

УДК 339.91, 910.1

С.А. Сафонов¹

ЦЕПОЧКИ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ КАК ФАКТОР СДВИГОВ В ГЕОГРАФИИ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА

Трансформации в современном мировом хозяйстве настолько стремительны, что феномен трансграничных цепочек добавленной стоимости (ТЦДС) может за десятилетие изменить картину регионального и мирового производства в некоторых отраслях. Концепция ТЦДС – один из наиболее эффективных современных методов, позволяющих раскрыть принципиальную сущность межстранового взаимодействия в рамках международного разделения труда. Участие в ТЦДС, как и ориентированная на ТЦДС политика, способно дать мощный импульс количественному и качественному росту производства развивающихся и развитых стран. Страны мира ищут свои пути и ниши встраивания в ТЦДС, что меняет их позиции в международном разделении труда.

Ключевые слова: трансграничные цепочки добавленной стоимости, международное разделение труда, экономическое развитие, ТНК, обрабатывающая промышленность.

Введение. В экономической географии неоднократно отмечалось, что территориальный разрыв технологических цепочек возможен и экономически эффективно осуществляется в соответствии со сравнительными преимуществами территорий по размещению разных звеньев цепочек. Снижение транспортных издержек, информационная революция и более открытая экономическая политика упростили разнесение стадий производства не только внутри, но и между странами, открыв принципиально новые рубежи для организованной транснациональной деятельности. Корпорации дробят процесс производства на этапы и переносят их в страны по всему земному шару, создавая международные производственные цепочки. Все больше продуктов следует считать сделанными в мировом хозяйстве, нежели в определенной стране, – производство, разнесенное между разными странами, в конечном итоге воплощается в потребительский продукт, географическое происхождение которого определить практически невозможно. Более того, статистические выводы, основанные на приписывании полной коммерческой стоимости стране заключительного этапа производства продукта, могут сформировать мнение о дисбалансе внешней торговли и привести к контрпродуктивным политическим решениям.

Прогресс глобализации, в ходе которого развитые и развивающиеся страны все больше зависят от экономических и политических процессов на региональном и глобальном уровнях, стремительно меняет облик мирового хозяйства. Процветание цепочек добавленной стоимости в эпоху постфордизма можно рассматривать как новый – глобальный – этап развития международного разделения труда, при котором активно развивается торговля промежуточными товарами и услугами. По разным оценкам от 60 до 90% мировой торговли товарами представляет собой перемещение промежуточной и готовой продукции в рамках трансграничных цепочек добавлен-

ной стоимости (ТЦДС) [International..., 1998–2015]. Даже полностью производимые в отдельных странах товары, как правило, не могут попасть на внешние рынки без использования в той или иной мере сферы международных услуг. Считается неизбежным и использование зарубежных технологий в производстве, в том числе когда товар ориентирован исключительно на внутренний рынок. Несомненно, страны мира ищут свои пути и ниши встраивания в ТЦДС, что меняет их позиции в международном разделении труда, приводя к изменению геоэкономической картины мира.

Материалы и методы исследований. Концепция ТЦДС ставит ряд методологических проблем при сборе и анализе статистических данных о международной торговле и мировом хозяйстве в целом. Классическая внешнеторговая статистика дает, как правило, искаженную картину рассматриваемых процессов, так как ТЦДС создают значительный элемент повторного счета в международной торговле, поскольку промежуточные товары в мировом экспорте учитываются несколько раз, хотя их надо учитывать только один раз (по добавленной стоимости). В результате на заключительную страну в цепочке приходится наибольшая величина добавленной стоимости, в то время как роль стран, поставляющих промежуточные товары и услуги, оказывается сильно недооцененной. Согласно статистике, по итогам 2011 г. около 1/3 валового экспорта составляла добавленная стоимость, которая импортировалась странами и включалась в товары или услуги, которые затем снова экспортировались. Этот факт приводит к так называемому двойному счету мирового валового экспорта. Более того, существуют определенные географические закономерности в распределении «двойного счета»: например, у развитых стран в целом его доля в экспорте на 31% выше среднемирового уровня, поскольку их экспорт более зависим от импортируемых товаров [Miroudot, Backer, 2013].

