]. На экспорт по аутсорсингу идут, в основном, Internet продукты, услуги портирования старых информационных систем на новые языки и платформы (legacy systems), системы управления ресурсами предприятия, взаимодействия с поставщиками и покупателями (ERP, SCM, CRM), финансовые и экономические решения (биллинг, биржевые инструменты), встраиваемое ПО (embedded solutions), геодезические и территориальные системы (ГИС, спатальные системы и кадастровые инструменты), разработки в области обеспечения информационной безопасности. Что касается готовых продуктов, то это игры для разных, в том числе и мобильных, платформ.

Стабилизация экономического положения и проведение реформ позволят значительно усилить интеграцию украинской IT индустрии во фрагментированное производство ТНК. Следует признать, что значительная часть таких субконтрактных работ выполняется индивидуальными программистами или небольшими группами специалистов. Они носят неофициальный характер, практически не фиксируются службами статистики и, как следствие, не отражаются во внешнеторговом балансе движения услуг. По данным международного портала трудоустройства Odesk, украинские аутсорсеры находятся на четвертом месте в мире по количеству выполненных заказов, после специалистов из Индии, России и США [202]. Совершенствование законодательной, налоговой базы может вывести из «тени» такие аутсорсинговые операции, что даст ощутимый эффект для национальной экономики Украины.

Преодоление текущего экономического кризиса позволит прекратить начавшийся процесс релокации из Украины некоторых предприятий IT индустрии и, наоборот, стимулировать локализацию в стране новых звеньев ГЦСС ТНК в этой отрасли. Тревожным сигналом такой релокации, например, является ситуация с ТНК Luxoft. Эта международная IT-компания создала крупные подразделения по разработке информационных технологий и продуктов в Киеве, Донецке и Одессе с числом занятых программистов около 3,4 тыс. человек. Она обслуживает важные операционные процессы ряда транснациональных финансовых учреждений, таких как Deutsche Bank и UBS. Однако в 2014 году ТНК объявила о переводе части украинских сотрудников в Болгарию, Румынию, Польшу и Вьетнам, а ведущих топ-менеджеров украинских подразделений в ее центры инноваций в Британию, США, Германию и Швейцарию. Это решение Luxoft мотивировала тем, что европейские и американские заказчики опасаются рисков на фоне украинско-российского конфликта [200].

Еще одной отраслью успешного участия украинских фирм в глобальных цепочках ТНК стала швейная промышленность. По оценкам, 85% одежды, выпускаемой швейными фабриками страны под брендами разных фирм, идут на экспорт. Крупнейшие мировые ритейлеры и производители, например, британские компании New Look, Marks & Spencer, Next, Laura Ashley и Top Shop, испанская Zara, нидерландская Mexx, немецкая Triumph, американские VCBG и Esprit поставляют украинским пошивочным фабрикам компоненты (от ткани и ниток до бирок, ценников и упаковки) и обеспечивают дизайн продукции. Отечественные фабрики выполняют трудоемкие операции и отправляют в Европу и США уже готовые изделия [203].

Таблица 3.6 показывает участие некоторых швейных предприятий Украины в аутсорсинге для транснациональных корпораций. Костюмы для Hugo Boss изготавливает винницкая фабрика Володарка, модную одежду для Zara – фабрики в Донецке и Львове, а модели для Prado – фабрика Трембита в Черновцах. Например, фабрика Санта-Украина (Первомайск)

имела субконтрактные соглашения с такими мировыми ТНК-ритейлерами как Laura Ashley и Top Shop, Next, Mexx, VCBG, Grossa Moda, Dolce & Gabbana. Из общего объема продукции фабрики за 2012 год в 10,4 млн. грн. – лишь 700 тыс. грн. составляет доля изделий для внутреннего рынка. Подавляющая часть продукции (93%) поставлялась в системы международного производства нескольких ТНК [203].

Таблица 3.6

**Участие швейных предприятий Украины в глобальных цепочках  
создания стоимости ТНК**

<b>Швейная фабрика</b>	<b>Город</b>	<b>ТНК-ритейлеры/Бренды</b>
Донбасс	Донецк	Bugatti, Esprit, Gebr. Weis, Kardstat Quelle, Mexx, Moda Spiga, Perri Ellis, Zara
Грегори Арбер	Одесса	Benetton, Conbipel, Esprit, Gerry Weber,
Балтская швейная фабрика	Балта (Одесская обл.)	Benetton, Esprit, Kookai, Laura Ashley, Max Mara, Mexx, Next, Steilmann, Top Shop
Володарка	Винница	Hugo Boss
Тульчинская швейная фабрика	Тульчин (Винницкая обл.)	Diverse, Esprit, Grosso Moda, Karstadt, Maratex, Mexx, Roxy, Staff, Walker
Евро-стиль	Полтава	Frank Henke Mode GmbH, Franken Walder
Кремтекс	Кременчуг	Betty Barclays, Vera Mont
Трембита	Черновцы	Armand Thiery, Benetton, Celio, Fellini, Galeries Lafayette, Gianni Ferrucci, Prado
Арника	Черновцы	Triumph
Дана	Киев	Iceberg, Sandro
Тротгола	Львов	New Look, Zara
Калина	Червоноград (Львовская обл.)	Triumph
Санта — Украина	Первомайск (Николаевская обл.)	VCBG, Grossa Moda, Laura Ashley, Mexx, Next, Top Shop
Бердичевская швейная фабрика	Бердичев	Licon, Peter Kaiser

Источник: [203].

Сотрудничество с транснациональными фирмами фактически помогло выжить украинской легкой промышленности. Оно позволило ей приобщиться к современным технологиям, а также провести модернизацию

оборудования. Сегодня оснащение украинских фабрик, по мнению экспертов, соответствует европейскому урону. Они сумели адаптировать мировые стандарты и обеспечить высокое качество исполнения работ. Транснациональные компании организовали обучение украинского персонала, а также организовали контроль за расходом материалов и фурнитуры.

Среди других примеров участия в ГЦСС, можно отметить деятельность дочерней компании ТНК Nestlé в Украине. Эта транснациональная фирма разместила в Украине один из трех своих мировых региональных бизнес-процессинговых центров (NBS Nestlé Europe) с числом высококвалифицированных занятых 300 человек. Центр включен во фрагментированное международное производство этой компании и оказывает инновационные услуги в области бизнес-консультирования, финансов и управления для звеньев Nestlé в 20 странах Европы [204].

Еще одна ТНК – Siemens локализовала в Украине одно из своих крупных исследовательских подразделений – «Инженерно-технічний центр», который проектирует инженерные системы, оказывает консультации по монтажу оборудования и его эксплуатации. Центр сформировал сеть субподрядных украинских участников НИОКР, в том числе институтов и университетов страны. Он предоставляет услуги для звеньев ГЦСС Siemens в Германии, России, Китае, Египте. Помимо этого, сама дочерняя компания Siemens имеет аутсорсинговые контракты с 60 украинскими инжиниринговыми фирмами, которые поставляют ей услуги системной интеграции, а также адаптации инновационных решений этой ТНК для местных клиентов [205, с.10].

Как уже отмечалось, для более активного вовлечения Украины во фрагментированное производство ТНК необходимо качественно улучшить инвестиционный климат в стране. В экономической литературе уже существует значительное число исследований путей повышения инвестиционной привлекательности Украины, совершенствования механизма

привлечения ПИИ, использования потенциала ТНК для модернизации страны. Эти вопросы уже глубоко научно и теоретически обоснованы и требуют лишь практического внедрения в экономическую жизнь. Глубокие структурные реформы, предполагающие трансформацию институциональной базы, а также реализацию стратегий энергосбережения и инновационного развития, являются ключевым фактором совершенствования инвестиционного климата в стране. Следует особо отметить важность укрепления институциональной базы, ибо в Украине она намного слабее, чем даже в странах со схожим уровнем развития, не говоря уже о высокоразвитых государствах. Масштабные преобразования на платформе доверия и нового общественного договора между государством, бизнесом и обществом должны включать укрепление принципа верховенства закона, поэтапный пересмотр роли государства в сторону прозрачности его решений и подотчетности, преодоление коррупции, развитие честных конкурентных начал, стимулирование духа предпринимательства и инноваций. Реализация такого курса поможет интегрировать Украину в глобальную экономику, повысить конкурентоспособность и привлекательность страны для ТНК, а также эффективность и выгоды от участия в ГЦСС этих фирм.

Выводы к третьему разделу диссертации:

Анализ влияния фрагментации международного производства ТНК на экономическое положение принимающих стран позволил сделать следующие выводы:

1. Статические и динамические сравнительные преимущества страны выступают детерминантами локализации тех или иных звеньев фрагментированного международного производства ТНК. На расположение предприятия в системе фрагментированного производства влияют исторические и географические факторы, стоимость факторов производства,

а также объемы рынка страны. Факторы экономической политики стран, также влияют на локализацию стадий глобальных цепочек ТНК. Это касается не только инструментов стимулирования притока в страну прямых иностранных инвестиций, но и общей системы регулирования бизнеса в стране.

2. Детерминанты расположения сегментов фрагментированной системы международного производства не являются постоянными. Некоторые из них с течением времени теряют или ослабляют свою роль, другие, наоборот, увеличивают свое значение, что является результатом влияния целого ряда факторов: во-первых, технологических изменений и возможностей углубления фрагментации, во-вторых, переходом от интернальных к экстернальным механизмам экономических связей в системе международного производства ТНК. Модификация расположения звеньев ГЦСС обусловлена изменениями конкурентоспособности отдельных принимающих стран. В этом случае ТНК исключает принимающую страну из глобальной цепочки поставок и переносит имеющиеся в ней сегменты производства в другие государства или возвращает назад страну своего базирования.

3. Макроэкономический эффект фрагментированного производства ТНК на экономику принимающей страны будет зависеть, прежде всего, от типа и вида глобальных цепочек создания стоимости, а также от роли и места страны в постадийном процессе создания стоимости. Чем более «верхние» этажи ГЦСС занимают предприятия страны, тем больше потенциальные возможности получения ею разнообразных выгод от участия в этом процессе. Повышение роли участников в ГЦСС происходит путем модернизации бизнес-процессов, модернизации продукта, функциональной модернизации, а также отраслевой и сетевой модернизации.

4. Ярким примером успешного продвижения по восходящему вверх течению в глобальной цепочке создания стоимости являются НИС Азии. Компании этих стран освоили новые сегменты фрагментированного

производства и экспортируют все более сложные компоненты, товары и услуги. Другие государства, например многие страны Африки и Латинской Америки не сумели за длительный период времени существенно улучшить «качество» своего участия во фрагментированном производстве ТНК. Выгоды этих стран от участия в ГЦСС транснациональных фирм гораздо меньше, чем НИС Азии.

5. Важным вопросом теории и практики внешнеэкономической политики государств является оценка эффекта их участия в глобальных цепочках создания стоимости и выработка на этой основе оптимальной стратегии включения страны в такие сетевые производственные системы ТНК. Речь идет не только об увеличении количественных параметров участия в ГЦСС, а и о «качестве» использования факторов производства страны в этом процессе. Одним из важных вопросов внешнеэкономической политики принимающих государств является диверсификация форм и типов включения страны в ГЦСС.

6. Изменчивость и постоянная модификация фрагментированного производства ТНК не гарантирует ни одной стране долговременных преимуществ и постоянства ее роли в глобальных цепочках создания стоимости. Изменение цен факторов производства, потеря (или наоборот, накопление) динамических сравнительных преимуществ может существенно и довольно быстро изменить географическую дисперсию участников ГЦСС и повлиять на положение страны в международной торговле.

7. За последние десятилетия объем накопленных прямых иностранных инвестиций в Украине значительно возрос, однако до сих пор преобладает импортзамещающий тип ПИИ. Статические и динамические преимущества Украины позволяют участвовать в различных типах фрагментированного производства ТНК. Наличие в Украине значительных запасов сырьевых ресурсов, плодородных земель, а также добывающих и первичных перерабатывающих мощностей делает ее привлекательным местом начала многих ГЦСС в производстве металлоемкой продукции, изделий из

древесины, минеральных солей или химикатов, сельскохозяйственной и пищевой продукции.

8. Еще один тип фрагментов международного производства корпорации в Украине может быть связан с дешевой и сравнительно квалифицированной рабочей силой. Однако фактор дешевой рабочей силы может быть временным детерминантом, тем более что трудоемкие операции не позволяют стране претендовать на значительную часть добавленной стоимости в ГЦСС. С точки зрения Украины, как принимающей страны, наиболее привлекательными звеньями фрагментированного производства ТНК являются высокотехнологические экспортные производства. Детерминантами размещения таких предприятий могут выступать такие факторы, как наличие в стране значительной части студентов, развитой сети университетов, исследовательских институтов.

9. Кроме традиционных базовых отраслей, значительный потенциал для включения украинских фирм в цепочки поставок ТНК имеет сфера услуг, особенно ИТ индустрия, поскольку Украина располагает значительным числом высококвалифицированных программистов. Однако основной формой участия этой отрасли Украины во фрагментированном международном производстве являются не ПИИ, а субконтрактные связи ТНК с украинскими национальными производителями.

10. Для более активного вовлечения Украины во фрагментированное производство ТНК необходимо качественно улучшить инвестиционный климат в стране. Глубокие структурные реформы, предполагающие трансформацию институциональной базы, а также реализацию стратегий энергосбережения и инновационного развития, являются ключевым фактором совершенствования инвестиционного климата в стране.

Основные результаты и положения данного раздела освещены автором в таких научных трудах: [149; 186; 187; 188; 190; 192].

## ВЫВОДЫ

1. Процесс транснационализации характеризуется углублением внутрикорпорационного разделения труда и все более глубокой сегментацией производства ТНК. Это приводит к формированию сложной архитектуры процесса создания добавленной стоимости ТНК. Категория «международное производство ТНК» выражает экономические отношения контроля, координации и организации производственной и рыночной деятельности по поводу создания добавленной стоимости. Ее содержание может быть раскрыто через призму трех базовых характеристик: управление международной производственной системой; глобальные цепочки создания стоимости; географическая дисперсия производственного процесса.

2. Ключевой характеристикой системы международного производства ТНК является развитие глобальных цепочек создания стоимости (ГЦСС). В последние годы наблюдается значительная эволюция ГЦСС в направлении дробления операций и выделения все более мелких функциональных стадий этого процесса. Это явление получило название фрагментации международного производства ТНК. Основными тенденциями, определяющими пространственную конфигурацию международного производства ТНК, являются увеличение географической дистанции его размеров, появление новых факторов и детерминантов его локализации, возросшая мобильность отдельных стадий и функциональных сегментов.

