

Реконфигурация глобальных цепочек создания стоимости как мегатренд современной глобализации

УДК:330.133; ББК:65.01;

Jel: A10; F15

DOI: 10.24412/2072-8042-2024-2-87-103

Андрей Александрович МАЛЬЦЕВ,

доктор экономических наук, профессор

*Институт экономики Уральского отделения РАН
(620014, Россия, Екатеринбург, ул. Московская, 29)*

ведущий научный сотрудник,

e-mail: maltsevaa@list.ru

Аннотация

Рассматривается роль глобальных цепочек создания стоимости (ГЦС) как одного из важнейших акторов глобализационных процессов. Показан вклад ГЦС в ускорение глобализации на этапе 1980-2000-х гг., когда 80% прироста доли мировой торговли в глобальном ВВП с 13,7% в 1970 г. до 29,7% в 2018 г. обеспечили ГЦС. Выявлена связь торможения глобализационной волны с деятельностью ГЦС, доля которых в мировой торговле сжалась с 52% в 2008 г. до 47% к 2015 г., на что повлияли естественные пределы роста технологической открытости, усиление глобальной неопределенности и глобальной поляризации. Затухание экспортной динамики в периметре ГЦС доказано через индикатор косвенного экспорта. В статистике ГЦС-торговли среднегодовые темпы прироста косвенного экспорта сократились с 9,7% в 2000-2010 гг. до 3,7% в 2020-2019 гг. Высказана гипотеза, что ставшее реальностью замедление глобализационной динамики с начала 2020-х гг. не является свидетельством «бегства» от глобализации, а выступает косвенным подтверждением происходящей в настоящее время реконфигурации ГЦС. Как одно из ее важнейших проявлений выделен феномен «бесфабричного производства», ставший результатом резко ускорившегося в последние десятилетия роста знаниеемкости глобальной экономики. Уточнены вызовы для развитых, растущих экономик и ГЦС в условиях оформившейся на стыке 2010-2020-х гг. «новой глобализации» или глобализации 3.0, разгоняемой информационными технологиями. Важнейшим следствием данной трансформации становится все более активный переход от трансграничного перемещения товаров к пересечению границ «заводами».

Ключевые слова: «бесфабричное» производство, глобальные цепочки создания стоимости, «замедленная» глобализация, мировая торговля, мировая экономика, «новая» глобализация.



The Reshaping of Global Value Chains as a Megatrend of Modern Globalization

Andrey Alexandrovich MALTSEV,

*Doctor of Sciences in Economics, Professor, Institute of Economics of the Ural Branch of the RAS,
(620014, Russia, Ekaterinburg, Moskovskaya st.,29) – Leading Researcher,*

E-mail: maltsevaa@list.ru

Abstract

The article examines the role of global value chains (GVCs) as one of the most important actors of globalization. The contribution of GVCs to accelerating globalization in the 1980s-2000s is shown, with 80% of the increase in the share of world trade in global GDP from 13.7% in 1970 to 29.7% in 2018 due to the GVCs. The relationship between the deceleration of the globalization and the performance of GVCs is revealed, since the share of GVCs in world trade contracted from 52% in 2008 to 47% by 2015 being influenced by the natural limits of the growth of technological openness, increased global uncertainty and global polarization. The indirect export indicator demonstrates slowing exports within the GVCs. Based on GVC statistics, the average annual growth rate of indirect exports decreased from 9.7% in 2000-2010 to 3.7% in 2020-2019. It is assumed that the obvious slowbalization since the early 2020s is not the evidence of “running away” from globalization but is an indirect confirmation of the current reshaping of the GVCs. The phenomenon of “factoryless manufacturing” as the result of the soaring knowledge intensity growth in the global economy in recent decades is highlighted as one of the most important manifestations of the current redesigning of the GVCs. Challenges for developed, emerging economies and the GVCs in the conditions of “newbalization” or globalization 3.0 propelled by information technologies in the 2010s-2020s, are specified. The most important consequence of this transformation is the accelerated transition from cross-border movement of goods to “factories” crossing borders.

Keywords: “factoryless manufacturing”, global value chains, “slowbalization”, world trade, world economy, “newbalization”.

ВВЕДЕНИЕ

Зарождение концепции глобальных цепочек стоимости относится специалистами¹ к концу 1970-х гг. и связано с появлением первых работ по товарным цепочкам (commodity chains). Базовая идея заключалась в стремлении, отследив все входные ресурсы и их последующие трансформации, ведущие к конечному потребителю продукта, описать совокупность возникающих при этом взаимодействий. Понятие «глобальная товарная цепочка» предложил в 1994 г. Г. Джереффи, описав ее содержание на примере переработки хлопка, шерсти и синтетических тканей в конечную продукцию (одежду)². В последующем понятие «товарная цепочка» трансформировалось в новую категорию – «цепочка стоимости» (value chain). В широком смысле слова под ней понимается «полный набор действий, которые

компании предпринимают для доведения продукта от зарождения его концепции до финального потребления, включая дизайн, производство, реализацию и сервисное сопровождение конечного потребителя»³. Этот набор действий может быть сконцентрирован в периметре одной компании или рассредоточен между несколькими фирмами. При выходе сети внутрифирменных взаимодействий за границы данной страны складывались глобальные цепочки стоимости, на базе которых в последующем и происходило все большее структурирование мирового производства и трансграничных товаропотоков.