¹ Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, географический факультет, кафедра географии мирового хозяйства, аспирант; e-mail: jinet@mail.ru

В 2011 г. Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) и Всемирная торговая организация (ВТО) запустили совместную программу исследований «Сделано в мире» («Made in the World Initiative») для оценки масштаба последствий количественного и качественного роста ТЦДС, основной идеей которой стало создание методики исследований и сбора данных о международной торговле по принципу добавленной стоимости. В результате ее реализации создана база данных для 34 стран ОЭСР, 23 прочих стран и некоторых макрорегионов, которая содержит 39 показателей по двусторонней и совокупной торговле по принципу ТЦДС и охватывает 95% мирового производства [Trade..., 2015]. Модель межстрановых межотраслевых балансов (ICIO) позволяет детально анализировать ТЦДС и торговлю в 50 отраслях и подотраслях мирового хозяйства; на сегодняшний день доступно 7 статистических балансовых моделей за 1995, 2000, 2005 и 2008–2011 гг.

Поскольку полученные таким образом данные позволяют оценить величину добавленной регионом или страной стоимости, появляется возможность получить представление о реальной пространственной структуре и позициях каждого региона или страны в ТЦДС и международных сетевых структурах. После определения степени, характера участия и роли страны в ТЦДС следующим логическим шагом становится определение ключевых факторов, обуславливающих такую позицию, а также разработка и использование необходимых инструментов и механизмов для обеспечения устойчивого экономического роста и реализации геоэкономической стратегии государства.

Основная задача работы – определить концепцию ТЦДС и рассмотреть связанные с ней методологические проблемы, отдельные особенности межстранового взаимодействия и примеры реализаций геоэкономических стратегий. Для решения поставленной задачи автором статьи проанализирован ряд преимущественно зарубежных источников (с 1970-х гг.). В целях статистического анализа существующих трендов автор использовал статистические данные крупнейших международных организаций, в том числе ВТО, ЮНКТАД и ОЭСР.

Результаты исследований и их обсуждение. С момента становления геополитики как науки геополитические теории традиционно разрабатывались на классической силовой основе вплоть до окончания холодной войны, когда многие исследователи уже прогнозировали смещение фокуса наступающей эпохи из военно-политической сферы в экономическую, а также эскалацию нового типа конфликтов – геоэкономических. Последовавшее взрывное развитие и рост корпоративных межгосударственных экономических отношений в начале XXI в., а также возрастающая фрагментация производства товаров и услуг между странами привели к необходимости коренным образом пересмотреть парадигмы исследования международных процессов. Истоки новой геоэкономической концепции прослеживаются в ра-

ботах наиболее значительных экономистов XX в. [Bair, 2005; Porter, 1985]. К ним относится, например, базовая идея И. Валлерстайна об отслеживании множества преобразований в рамках производственных цепочек, ведущих к «конечному потребляемому» (1977); а как считал М. Портер: «...любой анализ выигрыша от торговли должен базироваться на чистой добавленной стоимости» (1985).

Кроме того, необходимость геоэкономического подхода была неоднократно отмечена государственными лидерами стран. В частности, в Российской Федерации его важность отмечена 13 июня 1996 г. в Послании по национальной безопасности Президента Российской Федерации Федеральному Собранию: «Остро встает вопрос разработки и принятия новой национальной внешнеэкономической доктрины и стратегического арсенала ее реализации, перехода на геоэкономическую модель внешнеэкономических связей» [Послание..., 1996].

Многие базовые экономические идеи претерпели ряд эволюционных изменений и в итоге привели к созданию концепции трансграничных цепочек добавленной стоимости. Несмотря на то что статистические данные по рассматриваемой тематике собирали в рамках различных проектов ВТО еще с 1990-х гг., в теоретическом виде эту концепцию начали разрабатывать лишь на исходе первого десятилетия XXI в.; практические же выводы в виде рекомендаций ВТО по регулированию внешнеэкономической деятельности появились совсем недавно.