3. Концепция фрагментации международного производства интегрирует современную теорию международной торговли и теорию вывоза прямых иностранных инвестиций. Она рассматривает как производство, так и обмен промежуточными товарами, услугами в глобальных сетях ТНК. В современных теориях фрагментации международного производства выделяются два типа организационной архитектуры ГЦСС. Первый вызван вертикальными ПИИ и предполагает постадийное увеличение стоимости. Во втором случае фрагментация международного производства представляет собой более сложную структуру сетевых отношений предприятий ТНК.

4. Анализ фрагментированного международного производства базируется на использовании индикатора иностранной добавленной стоимости для измерения вовлечения страны в глобальные цепочки создания добавленной стоимости. На уровне страны ИДС показывает, насколько экспорт основывается на импортном содержании. Этот показатель также отражает уровень вертикальной специализации экономики страны. Чем выше показатель иностранной добавленной стоимости, тем в большей степени экономическая деятельность в стране является результатом выполнения особых задач и операций в рамках глобальных цепочек создания добавленной стоимости ТНК.

5. В последнее время получает распространение новый методологический подход к анализу фрагментированного производства, который основывается на использовании «индекса ГЦСС-участия». Этот индекс рассчитывается путем прибавления иностранной добавленной стоимости, воплощенной в экспорте этой страны, к добавленной стоимости, которую данная страна сама «поставляет» для последующего включения в экспорт других стран.

6. Показателем масштабов фрагментации международного производства является длина глобальных цепочек создания стоимости (индекс длины ГЦСС), которая показывает количество стадий (фрагментов) производств в стоимостной цепочке. Расчеты длины ГЦСС показывают наличие двух тенденций. Во-первых, постепенное увеличение средней длины ГЦСС (за исключением периода мирового финансового кризиса 2008-2009 годов). Во-вторых, повышение иностранной составляющей технологических цепочек производства товаров.

7. Промышленно развитые страны, в частности ЕС, наиболее значительно включены во фрагментированное международное производство. Среди развивающихся стран наибольшая степень включения в ГЦСС характерна для новых индустриальных стран Азии. У многих стран-промышленных экспортеров в составе индекса участия в ГЦСС преобладает

«восходящий» компонент, то есть ИДС, используемая в экспорте этих государств. Напротив, у стран-экспортеров сырья или услуг, а также у США и Японии, большую часть индекса участия в ГЦСС формирует «нисходящий» компонент, то есть добавленная стоимость, созданная в их экономике и «включенная» (по цепочке производственных кооперационных связей ТНК) в экспорт других стран.

8. Институциональную структуру системы международного производства ТНК следует анализировать на трех уровнях. С точки зрения акционерной собственности, в нее входят подконтрольные, субконтрактные и чисто рыночные участники. С точки зрения функций создания стоимости, в ней участвуют производители промежуточных или конечных товаров и услуг, а также те фирмы, что осуществляют ключевые дополнительные функции продажи, логистики или обслуживания клиентов. С точки зрения стратегии организации бизнеса, в структуре ГЦСС можно выделить пять участников: интегрированная компания, предприятие розничной торговли, ведущая компания, поставщик продуктов и услуг на условиях «под ключ», поставщик комплектующих изделий.

9. Архитектура международного производства включает два типа ГЦСС – цепочки, движущей силой которых является покупатель и цепочки, определяемые приоритетами производителя. Выделение такой типологии обусловлено спецификой освоения новых знаний и технологий, а также взаимодействия субъектов институциональной структуры ГЦСС. Как правило, фрагментация производства на основе стандартизированных технологий осуществляется посредством цепочек, ориентирующихся на покупателя. Производство наукоемких продуктов, осуществляется в цепочках, движущей силой которых являются производитель.

10. Сложная структура фрагментированного международного производства обуславливает следующие главные задачи системы его управления. Во-первых, передача целей и требований ТНК-флагмана ко всем участникам ГЦСС относительно производимых продуктов и операций, а

также обеспечение релокации соответствующих ресурсов для осуществления производственного процесса. Во-вторых, сохранение асимметрии баланса сил участников ГЦСС в пользу ТНК и противодействие силам дезинтеграции или федерализации в рамках глобальных производственных сетей. В-третьих, создание механизма для распределения или перераспределения такой стоимости через трансфертные инструменты и концентрации ее максимально возможной величины в руках ТНК.

11. Можно выделить пять основных моделей управленческих отношений в рамках ГЦСС, которые отличаются по силе контроля со стороны ТНК и степени автономии участвующих в цепочке субъектов: рыночная модель, модульная модель, реляционная модель, удерживающая модель и иерархическая модель. На эволюцию моделей управления влияют, во-первых, технологические изменения в отрасли, позволяющие достигать более глубокой фрагментации производства; во-вторых, наличие сильных конкурентов, экстернализирующих свои производственные или инновационные сети; в-третьих, приобретение большего опыта и компетенций субподрядными компаниями.

12. Макроэкономический эффект фрагментированного производства ТНК на экономику принимающей страны будет зависеть, прежде всего, от типа и вида глобальных цепочек создания стоимости, а также от роли и места страны в постадийном процессе создания стоимости. Чем более «верхние» этажи ГЦСС занимают предприятия страны, тем больше потенциальные возможности получения ею разнообразных выгод от участия в этом процессе. Повышение роли участников в ГЦСС происходит путем модернизации бизнес-процессов, модернизации продукта, функциональной модернизации, а также отраслевой и сетевой модернизации.

13. Одним из важных вопросов внешнеэкономической политики принимающих государств является диверсификация форм и типов включения страны в ГЦСС. Это предполагает отраслевые изменения (переход от сырьевых стадий цепочек к стадиям обработки сырья),

использование динамических сравнительных преимуществ страны (переход от трудоемких операций к капиталоемким или наукоемким), сочетание разных форм участия страны в цепочках поставок (через интернальные механизмы ТНК или через механизмы аутсорсинга).

14. Статические и динамические преимущества Украины позволяют участвовать в различных типах фрагментированного производства ТНК. Наличие в Украине значительных запасов сырьевых ресурсов, плодородных земель, а также добывающих и первичных перерабатывающих мощностей делает ее привлекательным местом начала многих ГЦСС в производстве металлоемкой продукции, изделий из древесины, минеральных солей или химикатов, сельскохозяйственной и пищевой продукции. С точки зрения Украины, как принимающей страны, наиболее привлекательными звеньями фрагментированного производства ТНК являются высокотехнологические экспортные производства. Детерминантами размещения таких предприятий могут выступать такие факторы, как наличие в стране значительной части студентов, развитой сети университетов, исследовательских институтов.

**СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ**

1. World Investment Report 2012. Towards a New Generation of Investment Policies. – UNCTAD. New York and Geneva, 2012. – 226 p.
2. Dunning J. The Theory of International Production // International Trade Journal. – 1988. – № 3. – P.19–32.
3. Buckley Peter J. A Global System View of Firm Boundaries / Peter J. Buckley, Niron Hashai // Journal of International Business Studies. – January, 2004. – Vol. 35. – № 1. – P. 33–45.
4. Aggarwal R. What is a Multinational Corporation? Classifying the Degree of Firm-level Multinationality / R. Aggarwal, J. Berrill, E. Hutson, C. Kearney // International Business Review. – 2011. – Vol. 20. – P. 557–577.
5. Поручник А. Транснационализация и регионализация национальных экономических систем в условиях глобализации / Глобальное экономическое развитие: тенденции, асимметрии, регулирование /Под ред. Д. Лукьяненко, А. Поручника, В. Колесова. – Киев.– 2013. – 466 с.
6. Филипенко А. Глобальные формы экономического развития / Глобальное экономическое развитие: тенденции, асимметрии, регулирование // Под редакцией Д. Лукьяненко, А. Поручника, В. Колесова. – К.: 2013. – 466 с.
7. Рогач О. Транснаціональні корпорації в світовій економіці. - К.: ВПЦ Київський університет, 2005. – 175 с.
8. Рогач О. Характерні риси розвитку міжнародного виробництва ТНК в посткризовий період.// Актуальні проблеми міжнародних відносин : Зб.наук.праць. - Вип.112: У 2 ч. – К.: Інститут міжнародних відносин КНУ імені Тараса Шевченка . – 2013. – Ч. 2 . – с. 276 – 280.
9. Buccella D. Multinational Enterprises in an Integrated Global Economy: A Challenge for Trans-National Trade Unions Cooperation / Domenico Buccella / Revista Venezolana de Analisis de Coyuntura. – 2007. – Vol. XIII. – № 1. – P. 29–53.

10. Falk M. International Outsourcing and Productivity Growth / M. Falk // *Review of Economics and Institution*. – 2012. – Vol. 3. – № 1. – P. 1–19.
11. Basile R. National Boundaries and the Location of Multinational Firms in Europe / R. Basile, D. Castellani, A. Zanfei // *Papers in Regional Science*. – November, 2009. – Vol. 88. – № 4. – P. 733–747.
12. DiPietro William R. Occupational Wages and Globalization / William R. DiPietro // *iBusiness*. – 2011. – Vol. 3. – P. 169–177.
13. Athukorala Prema-chandra. Growing with Global Production Sharing: The Tale of Penang Export Hub / Prema-chandra Athukorala // *Working Paper* . – Arndt-Corden Department of Economics Crawford School of Economics and Government ANU College . – 2011. – № 2013/13. – 67 p.
14. Таций В. Финансовые кризисы и накопление: опыт Азии/ В. Таций // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2009. – № 9. – С. 82–89.
15. Matsuura T. The Determinants of Offshore Production by Multinational Corporations (MNCs): a Comparison of Japanese and US MNCs / T. Matsuura, K. Tanaka, S. Urata // *IDE Discussion Paper*, 234. – Wakaba, 2010. – 55 p.
16. Hiratsuka D. Production Network in the Asia-Pacific Region: Facts and Policy Implications / D. Hiratsuka // *IDE Discussion Paper*, 315. – Wakaba, 2011. – 27 p.
17. Потапов М. Мировой экономический кризис и Восточная Азия / М. Потапов // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2009. – № 12. – С. 19–25.
18. Buckley P. J. The Impact of the Global Factory on Economic Development / Peter J. Buckley // *Journal of World Business*. – 2009. – № 44. – P.131–143.
19. Рогач О. Міжнародні інвестиції: теорія і практика бізнесу транснаціональних корпорацій / Підручник: Либідь. – 2006. – 564 с.
20. Giroud A. MNE Linkages in International Business: A Framework for Analysis / A. Giroud, J. Scott-Kennel // *International Business Review*. – 2009. – Vol. 18. – P. 555–566.

21. Arnold C.E. Where the Low Road and the High Road Meet: Flexible Employment in Global Value Chains // *Journal of Contemporary Asia*. – 2010. – Vol. 40. – № 612. – P. 134–142.
22. Buckley P. J. Internalisation Thinking: From the Multinational Enterprise to the Global Factory / P. J. Buckley // *International Business Review*. – June, 2009. – Vol. 18. – № 3. – P. 224 – 235.
23. Belderbos R. On the Growth of Foreign Affiliates: Multinational Plant Networks, Joint Ventures, and Flexibility / René Belderbos, Jianglei Zou // *Journal of International Business Studies*. – December, 2007. – Vol. 38. – № 7, Internationalization: Positions, Paths, and Processes. – P. 1095–1112.
24. De Backer K., Ahmad N., Gestrin M. Interconnected Economies: Benefiting from Global Value Chains / in Wyckoff A., Ash K., Durand M., eds. – Paris: OECD, 2013. – 54 p.
25. Caves R. *Multinational Enterprise and Economic Analysis* / R. Caves. – Cambridge University Press, 1982. – P. 70–80.
- , L. Garicano, E. Rossi-Hansberg // *Quarterly Journal of Economics*. – 2006. – Vol. 121. – № 1. – P. 31 – 77.
27. Johnson R., Noguera G. Accounting for intermediates: Production sharing and trade in value added / R. Johnson, G. Noguera // *Journal of International Economics*. – 2012, –Vol.86. – № 2. – P. 224 – 236.
28. Miroudot S. Trade in intermediate goods and services / S. Miroudot, R. Lanz, A. Ragoussis // *OECD Trade Policy Working Paper*. – November 3, 2009. – № 93. – 66 p.
29. Gereffi G. The Governance of Global Value Chains / G. Gereffi, J. Humphrey, T. Sturgeon // *Review of International Political Economy*. – 2005. – Vol.12. – № 1. – P. 78 – 104.
30. Abe M., Bajracharya B. B., Attalage R.A. Enabling Environment for the Successful Integration of Small and Medium-sized Enterprises in Global Value Chains: Country Studies on Bangladesh, Nepal and Sri Lanka /

in Abe M., eds. // The United Nations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific. – Bangkok: 2011. – 228 p.

31. Jones, R. W. The role of services in production and international trade: A theoretical framework /R. Jones, H.Kierzkowski// in R. W. Jones and A. Krueger, eds, The Political Economy of International Trade. Oxford, Basil Blackwell. – 1990. – P. 31–48.

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

33. Kohler W. Aspects of International Fragmentation / W. Kohler // Review of International Economics. – 2004. – № 12. – P. 793 – 816.

34. Egger H. The Distributional Effects of International Outsourcing in a 2×2 Model / H. Egger, J. Falkinger // North American Journal of Economics and Finance. – 2003. – № 14. – P. 189 – 206.

35. Hanson G. Vertical Production Networks in Multinational Firms / G. Hanson, R. Mataloni, M. J. Slaughter // The Review of Economics and Statistics. – 2005. – Vol. 87.– №4. – P. 664 – 678.

36. Grossman G. Task trade between similar countries / G. Grossman, E. Rossi-Hansberg // Econometrica. – 2012. – Vol. 80.–№2. – P. 593 – 629.

., Garicano L., Rossi-Hansberg E. // in Helpman E., Marin D. and Verdier D., eds. The Organisation of Firms in a Global Economy. –Cambridge MA: Harvard University Press. – 2008. – P. 311 – 339.

38. Baldwin R. Globalisation: the great unbundling(s) / Baldwin R. // Chapter 1, in Globalisation challenges for Europe. – Secretariat of the Economic Council, Finnish Prime Minister's Office. – Helsinki, 2006. – 131 p.

39. Baldwin R. E. Supply-Chain Trade: A Portrait of Global Patterns and Several Testable Hypotheses / R. E. Baldwin, J. Lopez-Gonzalez // NBER Working Paper 18957. – National Bureau of Economic Research. – 2013. – 41 p.