ГЦС КАК ОДИН ИЗ ТРИГГЕРОВ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

С начала 1990-х гг. успешное формирование и укрепление позиций глобальных цепочек создания стоимости, проходившее в условиях нарастающей либерализации международной торговли и бурного развития информационно-коммуникационных технологий (ИКТ), оказало решающее влияние на развитие глобальной экономики. Период 1980-1990-х гг. вообще получил определение «золотой век торговой либерализации», что подтверждают расширение ЕС (на 6 новых членов в 1981 г., 1986 г. и 1995 г.), образование НАФТА (1994 г.), завершение Уругвайского раунда многосторонних торговых переговоров (1986-1994 гг.) образованием ВТО, вступление Китая в ВТО в 2001 г., др. В итоге средневзвешенная ставка тарифа в мировой экономике снизилась с 13,6% в 1986 г. до 7,5% в 2008 г., продолжала снижаться даже в период Великой рецессии 2008-2009 гг., достигнув отметки 5,2% в 2017 г. На эти же годы наложился расцвет ИКТ-революции, когда в полном соответствии с наблюдением одного из основателей Intel Гордона Мура (Moore's law) вычислительные мощности компьютеров и емкость электронной памяти практически удваивались каждые 2 года, как, кстати, и количество пользователей интернетом, возросшее с 2,5 млн человек в 1990 г. до 1,5 млрд в 2008 г. (с удвоением, опять же, каждые 2 года)⁴. В результате цена обработки и передачи информации резко снизилась, что позволило развитым странам наладить организацию и управление производственными процессами удаленно, а также все активнее применять контрактное производство в третьих странах при наличии ресурсов рабочей силы соответствующей квалификации.

Если под глобализацией понимать интеграцию рынков товаров, труда и капитала, то все «сойдется»: доля мировой торговли в мировом ВВП возросла с 13,7% в 1970 г. до 29,7% в 2018 г., а 80% этого увеличения пришлось на 23 года между 1986-2008 гг. «Мотором» же данного ускорения выступили ГЦС, доля которых в мировой торговле за эти почти четверть столетия возросла с 40 до 52%⁵. Наверное, не случайно, период 1986-2008 гг. в экономической литературе назван специалистами «гиперглобализацией» (hyperglobalization)⁶. Однако пределы роста торговой открытости и других «разгоняющих» глобализационную волну фак-



торов не безграничны. За Великой рецессией наступил период, когда зазвучали даже голоса о возможной «кончине» глобализации (the death of globalization)⁷. Действительно, доля ГЦС в мировой торговле уже в 2015 г. сжалась до 47%⁸. При сохранении общей динамики технологического развития ее поддержание стало требовать все больших расходов на НИОКР. С нарастанием фрагментации производства применение ставших доступнее за последнее время некоторых продвинутых технологий нередко оборачивалось не увеличением, а снижением прибыли. Глобальная пандемия 2020-2021 гг. и события на Украине 2022-2023 гг., как отмечают многие эксперты, усилили глобальную неопределенность (global uncertainty) и глобальную поляризацию (global polarization)⁹. Это требует более детального рассмотрения, прежде всего, особенностей современного этапа развития глобализационных процессов.

“SLOWBALIZATION”: ЗАМЕДЛЕННАЯ ГЛОБАЛИЗАЦИЯ

Расцвет экспансии ГЦС, олицетворявший наступление эры «гиперглобализации», в решающей степени предопределила фрагментация производства, достигшая в глобальных цепочках стадии «гиперспециализации». Отталкиваясь от определения ГЦС как «совокупности стадий производства, предназначенных для реализации товара или услуги, на каждой из которых создается новая добавленная стоимость и, как минимум, две из них находятся в разных странах»¹⁰, получаем искомый результат. Вне зависимости от того, какую форму приобретают ГЦС («змея», «паук»), возможность осуществить трансграничную фрагментацию, обеспечивая переток ресурсов в направлении наиболее эффективно их использующего звена, позволяет углубить международное разделение труда и получить больший выигрыш от специализации. Одновременно учтем, что если традиционная концептуализация международной торговли предполагает взаимодействие только двух стран (экспортера и импортера), то в рамках ГЦС производственные процессы рассредоточены так, что потоки товаров и услуг пересекают (минимум две международных) границы неоднократно, в том числе во встречном направлении, а в производстве задействованы компании, как правило, более чем двух стран. Структурирование мирового внешнеторгового оборота в категориях добавленной стоимости позволило установить, что уже к 2009 г. 2/3 его объема заполняла промежуточная продукция, а конечная продукция составляла 34%¹¹.

В 2000-2011 гг. среднегодовые темпы прироста глобального экспорта товаров и услуг достигли 8,7%, практически вчетверо превысив динамику мирового ВВП, а косвенный (indirect) экспорт рос еще быстрее (9,7%)¹². В статистике ВТО оценку косвенного экспорта выполняют по методологии специалистов Банка Италии А. Борина и М. Манчини¹³. В пояснение приведем конкретный пример. Южнокорейские фирмы долгое время производили электронику в Китае для экспорта в США. В статистике ГЦС-торговли эти товарные потоки собраны в КНР по контрактам

с Samsung, LG, другими компаниями изделий для американского рынка фиксировались как косвенный экспорт Китая в США, а когда значительная часть этой продукции пошла на внутренний рынок Поднебесной, ее стали учитывать как косвенный экспорт Республики Корея в КНР.

Однако после 2011 г. произошло резкое замедление глобальной торговли, когда среднегодовые темпы прироста мирового валового экспорта за 2010-2019 гг. снизились до 3,7%, а косвенного – до 3,8%. Журнал The Economist в 2019 г. даже дал второму десятилетию XXI века определение “slowbalization” (slower globalization), специально оговорив, что это не разворот глобализации вспять (didn't reverse), а торможение движения¹⁴. В российской литературе, кстати, этот процесс изящно назвали «глобализацией на низких темпах»¹⁵, или «в режиме пониженной динамики»¹⁶.

