



# МИРОВОЕ ХОЗЯЙСТВО И ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ СВЯЗИ

**И. Н. ЧЕПИК**

---

## НАПРАВЛЕНИЯ ИНТЕГРАЦИИ РАЗВИВАЮЩИХСЯ СТРАН В ГЛОБАЛЬНЫЕ ЦЕПОЧКИ СОЗДАНИЯ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ

---

В статье исследуются особенности участия развивающихся стран в глобальных цепочках создания добавленной стоимости, определяется отраслевое включение в мировой экспорт по добавленной стоимости.

**Ключевые слова:** глобальные цепочки создания добавленной стоимости; развивающиеся страны; экспорт по добавленной стоимости; отраслевое участие.

**УДК** 339.92

---

Глобальные цепочки создания добавленной стоимости (ГЦСДС) играют важную роль в современной мировой торговле. В них экономические субъекты, находящиеся в разных странах, выполняют ряд операций, таких как НИОКР, добыча и поставка сырьевых ресурсов, изготовление промежуточной продукции, окончательная сборка, оказание логистических и маркетинговых услуг, разработка новых торговых марок и т. д. Согласно подсчетам экспертов ЮНКТАД 80 % мировой торговли связано с глобальными цепочками, созданными ТНК, более 60 % — это непосредственно торговля промежуточными товарами и услугами вдоль производственных звеньев [1].

Многие развивающиеся страны, не участвовавшие ранее в мировом товарном обмене, благодаря ГЦСДС смогли трансформировать свои модели экономик. Несмотря на устойчивый характер связей в глобальных цепочках, изменчивость мировой экономической системы, процесс включения стран в товарно-бытовую кооперацию продолжается. Поэтому ввиду сильной зависимости экономики Республики Беларусь от мировой конъюнктуры, необходимости стимулирования сбыта белорусской продукции на внешних рынках определение направлений интеграции в глобальные цепочки создания добавленной стоимости представляется актуальной задачей. Цель данной работы

---

*Инна Николаевна ЧЕПИК (ichepik@yahoo.com), аспирантка кафедры международного бизнеса Белорусского государственного экономического университета (г. Минск, Беларусь).*

заключается в выявлении особенностей участия стран с формирующимися рынками в глобальных цепочках создания добавленной стоимости.

Глобальная цепочка создания добавленной стоимости представляет собой последовательность операций, необходимых для создания добавленной стоимости, в которых участвуют две и более страны. ГЦДС определенного продукта может охватывать не только несколько стран, но и разные секторы экономики (первичный, вторичный, третичный).

Для того чтобы правильно оценить участие страны в ГЦДС и выигрыш от торговли, применяются международные таблицы «затраты-выпуск» ОЭСР – ВТО [2]. При помощи статистических данных можно исследовать участие в ГЦДС 69 стран, которые включают 33 страны ОЭСР (в том числе Грецию), страны БРИКС и НИС (Китай, Китайский Тайбэй, Гонконг, Южная Корея, Малайзия, Филиппины, Сингапур и Таиланд), некоторые развивающиеся страны (Коста-Рика, Тунис и др.), а также категорию «остальной мир», который охватывает не учтенные развивающиеся и наименее развитые страны. Следует отметить, что данные о Республике Беларусь в международной базе «затраты-выпуск» отсутствуют, поэтому анализ интеграции страны в глобальные цепочки можно проводить ограниченно.

Анализ степени интеграции страны в процесс создания мировой добавленной стоимости начинается с изучения валового экспорта страны (группы стран), который можно разложить на составляющие, а именно иностранная добавленная стоимость в экспорте и внутренняя добавленная стоимость в экспорте. Последний показатель включает прямой экспорт по добавленной стоимости (экспорт конечной продукции и экспорт промежуточной продукции, полностью потребляемой в другой стране), реэкспорт промежуточной продукции и косвенный экспорт по добавленной стоимости (экспорт промежуточной продукции, которая используется для производства экспорта другой страны). Структура валового экспорта представлена на рис. 1.

