

JEL: D46; F23; F6; K33
УДК: 339.94; 334.75

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ЦЕПОЧКИ СОЗДАНИЯ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ В МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИКЕ¹



Самсонов Руслан Александрович

кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента, организации бизнеса и инноваций Алтайского государственного университета,
директор и оценщик Алтайского института стоимостных технологий «БизнесМетрикс»,
Россия, Барнаул,
e-mail: SamsonovR@yandex.ru
ORCID 0000-0003-0966-6514

В большинстве исследований глобальных цепочек создания добавленной стоимости (ГЦСДС) акцент делается преимущественно на изучении технологических, производственных и торговых отношений; институциональные аспекты таких взаимодействий остаются на периферии научного анализа в качестве экзогенных факторов по принципу «при прочих равных условиях». При этом достижения различных направлений современной институциональной экономической теории показывают поверхностность и ограниченность не учитывающих институциональные факторы подходов, которые в конечном счете не могут представить конструктивных и, самое главное, реальных предложений по решению задач стратегического развития отечественных предприятий в рамках ГЦСДС.

В статье на основе теоремы Р. Коуза и ее макроэкономической постановки Т. Эггертсоном формулируется глобальный подход, интерпретирующий основные принципы и положения теоремы с позиции участия хозяйствующих субъектов в ГЦСДС. При этом глобальная экономика очень неоднородна по своей структуре и динамике, фрагментирована на региональные и организационные блоки со своими нормами «правил игры» и сильно дифференцирована в части транзакционных издержек и условий ведения бизнеса. На этой основе разрабатывается гипотеза, согласно которой роль институциональных факторов, проявляющихся в виде распределения власти и прав собственности, реализации норм международного права и деятельности международных организаций, по сути, является очень существенной в формировании конкурентных преимуществ предприятий в рамках ГЦСДС.

Делается вывод, что участие хозяйствующих субъектов в ГЦСДС способствует интенсивному экономическому росту при условии достижения в стране сбалансированного частно-государственного партнерства для обеспечения на международном уровне эффективной институциональной и транзакционной инфраструктуры.

Ключевые слова: институты, транзакции, инфраструктура, институциональные цепочки, создание добавленной стоимости, глобализация, международная экономика.

¹ Статья подготовлена при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 18-010-00593 А «Исследование глобальных цепочек создания добавленной стоимости как фактора повышения эффективности экономики региона».

INSTITUTIONAL CHAINS FOR CREATING ADDED VALUE IN THE INTERNATIONAL ECONOMY

Samsonov Ruslan Alexandrovich

*Cand. Econ. Sciences, Associate Professor, Department of Management, Business Organization and Innovation, Altai State University; Director and appraiser of LLC Altai Institute of Value Technologies BusinessMetrix, Russia, Barnaul, e-mail: SamsonovR@yandex.ru
ORCID 0000-0003-0966-6514*

In most studies of global value chains (GVCDS), the emphasis is mainly on the study of technological, production and trade relations, leaving the institutional aspects of such interactions at the periphery of scientific analysis as exogenous factors on the principle of «*ceteris paribus*.» Moreover, the achievements of various areas of modern institutional economic theory show the superficiality and limitation of approaches that do not take into account institutional factors, which ultimately cannot offer constructive, and most importantly, real proposals for solving the problems of strategic development of domestic enterprises within the framework of the GVCDS.

Based on the theorem of R. Coase and its macroeconomic statement by T. Eggertsson, a global approach is formulated that interprets its basic principles and mechanisms from the standpoint of the participation of economic entities in the NCCA. At the same time, the global economy is very heterogeneous in its structure and dynamics, fragmented into regional and organizational blocks with its own «rules of the game» norms and greatly differentiated in terms of transaction costs and business conditions. On this basis, a hypothesis is being developed, according to which the role of institutional factors, manifested in the form of distribution of power and property rights, implementation of international law and the activities of international organizations, is, in fact, very significant in the formation of the competitive advantages of enterprises within the framework of the GCCDS.

It is concluded that the participation of business entities in the GVCDS contributes to intensive economic growth, provided that a balanced private-state partnership is achieved in the country to ensure an effective institutional and transactional infrastructure at the international level.

Keywords: institutions, transactions, infrastructure, institutional chains, value added, globalization, international economy.

Введение

Экономическая наука, несмотря на наличие множества различных школ, направлений и подходов, до сих пор так и не имеет целостного объяснения, почему предприятия стран-лидеров эффективно вовлечены в ГЦСДС, что способствует их экономическому развитию, а предприятия других стран либо вообще лишены возможности участия в ГЦСДС, либо участвуют в виде сателлитов, которые выступают поставщиками преимущественно сырья. При этом их страны поставляют на международные рынки низкоквалифицированные трудовые ресурсы и товары с низкой добавленной стоимостью, являясь рынками сбыта для иностранных и транснациональных корпораций.

Все объяснения в конечном счете могут быть сведены к необходимости стимулирования структурного роста, основанного на НТП и положительной демографии населения, а также к созданию эффективной институциональной среды. При этом, как правило, институциональные факторы, ставшие в последние десятилетия столь модными и изученными на микро-, мезо- и макроуровнях, в масштабах международной экономики до сих пор оставлены без сколько-нибудь

серьезного обобщения и изучения, выступая скорее как некие экзогенные механизмы, прерогатива исследования которых отдана на откуп другим общественным наукам, прежде всего юриспруденции и политологии.

В этом контексте следует отметить, что именно в экономической науке уже многие годы сформировался подход, эвристический потенциал и методология которого могут быть плодотворно использованы для решения такого рода задач. Речь идет о знаменитой теореме Коуза (Coase, 1960), сформулированной Д. Стиглером (Stigler, 1966), которая гласит, что если права собственности четко определены и транзакционные издержки равны нулю, то размещение ресурсов (структура производства) будет оставаться неизменным и эффективным независимо от изменений в распределении прав собственности. Обобщенную версию данной теоремы в макроэкономической постановке предложил Т. Эггертсон (Eggertsson, 1990): если транзакционные издержки малы, то экономическое развитие всегда будет идти по оптимальной траектории — независимо от имеющегося набора институтов.

