

## ОСОБЕННОСТИ ВКЛЮЧЕНИЯ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН В ГЛОБАЛЬНЫЕ ЦЕПОЧКИ СОЗДАНИЯ СТОИМОСТИ

**Романов Игорь Григорьевич**  
*аспирант кафедры мировой экономики*  
*МГУ имени М.В. Ломоносова, экономический факультет*  
*(г. Москва, Россия)*

### Аннотация

*Участие в глобальных цепочках создания стоимости (ГЦСС) традиционно выступает одним из важнейших внешних факторов социально-экономического развития развивающихся стран. Но успешное и глубокое встраивание национальных экономик в ГЦСС нельзя назвать повсеместным и универсальным явлением, и многие развивающиеся страны сегодня остаются малопривлекательными для размещения международными компаниями звеньев своих цепочек поставок. Цель работы состоит в том, чтобы раскрыть основные особенности интеграции развивающихся стран в ГЦСС. В статье также представлены примеры того, как отдельные факторы обеспечили встраивание определенных государств, а именно: Вьетнама, Коста-Рики и Марокко, в конкретные ГЦСС. Особое внимание в исследовании отведено роли национальной государственной политики развивающихся стран в формировании благоприятных условий для вхождения в ГЦСС. На основании проведенного анализа был сформулирован вывод о том, что развивающиеся страны могут укрепить свой потенциал для ускорения интеграции в ГЦСС за счет оптимального использования имеющихся у них сравнительных преимуществ в сочетании с необходимыми мерами государственной политики по повышению качества бизнес-среды.*

**Ключевые слова:** глобализация, глобальные цепочки создания стоимости, развивающиеся страны, прямые иностранные инвестиции, транснациональные корпорации.

**JEL коды:** F21, F23, O11.

**Для цитирования:** Романов И.Г. Особенности включения развивающихся стран в глобальные цепочки создания стоимости // Научные исследования экономического факультета. Электронный журнал. 2023. Том 15. Выпуск 4. С. 35-50. DOI: 10.38050/2078-3809-2023-15-4-35-50.

### Введение

В течение трех последних десятилетий мир является свидетелем активного развития международной фрагментации производственных процессов в формате глобальных цепочек

создания стоимости (ГЦСС). Сегодня ГЦСС выступают неотъемлемым элементом глобализации и интернационализации хозяйственной деятельности. Под ГЦСС понимается «феномен, когда продукция одних стран мира приобретаетс другими как промежуточная для последующей обработки (добавления стоимости) и реэкспорта в третьи страны» (Смородинская и др., 2017, с. 55). В его основе лежит размещение транснациональными корпорациями (ТНК) отдельных этапов производственного процесса (НИОКР, разработка концепции продукта, добыча сырья, изготовление комплектующих, сборка готового изделия, маркетинг и продажи) в тех странах, где конкретные бизнес-операции могут быть выполнены с наибольшей эффективностью, что позволяет снизить общие издержки производства и создавать продукты с высокой добавленной стоимостью. Масштабное распространение ГЦСС в мировой экономике, начавшееся со второй половины 1980-х гг., было обусловлено либерализацией внешнеторговой и инвестиционной политики, а также прогрессом в сфере транспорта и информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) (Малыгин, 2015; Baldwin, 2013).

Современные ГЦСС охватывают не только страны с развитой рыночной экономикой, но и развивающиеся страны. При этом последние сегодня все больше присоединяются к ГЦСС, так как это приносит им важные долгосрочные выгоды с точки зрения экономического роста и модернизации национальной экономики. Однако не все из них в равной степени участвуют в ГЦСС. Одни развивающиеся страны активно задействованы во многих цепочках, экспортируя сложную промышленную продукцию и оказывая услуги ведущим фирмам, в то время как другие не могут в них включиться либо их участие минимально. Несомненно, каждой стране свойственна определенная специфика интеграции в глобальные производственные сети, тем не менее, представляется актуальным выявление общих проблем, связанных с возможностью включения развивающихся стран в ГЦСС. Именно это составляет цель данного исследования.

Статья включает три основные части. В первой из них раскрываются фундаментальные факторы, определяющие включение развивающихся стран в ГЦСС, с акцентом на результаты предшествующих исследований. Во второй части приводятся некоторые примеры успешного встраивания ряда развивающихся стран в ГЦСС. Третья часть посвящена влиянию политики принимающих государств на расширение возможностей подключения к ГЦСС. Данные части определяют задачи настоящего исследования. В заключении содержатся основные выводы и рекомендации по дальнейшей работе над соответствующей проблематикой.

## **1. Факторы, определяющие включение развивающихся стран в ГЦСС**

Поскольку ТНК являются основной движущей силой создания ГЦСС на современном этапе, то факторы, влияющие на принятие ими решений о выборе той или иной страны для переноса определенных бизнес-процессов, определяют включение стран в ГЦСС. Некоторые из этих факторов связаны с особенностями конкретной стадии цепочки поставок, конечного продукта или предоставляемой услуги (например, на этапе НИОКР решающее значение имеет качество защиты прав интеллектуальной собственности). В то же время многие из них носят общий характер, будучи применимы к любому типу продукции. В различных исследованиях анализируются эти факторы применительно к развивающимся странам (Kowalski et al., 2015; Shepherd, Stone, 2013; Trade Patterns..., 2011). Далее будут рассмотрены наиболее важные из них.

Во-первых, на включение развивающихся стран в ГЦСС существенно влияет размер рынка. Развивающиеся страны, которые характеризуются высоким внутренним спросом, при прочих равных условиях более интегрированы в международные производственные цепочки. Так, Китай и Индия, будучи двумя крупнейшими странами мира по численности населения, рассматриваются многими ТНК в обрабатывающей промышленности как ключевые рынки сбыта своих товаров. Стрингер и Же (Stringer, Ge, 2010) отмечают, что ввиду роста спроса на сельскохозяйственную продукцию в Южной Америке новозеландские агрохолдинги активно инвестируют в данный регион, размещая там сервисные звенья продовольственных цепочек, а также создавая базу для экспорта продовольствия в другие регионы. В то же время страны с крупным внутренним рынком имеют больше отечественных поставщиков комплектующих и в меньшей степени зависят от импорта промежуточной продукции для производства экспорта, что подтверждается отрицательной взаимосвязью между реальным ВВП и уровнем обратного участия в ГЦСС и положительной взаимосвязью в случае прямого участия (см. рис. 1)<sup>1</sup>.