Показательно затухание экспортной динамики в границах ГЦС. Как свидетельствуют данные таблицы 1, из 5 основных экспортеров в масштабах ГЦС 4 страны являются ведущими экономиками мира, а Нидерланды «замкнули» топ-5 мирового экспорта (по «валу») в силу своей впечатляющей роли в глобальных цепочках. При этом у всех лидеров, кроме США, рост как валового, так и косвенного экспорта, кратно замедлился.

Таблица 1

Страны-лидеры мировой экономики по объему (млрд долл.) и динамике (среднегодовые темпы прироста, %) косвенного экспорта

Страна	Валовой экспорт			Косвенный экспорт		
	2000	2010	2019	2000	2010	2019
Мир, объем	7 418,1	17 638,6	24 594,3	3 018,1	7 963,5	11 254,6
Мир, темпы	-	8,7*	3,7**	-	9,7*	3,8**
<i>Топ-5 стран по объему косвенного экспорта</i>						
Германия, объем	585,7	1 385,3	1 810,6	237,8	631,7	949,3
Германия, темпы	-	8,6*	3,0**	-	9,8*	4,5**
США, объем	926,6	1 552,5	2 514,8	334,0	559,3	948,6
США, темпы	-	5,2*	5,4**	-	5,2*	5,9**
КНР, объем	262,0	1 697,8	2 664,1	80,7	595,6	903,9
КНР, темпы	-	18,7*	5,0**	-	20,0*	4,6**
Нидерланды, объем	199,7	481,0	755,8	89,2	269,4	448,6
Нидерланды, темпы	-	8,8*	5,0**	-	11,1*	5,7**



Страна	Валовой экспорт			Косвенный экспорт		
	2000	2010	2019	2000	2010	2019
Франция, объем	356,8	649,3	862,8	144,2	295,2	424,1
Франция, темпы	-	6,0*	3,2**	-	7,2*	4,0**
<i>Топ-5 стран по динамике косвенного экспорта</i>						
Камбоджа, объем	1,3	4,0	16,5	0,5	1,5	7,2
Камбоджа, темпы	-	11,7*	15,7**	-	11,9*	17,1**
Лаос, объем	0,5	1,5	7,0	0,2	0,6	2,5
Лаос, темпы	-	12,3*	16,7**	-	12,4*	16,5**
Вьетнам, объем	17,2	83,5	279,7	6,3	45,5	164,6
Вьетнам, темпы	-	15,8*	13,4**	-	19,8*	14,3**
Непал, объем	1,0	1,1	2,7	0,3	0,3	1,1
Непал, темпы	-	0,8*	10,2**	-	1,8*	13,1**
Монголия, объем	0,4	3,0	8,4	0,2	1,3	3,4
Монголия, темпы	-	19,0*	11,6**	-	19,0*	10,7**

Примечания к таблице:

*Среднегодовые темпы прироста в 2000-2010 гг.

** Среднегодовые темпы прироста в 2010-2019 гг.

Источник: составлено автором на основе данных ВТО: Global Value Chain Development Report 2021. Beyond Production. Geneva: World Trade Organization, 2021. P. 6.

Кейс Китая – многолетней «глобальной мастерской» (the workshop of the world) – в этом плане особенно примечателен. В замедлении его экспортной динамики сказались факторы, детерминированные текущей стадией экономического развития. Так, если изначально дешевая рабочая сила помогала разгонять китайский экспорт и стимулировать приток иностранных инвестиций, то затем начался рост зарплат городских жителей (в среднем на 13,8% в год в 1998-2010 гг.)¹⁷. В итоге цена единицы труда в Китае за 1990-2018 гг. увеличилась в 2,4 раза, тогда как в Германии – в 1,15, в Мексике – в 1,1 раза, а в США осталась без изменений¹⁸. Однако благодаря большему росту производительности труда Китай остался глобальным центром размещения многих производственных процессов.

Кроме того, произошло снижение роли внешней торговли в экономике Китая как в плане сокращения поставок контрактной продукции за рубеж, так и в части получения страной иностранных комплектующих. Эксперты, впрочем, уверены, что это не «бегство» (retreat) из ГЦС, а перепозиционирование Китая. Его суть состоит в том, что при активной поддержке государством собственных (indigenous) инноваций происходит упрочение страны в более сложных, создающих наибольшую добавленную стоимость звеньях ГЦС, таких как НИОКР, маркетинг и продажи¹⁹. Правда, одновременно обращается внимание на рост «озабоченности» многих западных стран китайской спецификой «поглощения» технологий quid pro quo («что-то для чего-то»). Другими словами, трансфер технологий является предусловием (precondition) последующего развертывания иностранными фирмами своей хозяйственной деятельности в Китае²⁰.

Как бы там ни было, slowbalization является состоявшимся фактом. Это подтверждают и стагнация темпов пополнения рядов ГЦС, и замедление роста производственных стадий в цепочках (за 2000-2010 гг. их число увеличилось в среднем в мире с 7,9 до 8,5, но к 2019 г. не изменилось, оставаясь на отметке 8,5 [WTO 2021, p. 10]), и снижение объемов торговли в периметре глобальных цепочек Китая и США – главных драйверов эры гиперглобализации. Конечно, есть отдельные успехи в ГЦС-торговле, например, у Бангладеш (в «текстильных» цепочках), Вьетнама (электроника), Филиппин («бизнес-услуги» цепочки), но они, по признанию экспертов²¹, направление общего вектора замедления динамики глобализации пока не меняют, одновременно выступая еще одним косвенным подтверждением происходящей в настоящее время реструктуризации ГЦС.