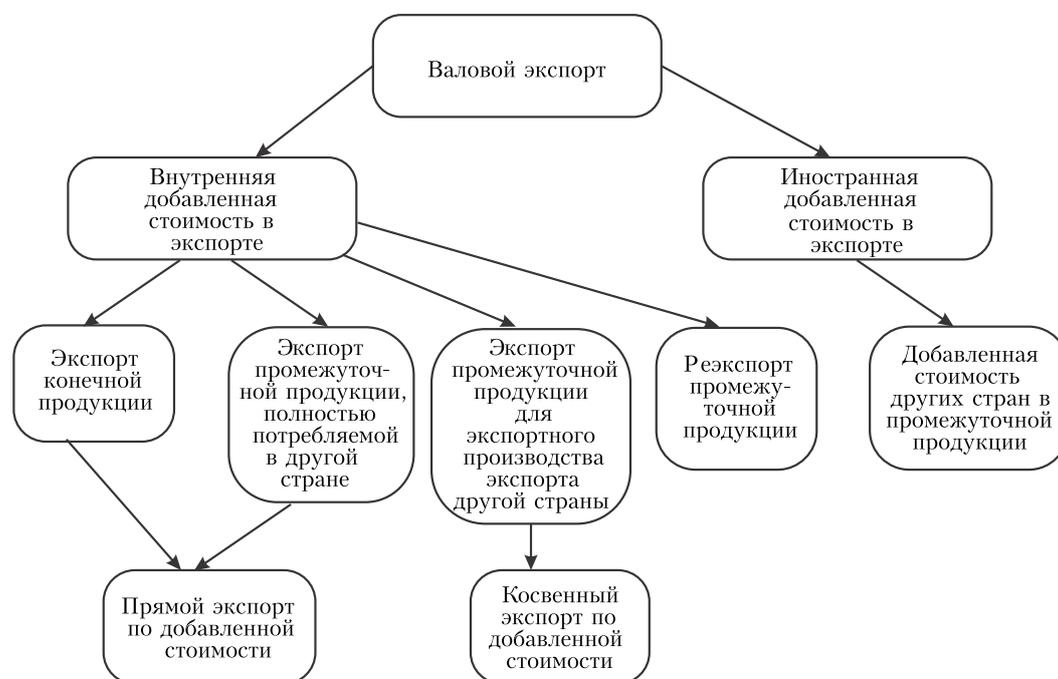


Рис. 1. Структура валового экспорта

Примечание: наша разработка на основе [3].

Экспорт по добавленной стоимости страны равен сумме показателей экспорта по добавленной стоимости каждой отрасли, в которых учитывается только внутренняя добавленная стоимость. Таким образом, исключается двойной счет в мировой торговле, который обусловлен учетом в статистике экспорта и реэкспорта промежуточной продукции\*.

Иностранная добавленная стоимость в валовом экспорте отражает совокупную стоимость, созданную в других странах, которая добавляется к стоимости экспорта страны. Данный показатель отличается от «импортной составляющей экспорта» следующим: 1) исключается двойной счет, поскольку показатель учитывает иностранную добавленную стоимость промежуточных товаров один раз, а количество пересечений промежуточной продукции через границу не влияет на его расчет (который также включает услуги, добавляющие стоимость к конечному продукту); 2) в цепочках, охватывающих несколько стран, содержится не только иностранная добавленная стоимость, созданная в двусторонней торговле, но также иностранная стоимость, накопленная в третьих странах. Так, в иностранную составляющую экспорта Китая включается сумма добавленной стоимости, созданная во Вьетнаме, а также добавленная стоимость третьих стран, из которых предприятие — звено ГЦСДС во Вьетнаме импортировало материалы для производства своего промежуточного товара. Таким образом, показатель включает весь прямой, а также непрямой импорт из государств, с которыми страна не имеет прямых торговых связей; 3) вычитается реимпорт внутренней добавленной стоимости.

В среднем в экспорте каждой страны доля иностранной добавленной стоимости (произведенной другими странами) составляет 28 %. Это означает, что около 5 трлн дол. США из 19 трлн дол. объема мировой торговли в 2014 г. приходится на двойной учет. Следовательно, 14 трлн дол. США являются наиболее вероятным объемом добавленной стоимости в валовом экспорте, или пятая часть мирового ВВП [1]. Расхождение в оценке валового экспорта и экспорта по добавленной стоимости представлено в таблице.

#### Мировой экспорт по добавленной стоимости и валовой экспорт

Год	Мировой валовой экспорт, млн дол. США	Мировой экспорт по добавленной стоимости, млн дол. США	Переоценка мирового валового экспорта, % (гр. 2 – гр. 3)/гр. 2)
1	2	3	4
1995	5 746 092	4 690 197	18,4
2000	7 193 891	5 618 122	21,9
2005	11 327 230	8 717 891	23,0
2008	17 297 953	12 995 506	24,9
2009	13 836 157	10 689 493	22,7
2010	16 359 136	12 442 163	23,9
2011	19 168 055	14 425 076	24,7

*Примечание:* наша разработка на основе статистических данных ОЭСР – ВТО, сентябрь 2015 г. [2].