40. Baldwin R. Offshoring: General equilibrium effects on wages, production and trade / R. Baldwin, F. Robert-Nicoud // NBER Working Paper 12991. – 2007. – 24 p.
41. Bosker M. A theory of trade in a global production network /M. Bosker, B. Westbrock//Erasmus University Rotterdam – 2014. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.tinbergen.nl/wp-content/uploads/2013/09/Bosker-and-Westbrock-Trade-and-networks.pdf>
42. Baldwin R. Spiders and snakes: Offshoring and agglomeration in the global economy / R. Baldwin, A. J. Venables // Journal of International Economics. – Elsevier, 2013. – Vol. 90. – №2. – P. 245 – 254.
43. Costinot A. An Elementary Theory of Global Supply Chains / A. Costinot, J. Vogel, S. Wang // CESifo Working Paper Series. – March 31, 2011. – № 3402. – 27 p.
44. Liu Y. The Evolution of the Global Value Chain: Theory and Evidence / Y. Liu // Department of Economics, University of Colorado at Boulder, Working Paper. – 2013. – № 13. – 34 p.
45. Sturgeon T. Measuring Global Value Chains: Intermediate Goods Trade and Structural Change in the World Economy / T. Sturgeon, O. Memedovic // UNIDO Working Paper. – Vienna, 2010. – 31 p.
46. Altomonte C. Global Value Chains during the Great Trade Collapse: A Bullwhip Effect? / C. Altomonte, F. di Mauro, G. I. P. Ottaviano, A. Rungi, V. Vicard // ECB Working Paper. – December 16, 2011. – № 1412.–28 p.
47. Dicken P. Global Shift: Mapping the Changing Contours of the World Economy / P. Dicken . – London, UK: The Guilford Press. – 2007. – 241 p.
48. Global value chains in a changing world. / Edited by Deborah K. Elms and Patrick Low // Fung Global Institute (FGI), Nanyang Technological University (NTU), and World Trade Organization. – 2013. – 409 p.
49. Athukorala Prema-chandra. Global Production Sharing and South-South Trade / Prema-chandra Athukorala, Shahbaz Nasir // Working Paper . – Arndt-Corden

Department of Economics Crawford School of Economics and Government . ANU College . – 2012. – № 2012/012. – 42 p.

50. Abonyi G. Role of Global Value Chains / G. Abonyi // CAREC Notes. – November 2007. – № 1. – 8 p.

51. Джалилов А. Глобальные цепочки создания добавленной стоимости в системе международного производства ТНК / А. Джалилов // Актуальні проблеми міжнародних відносин: Зб. наук. праць. – Вип. 115: У 2 ч. – К.: Інститут міжнародних відносин КНУ імені Тараса Шевченка . – 2013. – Ч. 1 . – С. 171–176.

52. Van Biesebroeck J., Cattaneo O., Escaith H. Global value chains in a postcrisis world: a development perspective / in Cattaneo O., Gereffi G., Staritz C., eds. –The International Bank for Reconstruction and Development. – Washington, 2010. – 20 p.

53. Trade patterns and global value chains in East Asia : from trade in goods to trade in tasks // IDE-JETRO and World Trade Organization. – Geneva, 2011. – 129 p.

54. Escaith H. International Supply Chains, Trade in Value-Added and Development: A Small Economy's Perspective / Global Value Chains: Quo Vadis? : IDE-JETRO Conference / H. Escaith // Conference paper. – Tokyo, 2013. – 20 p. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.ide.go.jp/Japanese/Event/Sympo/pdf/2013WTO\\_Report1\\_Escaith\\_paper.pdf](http://www.ide.go.jp/Japanese/Event/Sympo/pdf/2013WTO_Report1_Escaith_paper.pdf).

55. World Investment Report 2013. Global Value Chains: Investment and Trade for Development. – Geneva and New York: United Nations, 2013. – 264 p.

56. Gereffi G. Global value chains in a post-Washington Consensus world / G. Gereffi // Review of International Political Economy. – 2013. – 29 p. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dx.doi.org/10.1080/09692290.2012.756414>.

57. Implications of Global Value Chains for Trade, Investment, Development and Jobs. Working paper prepared for the G-20 Leaders Summit / ed. by A. Gurria, P.

Lamy, S. Panitchprakdi. [Электронный ресурс]. – Saint Petersburg, 2013. – 31 p. – Режим доступа : <http://www.oecd.org/investment/G20-Global-Value-Chains-2013.pdf>.

58. Braga C. A. Globalization in the 21st Century: The Role of Global Value Chains / Markets, Democracy, and Transition: seminar organized by EBRD and the Growth Dialogue / C. A. Braga // Working paper. – Istanbul, 2013. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.imd.org/research/challenges/TC065-13-globalization-in-the-21st-century-the-role-of-global-value-chains.cfm>.

59. Giuliani E. Upgrading in Global Value Chains: Lessons from Latin American Clusters / E. Giuliani, C. Pietrobelli, R. Rabellotti // World Development. – 2005. – Vol. 33. – P. 549–573.

60. Dembinski P. H., Enhancing the Role of SMEs in Global Value Chains / P.H. Dembinski, A. Dupeyras, F. Farinelli // in Lunati M., eds., OECD. – Paris, 2008. – 102 p.

61. Chung C. Multinational Networks during Times of Economic Crisis versus Stability / C. Chung, J. Lu, P. Beamish // Management International Review. – 2008. – № 48. – № 3. – P. 279 – 295.

62. Hummels D. The nature and growth of vertical specialization in world trade / D. Hummels, J. Ishii, K.-M. Yi // Journal of International Economics. – 2001. – № Vol.54.–№ 1. – P. 75 – 96.

63. Amador J. Vertical Specialization Across the World: A Relative Measure / J. Amador, S. Cabral // Banco de Portugal Working Papers. – July 2008. – No. 10. – 38 p.

64. De Backer K. Mapping Global Value Chains / Causes and Consequences of Globalization: Final WIOD Conference / K. De Backer, S. Miroudot // Working paper. – Groningen, 2012. – 19 p. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.wiod.org/conferences/groningen/Paper\\_DeBacker\\_Miroudot.pdf](http://www.wiod.org/conferences/groningen/Paper_DeBacker_Miroudot.pdf).

65. Koopman R. Give credit to where credit is due: tracing value added in global production chains / R. Koopman, W. Powers, Z. Wang, S.J. Wei // NBER Working Papers Series. –September 2011. – №16426.– 41 p.
66. Kaplinsky R. Globalisation and unequalisation: What can be learned from value chain analysis / R. Kaplinsky // Journal of Development Studies. – 2000. – Vol. 37.– №2. – P. 117–146.
67. Bart L. Made in Europe? Trends in International Production Fragmentation /L. Bart, M. Timmer, G. J. de Vries // GGDC Research Memorandum № 131.  
[Электронный ресурс] – Режим доступа:  
<http://www.ggdc.net/publications/memorandum/gd131.pdf>
68. Gou D. Towards Harmonised Bilateral Trade Data for Inter-Country Input-Output Analyses: Statistical Issues / D. Gou, C. Webb, N. Yamano // OECD STI Working Papers. – 2009. –17 p.
69. Banga R. Measuring Value in Global Value Chains / R. Banga // UNCTAD Working Papers. – May 2013. – № 8. – 34 p.
70. Erumbana A. Slicing Up Global Value Chains / A. A. Erumbana, B. Losa, R. Stehrerb et al. – May 2013. – 38 p. [Электронный ресурс]. – Режим доступа:  
<http://www.irs.princeton.edu/sites/irs/files/event/uploads/Slicing%20Up%20Global%20Value%20Chains%20Timmer%20and%20others%20GGDC%20RM.pdf>
71. Staritz C. Value Chains for Development? Potentials and Limitations of Global Value Chain Approaches in Donor Interventions / C. Staritz // ÖFSE Working Papers. – April 2012. – № 31. – 24 p.
72. Global value chains in a changing world. / Edited by Deborah K. Elms and Patrick Low // Fung Global Institute (FGI), Nanyang Technological University (NTU), and World Trade Organization. – 2013. – 409 p.
73. Banga R. Measuring Value in Global Value Chains / R. Banga // UNCTAD Working Papers. – May 2013. – № 8. – 34 p.
74. Gereffi G. Global Value Chain Analysis: A Primer / G. Gereffi, K. Fernandez-Stark. – Durham: Center on Globalization, Governance & Competitiveness, Duke University, 2011. – 40 p.

75. Gereffi G. Global Value Chains and Sustainable Development / G. Gereffi // Chains for Change. Max Havellar Lectures. – 2009. – № 3. – P. 47–61.
76. Gereffi G. Trade, Transnational Corporations and Food Consumption: A Global Value Chain Approach / G. Gereffi, M. Christian // Trade, Food, Diet and Health. Perspectives and Policy Options. –Oxford: Wiley–Blackwell, 2010. – Ch. 6. – P. 91–110.
77. Gawande K. Global Supply Chains and Trade Policy Responses to the 2008 Crisis / K.Gawande, Hoekman B., Cui Y. //The World Bank Economic Review. – 2014. – 34 p.
78. World Investment Report 2014: Investing in the SDGs: An Action Plan. – Geneva and New York: United Nations, 2014. – 226 p.
79. Ponte S. Explaining governance in global value chains: A modular theory-building effort / Ponte S., Sturgeon T. //Review of International Political Economy. – 2014. – V. 21. – №. 1. – P. 195–223.
80. Fratocchi L. When manufacturing moves back: Concepts and questions / Fratocchi L. //Journal of Purchasing and Supply Management. – 2014. – V. 20. – №. 1. – P. 54–59.
81. Fuchs C. Theorising and analysing digital labour: From global value chains to modes of production / C. Fuchs //The Political Economy of Communication. – 2014. – V. 1. – №. 2. – 27 p. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.polecom.org/index.php/polecom/article/view/19/175>
82. Lund-Thomsen P. Global value chains, local economic organization and corporate social responsibility in the BRICS countries / P. Lund-Thomsen, P. Wad //Competition & Change. – 2014. – V. 18. – №. 4. – P. 281–290.
83. Holweg M. Defining value chain architectures: Linking strategic value creation to operational supply chain design / M. Holweg, P. Helo //International Journal of Production Economics. – 2014. – Vol. 147. – P. 230– 238.
84. Giuliani E. Upgrading in Global Value Chains: Lessons from Latin American Clusters / E.Giuliani, C. Pietrobelli, R. Rabellotti. // World Development. – 2005. – Vol. 33. – P. 549–573.

85. Azmeh S. Asian firms and the restructuring of global value chains/ S. Azmeh, K. Nadvi //International Business Review. – 2014. – Vol. –23. – C.708– 717.
86. Gereffi G. Economic and social upgrading in global value chains and industrial clusters: Why governance matters / G. Gereffi, J. Lee //Journal of Business Ethics. – 2014. – P. 1– 14.
87. Hammervoll T. The role of clusters in global maritime value / T. Hammervoll, L. Halse, P. Engelseth //International Journal of Physical Distribution & Logistics Management. – 2014. – Vol. 44. – №. 1/2. – P. 7–17.
88. Mahutga M. Global models of networked organization, the positional power of nations and economic development / Mahutga M. //Review of International Political Economy. – 2014. – Vol. 21. – №. 1. – P. 157–194.
89. Yeung H. Governing the market in a globalizing era: Developmental states, global production networks and inter-firm dynamics in East Asia / Yeung H. W. //Review of International Political Economy. – 2014. – Vol. 21. – №. 1. – P. 70–101.
90. De Marchi V. Multinational firms and the management of global networks: Insights from global value chain studies / De Marchi V., Di Maria E., Ponte S. //Orchestration of the global network organization. – 2014. – P. 463–486.
91. Neilson J. Value chains, neoliberalism and development practice: The Indonesian experience / Neilson J. //Review of International Political Economy. – 2014. – Vol. 21. – №. 1. – P. 38–69.
92. Chen L. Manufacturing facility location and sustainability: A literature review and research agenda / Chen L., Olhager J., Tang O. //International Journal of Production Economics. – 2014. – Vol. 149. – P. 154–163.
93. World Investment Report 2011. None-Equity Modes of International Production and Development.– UNCTAD. New York , Geneva, 2011. – 221 p.
94. Farole T. Making Foreign Direct Investment Work for Sub-Saharan Africa: Local Spillovers and Competitiveness in Global Value Chains/ Farole T., Winkler D. (ed.). – World Bank Publications, 2014. – 279 p.

95. Roh J. Implementation of a responsive supply chain strategy in global complexity: The case of manufacturing firms / Roh J., Hong P., Min H. //International Journal of Production Economics. – 2014. – Vol. 147. – P. 198–210.
96. Xing Y. China's High-Tech Exports: The Myth and Reality / Xing Y. //Asian Economic Papers. – 2014. – Vol. 13. – №. 1. – P. 109–123.
97. Timmer M. P. Slicing up global value chains/ M. Timmer, A. Erumban, B. Los //The Journal of Economic Perspectives. – 2014. – Vol. 28. – №. 2. – P. 99– 118.
98. OECD Global Value Chains indicators – May 2013 : Indices of the number of production stages. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA\\_OECD\\_WTO](http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA_OECD_WTO)
99. Audretsch D. B. Technology transfer in a global economy/ D. B. Audretsch, E. E. Lehmann, M. Wright //The Journal of Technology Transfer. – 2014. – Vol. 39. – №. 3. – P. 301–312.
100. Официальная вебстраница Boeing. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.boeing.com/commercial/787family/background.html>.
101. Newhouse J. Boeing versus Airbus: The Inside Story of the Greatest International Competition in Business / J. Newhouse. New York. – 2007. – 29 p.
102. Porter M. Competitive Advantage. Creating and Sustaining Superior Performance / M. Porter New York: The Free Press. – 1985. – 340 p.
103. DeJong C. Linking In to Global Value Chains: A Guide for Small and Medium-Sized Enterprises / DeJong C., Dionne S., Ens E. et al. ; ed. by A. McNaughton. – Ottawa : Foreign Affairs, Trade and Development Canada, 2010. – 34 p.
104. Pietrobelli C. Upgrading to Compete. Global Value Chains, Clusters, and SMEs in Latin America / C. Pietrobelli, R. Rabellotti (editors) Cambridge, Massachusetts. Harvard University Press, 2006. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://idbdocs.iadb.org/wsdocs/getdocument.aspx?docnum=1586023>.
105. Value chains, SMEs and public policies. International experiences and lessons for Latin America and the Caribbean / Forum on the design of public policies:

SMEs insertion into global and regional value chains. – Caracas: SELA, 2012. – 51 p.