“FACTORYLESS MANUFACTURING”: РОСТ ЗНАНИЕЕМКОСТИ ГЛОБАЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА КАК ОСОБЕННОСТЬ РЕКОНФИГУРАЦИИ ГЦС НА СОВРЕМЕННОМ ЭТАПЕ

Предлагаем рассмотреть главные проявления реконфигурации ГЦС на современном этапе в разрезе изменений в их деятельности производственного порядка. В части видоизменения сущностного наполнения глобального производства за ограниченностью места отметим только резко ускорившийся в последние годы рост его знаниеемкости, обернувшийся феноменом “factoryless manufacturing”. В пояснение кратко напомним, что изначально международное разделение труда в периметре ГЦС складывалось в самом общем виде следующим образом: фирмы развивающихся стран специализировались на производстве материальной продукции, а многонациональные корпорации (МНК) – на развитии нематериальных активов на базе своей интеллектуальной собственности (ИС), в частности, патентов, торговых марок, брендов, авторских прав, продуктового дизайна, программного обеспечения, баз данных, др. Со временем интеллектуальная собственность превратилась в главный, постоянно растущий актив крупных международных фирм. По оценкам экспертов, примерно 90% капитализации компаний из списка S&P 500



на начало 2020-х гг. приходилось на ИС²². Так практически сложился новый тип фирм – «бесфабричных производителей» (“factoryless manufacturers”²³), или «производителей без фабрик»²⁴. На примере американской Apple можно разобрать схему работы таких компаний.

Сначала несколько цифровых выкладок. В 2018 г. зарубежные продажи Apple составили 153,5 млрд долл. – один из самых высоких показателей для американских компаний. Однако в категориях традиционной внешнеторговой статистики Apple не удалось войти даже в топ-100 американских экспортеров, а возглавила рейтинг корпорация Boeing Co. с показателем 71,0 млрд долл., вдвое уступавшим отчетности Apple. Вообще-то приверженность китайских потребителей к бренду Apple привела к тому, что КНР стала главным рынком сбыта для американской компании, на который в 2018 г. пришлось 51,9 млрд долл. всех продаж «яблочной» продукции. Тем не менее, база данных Comtrade Database ООН в 2018 г. зафиксировала всего 2,6 млн долл. общего импорта Китая из США продукции товарного кода 847130: ноутбуки, компьютеры, другие переносные вычислительные устройства и 1,5 млн долл. – с кодом 851712: мобильные телефоны. Получается огромный (более чем в 12 тыс. раз) разрыв между официальной отчетностью Apple и китайской внешнеторговой статистикой, который вряд ли можно объяснить погрешностями статистики. Даже если вычесть из выручки Apple в Китае 32,1 млрд долл. издержек на производство соответствующих гаджетов в КНР, то и в этом случае разница почти в 5 тыс. раз превысит официальный китайский импорт «яблочных» изделий²⁵.

Кстати, аналогичная ситуация складывается во взаимной торговле США и других стран. Например, согласно отчетности Apple за 2018 г., продажи ноутбуков и мобильных телефонов прославленной марки в Японии составили 21,7 млрд долл., а по данным UN Comtrade в том же 2018 г. Япония ввезла из США товаров кодов 847130 и 851712 всего на 8,7 млн долл.²⁶ Другими словами, классическая внешнеторговая статистика не в состоянии зафиксировать реальный товарооборот в ГЦС, что и приводит к потере существенных объемов экспорта «бесфабричных производителей» США и других стран.

Раскроем механизм «потерь» на примере Apple, контрактующей китайскую фабрику, которой передает патент, дизайн и бренд для организации производства своей фирменной продукции. Значительная часть всех изготовленных в КНР изделий, как свидетельствует практика, будет здесь же и реализована, а остаток поставлен на экспорт, в основном, в США и Европу. С экономической точки зрения США экспортируют услуги, «упакованные» в интеллектуальную собственность, и импортируют готовую продукцию, тогда как с «бухгалтерской» – возможно несколько вариантов отражения этих операций. Если американская фирма предоставляет лицензию на использование патента или бренда, то поступающие от китайского партнера роялти во внешнеторговой статистике США будут учтены как американ-

ский экспорт услуг. Однако многие фирмы крайне неохотно соглашаются на передачу лицензий на свою критическую ИС, так как даже в странах с выстроенной системой защиты интеллектуальной собственности в ней остается немало уязвимых мест. Поэтому многие МНК со значительным объемом ИС предпочитают не выпускать ее за периметр компании, а открывают за рубежом в таких случаях свои филиалы (subsidiaries). Филиалы, естественно, также должны платить лицензионное вознаграждение, но есть немало резоннов, прежде всего, налогового характера, чтобы установить его максимально низким и увеличить, тем самым, налогооблагаемую прибыль филиала, в стране нахождения которого ставки налогообложения, скорее всего, будут ниже.

Именно то, что платежи за использование иностранной интеллектуальной собственности во внешнеторговой статистике отражаются более чем скромным образом, является одной из главных причин понижения роли ИС во внешней торговле. Между тем, вклад интеллектуальной собственности и других нематериальных активов в категориях добавленной стоимости вдвое превышает долю материального капитала (tangible capital), затрачиваемого в процессе изготовления и движения товара по звеньям ГЦС. 1/3 в добавленной стоимости товаров, производимых в ГЦС, в среднем приходится на технологии и бренд, 1/6 – чистый операционный доход от использования физического капитала (return on physical capital) и примерно 1/2 остается, таким образом, на трудовые издержки. В высокотехнологичной или брендированной продукции доля интеллектуальной собственности в структуре добавленной стоимости гораздо выше. Так, такие составляющие ИС, как операционная система iOS, дизайн, логотип Apple и маркетинг в розничной цене iPhone X в 1 тыс. долл. занимают 59%. Аналогично в среднем 43,8% добавленной стоимости в продукции Nike Inc., продаваемой на мировом рынке, приходится на узнаваемый бренд, агрессивный маркетинг и инновационный дизайн²⁷. Вот только база данных международной торговли в категориях добавленной стоимости (Trade in Value Added) ОЭСР не фиксирует торговлю нематериальными активами «бесфабричных производителей».