В научной литературе анализу данных теорем посвящено очень много исследований, которые по-

казывают, что выполнение фундаментальных условий данных теорем в действительности очень сильно ограничено по причине наличия информационной асимметричности, оппортунизма, инсайдерских групп специальных интересов и других факторов, причем по мере роста количества и масштаба трансакций реализация потенциала рыночной регуляции все более усложняется и нивелируется. Полученные результаты позволяют многим ученым делать вывод об определяющей роли институционального и социального капиталов в экономическом развитии стран.

Таким образом, остается сделать еще один шаг и рассмотреть теоремы в масштабах международной экономики, пронизанной и скрепленной посредством ГЦСДС, распространяя лежащие в их основе принципы и гипотезы на все глобальное экономическое пространство, которое характеризуется своей дифференцированностью и неоднородностью.

Аттракция международного экономического пространства на основе глобальных цепочек создания добавленной стоимости

В современной экономике более 2/3 мировой торговли осуществляется в рамках ГЦСДС, в которых 1% крупных ТНК развитых стран контролирует более половины экспорта товаров, исключая нефть. При этом ГЦСДС остаются недостаточно изученным фактором развития мировой экономики (Симачев и др., 2019, с. 10).

К началу XXI в. в мировой экономике сформировались три крупных взаимосвязанных центра ГЦСДС, обеспечивающих потоки торговли деталями и компонентами (рис. 1): США, Азия (Китай, Япония, Республика Корея) и Европа (в первую очередь Германия). Причем развивающиеся страны, расположенные на периферии, торгуют в основном с географически им наиболее близким центром, а многие из них вообще слабо вовлечены в ГЦСДС (например, большинство африканских стран вообще далеки от существующих хабов). В развивающихся странах, как правило, в ГЦСДС участвуют преимущественно крупные фирмы, а небольшие — торгуют в пределах региона (Global Value Chain Development Report 2017, р. 7).

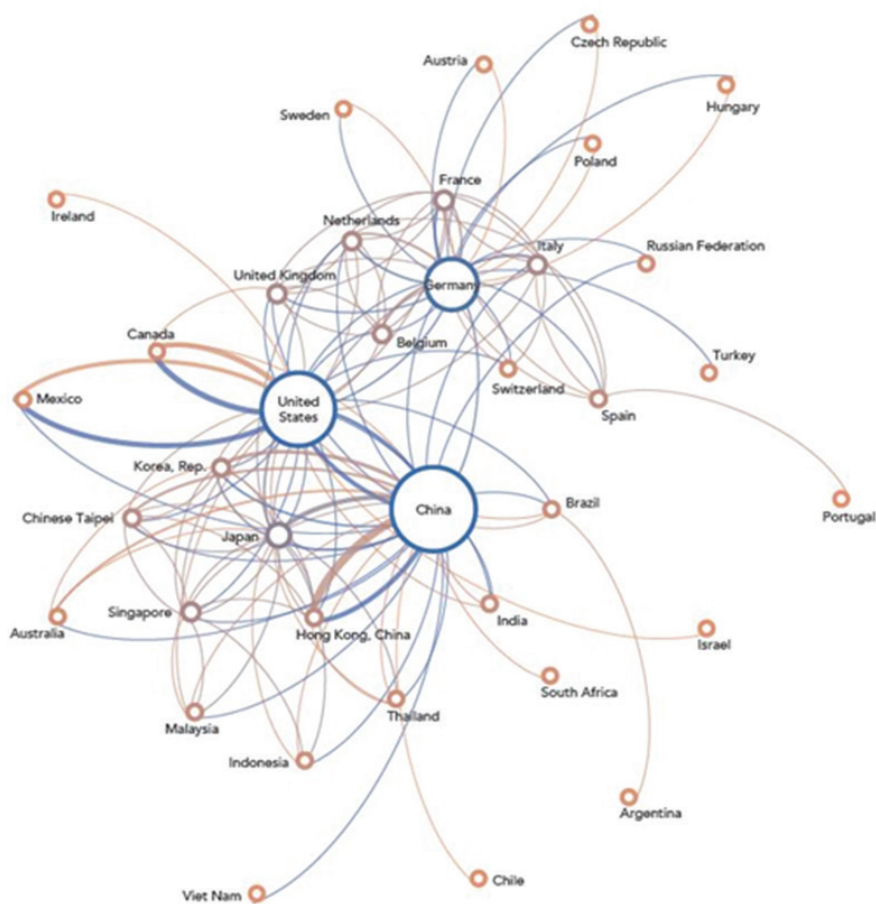


Рис. 1. Торговля компонентами показывает три взаимосвязанных производственных центра¹

¹ Источник: Diakantoni и др. 2017, на основе базы данных ООН Comtrade (<https://comtrade.un.org>). Цвет узлов (и их экспортных потоков) от синего до красного, синий указывает на высшую степень центральности.

Как отмечает Р. Каплински, «такие «цепочки» являются хранилищами ренты, носящей динамичный характер» (Каплински, 2003, с. 11). В этом контексте влияние стейкхолдеров разных стран (Самсонов, Бочаров, 2018) на формирование и воспроизводство

ГЦДС очень информативно и наглядно иллюстрируют международные карты номинального ВВП на душу населения (рис. 2) и капитализации стоимости активов (рис. 3).

