

УДК 330.133

Глобальные цепочки стоимости и их потенциальная роль в развитии российско-белорусской интеграции*

ПОБЫВАЕВ СЕРГЕЙ АЛЕКСЕЕВИЧ,

канд. экон. наук, ведущий научный сотрудник Института экономической политики и проблем экономической безопасности, Финансовый университет, Москва, Россия
sergeypob@mail.ru

Аннотация. В предлагаемой статье автор рассматривает феномен распространения и различные подходы к типологии глобальных цепочек добавленной стоимости (ГЦС), а также экономические преимущества от участия в них. В настоящее время в зонах высокой экономической активности научно-экспертные сообщества рассматривают глобальные цепочки добавленной стоимости как один из инструментов повышения степени экономической интеграции региональных экономик. Сделан вывод о потенциальной пользе для российско-белорусской интеграции от участия в глобальных цепочках добавленной стоимости. На основе обзора экспертных мнений дана краткая характеристика перспективам российско-белорусской интеграции и сделан вывод о том, что на данном этапе наиболее эффективным способом участия в глобальных цепочках добавленной стоимости было бы встраивание в них малого и среднего бизнеса двух стран. Наиболее перспективной стратегией расширения участия в глобальных цепочках добавленной стоимости был бы метод «поднятия по цепочке», продемонстрированный некоторыми странами Юго-Восточной Азии. Автор предложил ряд практических действий в области институциональной организации и отраслевой ориентации углубления российско-белорусской интеграции путем участия в глобальных цепочках добавленной стоимости.

Особое внимание следует уделить развитию процесса неоиндустриализации, которая в состоянии принципиально изменить сложившуюся архитектуру мирового разделения труда.

Ключевые слова: глобальные цепочки добавленной стоимости; российско-белорусская интеграция; малый и средний бизнес; преимущества участия в глобальных цепочках добавленной стоимости.

Global Value Chains and Their Potential Role in the Development of Russian-Belarusian Integration

POBYVAYEV S.A.,

PhD in Economics, a leading researcher of the Institute of Economic Policy and Issues of Economic Security, Financial University, Moscow, Russia
sergeypob@mail.ru

Abstract. In this article the author examines the phenomenon of the spread and the different approaches to the typology of global value chains, as well as the economic benefits from participating in them. Currently, in the areas of high economic activity scientific and expert community regards the global value chain as one of the tools to increase the degree of economic integration of the regional economies. On the basis of expert opinion survey the prospects of Russian-Belarusian integration were summarized, and the author concluded that at the current stage of integration the most effective way to participate in global value chains would

* Статья написана в рамках проекта РГНФ-БРФФИ № 16-22-01006 «Воздействие неоиндустриализации на изменение места и роли российских и белорусских предприятий в глобальных цепочках стоимости».

be embedding in them small and medium enterprises of the two countries. The most promising strategy to increase participation in the global value chain would be a method of "lifting up the chain" shown by some countries in Southeast Asia. The author proposed a number of practical actions in the area of institutional organization and industry orientation of deepening the Russian-Belarusian integration through participation in global value chains. Particular attention should be paid to the development of neoindustrialization process that is able to fundamentally change the current architecture of the global division of labor.

Keywords: global value chains; Russian-Belarusian integration; small and medium business; the benefits of participation in global value chains.

Краткая характеристика глобальных цепочек стоимости

Рост интереса к глобальным цепочкам стоимости (ГЦС), или глобальным цепочкам создания стоимости (ГЦСС), связан в первую очередь со статистическими проблемами оценки объемов международной торговли, двойным и множественным счетом и возникновением в этой связи ложных торговых дисбалансов.

Классическим примером стал анализ структуры затрат на производство айфона, впервые сделанный профессором Рафаэлем Каплински [1]. Вклад Китая составляет только 6,5 долл. США, в то время как основная доля приходится на Японию, Южную Корею, Германию и остальной мир. Но вся стоимость, добавленная в других странах, будет отражаться в экспортной статистике КНР, которая продемонстрирует большие объемы экспортированных товаров. Примечательно, что США при своем десятидолларовом вкладе получают наибольшую выгоду: при себестоимости 179 долл. США, айфон продается за 500 долл. США в розничной сети, обеспечивая 64% розничной наценки.