“NEWBALIZATION”: НОВАЯ ГЛОБАЛИЗАЦИЯ

В результате взаимоналожения последствий феномена “factoryless manufacturing” и различных форм регионализации (офшоринг, решоринг, пр.) глобальной хозяйственной деятельности к началу 2020-х гг. оформилась концепция «новой глобализации». Суть ее состоит в том, что в ближайшие годы могут измениться форма и содержание процесса глобализации, когда трансграничные потоки материальных активов (tangible area), возможно, продолжат замедляться, а нематериальных (торговля услугами, обмен информацией, пр.) – будут ускоряться,²⁸ что порождает новые вызовы для развитых, растущих экономик и, конечно, ГЦС. Одним из главных факторов упрочения позиций данной концепции выступило



наращивание трансграничной цифровой активности (cross-board digital activity), когда, например, за 1995-2021 гг. международный переток информации буквально взлетел с примерно 50 до 2500 терабит в секунду, прирастая на 50% в год²⁹.

Усиливающаяся цифровизация открывает все больше возможностей, в частности, для глобализации сферы услуг – пример врачей Индии, консультирующих иностранных пациентов онлайн, стал едва ли не хрестоматийным. Профессор Женевского института международных отношений (Geneva Graduate Institute) Р. Бэлдвин вообще предложил считать торговлю услугами без перемещения людей (without the displacement of people) «новой глобализацией» или globalization 3.0, разгоняемой информационными технологиями³⁰. В своей книге, вышедшей в канун ВЭФ-2019 в Давосе, Р. Бэлдвин выделил новую форму глобализации – tele-migration, определяемую как процесс, когда люди, находясь в своей стране, могут работать в офисе за рубежом. Другими словами, дистантная (remote) работа с использованием digitech становится менее удаленной³¹. Для ГЦС в этом плане появляются дополнительные перспективы развития «услуговых» цепочек.

В порядке уточнения отметим, что в хронологии профессора Р. Бэлдина глобализация 1.0 приходится на период, предшествовавший первой мировой войне, когда техническая революция на транспорте резко снизила торговые издержки, сделав экономически выгодным потребление товаров, произведенных далеко за рубежом. Глобализация 2.0 захватывает период после второй мировой войны, в ходе которого торговля товарами ускорялась внутренними политиками государств, смягчавшими отдельные ее негативные проявления, и наднациональным регулированием через посредство целого ряда сформированных институтов (ГАТТ/ВТО, МВФ, Всемирный банк, др.) и специальных агентств (МОТ, ФАО, др.). Глобализация 3.0, или (в определении швейцарского ученого) «новая глобализация» в работах других специалистов может быть терминологически названа иначе, но содержательно все трактовки схожи. Например, А. Субраманьян и М. Кесслер назвали ее «гиперглобализацией» (hyperglobalization),³² Г. Джереффи – «революцией ГЦС»³³, а А. Блайндер – миграцией (offshoring) занятости из США и других богатых стран в менее благополучные³⁴. Общим моментом, объединяющим эти подходы, является выделение отличительной особенности современной глобализации, заключающейся в переходе от трансграничного перемещения товаров к «пересечению границ заводами» (factories crossing borders) и, что критически важно, следующими за ними know-how фирм стран G7³⁵.

Для развитых экономик главный вызов будет заключаться в преодолении того, что А. Посен назвал «ностальгией или фетишизацией промышленного труда» (nostalgia or fetishization of manufacturing jobs)³⁶. Промышленный труд политически важен,

однако в высокоразвитых странах его доля вряд ли будет расти, а переобучение или повышение квалификации будет иметь значение для ограниченного набора высокочувствительных секторов промышленности (производство полупроводников, фармацевтической продукции, пр.). Для стран с низким и средним уровнем дохода остается дискуссионным вопрос: может ли сохранить свою актуальность модель экспорториентированного роста на базе трудоемкого промышленного роста, которую удалось реализовать «азиатским тиграм». Скептики уверяют, что раз мировая торговля товарами замедляется, политику роста на основе товарного экспортрасширения нужно пересмотреть³⁷. Однако даже им приходится признать: а) одномоментный разворот глобализационных процессов нереален, б) рост эффективности производства товаров и сопутствующих им услуг не остановить, в) даже для тех промышленников, кто собирается целиком сосредоточиться на работе на внутреннем рынке, то есть, не планирует выходить на экспорт, значение нисходящих и восходящих связей с поставщиками сырья и получателями продукции для ее дальнейшей переработки в рамках сложившихся и новых формирующихся ГЦС не уменьшится.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Торможение процесса включения национальных экономик в ГЦС под влиянием совокупности внутренних и внешних факторов является состоявшимся фактом. При этом практически все 62 страны, обследуемые ВТО, свои коэффициенты участия в ГЦС по результатам 2019 г. в сравнении с 2000 г. смогли улучшить и в «восходящих» (поставка комплектующих за рубеж), и в «нисходящих» (работа на иностранном сырье) цепочках. Это подтверждают данные, рассчитанные как по методологии итальянских специалистов А. Борина и М. Манчини, учитывающей суммарный экспортно-импортный «оборот» добавленной стоимости (КУ ВТС / коэффициент участия во внешнеторговых связях), так и в варианте экспертов Национального бюро экономических исследований США³⁸, когда обсчитывается весь объем внутренней добавленной стоимости, задействованной в «восходящих» ГЦС (КУ ВДС). Возглавляют рейтинги Люксембург, Словакия, Венгрия (по КУ ВТС), Люксембург, Султанат Бруней, Ирландия (по КУ ВДС), а замыкают оба списка – в разной последовательности – Бангладеш, Непал, Пакистан, Шри-Ланка. Данные в разрезе отдельных стран, включая российские итоги, представлены в таблице 2.