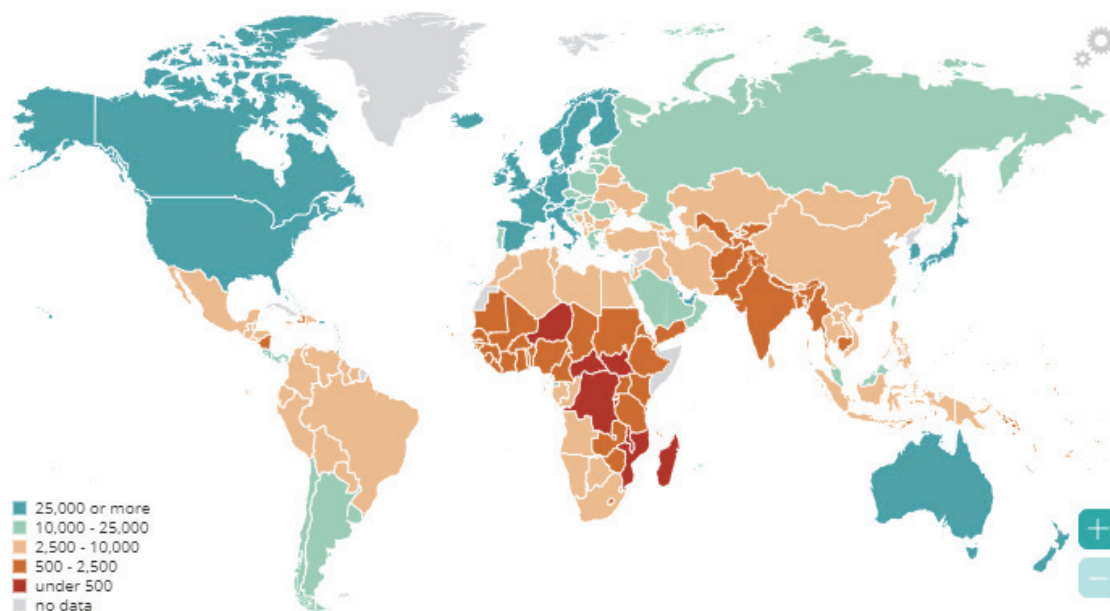


Рис. 2. Страны мира по номинальному ВВП на душу населения, 2018 г.¹

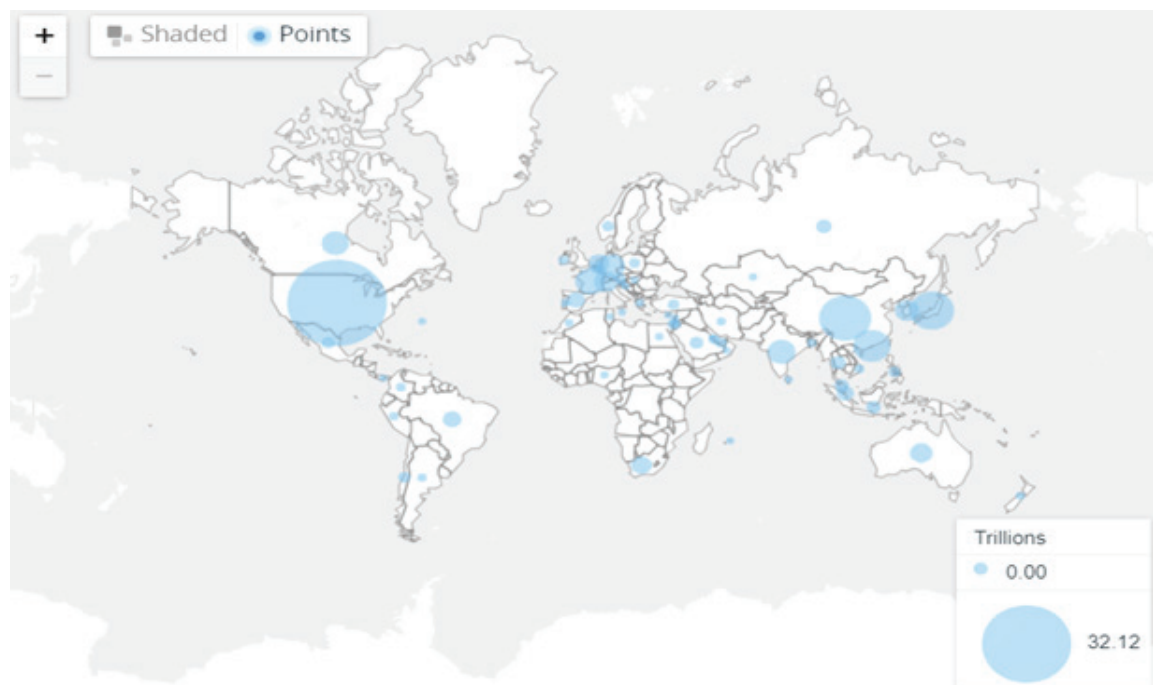


Рис. 3. Рыночная капитализация национальных компаний в биржевых котировках разных стран²

¹ Источник: International Monetary Fund. URL: <https://www.imf.org/external/datamapper/NGDPDPC@WEO/OEMDC/ADVEC/WEOWORLD>.

² Источник: Market capitalization of listed domestic companies. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/CM.MKT.LCAP.CD?type=points&view=map>.

Таким образом, экстраполируя на экономическое пространство ГЦДС карты ВВП на душу населения и капитализации национальных компаний в биржевых котировках разных стран, легко увидеть их практически полную корреляцию. При этом ключевым становится вопрос о причинах такой пространственной локализации экономической активности и концентрации позитивных результатов глобальной хозяйственной деятельности. В качестве достаточно популярного ответа в целом можно принять точку зрения, что процессы такого формирования экономических аттракторов связаны с аккумулярованием интеллектуального человеческого капитала, наличием широких рынков сбыта и развитием эффективных общественных институтов.

Вот здесь и возникает проблема взаимодействия страновых и международных институтов, обеспечивающих «правила игры» в глобальной экономике. Соответственно необходимо понять процессуальную природу возникновения и воспроизводства институтов, благоприятствующих развитию одних стран и сдерживающих интенсивный экономический рост в других странах. В качестве гипотезы предположим, что масштаб международной экономики и количество транзакций в рамках ГЦДС существенно усложняют параметры транзакций, вызывая очень сильный рост транзакционных издержек и гипертрофируя в конечном счете роль формальных и неформальных институтов в развитии стран и мировой экономики.

Анализ теоремы Коуза в контексте глобальных цепочек создания добавленной стоимости

Если рассматривать теорему Коуза и ее макроэкономическую постановку с позиции международной экономики, можно заметить, что все ее ключевые переменные (спецификация и защита прав собственности, уровень транзакционных издержек) имеют явно выраженную и достаточно сильную дифференциацию в разных странах.

Причем в глобальном экономическом пространстве также наблюдается положительная корреляция уровня благосостояния стран со степенью защиты прав собственности и отрицательная зависимость от относительного уровня транзакционных издержек.

На примере международного индекса защиты прав собственности (The International Property Right Index, IPRI) Международного Альянса прав собственности (The Property Rights Alliance) рассмотрим в глобальном масштабе состояние, эффективность и рейтинги защиты прав частной собственности.

На рисунке 4 приводится рейтинг — от 0 до 10 (чем ниже рейтинг, тем хуже показатель страны), который указывает место страны среди других государств. Таким образом, показана комбинация элементов при анализе изменений в баллах IPRI: страна, население и принадлежность к определенной группе.