По данным ЮНКТАД, порядка 28% мирового торгового оборота приходится на промежуточные товары, стоимость которых несколько раз включена в итоговый объем экспорта за счет того, что указанные товары несколько раз пересекали национальные границы [2].

Активное распространение ГЦС (помимо обнаружения ряда проблем статистики международной торговли) означает определенные изменения в самой архитектуре мировой торговли, методах учета товарооборота, конкурентоспособности компаний и отдельных государств. Глобальные цепочки стоимости становятся предметом государственной экономической стратегии различных стран и объектом анализа международных организаций, во многом определяющим правила игры в мировой экономике. Примером этому может служить тот факт, что для встречи

глав государств G20 в Санкт-Петербурге в сентябре 2013 г. по заказу ОЭСР, ВТО и ЮНКТАД был составлен специальный доклад «Последствия глобальных цепочек создания стоимости для торговли, инвестиций, развития и занятости».

Автором рассматриваемого термина большинство экономистов полагают известного теоретика конкурентоспособности М. Портера. В частности, в своей работе 1985 г. «Конкурентное преимущество. Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость» он писал: «Каждая компания может быть представлена как совокупность различных видов деятельности, направленных на разработку, производство, маркетинг, доставку и обслуживание своих продуктов. Все эти виды деятельности объединяются в цепочку создания стоимости» [3].

Хотя, строго говоря, М. Портер имел в виду не глобальную цепочку стоимости, а корпоративную цепочку создания стоимости, но здесь важен сам принцип.

Один из отечественных исследователей ГЦС, который активно занимается указанной темой, В. Кондратьев, в одной из своих работ указывает, что глобальная цепочка стоимости — это «последовательность основных бизнес-функций... проектирования, производства, маркетинга, дистрибуции и послепродажного обслуживания потребителя» [4].

Близкое определение дают экономисты НИУ ВШЭ Т. Мешкова и Е. Моисеичев: «ГЦС представляют собой устойчивый механизм начисления стоимости в процессе создания конечного продукта, включающий в себя различные технологические стадии производства, а также сферы дистрибуции и сбыта продукции» [5].

Наконец, в упомянутом докладе ОЭСР, ВТО и ЮНКТАД для петербургского саммита G20 2013 г. говорится, что глобальные цепочки стоимости — это «весь процесс производства товаров, от сырья до конечного продукта» [6].



Очевидно, что возникновение и бурное глобальное развитие ГЦС связано с деятельностью транснациональных компаний или компаний, ведущих активную экономическую деятельность в глобальном масштабе. Так, по данным ЮНКТАД, до 80% мирового торгового оборота связано с глобальными цепочками стоимости, контролируемые транснациональными компаниями [2]. Однако этот контроль носит различный характер, и по этой причине исследователи глобальных цепочек стоимости говорят о различных типах управления внутри них. Так, американские ученые Г. Джереффи, Д. Хамфри и Т. Сторджен выделяют следующие типы управления глобальными цепочками стоимости.

1. **Рыночные** глобальные цепочки стоимости (авторы условно обозначают этот тип управления термином «рынки» — Markets). Они формируются на основе сложившихся устойчивых связей между контрагентами главным образом на спотовых рынках. Для них характерно то, что довольно легко найти нового торгового партнера.

2. **Модульные** глобальные цепочки стоимости (Modular value chains). Внутри цепочек этого типа фирма-поставщик производит модульные поставки комплексов товаров и услуг (модулей) по заказу нуждающихся в однотипной, но имеющей специфику продукции.

3. **Доверительные** (отношенческие) глобальные цепочки стоимости (Relational value chains). Характеризуются длительными, зачастую неформальными (включая родственные), отношениями между двумя компаниями. Внутри системы отношений преобладают этические и репутационные мотивы. Зачастую присутствует территориальная близость компаний.

4. **Захватнические** (каптивные) глобальные цепочки стоимости (Captive values chains). Построены на отношениях крупных покупателей и мелких поставщиков. Последние всецело зависят от покупателя и находятся под его жестким мониторингом.

5. **Иерархические** глобальные цепочки стоимости (Hierarchy). Представляют собой случай вертикальной интеграции и прямого управления нижестоящих подразделений вышестоящими [7].

Необходимо отметить, что очевидно — степень контроля нарастает внутри цепочки от первого до пятого типа.