106. Zeitlin J. Industrial Districts and Regional Clusters / Zeitlin J. // in Geoffrey Jones and Jonathan Zeitlin (Ed.), *The Oxford Handbook of Business History*. Oxford: Oxford University Press. – 2008. – P. 219–243.

107. Ernst D. Global Production Networks, Knowledge Diffusion and Local Capability Formation/ D. Ernst, L. Kim // *Research Policy*. – 2002. – Vol. 31. – P. 1417–1429.

108. Sun Microsystems. Solectron. The Virtual Factory – How Solectron manages its world wide trading partners?– [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://www.visiprise.com/pdf/sun\\_solectron\\_case\\_study.pdf](http://www.visiprise.com/pdf/sun_solectron_case_study.pdf)

109. Solectron Asia Corporation. Affiliated Company: Solectron Corporation.– [Электронный ресурс]. January 12, 2014 – Режим доступа: <http://www.solectron-asia.com/affi.htm>

110. Henderson J. Global Production Networks and the Analysis of Economic Development / J. Henderson, P. Dicken, M. Hess, N. Coe, H. Yeung // *Review of International Political Economy*. – 2002. – Vol. 9(3). – P. 436–64.

111. Abonyi G. Linking Greater Mekong Subregion Enterprises to International Markets: The Role of Global Value Chains, International Production Networks and Enterprise Clusters / G. Abonyi. – New York : The United Nations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific, 2007. – 89 p.

112. Nielsen P. 2008. International Sourcing – Moving Business Functions Abroad, Statistics Denmark / P. Nielsen (ed.). – [Электронный ресурс] – Режим доступа: [www.dst.dk/publ/InterSourcing](http://www.dst.dk/publ/InterSourcing).

113. Abe M. Global value chains in a changing world / Abe M., Ahamad N., Baldwin R. et al. // ed. by D. K. Elms, P. Low. – Geneva : WTO Secretariat, 2013. – 436 p.

114. How Nutella is made: study reveals global supply chain. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.thegrocer.co.uk/fmcg/how-nutella-is-made-study-reveals-global-supply-chain/352954.article>

115. Sturgeon T. J. How Do We Define Value Chains and Production Networks / T. J. Sturgeon // Institute of Development Studies Bulletin. – April 2011. – Vol. 32, №. 3. – P. 9–18.
116. Integrating Developing Countries' SMEs into Global Value Chains. – UNCTAD, 2010. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: [//www.unctad.org/en/docs/diaeed20095\\_en.pdf](http://www.unctad.org/en/docs/diaeed20095_en.pdf).
117. Sturgeon T. J. Global Value Chains in the Electronics Industry. Was the Crisis a Window of Opportunity for Developing Countries? / T. J. Sturgeon, M. Kawakami // The World Bank Public Policy Research Working Papers. – September 2010. – No. 5417. – 53 p.
118. Djalilov A. Taxonomy of International Fragmented Production by Transnational Corporations / A. Djalilov // Journal of Global Economy Review – 2015. – Vol. 2. – № 1 – С. 65 – 68.
119. Saliola F. Multinational Firms, Global Value Chains and the Organization of Technology Transfer / F. Saliola, A. Zanfei // University of Urbino Working Papers. – March 2007. – № 2007/10. – 29 p.
120. Frederick S. Upgrading and restructuring in the global apparel value chain: why China and Asia are outperforming Mexico and Central America / Frederick S., Gereffi G. // International Journal of Technological Learning, Innovation and Development. – 2011. – Vol. 4. – №. 1. – P. 67–95. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://inderscience.metapress.com/content/2q13532542717415/fulltext.pdf>.
121. Memedovic O. Inserting Local Industries into Global Value Chains and Global Production Networks: Opportunities and Challenges for Upgrading / Olga Memedovic. – Vienna : UNIDO Working Papers, 2004. – 74 p.
122. Gereffi G. International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain /G. Gereffi // Journal of International Economics. – 1999. –Vol. 48. –№1. – P. 37–70. [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.soc.duke.edu/~ggere/web/gereffi\\_jie\\_june\\_1999.pdf](http://www.soc.duke.edu/~ggere/web/gereffi_jie_june_1999.pdf)).

123. Feenstra R. Emergent Economies, Divergent Paths: Economic Organization and International Trade in South Korea and Taiwan / R. Feenstra, G. Hamilton. Cambridge, UK: Cambridge University Press, 2006. – 186 p.
124. Ponte S. Quality standards, conventions and the governance of global value chains / S.Ponte, P.Gibbon // *Economy and Society*. – 2005. – v.34 (1). –P. 1–31.
125. Behind the Scenes at Starbucks Supply Chain Operations it's Plan, Source, Make & Deliver. Supply Chain 24/7. [Электронный ресурс] – Режим доступа:[http://www.supplychain247.com/article/behind\\_the\\_scenes\\_at\\_starbucks\\_supply\\_chain\\_operations](http://www.supplychain247.com/article/behind_the_scenes_at_starbucks_supply_chain_operations)
126. Starbucks Company Profile, 2011. [Электронный ресурс] – Режим доступа:<http://assets.starbucks.co.uk/assets/aboutus-companyprofile-q1-2011-final-3-8-11.pdf>
127. Humphrey, J. Governance and Upgrading: Linking Industrial Cluster and Global Value Chain Research /J. Humphrey, H. Schmitz // *IDS-2000: W.P.* – №120. – P.18–56.
128. Altomonte, C. Global Value Chains During the Great Trade Collapse: A Bullwhip Effect?/ Altomonte C., Di Mauro F., Ottaviano G., Rungi A., Vicard, V.// *European Central Bank, Working Paper Series*. –2012.– №. 1412, [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1973497](http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1973497).
129. Barrientos S. Decent Work in Global Production Networks: Framing the Policy Debate / Barrientos S., Mayer F., Pickles J., Posthuma, A. // *International Labour Review*. –2011. – Vol.150. –№ (3–4). – P.299–317.
130. Neil M. C. Missing links: Logistics, governance and upgrading in a shifting global economy / M.C.Neil // *Review of International Political Economy*. –2014.– Vol. 21. – № 1. – P. 224-256.
131. Dedrick J. Who Profits from Innovation in Global Value Chains? A Study of the iPod and Notebook PCs / Dedrick J., Kraemer K.L. and Linden, G. // *Industrial and Corporate Change*. – 2010. –Vol.19. – №1. – P.81–116.

132. De Marchi V. Multinational firms and the management of global networks: Insights from global value chain studies / De Marchi V., Di Maria E., Ponte S. //Orchestration of the global network organization. – 2014. – P. 463–486.
133. Neilson J. Global value chains and global production networks in the changing international political economy: An introduction /Jeffrey Neilson, Bill Pritchard, Henry Wai-chung Yeung //Review of International Political Economy. – 2014. – Vol. 21. – №. 1. – P. 1–8.
134. Barrientos S. Economic and Social Upgrading in Global Production Networks: A New Paradigm for a Changing World / Barrientos S., Gereffi G. and Rossi A. // International Labour Review. – 2011. – Vol. 150. – №. (3–4). – P. 319–40.
135. Humphrey J. Governance in Global Value Chains / J. Humphrey, H. Schmitz // IDS Bulletin. – 2001. – Vol. 32, – №. 3, [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.ids.ac.uk/files/dmfile/humphreyschmitz32.3.pdf>
136. Frederick S. Value Chain Governance / S. Frederick, G. Gereffi. USAID. 2009. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.microlinks.org/ev.php?ID=35948\\_201&ID2=DO\\_TOPIC](http://www.microlinks.org/ev.php?ID=35948_201&ID2=DO_TOPIC).
137. Bitzer V. Business–NGO partnerships in global value chains: part of the solution or part of the problem of sustainable change?/ Bitzer V., Glasbergen P. //Current Opinion in Environmental Sustainability. – 2015. – Vol. 12. – P. 35–40.
138. Galvin P. The Effect of Product Modularity on Industry Structure: The Case of the World Bicycle Industry/ P. Galvin, A. Morkel // Industry and Innovation. – 2001. – Vol. 8. – №. 1. – P. 31–47.
139. Staritz C. Summaries of the Country Case Studies on Apparel Industry Development, Structure, and Policies / C. Staritz, S. Frederick // in: G. Lopez-Acevedo and R. Robertson (eds). Sewing Success? Employment, Wages, and Poverty Following the End of the Multi-Fibre Arrangement, Washington, DC: World Bank, 2012. – P. 211–497.
140. Azmeh S. Asian firms and the restructuring of global value chains / S. Azmeh, K. Nadvi //International Business Review. – 2014. – Vol. 23. – №. 4. – P. 708–717.

141. Lee J. Global Value Chains, Upgrading and Poverty Reduction / Lee J., Gereffi G., Barrientos S. – 2011. – №.3. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://www.capturingthegains.org/pdf/ctg\\_briefing\\_note\\_3](http://www.capturingthegains.org/pdf/ctg_briefing_note_3).
142. Antras, P. Measuring the Upstreamness of Production and Trade Flows / P. Antras, D. Chor, T. Fally, R. Hillberry // NBER Working Paper. – 2012. – №. 17819. – 42 p.
143. Ali-Yrkkö J. Implications of Value Creation and Capture in Global Value Chains: Lessons from 39 Grassroots Cases / J. Ali-Yrkkö, P. Rouvinen // ETLA Reports. – August 2013. – №. 16. – 24 p.
144. Brunner H.P. Can Global Value Chains Effectively Serve Regional Economic Development in Asia? / H.P. Brunner // Asian Development Bank Working Paper Series on Regional Economic Integration. – March 2013. – №. 110. – 36 p.
145. Bair J. Global Capitalism and Commodity Chains: Looking Back, Going Forward / J. Bair // Competition & Change. – June 2005. – Vol. 9, №. 2. – P. 153–180.
146. Caspari C. Participation in Global Value Chains as a Vehicle for SME Upgrading: A Literature Review / C. Caspari // ILO SEED Working Papers. – 2003. – №. 44. – 43 p.
147. Anstey C. Building Green Global Value Chains. Committed public-private coalitions in agro-commodity markets / Anstey C., Nyman J., Peppelenbos L., Oorthuizen J. // OECD Green Growth Papers. – 2013–03. – 16 p. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: [www.oecd.org/greengrowth](http://www.oecd.org/greengrowth).
148. Gangnes B. Global Value Chains and the Transmission of Business Cycle Shocks / B. Gangnes, A. C. Ma, A. Van Assche // Asian Development Bank Economics Working Paper Series. – June 2012. – №. 329. – 39 p.
149. Джалилов А. Факторы размещения цепочек создания стоимости ТНК в принимающих странах / А. Джалилов // V Міжнародна науково-практична конференція «Теорія і практика стратегічного управління розвитком галузевих і регіональних суспільних систем» м.Івано-Франківськ 20– 22 травня 2015 року. – С.107 – 108.

150. Draper P. Shifting global value chains have implications for policy / P. Draper. – July 2012. [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://www.saiia.org.za/opinion-analysis/shifting-global-value-chains-have-implications-for-policy>.
151. Enhancing the Role of SMEs in Global Value Chains / Dembinski P. H., Dupeyras A., Farinelli F. – Paris : OECD, 2008. – 102 p.
152. Gibbon P. Trading Down. Africa, Value Chains, and the Global Economy / P. Gibbon, S. Ponte. – Philadelphia : Temple University Press, 2005. – 270 p.
153. Enabling Environment for the Successful Integration of Small and Medium-sized Enterprises in Global Value Chains: Country Studies on Bangladesh, Nepal and Sri Lanka / Abe M., Bajracharya B. B., Attalage R.A. et al. ; ed. by M. Abe. – Bangkok : The United Nations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific, 2011. – 228 p.
154. Cafaggi F. Accessing the Global Value Chain in a Changing Institutional Environment. Comparing Aeronautics and Coffee / F. Cafaggi, L. F. Swensson, R. P. Macedo Junior // Interamerican Development Bank Working Paper Series. – November 2012. – №.370. – 111 p.
155. The 2012 EU Industrial R&D Investment Scoreboard. – Luxembourg: Publications Office of the European Union. – 2013. – 124 p. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://iri.jrc.ec.europa.eu/scoreboard12.html>
156. World Investment Report 2005: Transnational Corporations and the Internationalization of R&D. – Geneva and New York: United Nations. – 2005. – 366 p.
157. Galar M. Competing within global value chains / M. Galar // ECFIN Economic Brief. – December 2012. – Issue 17. – 12 p.
158. Minin A. Why is strategic R&D (still) homebound in a globalized industry? / A. Minin, Ch. Palmberg // M&I Working Paper. – 2007. – № 2. – 39 p.
159. Шнирков О.І. Європейський Союз у глобальному інноваційному просторі: монографія / О.І.Шнирков. – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський Університет», 2008. – 143 с.

160. Джалилов А. Система управления в глобальных цепочках создания стоимости ТНК/ А. Джалилов // VII Международная научно-практическая конференция « Современные тенденции в экономике и управлении: новый взгляд» г.Запорожье, 10– 11 апреля 2015 года. – С. 135– 136.
161. Booth T. Special report: Outsourcing and offshoring // *The Economist* , Jan. 19th 2013. – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.economist.com/news/special-report/21569572-after-decades-sending-work-across-world-companies-are-rethinking-their-offshoring>
162. Джалилов А. Статистические показатели участия страны в цепочках создания стоимости транснациональных фирм / А. Джалилов // Інформаційна революція та економічний розвиток країн. Матеріали круглого столу 27 Вересня 2013 року, м. Київ. Київський національний університет імені Тараса Шевченка. Інститут міжнародних відносин. – С. 22– 23.
163. Джалилов А. Количественные параметры системы международного производства ТНК [Электронный ресурс] / А. Джалилов // Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки». – 2015. – № 5. – Режим доступа: [journals.iir.kiev.ua/index.php/ec\\_n/article/view/2601/2309](http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/2601/2309)
164. Zedtwitz M. Market versus technology drive in R&D internationalization: four different patterns of managing research and development / M. Zedtwitz, O. Gassmann // *Research Policy*. – 2002. – Vol. 31. – № 4. – P. 569– 588.
165. Hennemann S. The Role of Transnational Corporations in the Chinese Science and Technology Network / Stefan Hennemann // *Erdkunde*. – 2011. – Vol. 65. – №1. – P. 71–83.
166. Mankiw G. The politics and economics of offshore outsourcing / G. Mankiw, P. Swagel // *Journal of Monetary Economics*, Elsevier– 2006. – Vol. 53. – № 5. – P. 1027– 1056.
167. Milberg W. Trade Crisis and Recovery: Restructuring of Global Value Chains // W. Milberg, D. Winkler // in G. Gereffi et al., editors, *Global Value Chains in a Post-Crisis World: A Development Perspective*, Washington: The World Bank. – 2010. – 85 p.