Разница между валовым экспортом и экспортом по добавленной стоимости зависит от степени участия страны в ГЦСДС и объема промежуточного потребления: например, наиболее существенное изменение показателей отмечается в Новых индустриальных странах (НИС) и Центральной и Восточной

\*Следует отметить, что экспорт по добавленной стоимости не равен валовому экспорту еще потому, что из разницы совокупных ресурсов и промежуточного спроса — теоретической величины добавленной стоимости — дополнительно вычтены международные транспортные наценки, импортные налоги и пошлины, а также сумма статистических расхождений.

Европе (ЦВЕ), которые активно вовлечены в глобальные цепочки региональных и глобальных ТНК, — Сингапур (43 %), Южная Корея (42 %), Малайзия (41 %), Таиланд (39 %) и Китай (32 %); Чехия (46 %), Словакия (47 %), Венгрия (49 %) [2]. Для стран БРИКС, в частности Бразилии и Российской Федерации, стран — экспортеров нефти (Саудовская Аравия) такое расхождение меньше, поскольку в экспорте преобладают минеральные ресурсы. Для большинства развитых стран иностранная добавленная стоимость в валовом экспорте составляет менее 30 %: например, Германия (26 %) и США (16 %) [2].

За последние десятилетия наблюдается устойчивый рост доли иностранной добавленной стоимости в валовом экспорте во всех странах НИС (Китайский Тайбэй, Сингапур и Южная Корея, Филиппины, Малайзия и Таиланд), импортирующих высокотехнологичные промежуточные товары для производства глобальных компаний, а также в Мексике и Вьетнаме; противоположная тенденция характерна для Гонконга [2], где свою деятельность ведут крупные высокотехнологичные китайские корпорации (например, «Эйша Сэтеллайт Телекоммуникайшн» — телекоммуникационные услуги, «Лайф Сайнцис» — производство биотехнологий, «Футонг Груп» — электронная промышленность и др.), и компании, оказывающие высоколиквидные финансовые и транспортно-логистические услуги.

Высокий показатель доли иностранной добавленной стоимости в развивающихся странах объясняется тем, что головные офисы ТНК, контролирующие глобальные цепочки, находятся в развитых странах, и начальные (например, НИОКР), и конечные (маркетинг и дистрибуция) звенья ГЦДС, в которых создается значительная часть добавленной стоимости, также расположены на территории данных государств. Преимущественная часть развивающихся и наименее развитых стран вынуждена оставаться на нижних звеньях глобальных цепочек, поставляя сырье либо продукцию обрабатывающей промышленности с низкой добавленной стоимостью.

Однако противоречивым остается факт, что несмотря на развитие ГЦДС и рост иностранной добавленной стоимости в продукции, по-прежнему велика доля добавленной стоимости страны, в которой конечный продукт производится. Например, глобальные цепочки по производству электротоваров являются образцом международной фрагментации: доля иностранной добавленной стоимости стремительно увеличилась за последние годы (электроприборы занимают третье место среди 14 товарных групп по степени фрагментации) [2]. Однако согласно показателям 2008 г. 71 % стоимости создавался в стране — производителе конечного продукта. Даже в Китае, привлекающим иностранные производства низкой стоимостью сборочных работ, до 69 % добавленной стоимости (а в 2011 г. этот показатель увеличился до 80 %) в общем объеме товарного экспорта создается внутри страны [2]. Поэтому результаты исследований Дж. Дедриком сегмента мобильных телефонов, согласно которым только 3 % стоимости высокотехнологичного аппарата добавляется в Китае [5], очевидно, не являются репрезентативными и не охватывают другие группы товаров, произведенных в КНР. Как было обобщено ранее, китайская добавленная стоимость достигает 34 % для высокотехнологичной группы товаров «электронные приборы и компьютеры», причем такие данные характерны только для экспортного производства, исключая товары для внутреннего потребления.