Цепочки добавленной стоимости, в общем виде определяемые как полный спектр деятельности, который компании и рабочие производят для того, чтобы довести продукт от его концепции до конечного применения и дальше, в настоящее время настолько широко распространились между странами, что их можно назвать глобальными. Исходя из этого определения ТЦДС можно представить как последовательность всех функциональных мероприятий, участвующих в процессе создания стоимости и включающих более чем одну страну [Ткаченко, Сафонов, 2013]. Связывая географически разделенную деятельность в одной отрасли либо кластере отраслей, ТЦДС позволяют не только определить важнейших акторов, контролирующих и управляющих деятельностью в сетевых структурах, но и верно показать роль и значение каждой страны в создании конечного продукта.

ТЦДС практически полностью координируются транснациональными корпорациями (ТНК), а международная торговля полуфабрикатами и готовой продукцией ведется в рамках их филиалов, подрядчиков и независимых поставщиков. Показатели деятельности ТНК достигли колоссальных значений – экспорт зарубежных филиалов ТНК по итогам 2014 г. превысил 7,8 трлн долл. США, а общий объем продаж зарубежных филиалов ТНК сопоставим с 1/2 мирового ВВП [World..., 2015].

Наиболее широко ТЦДС распространены в отраслях, в которых легче пространственно отделить разные стадии производства, в таких, как электрон-

ная, автомобильная и швейная промышленность; однако ТЦДС стали все чаще включать производство во всех секторах экономики, включая сектор услуг. Уровень фрагментации производства зависит от технических характеристик производимого товара, а также от издержек, возникающих в процессе дробления производства по разным стадиям и регионам.

Степень фрагментации ЦДС также зависит от сопоставления издержек производства с транзакционными, транспортными издержками и издержками координации [Кондратьев, 2014]. Размещая стадии производства в странах с более низкими издержками, компании одновременно больше тратят на услуги, необходимые для его поддержания. Таким образом, существует некоторый оптимальный уровень фрагментации, а сам процесс разнесения производства продукта по разным странам имеет видимые ограничения.

Для каждой конкретной страны включение в ТЦДС может происходить либо напрямую, когда страна обеспечивает вклад в экспорт других стран, либо косвенно, когда страна импортирует промежуточные товары и услуги для последующего использования в своем экспорте. Важность исследований с позиций ТЦДС подчеркивается тем, что существует положительная взаимосвязь между участием стран в ТЦДС и уровнем роста их ВВП на душу населения. Так, экономики с быстро растущим участием в ТЦДС имеют уровень роста ВВП на душу населения примерно на 2 процентных пункта выше среднего; также существует прямая корреляция между уровнем участия в ТЦДС и накопленными прямыми иностранными инвестициями [Последствия..., 2013]. Кроме того, участие в ТЦДС ведет к созданию новых рабочих мест в развивающихся странах и к росту занятости в целом. Сегодня «то, что вы делаете» (та деятельность, которую ведет компания или страна) имеет большее значение для экономического роста и занятости, чем «то, что вы продаете» (конечный продукт). Также важно отметить, что не только участие, но и неучастие в ТЦДС может повлиять на процессы развития – подъем новых конкурентов может лишить страну как теку-

щих, так и потенциально достижимых позиций на мировом рынке.

ТНК координируют ТЦДС посредством сложных сетей взаимодействия между поставщиками и режимом управления – от прямой собственности на зарубежные филиалы до договорных отношений (в случае способов организации международного производства, не связанных с участием в капитале). Эти режимы управления и вытекающие из них иерархические структуры существенно влияют на распределение экономических выгод, полученных в ходе торговли в рамках ТЦДС, и, следовательно, на связанные с ними долгосрочные последствия для развития.

Решения ТНК о том, куда инвестировать и с кем поддерживать партнерство, основываются на факторах размещения, которые зависят от сегмента, задачи или деятельности ТНК. Факторов размещения для сегментов цепочки добавленной стоимости обычно меньше, чем для всей отрасли в целом, и они отличаются от них: т.е. факторов, определяющих, например, размещение производств по сборке электронной техники, меньше, чем факторов, определяющих инвестиции в электронную промышленность в целом. Для многих сегментов существует относительно немного решающих факторов размещения, которые служат предварительными условиями доступа стран к участию в ТЦДС. ТНК создают добавленную стоимость и рабочие места во многих странах, не концентрируя их лишь там, где могут выполняться наиболее сложные задачи. Таким образом, они могут ускорить процесс повышения ВВП и уровня дохода развивающимися странами. Можно сказать, что на глобальном уровне именно это представляет главный вклад ТЦДС в развитие.