168. Timmer M. Slicing Up Global Value Chains / Timmer, Marcel P., A.Erumban, B. Los, R. Stehrer, G. de Vries. // *Journal of Economic Perspectives* – 2014. –Vol. 28– № 2. – P. 99– 118.
169. Markusen J. Modeling the offshoring of white-collar services: from comparative advantage to the new theories of trade and fdi / J. Markusen // in: S. L. Brainard and S. Collins (eds.), *Brookings Trade Forum 2005: Offshoring White-Collar Work*, Washington: the Brookings Institution. –2006. – №. 1.– 34 p.
170. Rodríguez-Clare A. Offshoring in a Ricardian World / Andrés Rodríguez-Clare // *American Economic Journal: Macroeconomics*. –2010. –Vol. 2. – №. 2. – P.227– 258.
171. Джалилов А. Гетерогенность и общие черты глобальных цепочек создания стоимости транснациональных корпораций / А. Джалилов // *Науковий вісник Херсонського державного університету: серія «Економічні науки»* – 2015. – Вип. 10. – Ч.2 – С. 18 – 20.
172. *The Shifting Geography of Global Value Chains: Implications for Developing Countries and Trade Policy*. – Geneva: World Economic Forum. – 2012. – 33 p.
173. Karmarkar U. S. Information Technology and Global Value Chains: Growth, Structure and Transformation / U. S. Karmarkar // *UCLA CIBER Working Papers*. – May 2000. – №. 11. – P. 1–19.
174. *Global value chains in a changing world* / Edited by Deborah K. Elms and Patrick Low // Fung Global Institute (FGI), Nanyang Technological University (NTU) and World Trade Organization. – 2013. – 409 p.
175. Джалилов А. Глобальные цепочки создания добавленной стоимости в системе международного производства ТНК / А. Джалилов // *Актуальні проблеми міжнародних відносин* : Зб. наук. праць. – Вип.115: У 2 ч. – К.: Інститут міжнародних відносин КНУ імені Тараса Шевченка . – 2013. – Ч. 1. – С. 171– 176.
176. Джалилов А. Вопросы теории и методологии фрагментации международного производства транснациональных фирм / А. Джалилов //

Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. Науковий журнал. Серія: економічні науки – 2015. – № 3. – С. 144 – 149.

177. Джалилов А. Эволюция теории фрагментации международного производства / А. Джалилов // VI Міжнародна науково-практична конференція «Ринкові, державні та корпоративні структури в умовах глобальних трансформацій, м.Одеса, 25-27 вересня 2014 року . – С. 192-193.

178. Razmi A. Does Pleasing Export-Oriented Foreign Investors Help Your Balance of Payments? A General Equilibrium Analysis / A. Razmi // Oxford Economic Papers. – 2009. – № 61. – P. 128–149.

179. World Investment Report 2002. Transnational corporations and export competitiveness. – Geneva and New York: United Nations, 2002 – 347 p.

180. Cattaneo O. Global Value Chains in a Postcrisis World: A Development Perspective / O.Cattaneo, G.Gereffi, C.Staritz (eds.). – Washington, DC: The World Bank. – 2010. – 357 p.

181. Humphrey J. Upgrading in global value chains / J. Humphrey // International Labour Organization Policy Integration Department Working Papers. – May 2004. – №. 28. – 49 p.

182. База данных Indexmundi. April 2013. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.indexmundi.com/facts/>

183. Lee J. Global Commodity Chains and Global Value Chains / J. Lee // The International Studies Encyclopedia. – Oxford: Wiley – Blackwell, 2010. – P. 2987–3006.

184. Lee J. Global value chains and agrifood standards: Challenges and possibilities for smallholders in developing countries / J. Lee, G. Gereffi, J. Beauvais // – 2012 . – 6 p. [Электронный ресурс] – Режим доступа: [www.pnas.org/cgi/doi/10.1073/pnas.0913714108](http://www.pnas.org/cgi/doi/10.1073/pnas.0913714108)

185. Lee J. Global value chains, upgrading and poverty reduction / J. Lee, G. Gereffi, S. Barrientos // Capturing the Gains Briefing Notes. – November 2011. – №. 03. – 6 p. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.capturingthegains.org/>

186. Джалилов А. Международное производство ТНК и вопросы экономической политики государств / А. Джалилов // Міжнародна науково-практична конференція « Наукові засади ресурсозбереження в системі антикризового управління і відтворення економіки», м. Хмельницький, 30–31 січня 2015 року .– С. 18– 19.
187. Рогач А.И., Джалилов А. Сущность экономической категории «система международного производства транснациональных корпораций»/ А.И.Рогач, А.Джалилов // Інвестиції: практика та досвід. – 2013. – № 16. – С. 33 – 35.
188. Джалилов А. Организационная архитектура фрагментированного производства транснациональных фирм / А. Джалилов // Міжнародна науково-практична конференція студентів, аспірантів і молодих вчених «Шевченківська Весна», м. Київ, 3 квітня 2014. Київський національний університет імені Тараса Шевченка. Інститут міжнародних відносин. – С. 67–70.
189. Vitasek K. Supply Chain and Logistics Terms and Glossary. Supply Chain Visions / К. Vitasek – [Електронний ресурс] – Режим доступа: <http://www.logisticsservicelocator.com/resources/glossary03.pdf>
190. Джалилов А. Эволюция глобальных цепочек создания стоимости транснациональных корпораций / А. Джалилов // Круглий стіл «Ризики глобальної рецесії: механізми протидії» м. Київ, 22.11.2013. Київський національний університет імені Тараса Шевченка. Інститут міжнародних відносин. – С. 26– 27.
191. Kaplinksy R. Integrating SMEs in Global Value Chains. Towards Partnership for Development / R. Kaplinksy, J. Readman. – Vienna : UNIDO, 2001. – 94 p.
192. Джалилов А. Влияние фрагментации международного производства ТНК на принимающие страны / А. Джалилов // Економіка та держава. – 2015. – № 10. – С. 102-104.
193. Value chains, SMEs and public policies. International experiences and lessons for Latin America and the Caribbean / Forum on the design of public policies: SMEs insertion into global and regional value chains.–Caracas: SELA,2012.– 51 p.

194. Kaplinsky R. What Are the Implications for Global Value Chains When the Market Shifts from the North to the South? / R. Kaplinsky, M. Farooki // The World Bank Policy Research Working Papers. – February 2010. – №. 5205. – 27 p.
195. Официальный сайт Государственного комитета статистики Украины: [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua>
196. Human Development report 2013. UNDP – New York, 2013,– 203 p. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://data.undp.org/dataset/Table-1-Human-Development-Index-and-its-components/wxub-qc5k>
197. Закиянов Д. Украину опустили в рейтинге инноваций / Д. Закиянов //Экономические известия. – 3 июля 2013. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://smi.liga.net/print/articles/2013-07-03/10019834.htm>
198. UNESCO Institute for Statistics. Country Profile.Ukraine. Table Researchers per million inhabitants. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.uis.unesco.org/DataCentre/Pages/country-profile.aspx?regioncode=40530&code=UKR>
199. World Economic Forum. Сценарии экономического развития Украины / World Scenario Series. World Economic Forum 2014. Июнь 2014 – 38 с.
200. Программисты остаются в Украине. // Капитал. – 5 июня 2014. – №083 (260). – [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.capital.ua/ru/publication/21835-programmisty-ostayutsya-v-ukraine-rynok-it-autsorsinga-vyrastet-v-2014-g-na-400-mln?issue=317#ixzz3RWpoWAta>
201. Блиц-опрос. О месте аутсорсинга ПО на IT-рынке Украины. [Электронный ресурс] – Режим доступа: [http://itc.ua/articles/blic-opros\\_o\\_meste\\_autsorsinga\\_po\\_na\\_it-rynke\\_ukrainy\\_17879/](http://itc.ua/articles/blic-opros_o_meste_autsorsinga_po_na_it-rynke_ukrainy_17879/)
202. Аутсорсинг украинских айтишников. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://finance.bigmir.net/career/11843-Rabota-na-inostrancev--trojnye-zarplaty-i-moshenniki>

203. Сделано в Украине. Швейные ZARAботки. // Корреспондент. – 6 сентября 2013 года. – №35.
204. Нестле в Україні. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.nestle.ua/aboutus/nestleinukraine>
205. Сименс в Украине. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <https://www.cee.siemens.com/web/ua/ru/Documents/inFocus/Siemens-in-Ukraine-brochure.pdf>
206. Официальная вебстраница компании Boeing. [Электронный ресурс] – Режим доступа:<http://www.boeing.com/commercial/787family/background.html>.
207. UNIDO (United Nations Industrial Development Organization) (2004), Partnerships for Small Enterprise Development (New York: UNIDO), 2004. – 176 p. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.unido.org>.
208. ABN-AMRO. European Auto Components: Driven by Technology. London, 2003. – 234 p.
209. World Investment Report 2015. Reforming International Investment Governance. – UNCTAD. New York and Geneva, 2015. – 254 p.
210. De Backer K. Mapping Global Value Chains / K. De Backer, S. Miroudot // The OECD Conference Centre Working Papers. – December 2012. – №. 9. – 45 p. [Электронный ресурс] – Режим доступа : [http://www.oecd.org/dac/aft/MappingGlobalValueChains\\_web\\_usb.pdf](http://www.oecd.org/dac/aft/MappingGlobalValueChains_web_usb.pdf).
211. Sturgeon T. J. Global Value Chains and Economic Globalization: Towards a new measurement framework / T. J. Sturgeon. – Cambridge : Massachusetts Institute of Technology, 2013. – 71 p.

## **ПРИЛОЖЕНИЯ**

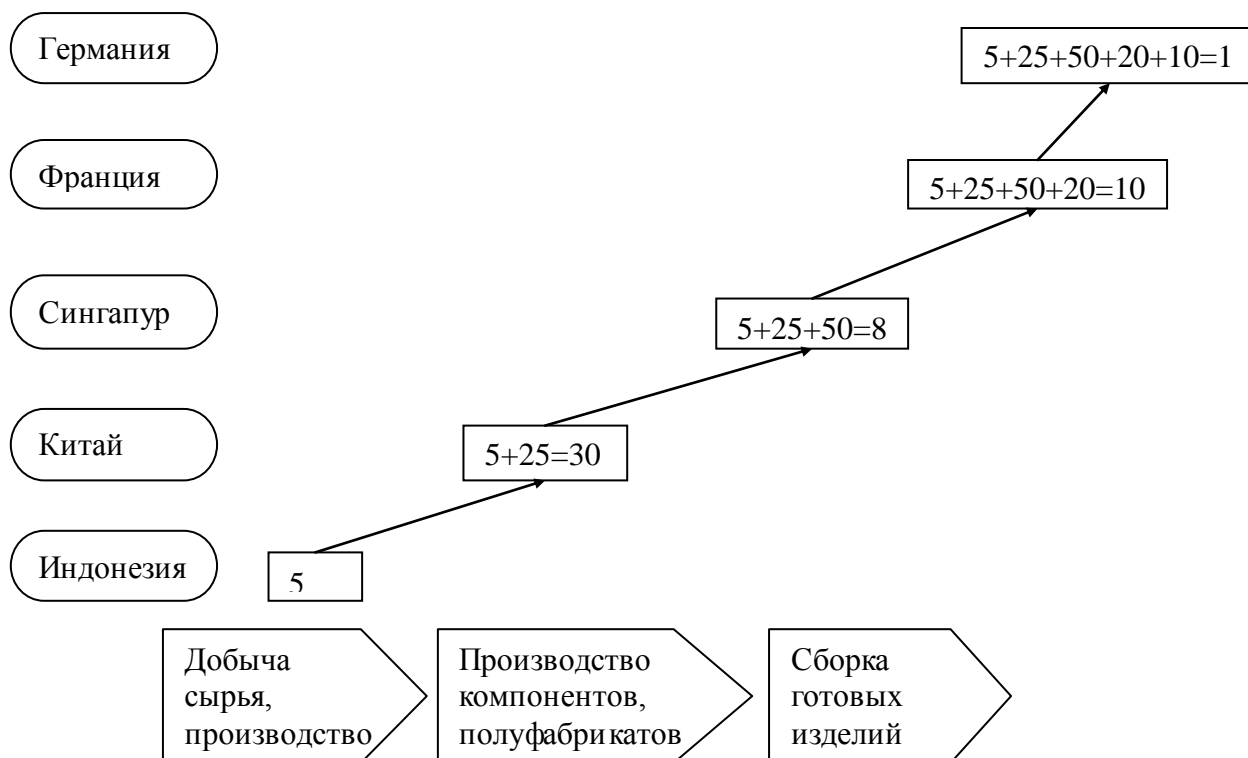
## Приложение А. Международное производство и ГЦСС

### Субъекты международного производства ТНК



*Рис. А.1.* Источник: составлено автором

### Глобальная цепочка создания стоимости ТНК



*Рис. А.2.* Источник: составлено автором

## Приложение Б. Масштабы и структура ГЦСС

Показатель ИДС в экспорте различных групп стран

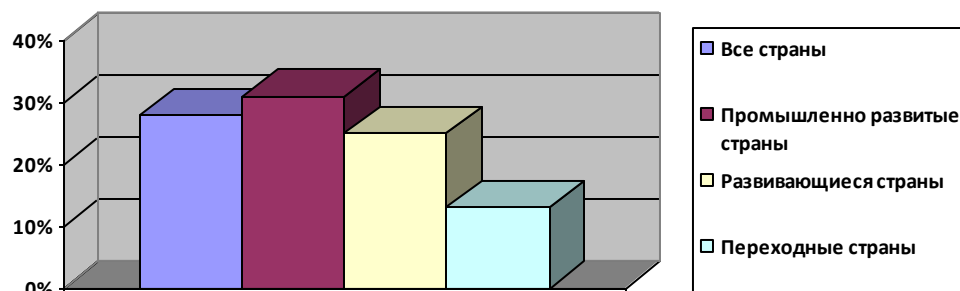


Рис. Б.1. Источник: Источник: [ 55, с.127].

Таблица. Б. 2.

Соотношение внутренней добавленной стоимости (ВДС) и иностранной добавленной стоимости (ИДС) в экспорте 25 крупнейших стран-экспортеров

	ВДС	ИДС		ВДС	ИДС
США	89	11	Сингапур	36	64
Китай	70	30	Канада	70	30
Германия	63	73	Россия	91	9
Япония	82	18	Испания	72	28
Франция	69	31	Бельгия	42	58
Великобритания	58	42	Индия	90	10
Нидерланды	47	53	Швейцария	71	29
Южная Корея	56	44	Тайвань	71	29
Италия	73	27	Мексика	68	32
Гонконг	46	54	Саудовская Аравия	86	14

Источник: [55, с.129].