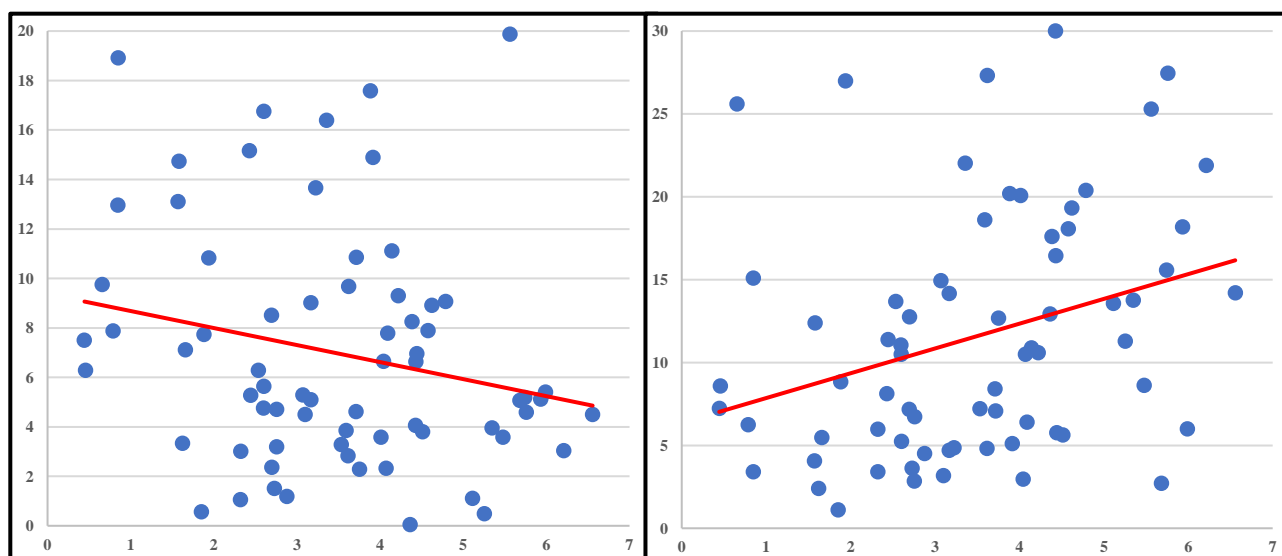


Рисунок 1. Взаимосвязь размера рынка развивающихся стран и уровня их участия в ГЦСС<sup>2</sup>

Во-вторых, для участия развивающихся стран в ГЦСС немаловажное значение имеет обеспеченность факторами производства. В частности, наличие большого количества дешевой низкоквалифицированной рабочей силы стимулирует включение страны в производственные и сборочные операции, выполняемые в рамках ГЦСС. Так, Бангладеш значительно нарастил экспорт одежды с начала 2000-х гг. благодаря размещению там производства международными компаниями в швейной промышленности: средняя заработная плата работника текстильного

<sup>1</sup> **Обратное** (со стороны потребления) участие национальной экономики в ГЦСС измеряется как доля стоимости промежуточной продукции, импортированной в страну для производства экспорта товаров и услуг, в валовом объеме отечественного экспорта; **прямое** (со стороны производства) участие национальной экономики в ГЦСС измеряется как доля стоимости экспортируемых товаров и услуг, используемых в качестве промежуточной продукции для производства экспорта стран-партнеров, в валовом объеме отечественного экспорта.

<sup>2</sup> Левый график соответствует обратному участию развивающихся стран в ГЦСС, правый график – прямому. По вертикальной оси откладывается соответствующий показатель участия в ГЦСС (в %), по горизонтальной оси – размер рынка, оцениваемый натуральным логарифмом ВВП в ценах 2015 г. Красной линией обозначен линейный тренд. Данные представлены по 69 развивающимся странам за 2018 г.

Источник: <https://worldmrio.com/unctadgvc/>, <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators> (дата обращения: 10.10.2023).

сектора в Бангладеш ниже, чем в Китае, Индии и Вьетнаме (World Development Report..., 2020, р. 39). Однако здесь необходимо отметить, что по мере того, как многие развивающиеся страны сегодня все больше специализируются на изготовлении высокотехнологичных товаров и оказании услуг в рамках ГЦСС (как-то Китай, Индия, Таиланд, Филиппины, Турция, Мексика), повышается значимость высококвалифицированного труда для встраивания в цепочки создания стоимости. Шепард и Стоун (Shepherd, Stone, 2013) в своем исследовании обнаружили, что в развивающихся странах с большим числом квалифицированных работников в среднем располагается больше фирм с международными связями. Кроме того, обеспеченные природными ресурсами развивающиеся страны демонстрируют высокий уровень прямой интеграции в ГЦСС. Например, государства Африки к югу от Сахары, будучи богаты рудными полезными ископаемыми, имеют в основном восходящие связи с европейскими ТНК в обрабатывающей промышленности.

Наличие ресурсов капитала также способствует активному включению развивающихся стран в ГЦСС, однако для тех из них, которые испытывают относительный дефицит данного фактора, привлечение прямых иностранных инвестиций (ПИИ) выступает ключевым каналом интеграции в глобальные производственные сети. Так, Гана в 2000-е гг. успешно включилась в цепочки производства кофе, поставляя какао-бобы на мировой рынок, за счет инвестиций в страну сингапурской агропродовольственной компании «Олам» (Olam International), а Лесото в те же годы присоединилась к ГЦСС по изготовлению одежды благодаря инвесторам из Китая, Тайваня и ЮАР (World Development Report..., 2020, р. 44). ПИИ могут также приводить к расширению вовлеченности местных фирм из развивающихся стран в ГЦСС посредством передачи технологий и ноу-хау в ходе создания совместных предприятий с иностранными инвесторами. В тех случаях, когда необходимо сохранение контроля над производственным процессом в силу технологичности или наукоемкости выпускаемой продукции, ТНК, как правило, предпочитают ПИИ в форме трансграничных сделок слияний и поглощений (M&A) контрактному производству, укрепляя тем самым позиции развивающихся стран в ГЦСС в долгосрочной перспективе. Более того, ПИИ нередко служат отправной точкой для возникновения новых местных производителей промежуточных товаров в развивающихся странах, как это произошло в Индии после создания в ней завода японской автомобильной компанией «Сузуки» (Suzuki) в 1981 г. Если в 1980-е гг. большая часть автомобильных компонентов импортировалась в страну из Японии, то в 1997 г. 90% комплектующих для сборки автомобилей «Сузуки» в Индии изготавливалось местными производителями автозапчастей, что обеспечило успешное встраивание страны в глобальные цепочки поставок мировой автомобильной отрасли (Михайлова, 2009, с. 88).