Барьеры, возникающие на уровне компаний и влияющие на их возможность участвовать в ТЦДС, могут различаться в зависимости от размера самой компании. Размер может выступать важным детерминантом поведения компании в рамках ТЦДС. Тот факт, что малые и средние компании едва ли не самые многочисленные участники нишевых ТЦДС, часто остается без внимания; хотя

Характеристика типов сетей, формируемых ТЦДС

Показатель	ТЦДС, регулируемые производителем	ТЦДС, регулируемые покупателем
Движущий элемент цепочки	производственный капитал	торговый капитал
Профессиональные качества, определяющие успех на рынке	НИОКР и производство	дизайн и маркетинг
Экономические секторы	потребительские товары длительного пользования, детали и компоненты, средства производства	потребительские товары недлительного пользования
Типичные отрасли промышленности	автомобильная, авиационная, полупроводниковая, фармацевтическая, производство компьютеров	производство одежды, обуви, игрушек, бытовой электроники
Собственники фирм-производителей	транснациональные корпорации	местные фирмы преимущественно из развивающихся рынков
Главные сетевые связи	основаны на инвестициях	основаны на торговле
Преобладающая структура сети	вертикальная	горизонтальная

это важно для оценки перспектив развития, так как большинство компаний из развивающихся стран, участвующих в ТЦДС, относятся к категории малых и средних. Кроме того, положение малых и средних компаний в ТЦДС (в начале или в конце цепочки) по сравнению с крупными ТНК может иметь различные последствия и влияние на ту выгоду, которую получают сама компания и экономика принимающего государства.

В процессе экономической глобализации формируются два типа международных экономических сетей (таблица), состоящих из ТЦДС, регулируемых производителем (*producer-driven chains*) или покупателем (*buyer-driven chains*).

ТЦДС, регулируемые производителем, характерны преимущественно для средне- и высокотехнологичных отраслей: таких, как электронная, автомобильная, авиационная, фармацевтическая промышленность и тяжелое машиностроение, отличающихся использованием новейших технологий и значительным объемом затрат на НИОКР, а ведущие ТНК контролируют весь производственный процесс. В этих цепочках крупные, обычно транснациональные производители играют главную роль в координации производственных сетей.

ТЦДС, регулируемые покупателем, типичнее для тех отраслей промышленности, в которых ведущую роль играют розничные компании, занимающиеся продвижением и реализацией товара, а также производители «брендовой» продукции. Они определяют спецификацию изделий и заказывают их производство у производителей, прежде всего на развивающихся рынках, где создают децентрализованные производственные сети. Для них характерна ведущая роль владельцев брендов и розничных компаний, которые делают акцент на дизайне, маркетинге, брендинге и продажах и полностью или частично передают производство на аутсорсинг. Тем самым ТЦДС, регулируемые покупателями, развиты преимущественно в низкотехнологичных и трудоемких отраслях промышленности, таких, как производство одежды, обуви, игрушек, бытовой электроники и изделий ручной работы, где отсутствует потребность в колоссальном капитале и квалифицированной рабочей силе. В первом типе ТЦДС максимальная стоимость добавляется на начальных стадиях цепочек (НИОКР, проектирование, производство основных компонентов), во втором – преимущественно на конечных (дистрибуция, маркетинг, брендинг).

В целом для развивающихся стран возможна ситуация, когда значительный объем работ и загрязнения происходит на их территории, однако при этом они занимают незначительную долю в общей цепочке создания стоимости товара. Среди хрестоматийных примеров такого процесса – опубликованное в 1996 г. в «Los Angeles Times» исследование, цель которого заключалась в понимании того, на чьей территории была создана стоимость куклы Барби с пометкой «сделано в КНР»; в итоге выяснилось, что из розничной цены куклы 10 долл. США лишь 2 добавлены в Азии [Tempest, 1996]. Бывают и обрат-

ные ситуации, например, исследование ВТО показало, что производственная стоимость среднего американского автомобиля выпуска 1998 г. была лишь на 37% создана в США.