## Продолжение приложения

## Таблица Б. 3.

Индекс участия в ГЦСС крупнейших стран-экспортеров в 2010 году.

	Индекс в %		Индекс в %
Сингапур	82	Саудовская Аравия	56
Бельгия	79	Италия	53
Голландия	76	Таиланд	52
Гонконг	72	Япония	51
Швеция	69	Тайвань	50
Малайзия	68	Испания	48
Германия	64	Канада	48
Южная Корея	63	США	45
Франция	63	Мексика	44
Китай	59	Австралия	42
Швейцария	59	Бразилия	37
Россия	56	Индия	36

Источник: [55, с.132].

**Продолжение приложения**

Система международного производства корпорации Boeing



**Рис. Б. 4.** Источник: составлено по материалам [206; 101, с.29].

## Продолжение приложения

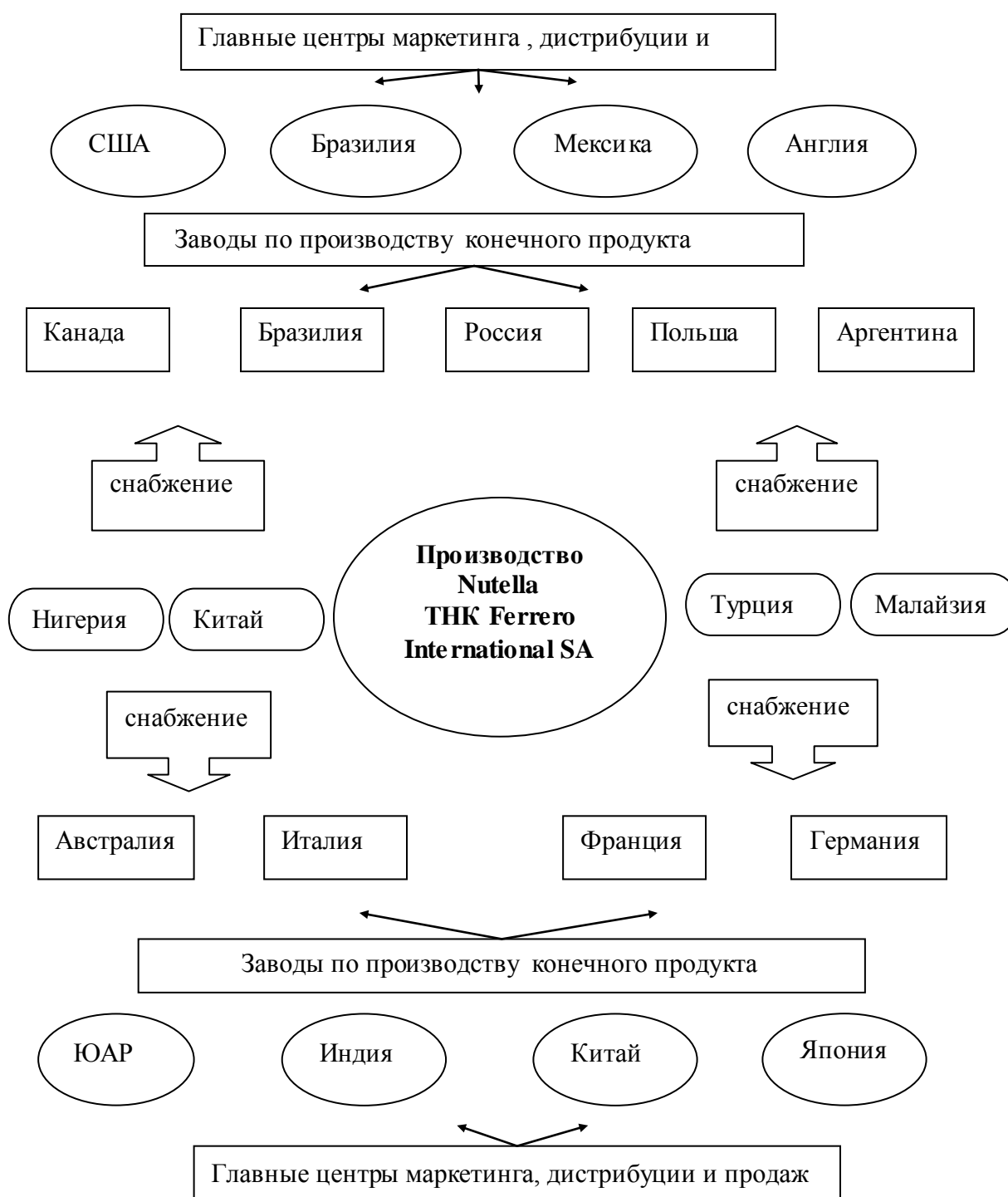
Отличия между категориями «международное производство ТНК» и «глобальная цепочка создания стоимости ТНК»



*Рис. Б. 5.* Источник: составлено автором

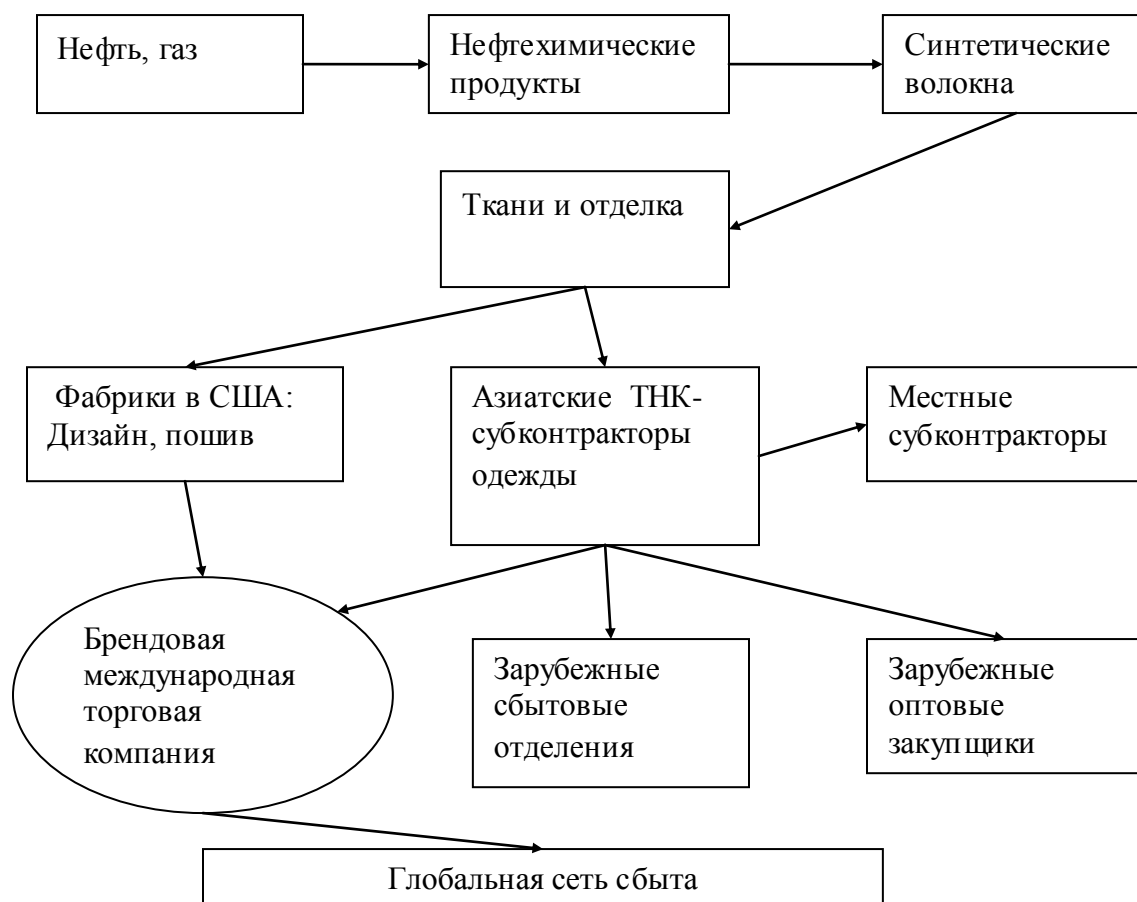
**Продолжение приложения**

Система международного производства ТНК Ferrero International SA



**Рис. Б.6.** Источник: составлено автором на основе материалов [114].

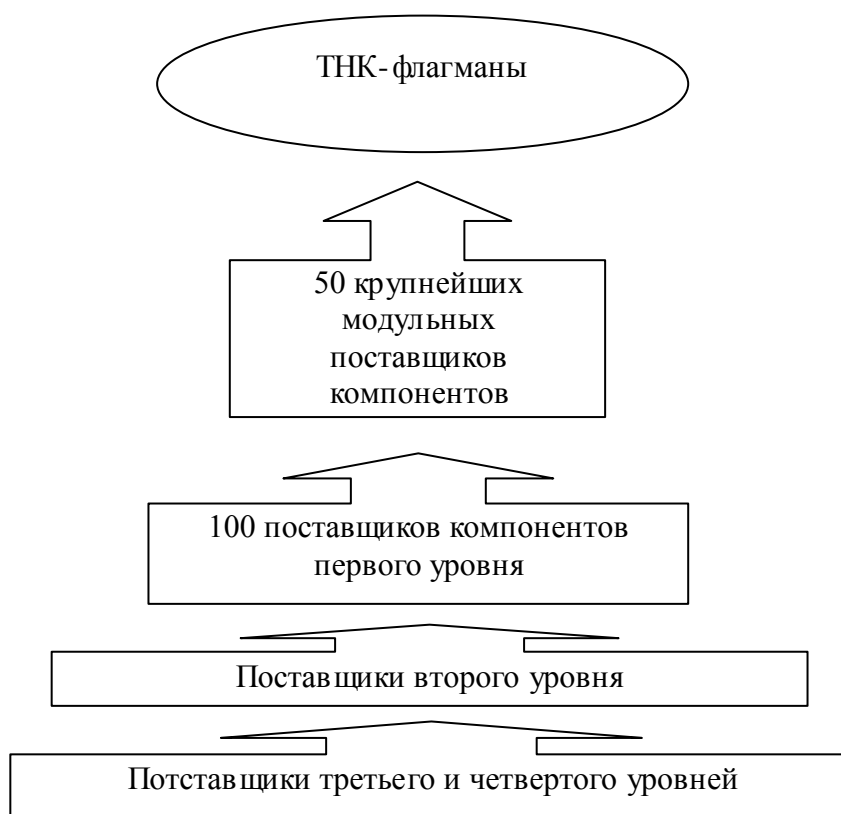
Вертикально интегрированная цепочка создания стоимости американских ТНК в производстве одежды из синтетических тканей.



*Рис. Б. 7.* Источник: Составлено на основании [111, с.7].

**Продолжение приложения**

Многоуровневая система модульных поставщиков в мировой автомобильной промышленности



**Рис. Б. 8.** Источник: составлено по материалам [208, с.10].

## Приложение В. Исходные данные для расчетов эконометрической модели

Источники всех статистических данных:

1. База данных Index Mundi [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.indexmundi.com/>.
2. UNCTADSTAT [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://unctadstat.unctad.org/ReportFolders/reportFolders.aspx>
3. База данных Мирового банка, Показатели мирового развития. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://data.worldbank.org/indicator>
4. База данных UNCTAD/Eora TiVA Database. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.worldmrio.com/>

## Продолжение приложения

## Таблица В.1.

## Италия

Годы	Зависимая переменная	Независимые переменные	
	Валовый национальный доход следующего года, USD (GNI t+1)	ИДС, USD (FVA)	Отношение валовых инвестиций к ВВП, % (GCF)
1990	1224795692211,64	42163130,00	22,29
1991	1294932757266,30	41495530,00	21,94
1992	1046786391042,21	48433530,00	21,31
1993	1078938400576,37	45271990,00	18,85
1994	1156958278854,15	52184150,00	18,78
1995	1296709750282,34	69999840,00	19,81
1996	1233825602546,61	70263010,00	19,13
1997	1259807070369,13	72567000,00	19,26
1998	1246621564031,54	72396750,00	19,48
1999	1137664455500,28	73423070,00	20,00
2000	1158975391498,88	82456290,00	20,71
2001	1261149068322,98	83453940,00	20,66
2002	1562279909706,55	84786070,00	21,41
2003	1795600752453,86	105135500,00	21,06
2004	1855522807541,16	134920200,00	21,16
2005	1950107101526,39	153520800,00	21,09
2006	2204996321705,36	197637600,00	21,88
2007	2369576568995,83	243468200,00	22,17
2008	2183779260627,16	279976400,00	21,77
2009	2121166422978,17	193480100,00	19,38
2010	2270704206029,88	239225500,00	20,52
2011	2087403772883,15	275737200,00	20,44
2012	2145802692116,32	250708500,00	18,57

## Продолжение приложения

## Таблица В.2.

## Индонезия

Годы	Зависимая переменная	Независимые переменные	
	Валовый национальный доход следующего года, USD (GNI t+1)	ИДС, USD (FVA)	Отношение валовых инвестиций к ВВП, в % (GCF)
1990	111033521716,19	2506124,00	30,67
1991	121895291970,85	3004303,00	31,55
1992	151992470232,23	4131218,00	30,48
1993	172149167358,14	4235108,00	29,48
1994	196187842940,73	5224364,00	31,06
1995	221276439898,60	6848819,00	31,93
1996	209439968859,36	7422659,00	30,69
1997	90063495459,37	8278810,00	31,75
1998	129337748223,76	10045980,00	16,77
1999	150317437984,54	7909152,00	11,37
2000	143412003490,97	10709010,00	22,25
2001	172377758116,18	9950733,00	22,54
2002	225746848314,88	9026245,00	21,40
2003	245051229529,88	10092330,00	25,60
2004	271957828699,40	13913340,00	24,06
2005	349037826573,88	16852900,00	25,08
2006	414441364730,34	19213090,00	25,40
2007	492111613379,18	22464860,00	24,92
2008	520694423712,51	28867830,00	27,82
2009	689283203901,17	19470850,00	30,99
2010	821201659397,45	26368160,00	32,32
2011	850810904002,26	34699230,00	32,90
2012	841475343087,84	35932440,00	34,74

## Продолжение приложения

Таблица В.3.