Как сказано в методологии (The 2018 IPRI—International Property Rights Index Full Report. The Property Rights Alliance, 66 p.), индекс измеряет состояние и уровень эффективности защиты прав частной собственности в трех основных категориях: 1. Правовая и политическая среда: независимость судебной системы и беспристрастность судов, верховенство закона, политическая стабильность, уровень коррупции. 2. Права на материальную собственность: защита прав материальной собственности, регистрация собственности, доступность займов. 3. Права на интеллектуальную собственность: защита прав интеллектуальной собственности, защита патентного права, уровень «пиратства».

Несмотря на то, что, как отмечается в отчете (The 2018 IPRI—International Property Rights Index Full Report. The Property Rights Alliance, p. 27–28), большинство стран улучшили свои позиции, особенно в густонаселенных странах, демонстрируя позитивные изменения в укреплении системы гарантии прав собственности, между странами наблюдается сильная дифференциация по этому показателю. По результатам рейтинга Российская Федерация занимает 84-е место из 125 стран со значением индекса 4.890.

Оценка стран по индексу легкости ведения бизнеса (Ease of Doing Business Index, EDBI) Всемирного банка осуществляется по шкале от 1 до 190. Высокий рейтинг означает, что нормативно-правовые условия более благоприятны для создания и ведения бизнеса.

Интегральный индекс строится на десяти специальных индикаторах: 1. Начало бизнеса (процедуры, время, затраты и минимальный капитал для основания предприятия). 2. Работа с разрешениями на строительство (процедуры, время и затраты на строительство склада). 3. Получение электроснабжения (процедуры, время, затраты на получение электроснабжения). 4. Регистрация имущества (процедуры, время и затраты на регистрацию коммерческой недвижимости). 5. Получение кредита (сила юридических прав, глубина кредитной информации). 6. Защита прав инвесторов (открытость финансовых показателей, ответственность руководства и легкость судебных исков от инвесторов). 7. Уплата налогов (количество налогов, время на подготовку налоговых отчетов, общий налог как доля прибыли). 8. Международная торговля (количество документов, затраты и время, необходимое для экспорта и импорта). 9. Обеспечение контрактов (процедуры, время и издержки на принуждение уплаты долга). 10. Закрытие предприятия (процент возмещений, время и дополнительные расходы на закрытие неплатежеспособной фирмы)³.

³ Источник: URL: <https://russian.doingbusiness.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB19-Chapters/DB19-Score-and-DBRankings.pdf>.

Ниже приведена карта (рис. 5), которая отражает позиции стран в индексе на 2017 г. (зеленые страны имеют высший рейтинг, красные — ниже, для серых

стран недостаточно данных, причем каждый цвет обозначает один квантиль стран в рейтинге).

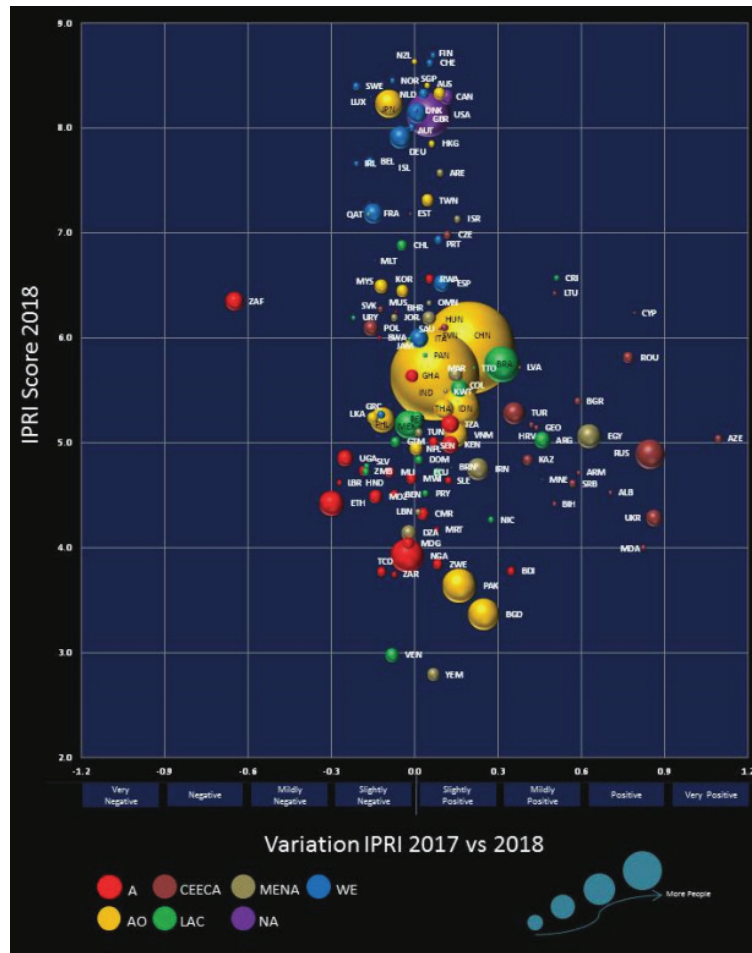


Рис. 4. Международный индекс защиты прав собственности, 2018 г.¹

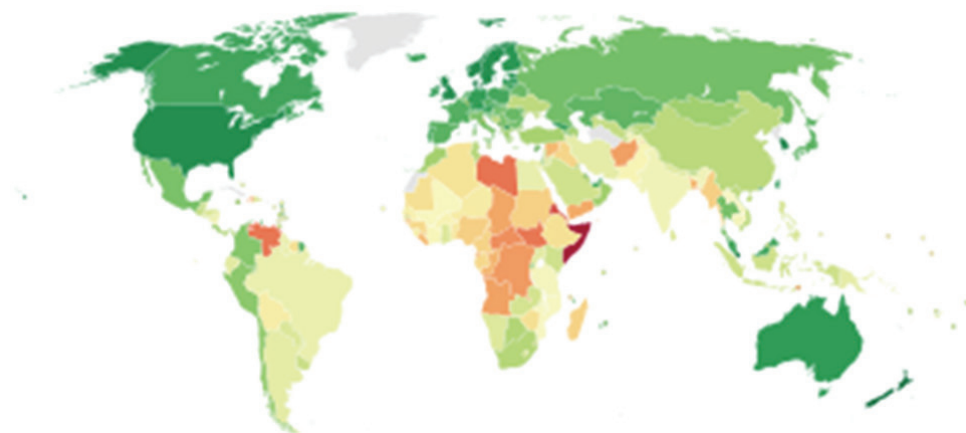


Рис. 5. Индекс легкости ведения бизнеса в разных странах, 2017 г.²

¹ Источник: The 2018 IPRI—International Property Rights Index Full Report. The Property Rights Alliance, p. 28. URL: https://s3.amazonaws.com/ipri2018/IPRI2018_FullReport2.pdf.