На рис. 2 иллюстрируется распределение добавленной стоимости по странам и регионам: около половины мировой добавленной стоимости создается в ГЦДС, расположенных в семи странах. Среди развитых стран наибольший вклад в создание мировой добавленной стоимости вносят США (9 %), Германия (9 %), Великобритания (4 %), Япония (4 %) и Франция (4 %), что в

совокупности составляет 30 % в структуре мировой добавленной стоимости. Если причислить к этому списку такие страны, как Китай (9 %) и Южную Корею (4 %), то около половины мировой добавленной стоимости создается в глобальных цепочках, расположенных в семи странах. Доля НИС составляет 11 %; доля стран БРИКС — 14 %, из которых 9 % добавленной стоимости создано в Китае.

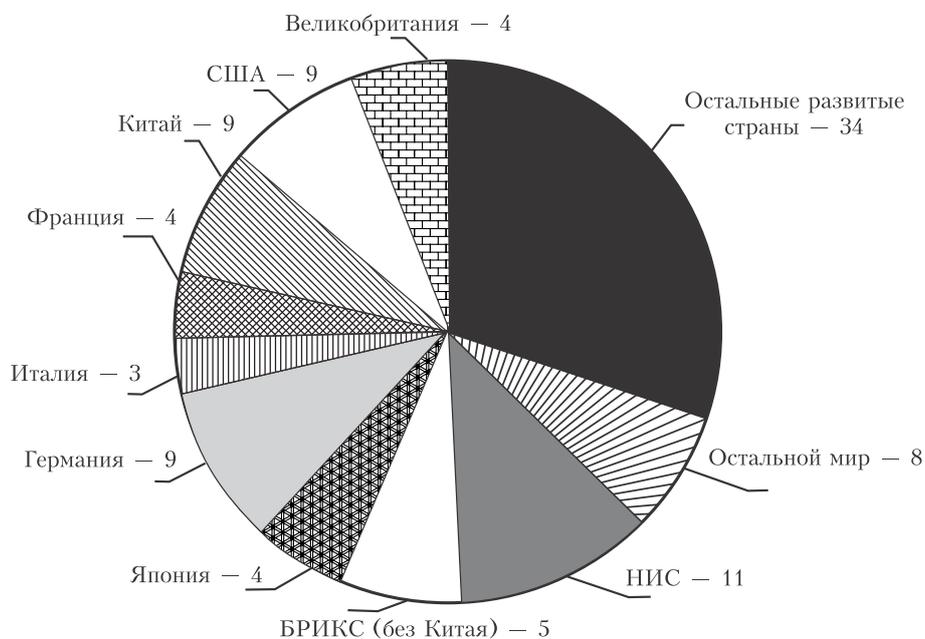


Рис. 2. Распределение добавленной стоимости, созданной в ГЦСДС, по странам, %\*

Примечание: наша разработка на основе статистических данных ОЭСР — ВТО, сентябрь 2015 [2].

Следует остановиться на роли Китая в развитии ГЦСДС. Десятилетиями компании развитых стран использовали конкурентные преимущества страны, размещая производства, передавая ряд операций на аутсорсинг и тем самым интегрируя Китай в свои глобальные цепочки. В настоящее время Китай создает до 30 % совокупной добавленной стоимости всех развивающихся стран. Добавленная стоимость из развитых стран в структуре валовой иностранной добавленной стоимости в разные годы доходила до 78 %, что связано с функцией «сборочного цеха» и ростом оффшоринга и аутсорсинга. Доля Китая в экспорте развитых стран составляла от 75 % в 2000 г. до 64 % в 2011 г. [2]: тенденция к снижению данного показателя может говорить о склонности к локализации ГЦСДС, поскольку больше материальных (финансовых и производственных) и нематериальных ресурсов (торговые марки) местного происхождения используется для производства экспортного продукта.

Данные свидетельствуют о том, что экспортная продукция Китая, значительную часть которой занимает иностранная добавленная стоимость, влияет больше на процесс создания стоимости в развитых, чем развивающихся странах, поэтому Китай среди всех развивающихся стран можно назвать основным узлом цепочек развитых стран.

\*Доля участия страны в ГЦСДС рассчитывается как отношение суммы иностранной добавленной стоимости в экспорте страны (*foreign value added content of gross exports*) и внутренней добавленной стоимости, используемой для производства экспорта в третьих странах (*indirect domestic value added content from domestic intermediates*), к сумме указанных показателей каждой из стран для всего мира.