Годы	Зависимая переменная	Независимые переменные	
	Валовый национальный доход следующего года, USD (GNI t+1)	ИДС, USD (FVA)	Отношение валовых инвестиций к ВВП, % (GCF)
1990	305845861480,12	7645168,00	23,14
1991	354014419457,10	13101990,00	23,33
1992	492533708951,99	15787280,00	23,29
1993	514306980155,22	16055680,00	18,87
1994	330503133084,31	20763070,00	19,58
1995	383463819264,09	29217910,00	16,93
1996	467765108342,47	34936810,00	18,96
1997	488743895798,87	38955370,00	19,58
1998	566629456906,64	44447680,00	21,65
1999	668631044540,72	48905330,00	21,92
2000	710857231121,96	61382420,00	22,51
2001	728863238565,31	52020280,00	20,93
2002	700895151654,90	51559710,00	19,97
2003	759734319166,89	57610810,00	21,89
2004	850653641055,68	68577750,00	22,66
2005	946616297057,75	77329910,00	22,27
2006	1021445237441,67	89423540,00	23,44
2007	1080518651362,98	96329210,00	23,36
2008	884092833876,22	102373800,00	24,41
2009	1042119873317,50	78734390,00	22,88
2010	1152678086047,45	100820600,00	22,03
2011	1166798875465,39	119809500,00	22,26
2012	1234127074851,24	131527100,00	23,20

## Продолжение приложения

## Таблица В.4.

## Тунис

Годы	Зависимая переменная	Независимые переменные	
	Валовый национальный доход следующего года, USD (GNI t+1)	ИДС, USD (FVA)	Отношение валовых инвестиций к ВВП, % (GCF)
1990	12518043478,26	560276,10	27,07
1991	14770013568,52	583924,50	25,99
1992	13685164889,91	694699,40	29,19
1993	14744266508,50	673693,50	29,24
1994	17173628000,42	780030,30	24,64
1995	18549619889,05	963809,80	24,70
1996	19840491907,04	1023264,00	25,01
1997	20936155264,78	1028455,00	24,46
1998	22039538020,57	1025506,00	24,92
1999	20524768366,53	1084945,00	24,62
2000	21154514492,25	1164850,00	26,08
2001	22190805165,25	1189409,00	26,18
2002	26408459448,97	1233599,00	23,81
2003	29935447611,40	1472475,00	23,32
2004	30645412490,36	1820420,00	23,28
2005	32797145003,76	1956044,00	21,68
2006	36825136612,02	2462332,00	23,45
2007	42244136027,92	3008835,00	23,84
2008	41370139968,90	3571816,00	25,94
2009	42169554282,52	2771235,00	25,00
2010	43633044466,54	3264138,00	26,49
2011	43172098085,66	3743205,00	23,58
2012	44799778420,63	4380375,00	24,29

## Приложение Г. Расчеты эконометрической модели

**Таблица Г.1.**

**Италия**  
Результаты регрессионного анализа

Statistic		Value
<b>Multiple R</b>		0,9595
Multiple R?		0,9207
Adjusted R?		0,9123
F(2,19)		110,2538
p		0,0000
Std.Err. of Estimate		0,0852

N=22	Beta	Std.Err. of Beta	B	Std.Err. of B	t(19)	p-level
<b>Intercept</b>			18,15108	1,033905	17,55585	0,000000
FVA	0,920894	0,065167	0,39725	0,028111	14,13126	0,000000
GCF	0,175287	0,065167	0,85887	0,319307	2,68980	0,014505

**Таблица Г.2.**

**Индонезия**  
Результаты регрессионного анализа

Statistic		Value
Multiple R		0,9677
Multiple R?		0,9365
Adjusted R?		0,9294
F(2,18)		132,6859
p		0,0000
Std.Err. of Estimate		0,1785

N=21	Beta	Std.Err. of Beta	B	Std.Err. of B	t(18)	p-level
<b>Intercept</b>			11,34825	0,935479	12,13096	0,000000
FVA	0,893950	0,059475	0,75547	0,050262	15,03080	0,000000
GCF	0,329826	0,059475	0,84761	0,152841	5,54566	0,000029

Продолжение приложения  
Таблица Г.3.

**Мексика**

Результаты регрессионного анализа

Statistic		Value					
<b>Multiple R</b>		<b>0,9813</b>					
Multiple R?		0,9630					
Adjusted R?		0,9589					
F(2,18)		234,2229					
p		0,0000					
Std.Err. of Estimate		0,0903					
N=21		Beta	Std.Err. of Beta	B	Std.Err. of B	t(18)	p-level
<b>Intercept</b>				13,39827	0,802220	16,70148	0,000000
FVA r		0,886761	0,046137	0,52356	0,027240	19,22033	0,000000
GCF r		0,287123	0,046137	1,49125	0,239623	6,22331	0,000007

Таблица Г.4.

**Тунис**

Результаты регрессионного анализа

Statistic		Value					
<b>Multiple R</b>		<b>0,9876</b>					
Multiple R?		0,9754					
Adjusted R?		0,9730					
F(2,20)		397,0078					
p		0,0000					
Std.Err. of Estimate		0,0688					
N=23		Beta	Std.Err. of Beta	B	Std.Err. of B	t(20)	p-level
<b>Intercept</b>				17,82552	0,989151	18,02103	0,000000
FVA		0,920841	0,039717	0,60500	0,026094	23,18535	0,000000
GCF		-0,128203	0,039717	-0,76147	0,235900	-3,22795	0,004218

**Продолжение приложения**  
**Таблица Г.5.**

Базовые логарифмические данные

1) Италия

	1 GNI t+1	2 FVA	3 GCF
1990	27,8338	17,55706	3,104256
1991	27,88948	17,5411	3,088188
1992	27,67675	17,6957	3,059339
1993	27,707	17,6282	2,936385
1994	27,77682	17,77029	2,93298
1995	27,89085	18,064	2,985986
1996	27,84114	18,06776	2,951267
1997	27,86198	18,10002	2,958137
1998	27,85146	18,09767	2,969473
1999	27,76	18,11175	2,995574
2000	27,77856	18,22778	3,030577
2001	27,86304	18,23981	3,028265
2002	28,07717	18,25564	3,063748
2003	28,21636	18,47076	3,047196
2004	28,24919	18,72019	3,052179
2005	28,29891	18,84935	3,048979
2006	28,42175	19,10195	3,085746
2007	28,49373	19,3105	3,098965
2008	28,41208	19,45022	3,080574
2009	28,38299	19,08069	2,964398
2010	28,45111	19,29292	3,021526
2011	28,36694	19,43496	3,017731
2012	28,39453	19,3398	2,921344

2) Индонезия

	1 GNI t+1	2 FVA	3 GCF
1990	25,4331	14,73425	3,423228
1991	25,52643	14,91556	3,451699
1992	25,7471	15,23408	3,417001
1993	25,87163	15,25892	3,383659
1994	26,00234	15,46884	3,435834
1995	26,12268	15,73959	3,463488
1996	26,0677	15,82005	3,423986
1997	25,22378	15,92921	3,457932
1998	25,58569	16,12268	2,819888
1999	25,73602	15,88353	2,43075
2000	25,68899	16,1866	3,102149
2001	25,87295	16,11316	3,115259
2002	26,14268	16,01565	3,063581
2003	26,22473	16,12729	3,242534
2004	26,32891	16,44836	3,1804
2005	26,57845	16,64003	3,222127
2006	26,7502	16,7711	3,234758
2007	26,92197	16,92746	3,215682
2008	26,97843	17,17824	3,32562
2009	27,25892	16,78443	3,433509
2010	27,43403	17,08767	3,47556
2011	27,46946	17,36223	3,493528
2012	27,45842	17,39715	3,547992

## Продолжение приложения

## 3) Мексика

	1 GNI t+1	2 FVA	3 GCF
1990	26,44635	15,84958	3,141633
1991	26,5926	16,38827	3,14968
1992	26,92283	16,57472	3,148094
1993	26,96609	16,59157	2,937658
1994	26,52388	16,84869	2,974463
1995	26,67251	17,19029	2,828856
1996	26,87123	17,36905	2,942463
1997	26,9151	17,47793	2,974496
1998	27,06297	17,60982	3,075124
1999	27,2285	17,7054	3,087483
2000	27,28974	17,93263	3,113758
2001	27,31475	17,76714	3,041164
2002	27,27562	17,75825	2,994439
2003	27,35623	17,86922	3,085871
2004	27,46927	18,04348	3,120391
2005	27,57616	18,16359	3,103293
2006	27,65224	18,30889	3,154518
2007	27,70846	18,38328	3,151208
2008	27,50783	18,44414	3,194877
2009	27,67228	18,18159	3,130109
2010	27,77311	18,42885	3,092252
2011	27,78529	18,60141	3,102742
2012	27,84139	18,69472	3,144096

## 4) Тунис

	1 GNI t+1	2 FVA	3 GCF
1990	23,25044	13,23618	3,298354
1991	23,41586	13,27753	3,257653
1992	23,33958	13,45123	3,37397
1993	23,41412	13,42053	3,375523
1994	23,56664	13,56709	3,204546
1995	23,64372	13,77865	3,206828
1996	23,71099	13,83851	3,219426
1997	23,76474	13,84357	3,196994
1998	23,8161	13,8407	3,215555
1999	23,7449	13,89704	3,20357
2000	23,77512	13,9681	3,261272
2001	23,82294	13,98897	3,264968
2002	23,99695	14,02545	3,170128
2003	24,12231	14,20246	3,14945
2004	24,14575	14,41458	3,147525
2005	24,21361	14,48643	3,076365
2006	24,32945	14,71662	3,154816
2007	24,46673	14,91706	3,1712
2008	24,44583	15,08858	3,255851
2009	24,46496	14,8348	3,218695
2010	24,49908	14,99851	3,276649
2011	24,48846	15,13545	3,160431
2012	24,52547	15,29264	3,189891

## Приложение Д. Проверка надежности результатов расчетов эконометрической модели

*Таблица Д.1.*

### Италия

Отсутствие мультиколлинеарности:

Variable	Beta in	Partial Cor.	Semipart Cor.	Tolerance	R-square	t(19)	p-level
FVA	0,920894	0,955573	0,913106	0,983157	0,016843	14,13126	0,000000
GCF	0,175287	0,525145	0,173804	0,983157	0,016843	2,68980	0,014505

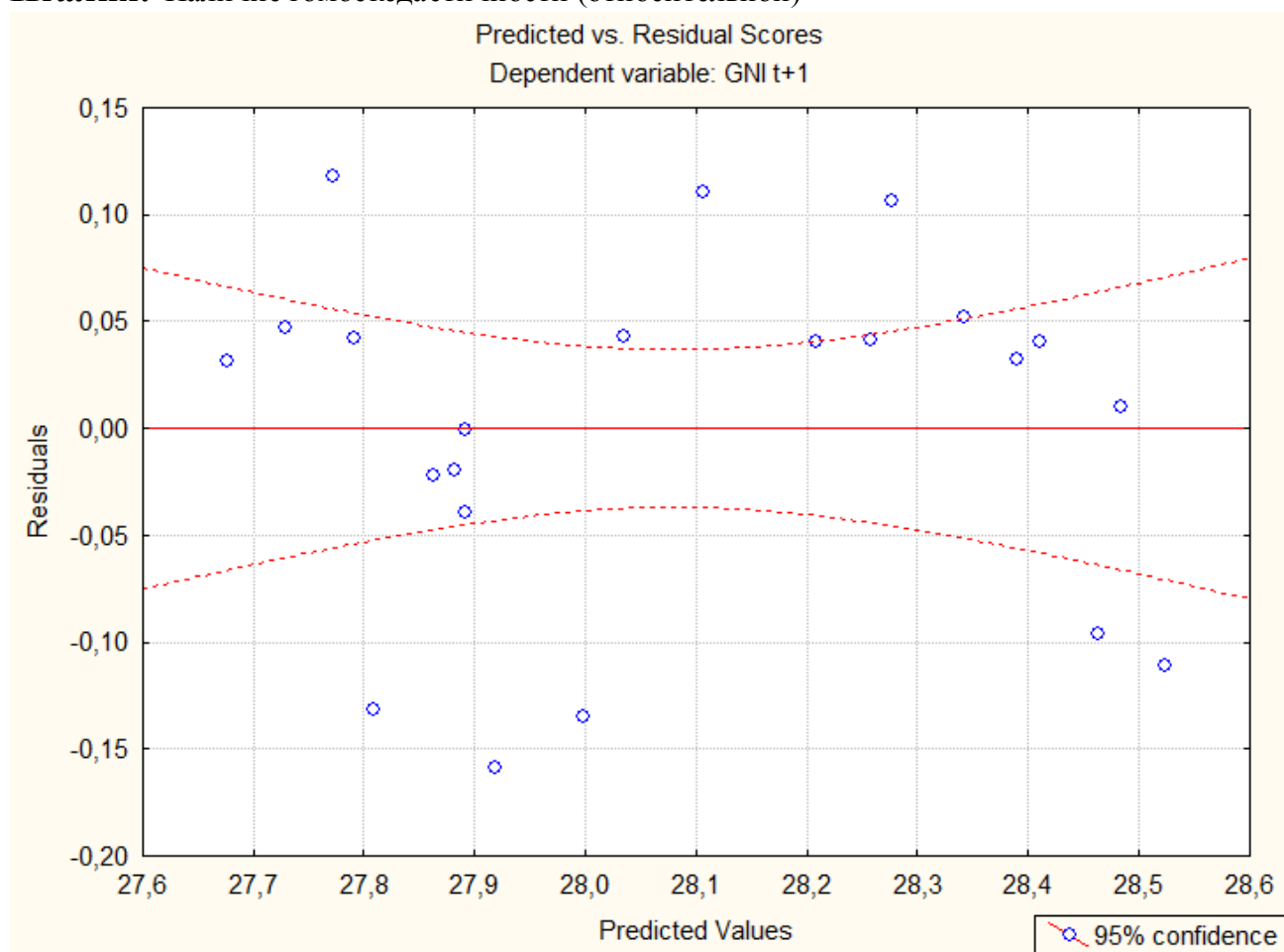
Отсутствие автокорреляции:

	Durbin-Watson d	Serial Corr.
Estimate	1,897310	0,035906

Устранение выбросов:

Case name	Standard Residuals						
	-5.	-4.	-3.	±2.	3.	4.	5.
2000	.	.	.	*	.	.	.
Minimum	.	.	.	*	.	.	.
Maximum	.	.	.	*	.	.	.
Mean	.	.	.	*	.	.	.
Median	.	.	.	*	.	.	.

**Италия:** Наличие гомоскедастичности (относительной)



Продолжение приложения  
Таблица Д.3.