Важно подчеркнуть, что этапы цепочки создания стоимости имеют существенные стоимостные различия. Например, в 2011 г. добавленная стоимость менеджмента и оборудования составляла около 80% всей добавленной стоимости производства смартфона «Nokia N95» (%): менеджмент – 47, оборудование – 33, производство – 6, программное обеспечение – 4, другое – 10. Более половины этой добавленной стоимости приходилось на страны ЕС, 18% – на страны Азии и 17% – на страны Северной Америки [Trade in..., 2015].

В работе Г. Джереффи показано, что в производстве низкооплачиваемой трудоинтенсивной продукции (в данном случае на примере обуви) принципиальные выгоды реализуются не столько в самом производстве, сколько в корпоративном управлении и контроле «всей глобальной сборочной линии», особенно в дизайне, маркетинге и розничной торговле, т.е. в тех видах деятельности, которые обычно контролируются ТНК в материнских странах [Gereffi, et al., 2012]. В этих сложных цепочках периферийные страны остаются в основном «экспортными платформами» для низкотехнологичных, трудоинтенсивных товаров, производимых низкоквалифицированными рабочими. Это увеличивает для материнских стран проблему преодоления технологической зависимости (даже для азиатских НИС) относительно стран, передовых в технологическом отношении. В истории эта зависимость прослеживается уже довольно давно: например, индонезийские заводы, производившие по субконтракту большой объем кроссовок последних моделей «Nike», занимали в доходах этой компании от продажи обуви лишь малую долю (1992 г.). Есть и более современные примеры: из стоимости «Apple iPod» 150 долл. США лишь 4 доллара можно отнести к китайским производителям, в то время как основная стоимость имеет прямое отношение к США, Японии и Республике Корея (2010 г.) [Maurer, Degain, 2010].

Тем не менее рабочие места с низкой добавленной стоимостью могут иметь достаточно большое значение, особенно для развивающихся стран, так как именно они часто находятся именно на начальных звеньях ТЦДС. Только после этого можно начать движение вверх по цепочке; наглядный пример – опыт компании «Intel», 15 лет назад создавшей завод по сборке микропроцессоров в Коста-Рике. Сегодня этот завод, будучи важным производственным центром, превратился также в крупный центр НИОКР. Присутствие в стране компании «Intel» привело к появлению нового поколения инженеров, что позитивно сказалось на всей экономике. В результате этого на рынок вошли новые инвесторы, такие, как «Хьюлетт-Паккард», что вызвало увеличение спроса на местных инженеров; при этом правительство Коста-Рики активно сотрудни-

чало с ТНК в области подготовки новых квалифицированных кадров. Этот пример показывает, как правительства могут использовать ТЦДС для собственного развития, начиная с нижних звеньев ТЦДС и продвигаясь вверх в сторону развития навыков и компетенций.

Наиболее эффективно ТЦДС используют свой потенциал только там, где деловая и торговая среда, в которую они попадают, предоставляет такую возможность. В этом контексте транспортные расходы и эффективные операции в пограничных районах играют ключевую роль. Расстояние – важный фактор в объяснении того, почему ТЦДС в настоящее время, как правило, являются скорее региональными, нежели глобальными, причем роль играет не только расстояние между поставщиками промежуточных продуктов и услуг, но и расстояние до рынков сбыта. Фактор расстояния, однако, можно частично преодолеть, но только в том случае, если работа транспортной инфраструктуры (процедуры растаможивания, системы управления складами и т.д.) компенсирует большое расстояние большей эффективностью. Таким образом, вопросы логистики критически важны. Для правительств улучшение логистики и упрощение процедур торговли представляют собой главную проблему и не в последнюю очередь из-за влияния на функционирование ТЦДС.