Как было отмечено ранее, несмотря на высокую степень вовлечения развивающихся стран в ГЦСДС, наибольший выигрыш от участия получают развитые страны. Для измерения выигрыша используется показатель «чистой добавленной стоимости», полученной в ГЦСДС. В этом случае рост количественного отношения внутренней добавленной стоимости в экспорте других стран (прямых связей с потребляющими отраслями других стран) к иностранной добавленной стоимости для экспортного производства данной страны (обратным связям с производящими отраслями) увеличивает такой выигрыш. Включение в ГЦСДС посредством прямых связей используется для стимулирования роста отдельных отраслей экономики; интеграция в ГЦСДС посредством обратных связей оправдана для повышения конкурентоспособности экспорта по цене.

Принимая во внимание значение услуг в процессе перехода к более высокопродуктивным звеньям ГЦСДС, необходимо рассмотреть вклад третичного сектора в создание мировой добавленной стоимости.

Доля услуг, оказанных компаниями — звеньями глобальных цепочек, расположенных в развивающихся странах, таких как Индонезия, в мировом экспорте по добавленной стоимости составляет менее 20 %, и только 5 % в экспорте приходится на сектор услуг других стран [2]. В сравнении: доля развитых стран достигает 50 %, причем 39 % создается на внутреннем рынке и 11 % — за пределами национальных границ [1]. Для стран БРИКС добавленная стоимость от услуг в экспорте по добавленной стоимости составляет 33 %, из которых 8 % поступает из других стран. В развивающихся странах большая часть экспорта по добавленной стоимости создается именно в обрабатывающей промышленности, а услуги составляют 29 % общего объема такого экспорта, тогда как 40 % стоимости услуг поставляют другие страны [1].

Вместе с тем главный толчок к промышленному росту и экономическому развитию Индии дал сектор услуг (финансовые, программные или бухгалтерские). Некоторые глобальные компании воспользовались относительным преимуществом стоимости и высококвалифицированным персоналом в Индии и перенесли сюда звенья своих цепочек, открыв центры услуг и обработки заказов с целью удовлетворения потребностей клиентов во всем мире. Это объясняет то, что более 50 % индийского экспорта по добавленной стоимости создает сектор услуг. Иностранная добавленная стоимость (в экспорте Индии) как в производстве, так и услугах, имеет равное значение.

Анализ показал, что в развивающихся странах лидирующее место в экспорте по добавленной стоимости занимают первичный и вторичный секторы.

Как говорилось ранее, если развивающаяся страна участвует в создании добавленной стоимости высокотехнологичной продукции, то зачастую выигрыш (чистая добавленная стоимость) является незначительным, поскольку большая часть добавленной стоимости создается в развитых странах базирования глобальных цепочек компаний. Чистая добавленная стоимость в экспорте ГЦСДС характерна для развитых стран: в американском машиностроении внутренняя добавленная стоимость импорта США (продукция, созданная по технологиям и разработкам США в других странах) выше, чем иностранная добавленная стоимость в экспорте США. В отраслях машиностроения и приборостроения Индии, Филиппин, Таиланда, Вьетнама соотношение внутренней и иностранной добавленной стоимости также превышает единицу; чистый выигрыш от участия в ГЦСДС химической и нерудной продукции получают Япония, США и Великобритания. Более того, в низкотехнологичных отраслях, таких как текстильная и кожевенная промышленность, чистый выигрыш, например, Италии от участия в ГЦСДС выше, чем Китая [2].

Существует мнение, что конкуренция со стороны китайской промышленности положительно влияет на экономический рост низкотехнологичных отраслей развитых стран, поскольку побуждает их инвестировать в инновации и человеческий капитал, переходить к найму более квалифицированных трудовых ресурсов.

Наиболее протяженные цепочки, в которых участвуют развивающиеся страны, наблюдаются в производстве бытовых электроприборов и рассредоточены в странах НИС и ЦВЕ [4].

Конечные звенья ГЦСДС автомобильной промышленности (конечная сборка) размещены вблизи рынков сбыта (как развитых, так и развивающихся стран), что часто продиктовано государственной промышленной политикой. Кроме того, поставщики высокотехнологичных комплектующих для автопроизводителей, как правило, образуют кластер на территории конечной сборки. Производство более стандартизированных деталей и компонентов обычно выносятся в развивающиеся страны для реализации эффекта масштаба. Из этого следует, что цепочки автомобильной промышленности представлены как глобальными, так и региональными сегментами.

Предсказуемо развитие глобальных цепочек нефтепродуктов, в том числе развивающихся стран, поскольку большинство государств не имеют доступа к нефтяным месторождениям и импортируют сырье для дальнейшей переработки. Следует отметить, что перед стремительным падением в 2015 г. цена сырой нефти возросла в пять раз, что увеличило долю добавленной стоимости всех добывающих стран в конечном продукте, учитывая отсутствие товаров-заменителей.