В-третьих, важными критериями, определяющими выбор международными компаниями стран-реципиентов ГЦСС, служат эффективность логистики и качество инфраструктуры. Для развивающихся стран данный фактор зачастую является решающим при включении в ГЦСС, поскольку многие из них, в частности, страны Латинской Америки и Африки южнее Сахары, географически удалены от мировых центров экономической активности, в связи с чем доступ к морским портам, автомобильным и железным дорогам, аэропортам, а также к технологиям телекоммуникации становится важнейшим условием выхода на внешние рынки через участие в ГЦСС. Общее расстояние от Аргентины или Чили до хабов ГЦСС (США, Германия, Китай) составляет примерно 40 тыс. км, от Малави или Мозамбика – 30 тыс. км, в то время как от большинства передовых стран – в среднем 18 тыс. км (World Development Report..., 2020, р. 49). Отсутствие надежных и эффективных

транспортно-логистических услуг увеличивает торговые издержки в рамках глобальных производственно-сбытовых цепочек и может свести на нет преимущества за счет экономии от масштаба или международных различий в затратах на рабочую силу, поэтому развивающиеся страны с плохой инфраструктурой сегодня остаются слабо вовлеченными в ГЦСС. Неэффективная логистика особенно препятствует их включению в те ГЦСС, которые функционируют по принципу «точно-в-срок», поскольку сбои в цепочках, вызванные задержками в поставках компонентов, в этом случае сопряжены со значительными издержками и рисками для всего производства. Так, участие Афганистана в международных производственных цепочках сдерживается слаборазвитой транспортной инфраструктурой и высокой стоимостью контейнерных перевозок грузов. Дорогой и маломобильный наземный транспорт не позволяет большинству стран Африки к югу от Сахары выполнять операции по производству комплектующих и сборке готовой промышленной продукции в рамках ГЦСС. В то же время Гонконг и Сингапур имеют высокий уровень вовлеченности в цепочки поставок Азиатско-Тихоокеанского региона, главным образом, благодаря высокоразвитой транспортной инфраструктуре и отлаженной логистике. Базирующиеся в этих странах торговые компании выступают дистрибьютерами для ТНК, работающих на азиатском рынке, предоставляя услуги по контролю качества, упаковке, реализации и маркетингу (Trade Patterns..., 2011, p. 24). Кроме того, Гонконг активно задействован во многих внутренних производственных цепочках Китая, так как транспортировка промежуточных товаров через него часто обходится дешевле. Говоря о логистике, следует также отметить, что для интеграции развивающихся стран в капиталоемкие стадии ГЦСС имеет значение стоимость и качество предоставляемых коммунальных услуг. На предприятиях Пакистана ежегодно теряется до 34% выручки из-за отключений электричества, что побуждает ТНК размещать производство в других странах (Темина, 2018, с. 120).

Помимо качества торговой и транспортной инфраструктуры, на степень вовлеченности развивающихся стран в ГЦСС влияет скорость прохождения таможенного контроля, поскольку низкая эффективность логистики во многих из них непосредственно связана со сложными и длительными процедурами регистрации экспортно-импортных операций. Так, среднее время, необходимое для импорта, составляет 42 дня в Гане и 92 дня в Ираке, в то время как в Таиланде и Филиппинах – около 20 дней (World Development Report..., 2020, p. 51)<sup>3</sup>. В Китае на подготовку полного комплекта документов для вывоза товаров из страны уходит в среднем 21 день, для ввоза в страну – 24 дня, а в Сингапуре – 5 дней и 4 дня соответственно (Trade Patterns..., 2011, p. 33). При этом в африканских странах данный процесс занимает примерно на 25% больше времени, чем в других регионах мира (Global Value Chain..., 2017, p. 80). Непредсказуемость сроков таможенного оформления импорта промежуточных товаров особенно негативно отражается на финансовых показателях предприятий из развивающихся стран, экспортирующих продукты промышленной обработки, что препятствует дальнейшему расширению их интеграции в ГЦСС.

Наконец, эффективность логистики напрямую зависит от доступности и качества сетей телекоммуникации. Для участия стран и компаний в ГЦСС наличие современных ИКТ имеет первостепенное значение, так как они позволяют координировать географически разделенные операции по производству и распределению конечной продукции. Гниниг и др. (Gninig et al.,

---

<sup>3</sup> Время, необходимое для импорта, измеряется числом дней, прошедших с момента отгрузки продукции со склада отправителя в стране-экспортере до ее фактического поступления на склад получателя в стране-импортере.

2023), используя данные по 44 развивающимся странам за период 1990–2019 гг., обнаружили положительную и статистически значимую зависимость уровня вовлеченности национальной экономики в ГЦСС от степени проникновения ИКТ, измеряемой долей населения с доступом к мобильной связи и интернету. Авторы объясняют данную закономерность тем, что развитие ИКТ приводит к снижению транзакционных издержек и повышению конкурентоспособности товаров из развивающихся стран на мировом рынке как результат оптимального включения их сравнительных преимуществ на отдельных стадиях ГЦСС. В настоящее время низкий уровень проникновения интернета в большинстве африканских государств является одной из главных причин их ограниченного участия в ГЦСС. В Бурунди, по данным за 2021 г., он составлял 5,8%, в Центральноафриканской Республике – 10,6%, в Мозамбике – 17,4%, в Руанде – 30,5%, в то время как в Китае – 73,1%, в Мексике – 75,6%, в Бразилии – 80,7%, а в большей части развитых стран (в США, Франции, Германии, Великобритании, Швеции и др.) он превышает 85% (WDI, 2021)<sup>4</sup>. Важно также упомянуть, что эффективность коммуникации между участниками ГЦСС возрастает при надлежащем уровне владения ими английским языком. Так, в Мьянме наличие высоких языковых барьеров между местными менеджерами и южнокорейскими, китайскими и японскими инвесторами сдерживает участие страны в ГЦСС (World Development Report..., 2020, p. 53).