С середины 1980-х гг. многие развитые страны демонстрировали положительный темп прироста экспорта промышленной продукции, при этом их доля в создании мировой добавленной стоимости промышленной продукции снижалась. Анализируя европейскую статистику, немецкий экономист Х.-В. Зинн ввел термин «базарная экономика» (*Die Basarökonomie*), т.е. экономика, специализирующаяся на упаковывании и продаже конечной продукции и перемещающая все большую долю производства добавленной стоимости в страны с низким уровнем производственных издержек [Sinn, 2007]. В современном мировом хозяйстве звенья ТЦДС, дающие наибольшую долю добавленной стоимости, сосредоточены преимущественно в развитых странах. В начале XXI в. для развитых стран Триады было характерно преимущественное развитие непроизводственных элементов цепочки, сопровождающееся сокращением традиционного промышленного производства, что было признаком развития «базарной экономики». Часто это приводило к росту безработицы из-за падения спроса на низкоквалифицированную рабочую силу.

Полюсами роста в странах-лидерах мирового хозяйства выступали уже не промышленные центры, а центры НИОКР: «силиконовые долины», университеты, научные кластеры и др. Таким образом, сегодня правомерно говорить не только о классических «сырьевых», но и о «промышленных» придатках развитых стран, среди которых в качестве примера можно привести компании развивающихся стран, практикующие модель фаундри в электронной промышленности или мексиканские зоны макиладорас, уже в конце XX в. застроенные вдоль аме-

риканско-мексиканской границы сотнями производственных площадок, ориентированных на американского потребителя.

Важно отметить, что факторы, определяющие размещение отдельных сегментов цепочек, в частности, такой важнейший фактор, как издержки производства, – весьма изменчивая категория на современном этапе развития мирового хозяйства. Изменение этого фактора сильно влияет на пространственную стратегию ТНК и меняет положение стран в мировом хозяйстве. Так, например, еще в середине 2000-х гг. в Мексике трудовые издержки были в 2 раза выше, чем в КНР, этим и были, в том числе, обусловлены массовые американские инвестиции на территории Китая. Но с тех пор заработная плата в КНР выросла в 5 раз, а в Мексике – только на 67%! В результате, несмотря на опережающий рост производительности труда в КНР, скорректированные трудовые издержки в Мексике по итогам 2014 г. были на 13% меньше, чем в КНР. Иностранские инвестиции в мексиканские предприятия, в частности американские, снова стали расти, даже в тех отраслях, где КНР продолжает доминировать. Изменилась и географическая структура инвестиций: по сравнению с 8% в 2004 г. на азиатские компании теперь приходится 1/3 всех инвестиций в мексиканскую электронную промышленность. Эти различия заметны и на уровне ТНК: так, среди ведущих экспортеров товаров, произведенных в Мексике, тайваньский электронный гигант «Foxconn» уступает лишь американской «General Motors».

Столь колоссальный для десятилетнего периода сдвиг был обусловлен тем, что рост производительности труда в КНР не успевал за ростом трудовых издержек. Повышение зарплаты на 67% в Мексике было практически полностью компенсировано увеличением производительности труда, а также поддержано девальвацией мексиканского песо к доллару США на 11%. Повлияла и «сланцевая революция» в США: цены на промышленный газ в Мексике по сравнению с 2004 г. упали на 37%. Помимо издержек, развитие обрабатывающей промышленности в Мексике стимулируется рядом других факторов – Мексика имеет соглашения о свободной торговле с 44 странами мира, это больше, чем у любой другой страны мира. Мексиканский рабочий работает в среднем больше дней в году, чем в любой стране ОЭСР, а число трудовых конфликтов здесь относительно невелико. При поддержке правительства и активном участии ТНК в стране сформировались и успешно развиваются разнообразные промышленные кластеры.

За тот же десятилетний период издержки в обрабатывающей промышленности США увеличились лишь на 27%. Более того, по итогам 2014 г. индекс стоимости производства в обрабатывающей промышленности США был ниже, чем в других развитых странах: на 8% ниже, чем в Великобритании; на 16% ниже, чем в Германии и Франции; на 10% ниже, чем в Японии, и на 18% в Италии. Разрыв с КНР по этому показателю резко сократился; если

нынешние тенденции сохранятся, то такой разрыв к концу десятилетия может полностью исчезнуть [Behind..., 2013]. Во многом благодаря этому в настоящее время в США получил широкое распространение специальный термин «решор» (reshore) – возврат предприятий на территорию США.