В случае увеличения цен на другие природные ресурсы аналогичные процессы могут наблюдаться в цепочках любого ресурсоемкого товара, поэтому иностранная составляющая в продукции металлообработки и химической промышленности ряда развивающихся стран также выросли по сравнению с долей, присваиваемой в странах на стадии обработки.

Рост глобальных цепочек продовольственной промышленности в исследуемых странах идет низкими темпами, о чем свидетельствует невысокая доля иностранной добавленной стоимости в конечном продукте [2]. Это связано с тем, что большую часть промежуточной продукции поставляет местное сельское хозяйство, поскольку высокими остались тарифные и нетарифные барьеры стран на продукты питания, а также расходы на их транспортировку существенно не снизились. Выполнение требований по своевременности доставки скоропортящихся и свежих продуктов также влияет на выбор в пользу отечественного поставщика.

Концентрация цепочек легкой и кожевенной промышленности в развивающихся странах Азии обусловлена следующими причинами. Еще в 70–80-х гг. XX в. производственные процессы данной группы товаров претерпели значительную фрагментацию, когда наиболее развитые азиатские страны — Япония, Южная Корея и Тайвань, а затем другие страны Запада — начали переносить свое производство в трудонасыщенные страны азиатского региона. Например, крупнейшие ритейлеры «Уолмарт» и обладатели мировых торговых марок «Адидас» создали собственные ГЦСДС, тем самым способствуя росту развивающихся экономик не только в Азии, но и в Латинской Америке и Африке. Такая модель кооперации называется заводским производством товаров (*factoryless goods production*) [5]. Подобных производителей формально относят к сектору оптовой торговли, тем не менее они выполняют предпроизводственные операции, такие как дизайн и инжиниринг, а также осуществляют контроль над производством заказанных товаров.

После принятия в 2005 г. Соглашения по текстилю и одежде в рамках Уругвайского раунда и отмены количественных ограничений на экспорт продукции производственной деятельности текстильных ГЦСДС локализовалась в ограниченном количестве развивающихся стран, причем многие из них участвуют в нескольких стадиях цепочки, например, расширяя производство хлопка и другого необходимого сырья.

Исходя из анализа мирового опыта включение развивающихся стран в глобальные цепочки происходит путем прямого размещения заказов у компаний — резидентов этих стран (для снижения рисков выбор падает на лидера отрасли) и через международных посредников, стимул для развития которых дали ТНК, а также косвенным путем — посредством давления крупных игроков рынка на своих основных поставщиков, вынуждая их снижать цены и перемещать производство в страны с более низкими производственными издержками и благоприятным деловым климатом. Можно сказать, что современный торговый капитал вместе с товарными потоками перемещает производственные звенья в страны с формирующимися рынками.

В настоящее время Республика Беларусь является одной из немногих стран СНГ, которая сохранила свою материально-производственную базу, имеет выгодное географическое расположение, характеризуется высоким человеческим капиталом, причем стабильность белорусской экономики зависит не только от экспорта природных ресурсов, но и от поставок готовых изделий, товаров обрабатывающей промышленности. Подобные условия стимулируют национальных экономических субъектов к участию в производственных сетях транснациональных компаний — представителей глобальных цепочек, которые обладают собственной сбытовой, транспортно-логистической сетью, оптовыми и розничными точками торговли. Опыт работы в системе ГЦСДС способствует выработке направлений продвижения белорусских товаров на внешние рынки.

Беларусь в большей степени вовлечена в ГЦСДС в европейском направлении за счет экспорта минеральных ресурсов и продуктов их переработки, а также продукции химической промышленности (более 50 % в товарной структуре экспорта). Так, внешнеторговый оборот с Европой на 2014 г. составил 65 млрд дол. США, из них 47 млрд дол. США, или 72 %, приходится на Восточную Европу [6]. Фактором спроса на эти товары выступает не только потребление непосредственных импортеров — торговых партнеров, но и (опосредованно) потребление в третьих странах в составе промежуточной продукции, т. е. далее по глобальной цепочке. Другими словами, создаваемая в белорусской химической и нефтехимической отраслях добавленная стоимость скрыта в экспорте других стран и других отраслей. Возможно, это не оптимальная модель интеграции в глобальные производственные цепочки, поскольку в экспорте такой продукции заложена большая доля добавленной стоимости российских и других партнеров, тем не менее это стабильно обеспечивает страну валютными поступлениями в разные периоды: в рецессию спрос на данную группу товаров сокращается меньшими темпами, чем на готовые товары, например машиностроительного комплекса, во времена подъема мировой экономики — за счет увеличения физического объема потребления в других странах (поскольку основная добавленная стоимость присваивается на этапе добычи сырья).