В таблице 1 представлены значения индекса эффективности логистики и уровня участия в ГЦСС для ряда развивающихся стран за 2018 г. Можно видеть, что развивающиеся страны с высокоэффективной логистикой в целом более интегрированы в ГЦСС, чем те из них, которые имеют низкоэффективную логистику. Особенно это заметно для показателя обратного участия, поскольку специализация на нисходящих сегментах цепочек требует эффективной логистики.

Таблица 1

Эффективность логистики и степень вовлеченности ряда развивающихся стран в ГЦСС<sup>5</sup>

Страна	Инд. эффективности логистики <sup>6</sup>	Инд. участия в ГЦСС <sup>7</sup>	Обратное участие в ГЦСС
Сингапур	4	44	36,07
Гонконг	3,92	27,02	21,51
Китай	3,61	36,17	10,45
Индия	3,18	27,97	9,53
Мексика	3,05	34,53	25,14
Аргентина	2,89	47,83	23,61
Перу	2,69	17,71	3,95
Мали	2,59	5,13	1,51
Замбия	2,53	19,27	5,09
Боливия	2,36	37,01	9,68
Мьянма	2,3	12,98	0,05

<sup>4</sup> Доля людей, воспользовавшихся интернетом в течение 3-х месяцев, в общей численности населения страны.

<sup>5</sup> *Источник:* <https://worldmrio.com/unctadgvc/>, <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators> (дата обращения: 10.10.2023).

<sup>6</sup> *Индекс эффективности логистики* Всемирного банка включает скорость прохождения таможенного контроля, степень сложности организации поставок по конкурентоспособным ценам, способность отслеживать маршрут и своевременность доставки грузов, а также качество торговой и транспортной инфраструктуры и логистических услуг. Принимает значения от 1 до 5 (5 соответствует самой высокой эффективности логистики).

<sup>7</sup> *Индекс участия в ГЦСС* представляет собой сумму показателей прямого и обратного участия соответствующей страны в ГЦСС (в %). Отражает общий уровень вовлеченности национальной экономики в ГЦСС.

Страна	Инд. эффективности логистики <sup>6</sup>	Инд. участия в ГЦСС <sup>7</sup>	Обратное участие в ГЦСС
Ирак	2,18	11,78	0,49
Ангола	2,05	34,06	4,06

В-четвертых, важную роль в обеспечении участия развивающихся стран в ГЦСС играет качество институтов. Различными исследователями установлено, что надлежащее исполнение договорных обязательств, наличие адекватной защиты прав интеллектуальной собственности, эффективность государственного управления, политическая стабильность, противодействие коррупции и верховенство закона способствуют притоку ПИИ, нацеленных на подключение развивающихся стран к ГЦСС. Например, Натсуда и др. (Natsuda et al., 2010) указывают на то, что швейная промышленность Камбоджи, укреплявшаяся в 1990-е гг. за счет ПИИ китайских и южнокорейских ТНК в производство одежды, потеряла инвестиционную привлекательность и начала стагнировать с конца 2000-х гг. из-за слабости правовых институтов, высокого уровня коррупции и растущего числа трудовых забастовок. В свою очередь, Дженкинс (Jenkins, 2018) отмечает, что основными барьерами для включения Пакистана в ГЦСС служат нестабильность правительства, непрозрачность деловой среды, высокая административная нагрузка на бизнес и отсутствие эффективных механизмов разрешения коммерческих споров. Данные проблемы усугубляются нередкими случаями мошенничества со стороны местных деловых партнеров, угрозами терроризма и распространенной коррупцией в политической, налоговой и судебной системах страны (Jenkins, 2018). При этом слабая государственная защита права собственности на землю выступает ключевым препятствием для участия Ганы и Кот-д'Ивуара в африканских сельскохозяйственных цепочках (World Development Report..., 2020, p. 54).

Итак, из проведенного анализа можно сделать вывод, что встраивание развивающихся стран в ГЦСС – результат действия совокупности географических, политических, социально-экономических и институциональных факторов. Эти факторы определяют масштаб и глубину интеграции развивающихся стран в процессы международной фрагментации производства.

## 2. Примеры успешного включения развивающихся стран в ГЦСС

Для разработки и реализации государственными органами стратегий экономической и научно-технологической модернизации развивающихся стран показателен опыт эффективного включения ряда из них в ГЦСС. В работе будут рассмотрены три соответствующих примера, связанных с деятельностью компаний «Самсунг Групп» (Samsung Group) во Вьетнаме, «Интел» (Intel) в Коста-Рике и «Рено» (Renault) в Марокко.

За последние десятилетия Вьетнам продемонстрировал активный рост производства и экспорта электронной продукции, что обусловлено, главным образом, расширением участия страны в ГЦСС в данной отрасли. Наиболее крупные ПИИ в электронную промышленность Вьетнама были совершены южнокорейской ТНК «Самсунг Групп», открывшей в стране завод по сборке смартфонов в 2008 г. Изобилие дешевой низкоквалифицированной рабочей силы, наличие налоговых льгот для иностранных инвесторов, снижение внешнеторговых барьеров в результате вступления страны во Всемирную торговую организацию (ВТО) в 2007 г., а также географическая близость к основным региональным поставщикам электронных компонентов (Китай, Япония, Южная Корея, Таиланд) обеспечили привлекательность Вьетнама как места размещения производственных звеньев ГЦСС «Самсунг Групп». Сегодня 40% продаваемых в мире мобильных телефонов «Самсунг» собирается во Вьетнаме, при этом уровень обратного участия страны в глобальных цепочках поставок электроники и электронного оборудования

достигает двух третей (World Development Report..., 2020, p. 38). Кроме того, компания проводит в стране обучение инженеров и программистов по мировым стандартам, имея собственный центр мобильных исследований и разработок.