Таким образом, классическая экономико-географическая парадигма деления мира на страны с высокими и низкими издержками, служившая ориентиром для инвестиционных решений ТНК, претерпела значительные изменения. Еще 10 лет назад инвесторы и не подозревали, насколько серьезны будут изменения в рамках ТЦДС не только в развитых, но и в развивающихся странах. Эмпирические и теоретические исследования свидетельствуют о том, что ни компании, ни страны и их правительства не могут оставаться безучастными по отношению к ТЦДС, поскольку они могут утратить свои конкурентные преимущества на мировом рынке за весьма короткий промежуток времени.

Выводы:

– в современном мире НИОКР и производство товаров и услуг организуются в любой точке планеты, где соответствующие профессиональные знания и материалы доступны по конкурентоспособной цене, что определяет специализацию компаний и стран в целом на отдельных стадиях производственного процесса. Организация производства становится крайне мобильной, а необходимость развития всего комплекса отраслей промышленности сменяется участием в звеньях глобального производствен-

ного процесса. Концепция ТЦДС – один из наиболее эффективных современных геоэкономических методов, позволяющих раскрыть принципиальную сущность межстранового взаимодействия в рамках международного разделения труда в отрасли либо кластере отраслей;

– участие в ТЦДС, как и ориентированная на ТЦДС политика, способно дать мощный импульс количественному и качественному росту производства развивающихся и развитых стран. Формирование и реализация продуманной геоэкономической стратегии участия в ТЦДС особенно необходимы развивающимся странам, часто находящимся на нижних звеньях производственной цепочки. Подобная стратегия должна быть направлена на восходящее движение в ЦДС с учетом особенностей производства определенного продукта, в рамках которого большая часть стоимости может создаваться на этапах НИОКР и сбыта;

– трансформации в современном международном разделении труда настолько стремительны, что феномен ТЦДС может за десятилетие изменить картину регионального и мирового производства в некоторых отраслях. Старые лидеры могут смениться новыми, а некоторые не только сохраняют свои позиции, но и вновь получают традиционные конкурентные преимущества. Мировое хозяйство эволюционирует и трансформируется, а концепция ТЦДС дает экономической географии и геоэкономике принципиально новый эффективный инструмент перспективного анализа и прогноза.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

Кондратьев В.Б. Глобальные цепочки добавленной стоимости в современной экономике. М.: Центр исследований и аналитики Фонда исторической перспективы, 2014.

Послание по национальной безопасности Президента Российской Федерации Федеральному Собранию от 13 июня 1996 года. М.: Интелрос, 1996.

Последствия глобальных цепочек создания стоимости для торговли, инвестиций, развития и занятости // Докл. ОЭСР, ВТО, ЮНКТАД. СПб., 2013.

Ткаченко Т.Х., Сафонов С.А. Глобальные цепочки добавленной стоимости в автомобилестроении: шанс для развивающихся стран // Глобалистика и геоэкономическая стратегия: мир и Россия. М.: ИД «АС-Траст», 2013. С. 235–240.

Bair J. Global Capitalism and commodity chains: Looking back, going forward // Competition and Change. 2005. N 2. P. 153–180.

Behind the American Export Surge: The U.S. as One of the Developed World's Lowest-Cost Manufacturers. BCG Focus. Chicago, August 2013. 18 p.

Gereffi G., Humphrey J., Sturgeon T. The Governance of global value chains // Rev. Intern. Political Economy. 2012. Vol. 12. P. 78–104. International Trade Statistics Reports // WTO. Geneva: WTO Publications, 1998–2015.

Maurer A., Degain C. Globalization and trade flows: what you see is not what you get // WTO. Staff Working pap. N ERSD, 2010.

Miroudot S., Backer K. Mapping global value chains // OECD Trade Policy Pap. 2013. Vol. 159.