Как показывает мировой опыт, с одной стороны, наращивание экспорта низко- и среднетехнологичных отраслей обрабатывающей промышленности ведет к снижению в нем доли национальной добавленной стоимости, а в условиях участия в ВТО стран — партнеров ЕАЭС возможности локализации производства на белорусской территории ограничены. С другой стороны,

попытка локализации при отсутствии современных эффективных производственных технологий приводит к утрате конкурентоспособности на внешних рынках.

Данные межотраслевого баланса свидетельствуют о том, что в промышленном секторе преобладают перерабатывающие отрасли с иностранной добавленной стоимостью (это говорит о высокой вертикальной специализации в цепочке), варьируемой от 75 % для нефтехимической продукции до 18,8 % — в производстве неметаллической минеральной продукции (стекловолокна, асбеста, цемента и др.), что объясняется отсутствием собственной материально-сырьевой базы [7].

На собственном сырье и с большой долей внутренней добавленной стоимости развиваются лесная, деревообрабатывающая, пищевая, и некоторые отрасли легкой промышленности, промышленность строительных материалов, но доля части из них в общей структуре экспорта (например, лесной, производства строительных материалов) мала — чуть более 4 %.

Белорусские предприятия встраиваются в восходящие связи глобальных цепочек, экспортируя до 67,8 % промежуточных товаров в общем объеме экспорта, и нисходящие, удовлетворяя конечный спрос в других странах, — доля потребительских и инвестиционных товаров в общем объеме экспорта составляет 20,6 и 9,9 % соответственно. Подобная диверсификация в некоторой степени страхует от рисков выпадения из глобальных цепочек (моральное устаревание оборудования или технологий, динамика сырьевых цен, ухудшение делового климата, внешняя и внутренняя рыночная конъюнктура на различные группы товаров). Снижение промежуточного импорта (на 4 %) в 2014 г. по сравнению с 2013 г. с одновременным повышением промежуточного экспорта (на 4,4 %) говорит о положительной тенденции снижения материалоемкости и энергоемкости производства [1].

Анализ подтвердил, что добавленная стоимость страны как развивающейся экономики преимущественно сосредоточена в низкотехнологичных отраслях, тогда как участие в производстве более высокотехнологичной продукции перераспределяет чистый выигрыш по добавленной стоимости в страны — партнеры по глобальным цепочкам.

Представленная на рис. 3 структура белорусского экспорта по добавленной стоимости схожа со структурой развивающихся стран с низкими темпами экономического роста, поскольку добавленная стоимость от услуг, оказанных в рамках участия ГЦСДС, развитыми странами и странами НИС составляет 50 и более 30 % соответственно. Ведь большая добавленная стоимость на микроуровне создается не в сфере производства, а в сфере корпоративной координации и контроля звеньев ГЦСДС. Невысокие показатели белорусской добавленной стоимости по услугам также косвенно свидетельствуют о незначительном участии страны в глобальных цепочках, так как вклад сектора услуг в производство промежуточной продукции, реализации и координации цикла составляет порядка 46 % (при 20 % доли сектора услуг в мировой торговле) [1].

Величина иностранной добавленной стоимости зависит от сектора экономики, в котором расположены звенья ГЦСДС: в сфере услуг затраты на иностранное оборудование являются относительно незначительными, а также в стране отдают предпочтение внутреннему аутсорсингу (или иншорингу).

На основании этого приоритетным направлением может стать участие страны в ГЦСДС на уровне третичного сектора (на примере Индии) — ввиду технологического отставания промышленности, характеризуемого высокой внутренней добавленной стоимостью. В настоящее время положительный баланс внешней торговли услугами Беларуси позволяет компенсировать порядка 40 %

отрицательного сальдо товарного обмена. Помимо развития транспортно-логистических услуг в рамках интеграции в глобальные цепочки наиболее перспективными являются операционный лизинг (предоставление в аренду железнодорожного транспорта), предоставление нерезидентам (представителям НДС, потенциальным инвесторам) консалтинговых и маркетинговых услуг, услуг по связям с общественностью, архитектурных и инжиниринговых услуг. Рост подобных услуг коррелирует с общей инвестиционной активностью в стране.