Не менее яркий пример обнаруживается в Коста-Рике. В настоящее время она является динамично развивающейся страной с преобладающим сектором услуг в структуре экономики и значительной долей экспорта технологически сложной продукции, что небезосновательно считается результатом успешного встраивания страны в производственные ГЦСС в 1990–2000-е гг. Создание государством стимулов для привлечения ПИИ в высокотехнологичные отрасли экономики в ходе перехода от импортозамещающей индустриализации к политике экспортной ориентации обеспечило в стране благоприятный инвестиционный климат, и в 1998 г. в Коста-Рике начал свою работу завод по сборке и тестированию микропроцессоров, принадлежащий американской ТНК «Интел». С 2000-го г. компания также развивала в стране маркетинговые, логистические, инженерно-строительные и IT-услуги, открывала научно-исследовательские центры. Несмотря на то, что завод был закрыт в 2014 г., а соответствующие производственные операции компании перенесены в Юго-Восточную Азию, «Интел» продолжила проведение НИОКР и увеличила объем и ассортимент предоставляемых услуг в Коста-Рике. Кроме того, с начала 2000-х гг. до середины 2010-х гг. в стране наблюдался стремительный рост экспорта медицинских товаров ввиду размещения там производства многими фармацевтическими ТНК, поскольку наличие сильных, стабильных и отлаженных институтов гарантировало соблюдение их дочерними компаниями и местными поставщиками стандартов качества и безопасности, а также защиту интеллектуальной собственности, в том числе медицинских технологий и разработок (Gereffi et al., 2019). Таким образом, включение Коста-Рики в ГЦСС в сферах электроники и медицины стало драйвером экономического развития страны посредством внедрения новых технологий, распространения инноваций, создания высококвалифицированных рабочих мест, облагораживания структуры производства и торговли.

Для Марокко развитие высокотехнологичного экспортоориентированного производства выступает актуальной проблемой и одной из приоритетных задач государственной политики с 1960-х гг. Однако еще в начале 2000-х гг. наибольшая доля в экспорте страны приходилась на сельскохозяйственную продукцию и фосфаты (Скляров, 2015, с. 87). Успешный опыт Марокко по уходу от аграрно-сырьевой специализации экспорта в направлении диверсифицированной структуры поставок за рубеж связан со встраиванием страны в автомобильные ГЦСС в 2010-е гг. В 2012 г. французским автомобильным концерном «Рено» был построен завод по сборке автомобилей в Марокко, который в настоящее время является крупнейшим в Африке. К концу 2017 г. совокупный экспорт данного завода с момента начала его функционирования превысил один миллион автомобилей (Володина, 2021, с. 40). Включение страны в глобальную цепочку производства «Рено» было продиктовано рядом факторов. Во-первых, относительно дешевая рабочая сила по сравнению с Францией позволяет компании извлекать высокую прибыль от марокканских сборочных предприятий. Во-вторых, географическая близость к европейскому рынку и выгодное расположение на пересечении транспортных путей из Америки в страны Средиземноморья обеспечивают конкурентное преимущество Марокко в стоимости доставки автомобиля конечному потребителю. В-третьих, наличие разветвленной и многопрофильной транспортно-логистической инфраструктуры благоприятствует развитию внутренних цепочек производства в стране и помогает поддерживать межконтинентальные поставки автомобилей. Так, инновационный порт «Танжер-Мед» соединен автомобильными и железными дорогами с



наиболее крупными городами и промышленными центрами Марокко, позволяя своевременно и эффективно доставлять готовую продукцию в Европу, Америку и другие страны Африки. В то же время автомобильной ТНК «Группа PSA» (Groupe PSA) (ныне – «Стелантис» (Stellantis)) в процессе строительства порта Кенитры в 2019 г. был запущен завод в Марокко, где не только собираются готовые автомобили компании, но также изготавливаются автомобильные моторы и выполняются некоторые другие производственные операции. В целом, благодаря успешному включению в нисходящие стадии промышленных ГЦСС, значительную долю в марокканском экспорте сегодня занимают товары с высокой добавленной стоимостью, и при этом продукция автомобилестроения уже в 2014 г. заняла первое место в экспорте Марокко (Скляр, 2015).

### **3. Роль государственной политики развивающихся стран в обеспечении включения национальной экономики в ГЦСС**

Во всех вышеприведенных примерах важное значение для обеспечения эффективного встраивания развивающихся стран в ГЦСС имела их национальная государственная политика. Наличие в экономике ряда сравнительных преимуществ, формирующих мотивы привлечения инвестиций международных компаний, само по себе не гарантирует успешность включения в ГЦСС. Руководство стран-реципиентов должно создавать условия, стимулирующие участие их национальных экономик в международном разделении производственного процесса.

Так, поскольку обеспеченность факторами производства и их относительная стоимость являются основными критериями, определяющими выбор места размещения сборочных операций ТНК в отдельных секторах экономики, то для развивающихся стран, стремящихся включиться в ГЦСС, одними из базовых направлений государственной политики должны стать устранение ограничительных мер на трансграничное перемещение труда и капитала, а также разработка и реализация четко продуманных стратегий привлечения и удержания ПИИ. При этом избегание завышенного курса национальной валюты и внутреннее регулирование рынка труда позволят поддерживать конкурентоспособность затрат на рабочую силу. Гелб и др. (Gelb et al., 2017) в своем исследовании отмечают тот факт, что многие страны Африки, в том числе Сенегал, Танзания и Кения, сегодня практически не затронуты ГЦСС в трудоемких отраслях экономики (например, производство одежды, текстиля, предметов домашнего обихода) по причине значительно более высоких затрат на рабочую силу в обрабатывающей промышленности, чем в других регионах развивающихся стран (в частности, в Южной и Юго-Восточной Азии). Расширение притока ПИИ в предприятия и отрасли, задействованные в ГЦСС, должно обеспечиваться не только за счет однозначного определения ключевых элементов национальной инвестиционной политики (какие секторы экономики открыты для иностранных компаний, каковы правила репатриации прибыли ими, какой налоговый режим применяется для них и т. д.), но также путем создания благоприятной бизнес-среды, организации деятельности агентств по поощрению инвестиций, укреплению политической легитимности и защиты прав инвесторов. В частности, в описанном примере с Марокко успешное встраивание страны в ГЦСС «Рено» было достигнуто во многом за счет функционирования с 1962 г. свободной экономической зоны (СЭЗ) в Танжере, в которой действуют различные льготы по налоговым и таможенным платежам для иностранных фирм, осуществляется подготовка высококвалифицированных специалистов на базе отечественных университетов, а также обеспечивается государственное софинансирование инвестиционных проектов в отраслях автомобилестроения, биотехнологий, электроники и морских перевозок грузов (Володина, 2021; Скляр, 2015). Сегодня на африканском континенте имеется свыше

200 СЭЗ, задействованных как в аграрном секторе, так и в высокотехнологичном производстве, причем в регионе постоянно создаются новые СЭЗ при партнерстве принимающих государств и ТНК из стран Европы, Восточной и Юго-Восточной Азии (такие СЭЗ есть в Алжире, Египте, Маврикии, Эфиопии, Нигерии, Камеруне, Замбии) (Калиниченко, Морозенская, 2021, с. 166).