² Источник: URL: <https://russian.doingbusiness.org/ru/rankings>.

По данным 2019 г. Российская Федерация демонстрирует положительную динамику и занимает в рейтинге 31-е место из 190 стран со значением индекса 77,37.

Таким образом, можно констатировать, что в неоднородном и дифференцированном пространстве глобальной экономики роль институциональных факторов, проявляющихся в виде распределения власти и прав собственности, реализации норм международного права и деятельности международных

организаций, по сути, является очень существенной в формировании конкурентных преимуществ предприятий в рамках ГЦСДС.

Причем проблема усугубляется тем обстоятельством, что производительные силы, контролируемые крупными ТНК в глобальной экономике, прямо по Марксу, переросли международную институциональную надстройку (рис. 6), если анализировать эти процессы в мировом масштабе.

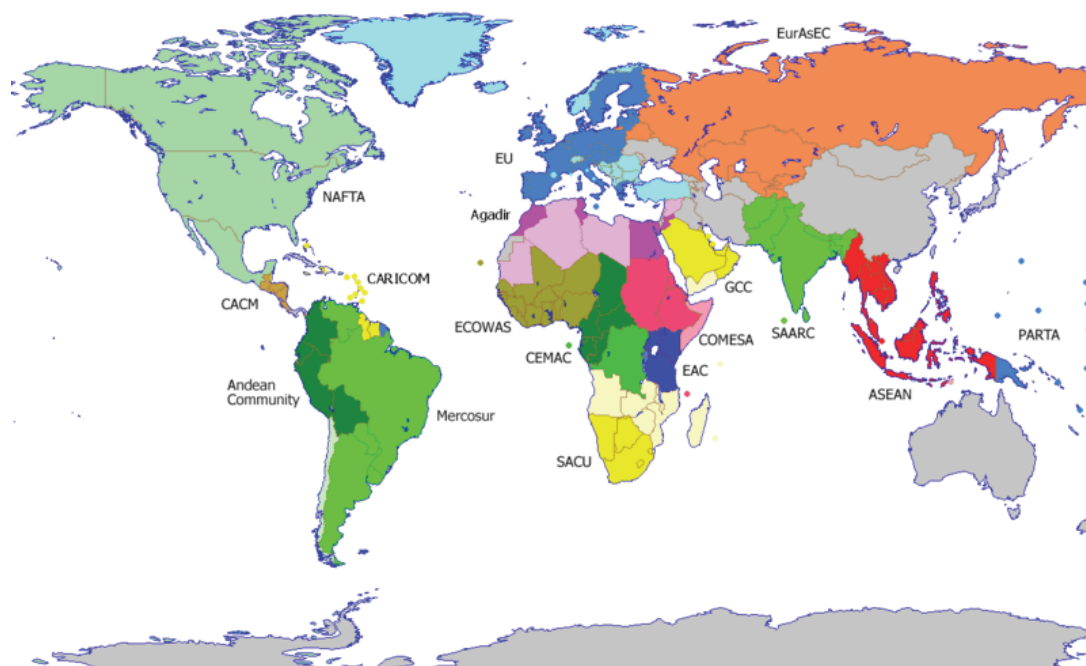


Рис. 6. Международные и региональные экономические блоки и организации³

Поэтому неудивительно, что в международных отношениях даже в условиях нарастающей экономической глобализации наблюдается сильная фрагментация региональных блоков и международных организаций.

Гипотеза о неоднородности и асимметричности контрактов в глобальных институциональных цепочках создания добавленной стоимости

В наших исследованиях (Самсонов, Бочаров, 2018) отмечается, что ГЦСДС являются не только технологическими, производственными и торговыми механизмами воспроизводства капиталов в мировой экономике, но и состоят из комплекса взаимосвязанных контрактов (институциональной цепочки).

Институциональные цепочки могут быть охарактеризованы посредством своеобразной аналогии с так называемыми «бьюкененовскими товарами» (Buchanan, 1994): комбинация товара и его институциональной формы. Поскольку наиболее спе-

цифичным и «якорным» ресурсом в ГЦСДС является интеллектуальный капитал в виде нематериальных активов, генерирующий потоки квазиаренты, то и контракты между разными участниками взаимодействия фиксируют различный объем прав и обязанностей участников.

Уровень рентных доходов предприятий, участвующих во внешнеэкономической деятельности и международной кооперации, во многом зависит от степени их вовлеченности в ГЦСДС, которая может быть определена видом используемого контракта, выбираемого в зависимости от уровня специфичности используемых активов и их способности генерировать квазиаренту, т. е. «превышение ценности [актива] над доходом от его наилучшего альтернативного использования» (Менар, 2005, с. 128–131).

В работах Ж. Дайера и Х. Сингха (1998, р. 662) исследуется отношенческая рента, определяемая как сверхприбыль, которая совместно извлекается

³ Источник: URL: <https://commons.wikimedia.org/wiki/File:800px-ActiveBlocs.PNG>

в результате обмена и которую невозможно получить изолированной деятельностью отдельных фирм, а только путем идиосинкразических усилий партнеров, специализированных относительно их альянсов [на основе, как правило, гибридных и отношенческих контрактов по классификации О. Уильямсона (рис. 7)].

С учетом данного замечания сформулирована гипотеза¹, согласно которой крупнейшие ТНК (табл.), которые формируют ядра ГЦСДС, как правило, являются интегрированными иерархическими структурами с доминированием отношенческих (связывающих) контрактов, что позволяет им, контролируя нематериальный и финансовый капиталы, извле-

кать большую долю рентных доходов. В свою очередь, их ключевые партнеры, сосредоточившие в рамках ГЦСДС менее специфические активы для выполнения производственной и сервисной функций, взаимодействуют на основе гибридных форм вертикальной организации транзакций и получают меньшую часть рентного дохода.

При этом слабо развитые страны и их предприятия либо вообще лишены возможности полноценного участия в ГЦСДС, либо эксплуатируются на основе рыночных транзакций (реализующихся по принципам Венской конвенции «О договорах международной купли-продажи товаров»), будучи встроенными в ГЦСДС в качестве поставщиков неспецифических сырьевых и трудовых ресурсов, а также источников разных форм институциональной ренты.