Рис. 3. Структура валового экспорта Республики Беларусь по добавленной стоимости, %

*Примечание:* наша разработка на основе статистических данных системы таблиц «затраты — выпуск» Республики Беларусь за 2012–2013 гг. [8].

Таким образом, в исследовании были обобщены процессы, характерные для развивающихся стран, и выявлено неоднородное отраслевое участие экономик в системе НДС. Глобальные цепочки развитых стран сосредоточены в высокотехнологичных отраслях промышленности; в развивающихся странах доля иностранной добавленной стоимости низкотехнологичных отраслей (производство текстильной продукции, кожгалантереи, деревообработка, пищевая и табачная промышленность; сельское и лесное хозяйство, рыболовство; добыча полезных ископаемых; переработка отходов и др.) очень мала в общей структуре иностранной добавленной стоимости экспорта. Для Республики Беларусь характерен достаточно высокий уровень интеграции в НДС. Тем не менее вовлеченность наиболее высокодоходных отраслей (производство кокса и нефтепродуктов, машиностроение, производство транспортного оборудования, химическая промышленность, черная металлургия) во многом обеспечивается высокой добавленной стоимостью иностранных (российских) товаров промежуточного потребления. Растущая конкуренция передовых в промышленном отношении развивающихся стран в НДС может уменьшить возможности экономики Республики Беларусь преодолеть экспортно-сырьевую специализацию, ограничивая использование выигрыша для наращивания

инвестиций в повышение квалификации кадров и технологии. Целесообразным является дальнейшее исследование форм и способов включения страны в глобальные цепочки, а также внедрение мер, способствующих улучшению делового и инвестиционного климата страны, развитию человеческого капитала, повышению эффективной рыночной инфраструктуры, доступу к финансированию и снижению торговых барьеров.

### Литература и электронные публикации в Интернете

1. World Trade Report 2014: The Rise Of Global Value / UNCTAD Publications Chains [Electronic resource]. — N.Y.: UNCTAD, 2014. — P. 78–127. — Mode of access: [http://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/world\\_trade\\_report14\\_e.pdf](http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/world_trade_report14_e.pdf). — Date of access: 03.09.2015.
2. Trade in Value Added (TiVA) database [Electronic resource] // OECD.STAT. — 2015. — Mode of access: [http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA2015\\_C1](http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA2015_C1). — Date of access: 09.09.2015.
3. *Koopman, R.* Give Credit Where Credit Is Due: Tracing Value Added in Global Production Chains / R. Koopman, W. Powers, W. Zhi // NBER Working Paper N 16426. — 2010. — 44 с.
4. *Dedrick, J.* Who Profits from Innovation in Global Value Chains?: A Study of the iPod and notebook PCs / J. Dedrick, K. L. Kraemer, G. Linden // Industrial and Corporate Change. — 2010. — Vol. 19, N 1. — P. 81–116.
5. *Bernard, A. B.* Factoryless goods producers in the US / A. B. Bernard, T. C. Fort // NBER Working Paper 19396 // National Bureau of Economic Research. — 2013. — 35 p.
6. Внешняя торговля Республики Беларусь за 2014 год / ИВЦ Нац. стат. ком. Респ. Беларусь. — Минск, 2015. — 321 с.
7. Global Value Chains During the Great Trade Collapse: A Bullwhip Effect / C. Altomonte [et al.] // European Central Bank Working Paper Series. — European Central Bank, 2012. — № 1412. — 26 p.
8. Система таблиц «затраты — выпуск» Республики Беларусь за 2013 год / ИВЦ Нац. стат. ком. Респ. Беларусь. — Минск, 2015. — 105 с.

---

**INA CHEPIK**

---

## DIRECTIONS OF INTEGRATING DEVELOPING COUNTRIES INTO GLOBAL VALUE CHAINS

---

**Author affiliation.** *Ina CHEPIK* (ichepik@yahoo.com), *Belarusian State Economic University (Minsk, Belarus)*.

**Abstracts.** The article examines peculiarities of developing countries' participation in global value chains; industry-specific inclusion in the world export in terms of value-added is identified.

**Keywords:** global value chains; developing countries; export in terms of value-added; industry-specific participation.

UDC 339.92

---

*Статья поступила  
в редакцию 18.11. 2015 г.*