Как было указано ранее, значительная часть современных ГЦСС обусловлена мотивом расширения рынка международными компаниями, так как выход на крупные рынки позволяет им извлекать экономические выгоды за счет экономии от масштаба. В то же время включение в такие ГЦСС выступает важным каналом быстрой и эффективной интеграции развивающихся стран с малым внутренним рынком (особенно тех из них, которые не имеют выхода к морю) в международные экономические отношения. Однако использование этой возможности требует либерализации внешнеторговой политики. Так, страны Африки в целом устанавливают более высокие нетарифные барьеры в торговле, чем развивающиеся страны других регионов, а также характеризуются относительно сложными и многочисленными механизмами регулирования внешнеторговых связей, что подрывает их участие в ГЦСС (Global Value Chain..., 2017, p. 80). Ботсвана, Намибия, Лесото и Эсватини с целью защиты отечественных сельскохозяйственных производителей широко прибегают к сезонным эмбарго и импортным квотам на зерно, корма, молочную продукцию и мясо птицы, накладывая также на них пошлины до 40%, в связи с чем эти страны практически не задействованы в глобальных продовольственных цепочках (World Development Report..., 2020, p. 167). В отличие от них, развивающиеся страны АТР устойчиво снижают таможенные пошлины как на готовые, так и на промежуточные продукты, при этом беспошлинная взаимная торговля в рамках АСЕАН стимулирует развитие региональных цепочек поставок (Trade Patterns..., 2011, p. 41). Укреплению интеграции развивающихся стран в ГЦСС часто способствует вступление в региональные торговые соглашения. Например, уровень участия Доминиканской Республики в производственных цепочках американского континента резко вырос после подписания в 2004 г. договора о создании зоны свободной торговли между США и государствами Центральной Америки (CAFTA-DR), что обеспечило приток ПИИ в страну и преференциальный доступ для доминиканских экспортеров сельскохозяйственной продукции на рынок США (World Development Report..., 2020, p. 167). Кроме того, поскольку во всех ГЦСС так или иначе задействованы определенные виды услуг, то принятие на национальном уровне мер по либерализации торговли услугами с целью открытия рынков транспортных, телекоммуникационных, маркетинговых и финансовых услуг для международных поставщиков, поощрения конкуренции между ними, а также расширения регионального сотрудничества в сфере торговли услугами является важным шагом на пути к более активному включению развивающихся стран в ГЦСС.

Наконец, необходимо отметить меры государственной политики, принимаемые с целью содействия развитию и повышению эффективности логистики. Как уже упоминалось, многие ГЦСС сегодня функционируют по принципу «точно-в-срок», чтобы обеспечить возможность ведущим фирмам быстро и своевременно реагировать на изменения спроса на их продукцию. Поэтому правительства развивающихся стран, нацеленные на включение и закрепление позиций в таких ГЦСС, должны отдавать в своей политике соответствующий приоритет укреплению и совершенствованию транспортно-логистической и внешнеторговой инфраструктуры, в том числе за счет мер по развитию мультимодального транспортного сообщения, модернизации складских и торговых помещений, гармонизации таможенных процедур, повышению предсказуемости и прозрачности деятельности таможенных органов, внедрению надлежащих систем управления рисками, обеспечению взаимного признания

транзитных прав между соседними странами. В дополнение к этому создание надежных правовых механизмов по борьбе с коррупцией, защите прав интеллектуальной собственности, поддержанию соответствия отечественной продукции международным стандартам качества и безопасности выступает необходимой составляющей государственной политики развивающихся стран по ускорению интеграции в ГЦСС.

## **Заключение**

Итак, из проведенного анализа следует вывод, что современные развивающиеся страны сталкиваются с рядом существенных проблем и ограничений, связанных с возможностями их включения в глобальные стоимостные цепочки, создаваемые и управляемые ТНК. Среди них не только естественные препятствия для участия национальных экономик в трансграничном разделении производственного процесса (малая емкость отечественного рынка, значительные расстояния до хабов ГЦСС и др.), но также неблагоприятная конкурентная, инфраструктурная, политическая и институциональная среда бизнеса, выражающаяся в слаборазвитой логистике, нехватке физического и человеческого капитала, частом применении протекционистских мер в отношении иностранных компаний и импортной продукции, сложности административно-таможенного контроля, высоких рисках ненадлежащего исполнения договорных обязательств местными деловыми партнерами и хищения интеллектуальной собственности ведущих фирм. Тем не менее рассмотренные примеры с Вьетнамом, Коста-Рикой и Марокко показывают, что развивающиеся страны могут преодолеть эти проблемы за счет оптимального использования своих сравнительных преимуществ в сочетании с активной ролью государственной политики в создании условий для привлечения ПИИ, что способствует расширению участия этих стран в ГЦСС и обеспечивает достижение целей национального развития как результат подключения местной экономики к процессам международной фрагментации производства. К необходимым мерам государственной политики развивающихся стран по формированию в них качественной бизнес-среды для размещения международными компаниями отдельных звеньев своих ГЦСС отнесены: либерализация торговли и движения факторов производства наряду с применением эффективных стратегий привлечения ПИИ; совершенствование транспортной-логистической инфраструктуры и поощрение развития логистических услуг; укрепление механизмов защиты прав интеллектуальной собственности; ускорение таможенного оформления и гармонизация таможенных процедур; поддержание политической легитимности и борьба с коррупцией. Тем самым справедливо заключить, что продуманная и последовательная политика правительств развивающихся стран, решающих задачи оптимизации включения национальной экономики в ГЦСС, выступает важным условием и неотъемлемой особенностью их успешной интеграции в глобальные производственные сети.