Далее для примера приведены топ-50 нефинансовых ТНК мира, ранжированных по иностранным активам по данным на 2017 г. (табл.).

¹ Впервые данная гипотеза была сформулирована в статье Р. А. Самсонова и С. Н. Бочарова «Систематическая рента в глобальных цепочках создания добавленной стоимости» (будет опубликована в журнале «Управленец», 2019, № 6).



Рис. 7. Формы управления транзакциями по О. Уильямсону (1996, с. 143)

Топ-50 нефинансовых ТНК мира, ранжированных по иностранным активам, 2017 г.
(миллионы долларов и количество сотрудников),
источник: UNCTAD. URL: <https://unctad.org/en/Pages/Home.aspx>

Ranking by:		Corporation	Home economy	Industry ^c	Assets		Sales		Employment		TNI ^b (Per cent)
Foreign assets	TNI ^b				Foreign	Total	Foreign	Total	Foreign ^d	Total	
1	40	Royal Dutch Shell plc	United Kingdom	Mining, quarrying and petroleum	344 210	407 097	204 570	305 179	62 000	86 000	74.6
2	52	Toyota Motor Corporation	Japan	Motor Vehicles	302 788	472 625	181 358	265 008	236 480	369 124	65.5
3	27	Total SA	France	Petroleum Refining and Related	234 993	242 576	109 164	140 124	66 730	98 277	80.9
4	46	BP plc	United Kingdom	Petroleum Refining and Related	220 380	276 620	152 525	228 794	43 715	74 700	68.3
5	62	Volkswagen Group	Germany	Motor Vehicles	219 917	506 348	210 089	260 070	357 558	642 292	60.0
6	51	Softbank Corp	Japan	Telecommunications	214 863	292 928	42 148	82 614	50 172	68 402	65.9
7	59	Exxon Mobil Corporation	United States	Petroleum Refining and Related	203 626	348 691	155 083	237 162	40 644	69 600	60.7
8	5	British American Tobacco PLC	United Kingdom	Tobacco	189 214	190 643	25 844	26 116	78 843	91 402	94.8
9	64	General Electric Co	United States	Industrial and Commercial Machinery	186 586	377 945	75 796	122 093	207 000	313 000	59.2
10	61	Chevron Corporation	United States	Petroleum Refining and Related	183 643	253 806	77 101	134 779	26 700	51 900	60.3
11	29	Anheuser-Busch InBev NV	Belgium	Food & beverages	165 176	205 173	38 429	47 052	156 544	200 000	80.2
12	14	Vodafone Group Plc	United Kingdom	Telecommunications	160 139	179 412	45 881	54 450	98 318	111 556	87.2
13	63	Daimler AG	Germany	Motor Vehicles	159 163	306 554	158 276	185 265	117 232	289 321	59.3
14	85	Apple Computer Inc	United States	Computer Equipment	146 048	375 319	144 895	229 234	47 863	123 000	47.0
15	33	Honda Motor Co Ltd	Japan	Motor Vehicles	141 289	181 777	121 249	138 560	147 210	211 915	78.2
16	38	Siemens AG	Germany	Industrial and Commercial Machinery	133 842	160 698	69 697	91 625	250 000	377 000	76.0
17	67	BMW AG	Germany	Motor Vehicles	130 265	232 050	95 970	111 249	39 629	129 932	57.6
18	72	Enel SpA	Italy	Electricity, gas and water	127 033	186 665	38 788	81 921	31 786	62 900	55.3
19	70	DowDuPont Inc	United States	Rubber and Miscellaneous Plastic	126 935	192 164	22 363	62 484	64 734	98 000	56.0
20	43	Nissan Motor Co Ltd	Japan	Motor Vehicles	126 346	176 119	91 193	107 801	77 809	137 250	71.0
21	16	CK Hutchison Holdings Limited	Hong Kong, China	Retail Trade	125 804	140 795	25 036	31 890	279 000	300 000	87.0
22	50	Johnson & Johnson	United States	Pharmaceuticals	118 747	157 303	36 587	76 450	101 156	134 000	66.3
23	39	Glencore PLC	Switzerland	Mining, quarrying and petroleum	116 708	135 644	126 697	195 713	109 196	145 977	75.2
24	56	Deutsche Telekom AG	Germany	Telecommunications	112 734	169 506	56 810	84 495	115 448	217 349	62.3
25	66	Eni SpA	Italy	Petroleum Refining and Related	111 723	137 836	43 427	75 444	12 626	33 536	58.8
26	34	Telefonica SA	Spain	Telecommunications	110 751	138 002	44 369	58 634	95 427	122 718	77.9

Ranking by:		Corporation	Home economy	Industry ^c	Assets		Sales		Employment		TNI ^b (Per cent)
Foreign assets	TNI ^b				Foreign	Total	Foreign	Total	Foreign ^d	Total	
27	25	Iberdrola SA	Spain	Electricity, gas and water	110 592	132 752	32 242	35 246	23 959	34 255	81,6
28	88	Microsoft Corporation	United States	Computer and Data Processing	108 325	250 312	44 702	89 950	51 000	124 000	44,7
29	7	Nestlé SA	Switzerland	Food & beverages	106 790	133 627	89 905	91 186	312 867	323 000	91,8
30	10	Medtronic plc	Ireland	Instruments and related products	95 902	99 816	22 971	29 710	87 432	91 000	89,8
31	12	Hon Hai Precision Industries	Taiwan Province of China	Electronic components	95 809	114 824	151 752	154 650	728 431	873 000	88,3
32	1	Rio Tinto PLC	United Kingdom	Mining, quarrying and petroleum	95 673	95 762	37 700	38 128	46 498	46 807	99,4
33	36	Fiat Chrysler Automobiles	United Kingdom	Motor Vehicles	89 810	115 494	115 196	125 067	149 589	235 915	77,8
34	81	Mitsui & Co Ltd	Japan	Wholesale Trade	87 942	106 221	24 428	44 128	2 676	42 304	48,2
35	71	Allergan PLC	Ireland	Pharmaceuticals	86 713	118 342	3 324	15 941	13 043	17 800	55,8
36	78	Pfizer Inc	United States	Pharmaceuticals	85 421	171 796	26 520	52 546	44 849	90 200	50,0
37	92	Ford Motor Company	United States	Motor Vehicles	85 411	257 808	62 932	156 776	94 000	202 000	39,9
38	6	Altice NV	Netherlands	Telecommunications	83 710	86 876	24 273	26 494	45 454	47 173	94,8
39	58	Samsung Electronics Co., Ltd.	Korea, Republic of	Communications equipment	83 371	282 814	183 963	211 859	215 541	308 745	62,0
40	96	Nippon Telegraph & Telephone Corporation	Japan	Telecommunications	82 194	203 635	17 142	106 434	11 000	282 550	31,9
41	19	The Coca-Cola Company	United States	Food & beverages	81 191	87 896	24 773	35 410	57 085	61 800	84,9
42	42	Sanofi	France	Pharmaceuticals	79 979	119 724	38 103	40 816	58 208	106 566	71,6
43	93	Mitsubishi Corporation	Japan	Wholesale Trade	78 718	150 661	27 960	68 259	15 921	77 164	37,9
44	53	Airbus Group NV	France	Aircraft	77 047	136 648	56 139	75 273	83 253	129 782	65,0
45	100	EDF SA	France	Electricity, gas and water	75 283	336 714	24 561	78 503	22 152	152 033	22,7
46	75	Engie	France	Electricity, gas and water	73 807	180 297	44 315	73 313	82 539	155 128	51,5
47	79	China COSCO Shipping Corp Ltd	China	Transport and storage	73 362	94 762	19 561	29 743	6 584	106 478	49,8
48	47	Novartis AG	Switzerland	Pharmaceuticals	70 622	133 079	49 282	50 135	64 975	121 597	68,3
49	73	International Business Machines Corporation	United States	Computer and Data Processing	70 413	125 356	41 496	79 139	205 922	366 600	54,9
50	18	ArcelorMittal	Luxembourg	Metals and metal products	68 678	71 104	57 159	57 252	118 465	197 108	85,5