Таблица 2

Оценка вовлеченности стран в ГЦС по коэффициенту участия, %

Страна	КУ ВТС*			КУ ВДС**		
	2000	2010	2019	2000	2010	2019
Бангладеш	10	17	20	5	6	4
Вьетнам	36	55	59	20	22	25
Германия	40	46	52	14	18	19
КНР	30	35	34	9	11	7
Люксембург	67	72	75	40	45	50
Республика Корея	45	51	52	15	19	20
Россия	41	43	42	34	25	23
США	36	37	37	5	6	7
Филиппины	42	43	47	15	12	10
Мир, в среднем	39	46	46	11	14	14

Примечания к таблице:

*Часть валового экспорта страны как сумма внутренней и иностранной добавленной стоимости, воплощенной в вывозимой продукции, каждая единица которых пересекает границы минимум 2 раза.

** Экспортируемая в составе промежуточной продукции внутренняя добавленная стоимость, включая ее части, воплощенные в товарах, реэкспортированных импортером в третьи страны или в исходную страну вывоза для конечного потребления.

Источник: составлено автором на основе данных ВТО: Global Value Chain Development Report 2021. Beyond Production. Geneva: World Trade Organization, 2021. PP. 4, 7.

Как свидетельствуют данные таблицы 2, США и КНР – две ведущих страны-участницы ГЦС имеют показатели вовлеченности ниже среднемирового уровня, тогда как Германия – третий крупнейший ГЦС-хаб и абсолютный мировой лидер по объему косвенного экспорта (см. таблицу 1) – смогла улучшить свои показатели, прежде всего, благодаря наращиванию внутрирегиональной торговли. Однако в каждой стране ситуация складывается по-разному в силу специфики хозяйственного развития. Например, экономике РФ, несмотря на волну санкций, поднятую в 2014 г., масштабные изменения глобальных товарных цепочек под воздействием пандемии, удалось к 2019 г. в целом сохранить позиции рубежа 2010 г.

В 2020 г. сжатие ГЦС-пространства продолжилось. Среднемировой показатель КУ ВТС снизился до 44,4%, а КУ ВДС – до 12,1%³⁹. Во многом это стало следствием усиления фрагментации мировой экономической системы. По данным ВТО, на 2021г. под те или иные ограничения попадало 10,4% мировой торговли⁴⁰. За 2022-2023 гг. их количество резко возросло. Только в отношении российских

физических и юридических лиц введено порядка 15 тыс. торговых и неторговых ограничений⁴¹. В этой связи крайне важен практически единый вывод отечественных⁴² и зарубежных⁴³ экспертов: интеграция стран в ГЦС наряду с сохранением и приумножением корневых технологических компетенций, пересборкой внутренних цепочек создания стоимости развитием базовых технологий, формированием новых цепочек поставок с участием партнеров дружественных юрисдикций, др. выступает важным условием обеспечения устойчивого экономического роста.

ПРИМЕЧАНИЯ:

¹ De Backer K., Miroudot S. Mapping Global Value Chains. Paris: OECD Trade Policy Papers, No. 159, 2013. P. 7.

² Gereffi G. The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How US Retailers Shape Overseas Production Networks // G. Gereffi, M. Korzeniewicz (Eds.). Commodity Chains and Global Capitalism. Greenwood Press, Westport, 1994. PP. 95-122.

³ Gereffi G., Fernandez-Stark K. Global Value Chain Analysis: A Primer. Duke University, North Carolina: Center on Globalization, Governance & Competitiveness, 2011. P. 4.

⁴ Anràs P. De-Globalisation? Global Value Chains in the Post-COVID-19 Age. Harvard University (written for the ECB Forum on Central Banking “Central Banking in a Shifting World”), 2020. PP. 12-13.

⁵ Ibid. P. 6.

⁶ Global Value Chain Development Report 2021. Beyond Production. Geneva: World Trade Organization, 2021. P. 2.

⁷ Canuto O. Slowbalization, Newbalization, Not Deglobalization. Policy Centre for the New South, June 1, 2022. URL: <https://www.policycenter.ma/publications/slowbalization-newbalization-not-deglobalization> (дата обращения: 06.06.2023).

⁸ Anràs P. De-Globalisation? Global Value Chains in the Post-COVID-19 Age. Harvard University (written for the ECB Forum on Central Banking “Central Banking in a Shifting World”), 2020. P. 7.

⁹ World Economic Outlook: War Sets Back the Global Recovery. Washington: International Monetary Fund, 2022. P. 1.

¹⁰ Anràs P. Conceptual Aspects of Global Value Chains. Washington: World Bank Group, World Development Report 2020 Team Policy Research Working Paper 9114, 2020. P. 5.

¹¹ Baldwin R., Lopez-Gonzalez J. Supply-Chain Trade: A Portrait of Global Patterns and Several Testable Hypotheses. Washington: National Bureau of Economic Research Working Paper 18957, 2013. P. 13.

¹² Global Value Chain Development Report 2021. Beyond Production. Geneva: World Trade Organization, 2021. P. XXI.

¹³ Borin A., Mancini M. Measuring What Matters in Global Value Chains and Value-Added Trade. Washington: World Bank Group, World Development Report 2020 Team Policy Research Working Paper 8804, 2019. 64 p.

¹⁴ Global Value Chain Development Report 2021. Beyond Production. Geneva: World Trade Organization, 2021. P. XXI.



¹⁵ Едовина Т. Мировая экономика движется к фрагментации / Коммерсантъ. 2023. 17 января. № 7. С. 2.

¹⁶ Яковлев П.П. Модель “nearshoring” – концепция новой экономики Латинской Америки / Мировая экономика и международные отношения. 2023. Т. 67. № 2. С. 93. DOI: 10.20542/0131-2227-2023-67-2-93-103

¹⁷ Global Value Chain Development Report 2021. Beyond Production. Geneva: World Trade Organization, 2021. P. 5.