Современные тенденции развития международных отношений ставят перед ГЦСС ряд вызовов. Усиление протекционистских мер во внешнеторговой политике развитых стран после кризиса 2008 г. и особенно в последние годы в ходе торговой войны США и Китая, нарастание глобальных финансовых дисбалансов, смещение повестки международного экономического регулирования с многосторонних организаций на двусторонние и региональные соглашения, обострение геополитических противоречий между Западом и Востоком выступают основными причинами сокращения и регионализации ГЦСС. Кроме того, под влиянием этих факторов в действующих международных цепочках поставок усугубляются проблемы налогообложения, распределения дохода и взаимодействия с местными компаниями подразделений иностранных ТНК, что значительно подрывает стимулы для расширения интеграции развивающихся стран

в ГЦСС, особенно тех из них, которые имеют недостаточно диверсифицированную структуру производства и экспорта. Таким образом, в современных реалиях актуализируется значимость сотрудничества между развивающимися странами в различных сферах внешнеэкономической деятельности, имеющего целью устранение препятствий для эффективного и долгосрочного участия их национальных экономик в глобальных цепочках создания стоимости.

## Список литературы

Володина М.А. Конкуренция внешних игроков за транспортно-логистические проекты в Западной и Северной Африке (на примере морских портов) // Сравнительная политика. 2021. Т. 12. № 1. С. 34–48. DOI: 10.24411/2221-3279-2021-10004.

Калиниченко Л.Н., Морозенская Е.В. Кластеры в африканской экономике как перспективная модель организации производства // Контуры глобальных трансформаций: политика, экономика, право. 2021. Т. 14. № 2. С. 164–175. DOI: 10.23932/2542-0240-2021-14-2-9.

Малыгин В.Е. Феномен глобальных стоимостных цепочек: понятие, формы, эволюция // Вестник Института экономики РАН. 2015. № 6. С. 113–124.

Михайлова А.А. Роль прямых иностранных инвестиций в экономике стран-реципиентов // Экономическая наука современной России. 2009. Т. 46. № 3. С. 84–93.

Склярлов С.А. Опыт Марокко по диверсификации экспорта путем развития свободных экономических зон // Труд и социальные отношения. 2015. № 6. С. 87–93.

Смородинская Н.В., Малыгин В.Е., Катуков Д.Д. Сетевое устройство глобальных стоимостных цепочек и специфика участия национальных экономик // Общественные науки и современность. 2017. № 3. С. 55–68.

Темина О.Л. Факторы успешного включения стран в глобальные цепочки добавленной стоимости // Сборник избранных статей по материалам научных конференций ГНИИ «Нацразвитие». 26–30 дек. СПб, 2018. С. 118–122.

Baldwin R. Global Supply Chains: Why They Emerged, Why They Matter, and Where They Are Going // Global Value Chains in a Changing World / D.K. Elms, P. Low (eds.). Geneva: WTO Publications, 2013. P. 13–59. DOI: 10.30875/3c1b338a-en.

Gelb A., Meyer C.J., Ramachandran V., Wadhwa D. Can Africa Be a Manufacturing Destination? Labor Costs in Comparative Perspective. Center for Global Development. Working Paper. 2017. No. 466.

Gereffi G., Frederick S., Bamber P. Diverse paths of upgrading in high-tech manufacturing: Costa Rica in the electronics and medical devices global value chains // Transnational Corporations. 2019. Vol. 26. No. 1. P. 1–29.

Gninigie M., Wonyra K.O., Tchagnao A.F. et al. Participation of developing countries in global value chains: What role for information and communication technologies? // Telecommunications Policy. 2023. Vol. 47. No. 3. P. 1–11. DOI: 10.1016/j.telpol.2023.102508.

Kowalski P., Lopez-Gonzalez J., Ragoussis A. et al. Participation of Developing Countries in Global Value Chains: Implications for Trade and Trade-related Policies // OECD Trade Policy Papers. 2015. No. 179. DOI: 10.1787/5js331fw0xxn-en.

Natsuda K., Goto K., Thoburn J. Challenges to the Cambodian garment industry in the global garment value chain // European Journal of Development Research. 2010. Vol. 22. No. 4. P. 469–493.

Shepherd B., Stone S. Global Production Networks and Employment: A Developing Country Perspective // OECD Trade Policy Papers. 2013. No. 154. DOI: 10.1787/5k46j0rjq9s8-en.

Stringer C., Ge G. New Zealand agri-business investment in South America: A global value chain perspective // The Journal of Globalization, Competitiveness and Governability. 2010. Vol. 4. No. 3. P. 84–101. DOI: 10.3232/GCG.2010.V4.N3.05.

Trade Patterns and Global Value Chains in East Asia: From Trade in Goods to Trade in Tasks. WTO Publications, 2011. 130 p. DOI: 10.30875/6a810f38-en.

Urata S., Baek Y. The Determinants of Participation in Global Value Chains: A Cross-Country, Firm-Level Analysis // Asian Development Bank Institute. Working Paper. 2020. No. 1116.

Global Value Chain Database. UNCTAD-Eora: URL: <https://worldmrio.com/unctadgvc/> (дата обращения: 10.10.2023).

Global Value Chain Development Report 2017. Measuring and Analyzing the Impact of GVCs on Economic Development. Washington, DC: World Bank. 2017: URL: [https://www.wto.org/english/res\\_e/publications\\_e/gvcd\\_report\\_17\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/gvcd_report_17_e.htm) (дата обращения: 10.10.2023).

Jenkins M. Integrity Risks for International Businesses in Pakistan. Bergen: U4 Anti-Corruption Resource Centre, Chr. Michelsen Institute, 2018: URL: <https://www.u4.no/publications/integrity-risks-for-international-businesses-in-pakistan> (дата обращения: 10.10.2023).

World Development Indicators. Databank: URL: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators> (дата обращения: 10.10.2023).

World Development Report 2020. Trading for Development in the Age of Global Value Chains. Washington, DC: World Bank: URL: <https://www.worldbank.org/en/publication/wdr2020> (дата обращения: 10.10.2023).

## THE PECULIARITIES OF INTEGRATION OF DEVELOPING COUNTRIES INTO GLOBAL VALUE CHAINS

**Igor G. Romanov**  
*Postgraduate Student,*  
*Department of World Economy,*  
*Lomonosov Moscow State University, Faculty of Economics*  
*(Moscow, Russia)*

### Abstract

*Participation in global value chains (GVCs) has traditionally been one of the most important external factors of socio-economic development of developing countries. However, the successful and deep integration of national economies into GVCs can't be considered a universal phenomenon, and at present many developing countries remain unattractive in terms of locating the business operations carried out within international companies' global production networks. The aim of this article is to identify the major peculiarities of developing countries' integration into GVCs. In addition, the paper provides several examples of how certain factors contributed to the entry of individual states, namely Vietnam, Costa Rica and Morocco, into specific GVCs. Special attention in the research is paid to the role of developing countries' public policy in creating the favorable business environment for joining GVCs. The analysis indicates that developing countries can strengthen their potential for integration into GVCs by optimally utilizing the existing comparative advantages along with applying the public policy measures aimed at improving the quality of business environment.*

**Keywords:** globalization, global value chains, developing countries, foreign direct investment, transnational corporations.