Примечания:

^a Предварительные результаты на основе данных финансовой отчетности компаний; соответствует финансовому году с 1 апреля 2017 г. по 31 марта 2018 г.

^b TNI, Индекс транснациональности, рассчитывается как среднее из следующих трех соотношений: иностранные активы к общим активам, иностранные продажи к общим продажам и иностранная занятость к общей занятости.

^c Промышленная классификация компаний соответствует Стандартной промышленной классификации США, используемой Комиссией по ценным бумагам и биржам США (SEC).

^d В ряде случаев данные о занятости за рубежом рассчитывались путем применения доли занятости за рубежом в общей занятости за предыдущий год к общей занятости за 2017 г.

^e Данные относятся к 2016 г.

Как отмечается в отчете ВТО и Всемирного банка (Global Value Chain Development Report 2019, pp. 20–22), показатели участия в ГЦСДС также существенно различаются по географическим регионам, что может быть объяснено блоковым форматом формирования ядер институциональных цепочек создания добавленной стоимости, выступающих своеобразными аттракторами в глобальном экономическом пространстве.

На рисунках 8–10 представлены данные из рассматриваемого отчета ВТО и Всемирного банка об интенсивности прямого и обратного участия ГЦСДС, а также об их межрегиональных и внутрирегиональных долях для отраслей обрабатывающей промышленности в трех основных блоках цепочек поставок (Северная Америка, Европа и Азия). На каждом рисунке самая последняя пара столбцов — это уровни участия в ГЦСДС, а прочие столбцы — разложение по регионам.

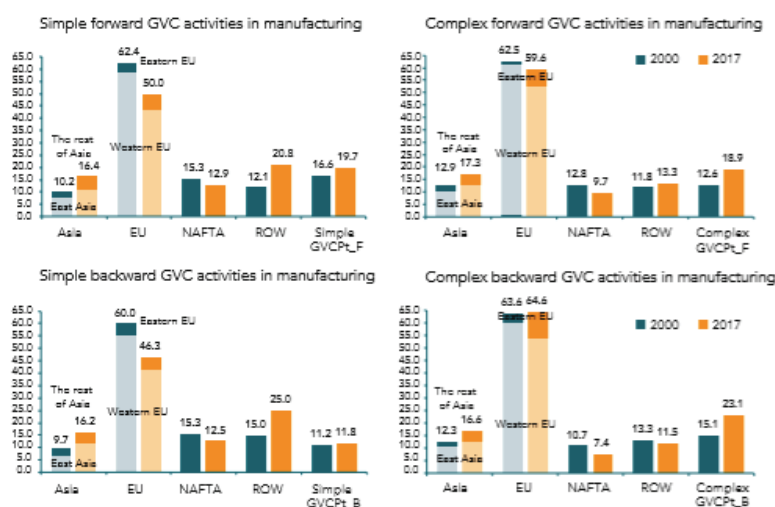


Рис. 8. Прямое и обратное участие, доля внутрирегиональной и межрегиональной деятельности в ГЦСДС, %, 2000 и 2017 гг., Европа

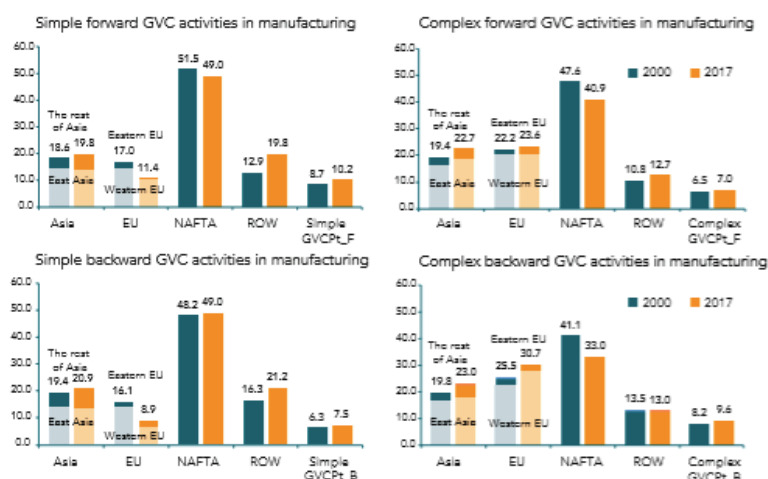


Рис. 9. Прямое и обратное участие, доля внутрирегиональной и межрегиональной деятельности в ГЦДС, %, 2000 и 2017 гг., Северная Америка