¹⁸ Antràs P. De-Globalisation? Global Value Chains in the Post-COVID-19 Age. Harvard University (written for the ECB Forum on Central Banking “Central Banking in a Shifting World”), 2020. P. 27.

¹⁹ Global Value Chain Development Report 2021. Beyond Production. Geneva: World Trade Organization, 2021. 212 P. 5.

²⁰ Antràs P. De-Globalisation? Global Value Chains in the Post-COVID-19 Age. Harvard University (written for the ECB Forum on Central Banking “Central Banking in a Shifting World”), 2020. P. 28.

²¹ Global Value Chain Development Report 2021. Beyond Production. Geneva: World Trade Organization, 2021. P. 13.

²² Ibid. P. XXIII.

²³ Ibid. P. 43.

²⁴ Кондратьев В. Б. Глобальные цепочки стоимости в отраслях экономики: общее и особенное / Мировая экономика и международные отношения. 2019. Т. 63. № 1. С. 51. DOI: <https://doi.org/10.20542/0131-2227-2019-63-1-49-58>.

²⁵ Global Value Chain Development Report 2021. Beyond Production. Geneva: World Trade Organization, 2021. P. 48.

²⁶ Ibid.

²⁷ Ibid. P. 44.

²⁸ Canuto O. Slowbalization, Newbalization, Not Deglobalization. Policy Centre for the New South, June 1, 2022. URL: <https://www.policycenter.ma/publications/slowbalization-newbalization-not-deglobalization> (дата обращения: 06.06.2023).

²⁹ Seong J., White O., Woetzel J., Smit S., Devesa T., Birshan M., Samandari H. Global Flows: The Ties that Bind in an Interconnected World. The McKinsey Global Institute Discussion Paper, 2022. URL: <https://www.mckinsey.com/capabilities/strategy-and-corporate-finance/our-insights/global-flows-the-ties-that-bind-in-an-interconnected-world/> (дата обращения: 15.09.2023).

³⁰ Baldwin R. The Great Convergence: Information Technology and the New Globalization. Cambridge: The Belknap Press of Harvard University Press, 2016. 344 p.

³¹ Baldwin R. The Globotics Upheaval: Globalization, Robotics and the Future of Work. London: Weidenfeld&Nicolson, 2019. 304 p.

³² Subramanian A., Kessler M. The Hyperglobalization of Trade and Its Future. Peterson Institute for International Economics Working Papers 13-6, 2013. 66 p.

³³ Gereffi G. Global Value Chains and Development: Redefining the Contours of 21st Century Capitalism. Duke University: Cambridge University Press, 2018. 108 p.

³⁴ Blinder A.S. How Many U.S. Jobs Might Be Offshorable? Princeton University CEPS Working Paper No. 142, 2007. 39 p.

³⁵ Baldwin R. If This is Globalization 4.0, What Were the Other Three? December 22, 2018. URL: <https://www.weforum.org/agenda/2018/12/if-this-is-globalization-4-0-what-were-the-other-three/> (дата обращения: 06.10.2023).

³⁶ Posen A. S. The Price of Nostalgia. Foreign Affairs. America's Self-Defeating Economic Retreat / Foreign Affairs, May/June 2021. URL: <https://www.foreignaffairs.com/articles/united-states/2021-04-20/america-price-nostalgia> (дата обращения: 20.09.2023).

³⁷ Canuto O., Lin J. Y., Zhang P. Geopoliticized Industrial Policy Won't Work. Policy Centre for the New South, March 3, 2022. URL: <https://www.policycenter.ma/index.php/publications/geopoliticized-industrial-policy-wont-work> (дата обращения: 01.10.2023).

³⁸ Wang Z., Wei S.-J., Yu X., Zhu K. Measures of Participation in Global Value Chains and Global Business Cycles. National Bureau of Economic Research Working Paper No. 23222. Cambridge, MA. 2017. 34 p.

³⁹ Global Value Chain Development Report 2021. Beyond Production. Geneva: World Trade Organization, 2021. P. 5.

⁴⁰ Едовина Т. Бизнес как обычно / Коммерсантъ. 2023. 29 августа. № 158. С. 2.

⁴¹ Перечнева И. После шторма / Эксперт-Урал. 2023. № 19-22. С. 8-11. – С. 8.

⁴² Адаптация российских промышленных компаний к санкциям: первые шаги и ожидания. Доклад НИУ ВШЭ / Ю.В. Симачев (рук. авт. колл.), А.А. Яковлев (рук. авт. колл.), коллект. авт. М.: Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики», 2023. 38 с.

⁴³ Lee H.T. et al. Global Economic Sanctions and Export Survival: Evidence from Cross-Country Data / Entrepreneurial Business and Economics Review. 2022. No. 10 (1). P. 7-22.

БИБЛИОГРАФИЯ:

Адаптация российских промышленных компаний к санкциям: первые шаги и ожидания. Доклад НИУ ВШЭ / Ю.В. Симачев (рук. авт. колл.), А.А. Яковлев (рук. авт. колл.), коллект. авт. - М.: Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики», 2023. 38 с. @@ Adaptacija rossijskih promyshlennyh kompanij k sankcijam: pervye shagi i ozhidanija. Doklad NIU VShJe / Ju.V. Simachev (ruk. avt. koll.), A.A. Jakovlev (ruk. avt. koll.), kollekt. avt. - M.: Nac. issled. un-t «Vysshaja shkola jekonomiki», 2023. 38 s.

Едовина Т. Мировая экономика движется к фрагментации / Коммерсантъ. 2023. 17 января. № 7. С. 2. @@ Edovina T. (1). Mirovaja jekonomika dvizhetsja k fragmentacii / Kommersant#. 2023. 17 janvarja. № 7. S. 2.