**JEL:** F21, F23, O11.

**For citation:** Romanov, I.G. The Peculiarities of Integration of Developing Countries into Global Value Chains. Scientific Research of Faculty of Economics. Electronic Journal, vol. 15, no. 4, pp. 35-50. DOI: 10.38050/2078-3809-2023-15-4-35-50.

### References

Volodina M.A. Konkurentsiya vneshnikh igrokov za transportno-logisticheskie proekty v Zapadnoy i Severnoy Afrike (na primere morskikh portov). Sravnitel'naya politika. 2021. Vol. 12. No. 1. P. 34–48. DOI: 10.24411/2221-3279-2021-10004. (In Russ.).

Kalinichenko L.N., Morozenskaya E.V. Klasteriy v afrikanskoy ekonomike kak perspektivnaya model' organizatsii proizvodstva. Kontury global'nykh transformatsiy: politika, ekonomika, pravo. 2021. Vol. 14. No. 2. P. 164–175. DOI: 10.23932/2542-0240-2021-14-2-9. (In Russ.).

Malygin V.E. Fenomen global'nykh stoimostnykh tsepohek: ponyatie, formy, evolyutsiya. Vestnik Instituta ekonomiki RAN. 2015. No. 6. P. 113–124. (In Russ.).

Mikhaylova A.A. Rol' pryamykh inostrannykh investitsiy v ekonomike stran-retsipientov. Ekonomicheskaya nauka sovremennoy Rossii. 2009. Vol. 46. No. 3. P. 84–93. (In Russ.).

Sklyarov S.A. Opyt Marokko po diversifikatsii eksporta putem razvitiya svobodnykh ekonomicheskikh zon. Trud i sotsial'nye otnosheniya. 2015. No. 6. P. 87–93. (In Russ.).

Smorodinskaya N.V., Malygin V.E., Katukov D.D. Setevoe ustroystvo global'nykh stoimostnykh tsepohek i spetsifika uchastiya natsional'nykh ekonomik. Obshchestvennye nauki i sovremennost'. 2017. No. 3. P. 55–68. (In Russ.).

Temina O.L. Faktory uspehnogo vklyucheniya stran v global'nye tsepochni dobavlennoy stoimosti. Sbornik izbrannykh statey po materialam nauchnykh konferentsiy GNII «Natsrazvitiye». 26–30 dek. SPb, 2018. P. 118–122. (In Russ.).

Baldwin R. Global Supply Chains: Why They Emerged, Why They Matter, and Where They Are Going. Global Value Chains in a Changing World / D.K. Elms, P. Low (eds.). Geneva: WTO Publications, 2013. P. 13–59. DOI: 10.30875/3c1b338a-en.

Gelb A., Meyer C.J., Ramachandran V., Wadhwa D. Can Africa Be a Manufacturing Destination? Labor Costs in Comparative Perspective. Center for Global Development. Working Paper. 2017. No. 466.

Gereffi G., Frederick S., Bamber P. Diverse paths of upgrading in high-tech manufacturing: Costa Rica in the electronics and medical devices global value chains // Transnational Corporations. 2019. Vol. 26. No. 1. P. 1–29.

Gninigue M., Wonyra K.O., Tchagnao A.F. et al. Participation of developing countries in global value chains: What role for information and communication technologies? Telecommunications Policy. 2023. Vol. 47. No. 3. P. 1–11. DOI: 10.1016/j.telpol.2023.102508.

Kowalski P., Lopez-Gonzalez J., Ragoussis A. et al. Participation of Developing Countries in Global Value Chains: Implications for Trade and Trade-related Policies. OECD Trade Policy Papers. 2015. No. 179. DOI: 10.1787/5js331fw0xxn-en.

Natsuda K., Goto K., Thoburn J. Challenges to the Cambodian garment industry in the global garment value chain. European Journal of Development Research. 2010. Vol. 22. No. 4. P. 469–493.

Shepherd B., Stone S. Global Production Networks and Employment: A Developing Country Perspective. OECD Trade Policy Papers. 2013. No. 154. DOI: 10.1787/5k46j0rjq9s8-en.

Stringer C., Ge G. New Zealand agri-business investment in South America: A global value chain perspective // The Journal of Globalization, Competitiveness and Governability. 2010. Vol. 4. No. 3. P. 84–101. DOI: 10.3232/GCG.2010.V4.N3.05.

Trade Patterns and Global Value Chains in East Asia: From Trade in Goods to Trade in Tasks. WTO Publications, 2011. 130 p. DOI: 10.30875/6a810f38-en.

Urata S., Baek Y. The Determinants of Participation in Global Value Chains: A Cross-Country, Firm-Level Analysis. Asian Development Bank Institute. Working Paper. 2020. No. 1116.

Global Value Chain Database. UNCTAD-Eora: Available at: <https://worldmrio.com/unctadgvc/> (accessed: 10.10.2023).

Global Value Chain Development Report 2017. Measuring and Analyzing the Impact of GVCs on Economic Development. Washington, DC: World Bank. 2017: Available at: [https://www.wto.org/english/res\\_e/publications\\_e/gvcd\\_report\\_17\\_e.htm](https://www.wto.org/english/res_e/publications_e/gvcd_report_17_e.htm) (accessed: 10.10.2023).

Jenkins M. Integrity Risks for International Businesses in Pakistan. Bergen: U4 Anti-Corruption Resource Centre, Chr. Michelsen Institute, 2018: Available at:

**Романов И.Г.** Особенности включения развивающихся стран в глобальные цепочки создания стоимости

<https://www.u4.no/publications/integrity-risks-for-international-businesses-in-pakistan> (accessed: 10.10.2023).

World Development Indicators. Databank: Available at: <https://databank.worldbank.org/source/world-development-indicators> (accessed: 10.10.2023).

World Development Report 2020. Trading for Development in the Age of Global Value Chains. Washington, DC: World Bank: Available at: <https://www.worldbank.org/en/publication/wdr2020> (accessed: 10.10.2023).