Porter M. Competitive advantage: creating and Sustaining Superior Performance. N.Y.: The Free Press, 1985.

Sinn H.-W. Die Basar-Ökonomie. Berlin: Ullstein, Econ Verlag, 2007. 250 p.

Tempest R. Barbie and the World Economy // Los Angeles Times. Col. 1. 1996. Sept. 22.

Trade in Value-Added Database // WTO-OECD. Geneva: WTO Publications, 2015.

World Investment Report // UNCTAD. N.Y.: UN Publications, 2015.

Поступила в редакцию 10.12.2015
Принята к публикации 28.04.2016

S.A. Safonov¹

GLOBAL VALUE CHAINS AS A FACTOR OF SHIFTS
IN THE GEOGRAPHY OF WORLD ECONOMY

Transformations in the modern world economy are so rapid, that a phenomenon of global value chains (GVC) could change the regional and global production in some branches just during a decade. The GVC conception is one of the most efficient modern methods for studying the essence of countries' interaction within the international division of labor. Participation in the GVC, as well as the GVC-focused policy, could provide a strong impulse for quantitative and qualitative growth of production in both developing and developed countries. Countries of the whole world are looking for their own ways and niches to participate in the GVC, which changes their positions in the international labor division.

Key words: global value chains, international division of labor, economic development, TNCs, manufacturing.

REFERENCES

- Bair J.* Global Capitalism and commodity chains: Looking back, going forward // *Competition and Change*. 2005. N 2. P. 153–180.
- Behind the American Export Surge: The U.S. as One of the Developed World's Lowest-Cost Manufacturers. BCG Focus. Chicago, August 2013. 18 p.
- Gereffi G., Humphrey J., Sturgeon T.* The Governance of global value chains // *Rev. Intern. Political Economy*. 2012. Vol. 12. P. 78–104.
- International Trade Statistics Reports // WTO. Geneva: WTO Publications, 1998–2015.
- Kondrat'ev V.B.* Global'nye cepochki dobavlennoj stoimosti v sovremennoj jekonomike [Global value chains in the modern economics], Moscow, Centr issledovanij i analitiki Fonda istoricheskoy perspektivy, 2014 (in Russian).
- Maurer A., Degain C.* Globalization and trade flows: what you see is not what you get // WTO. Staff Working pap. N ERSD. 2010.
- Miroudot S., Backer K.* Mapping global value chains // OECD Trade Policy Pap. 2013. Vol. 159.
- Porter M.* Competitive advantage: creating and Sustaining Superior Performance. N.Y.: The Free Press, 1985.
- Poslanie po nacional'noj bezopasnosti Prezidenta Rossijskoj Federacii Federal'nomu cobraniju ot 13 ijunja 1996 goda [The message on national security of the President of the Russian Federation to Federal Assembly], Moscow, Intelros, 1996 (in Russian).
- Posledstvija global'nyh cepochek sozdaniya stoimosti dlja torgovli, investicij, razvitija i zanjatosti [Consequences of the global value chains for trade, investment, development and employment], Report for OECD, WTO, UNCTAD, Saint-Petersburg, 2013 (in Russian).
- Sinn H.-W.* Die Basar-Ökonomie. Berlin: Ullstein, Econ Verlag, 2007. 250 p.
- Tempest R.* Barbie and the World Economy // *Los Angeles Times*. Col. 1. 1996. Sept. 22.
- Tkachenko T.H., Safonov S.A.* Global'nye cepochki dobavlennoj stoimosti v avtomobilestroenii: shans dlja razvivajushihhsja stran [Global value chains in the automobile industry: a chance for developing countries], Globalistika i geojekonomicheskaja strategija: mir i Rossija, Moscow, ID «AS-Trast», 2013, pp. 235–240 (in Russian).
- Trade in Value-Added Database // WTO-OECD. Geneva: WTO Publications, 2015.
- World Investment Report // UNCTAD. N.Y.: UN Publications, 2015.

Received 10.12.2015
Accepted 28.04.2016

¹ Lomonosov Moscow State University, Faculty of Geography, Department of World Economy, post-graduate student; e-mail: jinet@mail.ru