Индонезия

Отсутствие мультиколлинеарности:

Variable	Beta in	Partial Cor.	Semipart Cor.	Tolerance	R-square	t(18)	p-level
FVA	0,893950	0,962396	0,892902	0,997656	0,002344	15,03080	0,000000
GCF	0,329826	0,794231	0,329439	0,997656	0,002344	5,54566	0,000029

Отсутствие автокорреляции:

	Durbin-Watson d	Serial Corr.
Estimate	2,502729	-0,255850

Устранение выбросов:

Case name	Standard Residuals						
	-5.	-4.	-3.	±2.	3.	4.	5.
1997	.	.	*	.	.	.	.
Minimum	.	.	*	.	.	.	.
Maximum	.	.	*	.	.	.	.
Mean	.	.	*	.	.	.	.
Median	.	.	*	.	.	.	.

Case name	Standard Residuals						
	-5.	-4.	-3.	±2.	3.	4.	5.
2000	.	.	.	*	.	.	.
Minimum	.	.	.	*	.	.	.
Maximum	.	.	.	*	.	.	.
Mean	.	.	.	*	.	.	.
Median	.	.	.	*	.	.	.

## Продолжение приложения

Индонезия: Наличие гомоскедастичности (относительной)

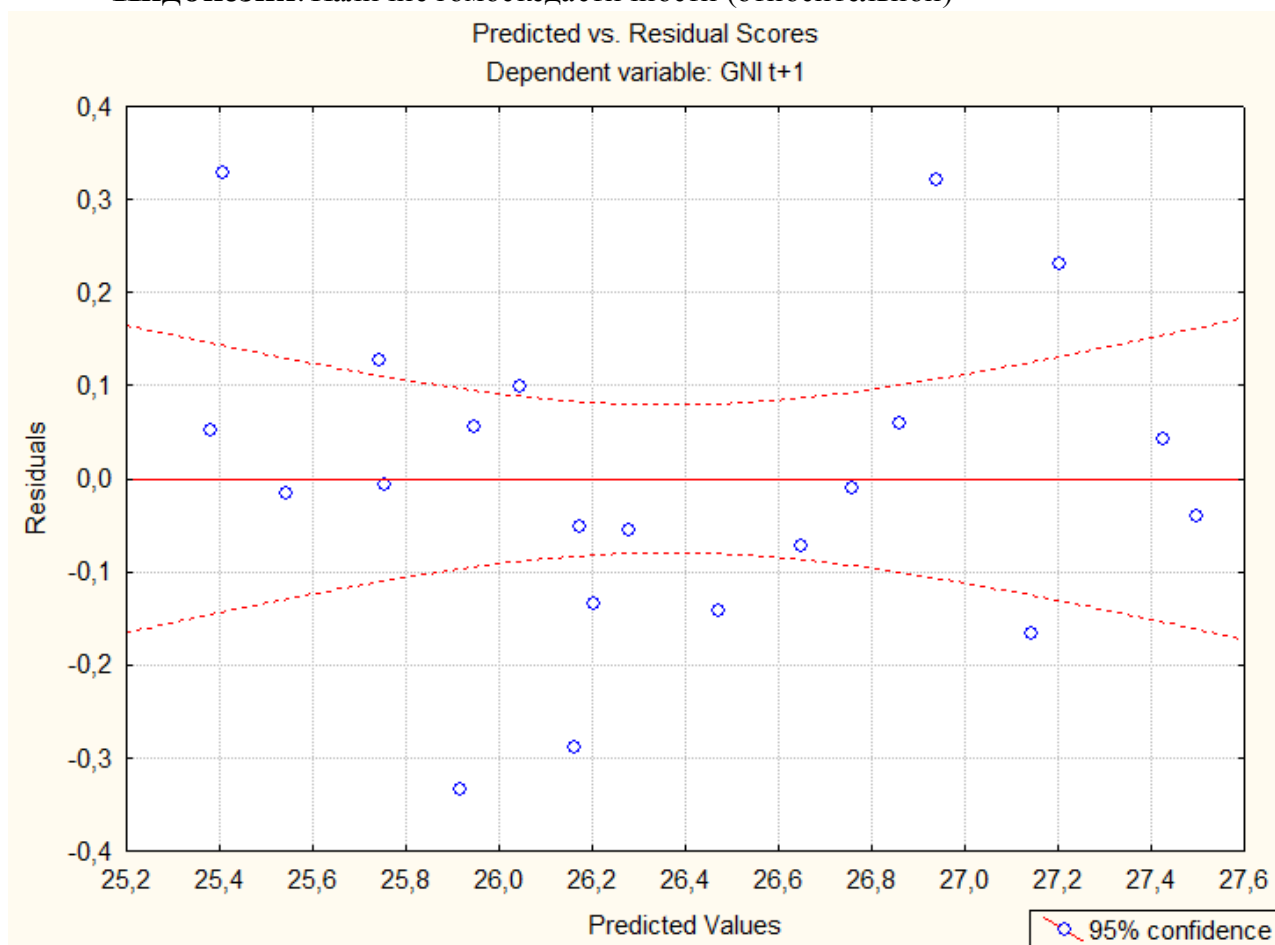


Рис. Д.4.

Таблица Д.5.

## Мексика

Отсутствие мультиколлинеарности:

Variable	Beta in	Partial Cor.	Semipart Cor.	Tolerance	R-square	t(18)	p-level
FVA r	0,886761	0,976493	0,871452	0,965770	0,034230	19,22033	0,000000
GCF r	0,287123	0,826260	0,282166	0,965770	0,034230	6,22331	0,000007

Отсутствие автокорреляции:

	Durbin-Watson d	Serial Corr.
Estimate	2,190514	-0,114266

Устранение выбросов:

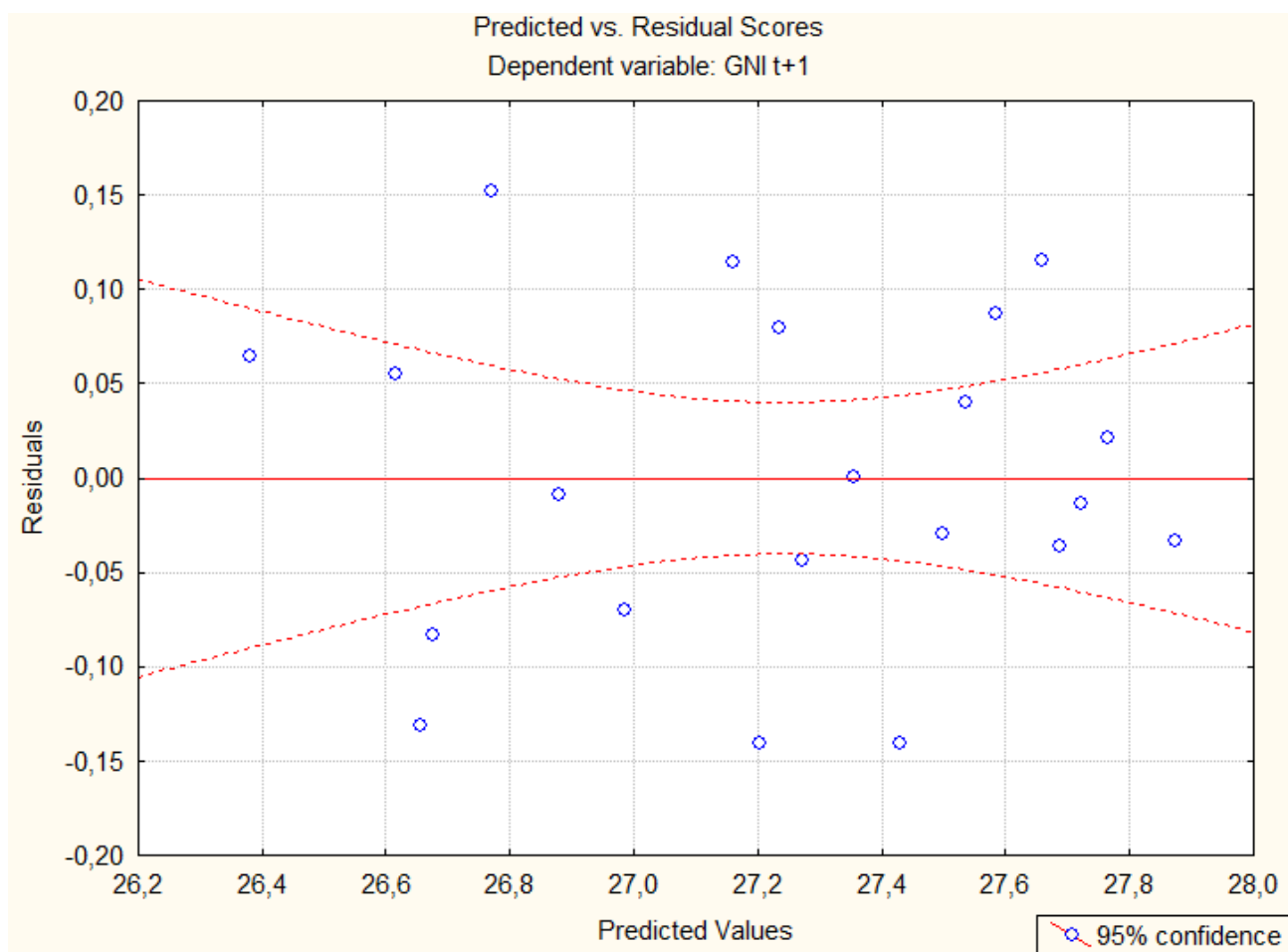
## Продолжение приложения

	Standard Residuals							
Case name	-5.	-4.	-3.	±2.	3.	4.	5.	
1993	.	.	.	*	.	.	.	.
Minimum	.	.	.	*	.	.	.	.
Maximum	.	.	.	*	.	.	.	.
Mean	.	.	.	*	.	.	.	.
Median	.	.	.	*	.	.	.	.

	Standard Residuals							
Case name	-5.	-4.	-3.	±2.	3.	4.	5.	
2008	.	.	.	*	.	.	.	.
Minimum	.	.	.	*	.	.	.	.
Maximum	.	.	.	*	.	.	.	.
Mean	.	.	.	*	.	.	.	.
Median	.	.	.	*	.	.	.	.

Рис. Д.6. Мексика: Наличие гомоскедастичности (относительной)



## Продолжение приложения

Таблица Д.7.

## Тунис

Отсутствие мультиколлинеарности:

Variable	Beta in	Partial Cor.	Semipart Cor.	Tolerance	R-square	t(20)	p-level
FVA	0,920841	0,981901	0,812638	0,778799	0,221201	23,18535	0,000000
GCF	-0,128203	-0,585261	-0,113138	0,778799	0,221201	-3,22795	0,004218

Отсутствие автокорреляции:

	Durbin-Watson d	Serial Corr.
Estimate	1,467690	0,189664

Тунис: Наличие гомоскедастичности (относительной)

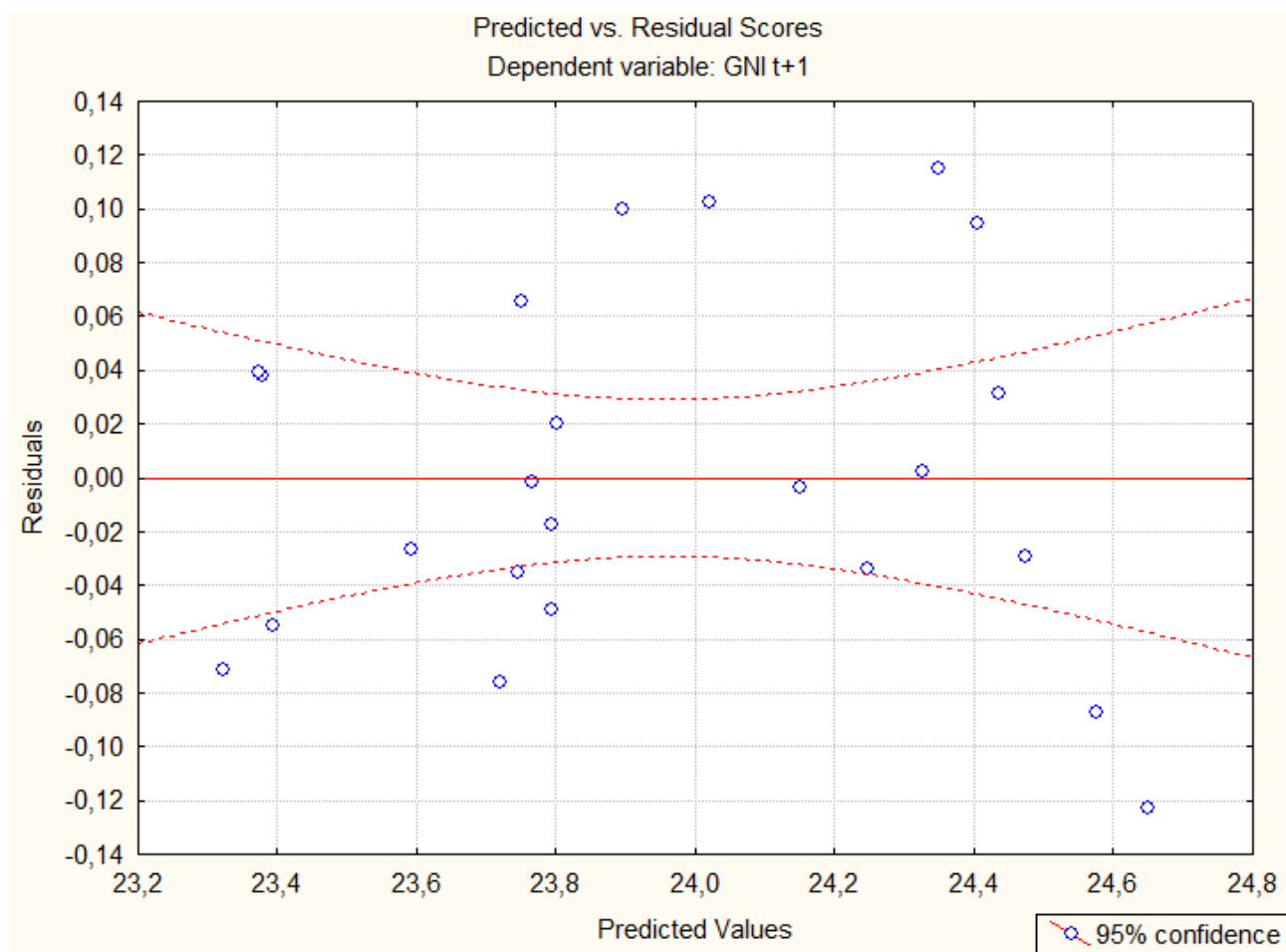


Рис. Д.8.