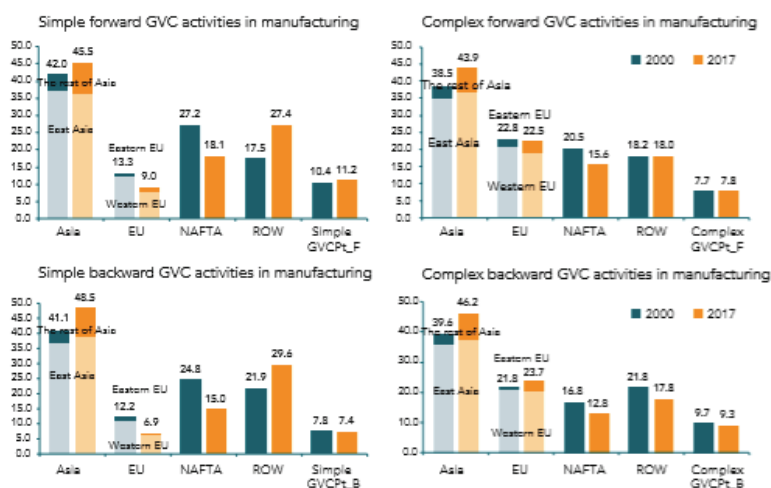


Рис. 10. Прямое и обратное участие, доля внутрирегиональной и межрегиональной деятельности в ГЦДС, %, 2000 и 2017 гг., Азия

Выводы и заключение

Таким образом, в условиях доминирования в глобальной экономике крупных ТНК наиболее развитых стран и сильной фрагментированности международной институциональной системы для эффективного участия национальных предприятий в ГЦДС требуется в рамках страны достижение сбалансированного частно-государственного партнерства в целях обеспечения на международном уровне эффективной институциональной и транзакционной инфраструктуры и лоббирования страновых бизнес-интересов.

Поэтому все более востребованным становится отход от иллюзорной доктрины совершенных рынков в мировой экономике, способных в чистом виде реализовать страновые абсолютные и сравнительные конкурентные преимущества в международной специализации и разделении труда в виде классических моделей Смита и Рикардо и их последователей.

Глобальная экономика, наоборот, в том виде, в котором она существует в настоящее время (с разными блоками, двойными нормами «правил игры», институциональными и силовыми факторами) поощряет коллаборационные формы взаимодействия государства и бизнеса в конкурентной борьбе на международных рынках.

Для реализации национальных интересов в деформированной международной институциональной среде необходима скоординированная деятельность государственных институтов власти и бизнеса для выстраивания эффективных институциональных цепочек создания добавленной стоимости разного уровня в глобальной экономике с участием национальных конкурентоспособных предприятий, причем с приоритетом сотрудничества на рынках стран-партнеров с соответствующим организационным форматом, и уже на этой основе требуется разви-

вать и формировать новые глобальные институциональные связи и инвестиционные мультипроекты.

При этом необходимо также продолжать усилия по выработке между всеми странами понимания общей стратегии экономического развития совре-

менной цивилизации и реализации ее ноосферного потенциала, что потребует прозрачного формирования, реализации и толкования четких и единых норм «правил игры» для всех участников международных экономических отношений.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

- Каплински Р. (2003). Распространение положительного влияния глобализации: анализ «цепочек» приращенности стоимости // Вопросы экономики. № 10. С. 4–26. [Kaplinski, R. (2003). Distribution of the positive impact of globalization: analysis of the «chains» of value increment. *Issues of Economics*, No. 10, pp. 4–26. (In Russian)].
- Каткало В. С. (2008). Эволюция теории стратегического управления. СПб.: Высшая школа менеджмента. 548 с. [Katkalo, V. S. (2008) *The evolution of strategic management theory*. SPb.: Graduate School of Management, 548 p. (In Russian)].
- Менар К. (2005). Экономика транзакционных издержек: от теоремы Коуза до эмпирических исследований // Институциональная экономика / Под общ. ред. А. Олейника. М.: ИНФРА-М. С. 128–131. [Menard, K. (2005) Economics of transaction costs: from Coase's theorem to empirical research. *Institutional Economics* / Ed. ed. A. Oleinik. M.: INFRA-M, pp. 128–131. (In Russian)].
- Самсонов Р. А., Бочаров С. Н. (2018). Ответственность стейкхолдеров при формировании глобальных цепочек создания добавленной стоимости // Управленец. Т. 9, № 4. С. 53–65. [Samsonov, R. A., Bocharov, S. N. (2018). Responsibility of stakeholders in the formation of global value chains. *Manager*, Т. 9, No. 4, pp. 53–65. (In Russian)]. DOI: 10.29141 / 22185003–2018–9–4–6.
- Симачев Ю. В., Данильцев А. В., Федюнина А. А., Глазатова М. К., Кузык М. Г., Зудин Н. Н. (2019). Россия в меняющихся условиях мировой торговли: структурный взгляд на новое позиционирование // Вопросы экономики. № 8. С. 5–29. [Simachev, Yu. V., Daniltsev, A. V., Fedyunina, A. A., Glazatova, M. K., Kuzyk, M. G., Zudin, N. N. (2019). Russia in the changing conditions of world trade: a structural view of the new positioning. *Issues of Economics*, No. 8, pp. 5–29. (In Russian)].
- Уильямсон О. И. (1996). Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция. СПб.: Лениздат. 702 с. [Williamson, O. I. (1996). *Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, «Relational» Contracting*. SPb.: Lenizdat, 702 p. (In Russian)].
- Buchanan, J. (1994). Choosing What to Choose. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 150 (1), pp. 123–135.
- Coase, R. (1960). The Problem of Social Cost. *Journal of Law and Economics*, vol. 3, pp. 1–44.
- Dyer, J. H., Singh, H. (1998). The Relational View: Cooperative Strategy and Sources of Interorganizational Competitive Advantage. *The Academy of Management Review*, 23 (4), pp. 660–679. DOI: 10.2307/259056.
- Eggertsson, T. (1990). *Economic behavior and institutions*. Cambridge: Cambridge University Press. 385 p.
- Global Value Chain Development Report 2017: Measuring and Analyzing the Impact of GVCs on Economic Development*. Washington, DC: World Bank. 189 p.
- Global Value Chain Development Report 2019: Technological innovation, Supply, Chain Trade, and Workers in a Globalized World*. Washington, DC: World Bank. 186 p.
- Stigler G. J. (1966). *The Theory of Price*. New York: Macmillan. 355 p.
- The 2018 IPRI–International Property Rights Index Full Report*. The Property Rights Alliance. 66 p.