Едовина Т. Бизнес как обычно / Коммерсантъ. 2023. 29 августа. № 158. С. 2. @@ Edovina T. Biznes kak obychno / Kommersant#. 2023. 29 avgusta. № 158. S. 2.

Кондратьев В. Б. Глобальные цепочки стоимости в отраслях экономики: общее и особенное / Мировая экономика и международные отношения. 2019. Т. 63. № 1. С. 49-58. @@ Kondrat'ev V. B. Global'nye seropchki stoimosti v otrasljah jekonomiki: obshhee i osobennoe / Mirovaja jekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya. 2019. T. 63. № 1. S. 49-58. DOI: <https://doi.org/10.20542/0131-2227-2019-63-1-49-58>

Перечнева И. После шторма / Эксперт-Урал. 2023. № 19-22. С. 8-11. @@ Perechneva I. Posle shtorma / Ekspert-Ural. 2023. № 19-22. S. 8-11.



Яковлев П.П. Модель “nearshoring” – концепция новой экономики Латинской Америки / Мировая экономика и международные отношения. 2023. Т. 67. № 2. С. 93-103 @@ Jakovlev P.P. Model’ “nearshoring” – koncepcija novoj jekonomiki Latinskoj Ameriki / Mirovaja jekonomika i mezhdunarodnye otnoshenija. 2023. T. 67. № 2. S. 93-103. DOI: 10.20542/0131-2227-2023-67-2-93-103

Antràs P. De-Globalisation? Global Value Chains in the Post-COVID-19 Age. Harvard University (written for the ECB Forum on Central Banking “Central Banking in a Shifting World”), 2020. 49 p.

Antràs P. Conceptual Aspects of Global Value Chains. Washington: World Bank Group, World Development Report 2020 Team Policy Research Working Paper 9114, 2020. 34 p.

Baldwin R. The Great Convergence: Information Technology and the New Globalization. Cambridge: The Belknap Press of Harvard University Press, 2016. 344 p.

Baldwin R. If This is Globalization 4.0, What Were the Other Three? December 22, 2018. URL: <https://www.weforum.org/agenda/2018/12/if-this-is-globalization-4-0-what-were-the-other-three/> (дата обращения: 06.10.2023).

Baldwin R. The Globotics Upheaval: Globalization, Robotics and the Future of Work. London: Weidenfeld&Nicolson, 2019. 304 p.

Baldwin R., Lopez-Gonzalez J. Supply-Chain Trade: A Portrait of Global Patterns and Several Testable Hypotheses. Washington: National Bureau of Economic Research Working Paper 18957, 2013. 62 p.

Blinder A.S. How Many U.S. Jobs Might Be Offshorable? Princeton University CEPS Working Paper No. 142, 2007. 39 p.

Borin A., Mancini M. Measuring What Matters in Global Value Chains and Value-Added Trade. Washington: World Bank Group, World Development Report 2020 Team Policy Research Working Paper 8804, 2019. 64 p.

Canuto O. Slowbalization, Newbalization, Not Deglobalization. Policy Centre for the New South, June 1, 2022. URL: <https://www.policycenter.ma/publications/slowbalization-newbalization-not-deglobalization> (дата обращения: 06.06.2023).

Canuto O., Lin J. Y., Zhang P. Geopoliticized Industrial Policy Won’t Work. Policy Centre for the New South, March 3, 2022. URL: <https://www.policycenter.ma/index.php/publications/geopoliticized-industrial-policy-wont-work> (дата обращения: 01.10.2023).

De Backer K., Miroudot S. Mapping Global Value Chains. Paris: OECD Trade Policy Papers, No. 159, 2013. 46 p.

Gereffi G. The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How US Retailers Shape Overseas Production Networks / Gereffi G., Korzeniewicz M. (Eds.). Commodity Chains and Global Capitalism. Greenwood Press, Westport, 1994. PP. 95-122.

Gereffi G. Global Value Chains and Development: Redefining the Contours of 21st Century Capitalism. Duke University: Cambridge University Press, 2018. 108 p.

Gereffi G., Fernandez-Stark K. Global Value Chain Analysis: A Primer. Duke University, North Carolina: Center on Globalization, Governance & Competitiveness, 2011. 39 p.

Global Value Chain Development Report 2021. Beyond Production. Geneva: World Trade Organization, 2021. 212 p.

Lee H.T. et al. Global Economic Sanctions and Export Survival: Evidence from Cross-Country Data / *Entrepreneurial Business and Economics Review*. 2022. No. 10 (1). PP. 7-22.

Posen A. S. The Price of Nostalgia. *Foreign Affairs*. America's Self-Defeating Economic Retreat / *Foreign Affairs*, May/June 2021. URL: <https://www.foreignaffairs.com/articles/united-states/2021-04-20/america-price-nostalgia> (дата обращения: 20.09.2023).

Seong J., White O., Woetzel J., Smit S., Devesa T., Birshan M., Samandari H. Global Flows: The Ties that Bind in an Interconnected World. The McKinsey Global Institute Discussion Paper, 2022. URL: <https://www.mckinsey.com/capabilities/strategy-and-corporate-finance/our-insights/global-flows-the-ties-that-bind-in-an-interconnected-world#/> (дата обращения: 15.09.2023).

Subramanian A., Kessler M. The Hyperglobalization of Trade and Its Future. Peterson Institute for International Economics Working Papers 13-6, 2013. 66 p.

Wang Z., Wei S.-J., Yu X., Zhu K. Measures of Participation in Global Value Chains and Global Business Cycles. National Bureau of Economic Research Working Paper No. 23222. Cambridge, MA. 2017. 34 p.

World Economic Outlook: War Sets Back the Global Recovery. Washington: International Monetary Fund, 2022. 179 p.