Р. Каплински дополняет классификацию вышеназванных авторов следующей типологией, в

которой он выделяет три типа управления ГЦС и которые условно обозначаются следующими терминами: «законодательный», «судебный» и «исполнительный» [8].

Кроме того, исследователи глобальных цепочек стоимости классифицируют их по критерию инициативы и субъекта создания. По этому критерию глобальные цепочки стоимости подразделяются на иницилируемые и контролируемые производителями и покупателями. Для первого типа характерно присутствие в передовых инновационных и наукоемких отраслях, где велика доля затрат на научные исследования и проектно-конструкторские разработки. Как правило, такие цепочки стоимости контролируются промышленными корпорациями и финансово-промышленными группами. Цепочки создания стоимости второго типа контролируются, как правило, торговыми сетями и владельцами брендов, обычно международных [9].

Внутри ГЦС прослеживается закономерность, описанная Р. Каплински [10], которая отражена на *рисунке*. Это так называемая диаграмма-улыбка, демонстрирующая зависимость объема добавленной стоимости от стадии производственного цикла, который начинается от стадии разработки и заканчивается послепродажным обслуживанием.

Многие исследователи и аналитические подразделения международных организаций экономического профиля находят, что участие в глобальных цепочках создания добавленной стоимости позитивно сказывается на странах, предприятия которых встраиваются в международное разделение труда в этой форме. Так, в докладах ОЭСР, ВТО и ЮНКТАД приводятся следующие аргументы в их пользу [6]:

- Рост ресурсной базы стран — участников глобальных цепочек добавленной стоимости. В странах G20 от 30 до 60% ресурсов приходится на импортные поставки.

- Рост прибыли от торговых операций в рамках глобальных цепочек добавленной стоимости за период с 1995 по 2009 г. По странам G20 она удвоилась, в Китае был продемонстрирован шестикратный рост этого показателя, в Индии — пятикратный, а в Бразилии — трехкратный.

- Рост занятости за счет участия в глобальных цепочках добавленной стоимости. В Германии число рабочих мест в секторе глобальных цепочек добавленной стоимости удвоилось и составило 10 млн.





Зависимость доходности внутри цепочки добавленной стоимости от стадии производственного цикла [10]

Источник: Андрущенко К.И. Ресурсная дипломатия Республики Корея в настоящее время», НИУ ВШЭ.

- Снижение торговых издержек за счет участия в глобальных цепочках добавленной стоимости. В некоторых случаях оно может составить до 16%.
- Стимулирование сектора услуг, экспорт которых в странах G20 составил 42% в рамках глобальных цепочек добавленной стоимости.
- Рост степени открытости рынков за счет снижения взаимного тарифного и нетарифного регулирования, поскольку таковое становится невыгодным при многократном перемещении товаров через границу.
- Стимулирование взаимных инвестиций и инвестиционной деятельности в целом.
- Стимулирование роста ВВП. Наблюдается явление, согласно которому развивающиеся страны, активно участвующие в глобальных цепочках добавленной стоимости, демонстрируют темп роста ВВП на 2% выше среднего.
- Содействие росту технологического уровня развивающихся стран в случае стремления последних увеличить свою долю добавленной стоимости и соответствующих инвестиций.
- Стимулирование национальных усилий в области промышленной политики.
- Стимулирование роста производственных мощностей и квалификации рабочей силы.

- Стимулирование благоприятного инвестиционного климата и отказ от непродуктивной конкуренции вследствие роста взаимозависимости.
- Опыт того же Китая, ряда стран Юго-Восточной Азии и отчасти Индии во включении в ГЦС, развитие специализации преимущественно на бизнес-функциях, а не на производстве товаров демонстрируют определенный экономический успех и, более того, с большой долей вероятности сдвиг в организации международного разделения труда.
- Очевидно, что стратегия входа в глобальные цепочки добавленной стоимости должна быть наиболее прагматична и направлена на максимизацию добавленной стоимости, как мы видели в случае с айфоном корпорации *Apple*. Но также успешная стратегия может базироваться на «подъеме по цепочке» (см. рисунок) — тем более мировой экономический опыт знает такие примеры. Реалистичной стратегией могло бы стать и вхождение в глобальные цепочки добавленной стоимости модульного типа по классификации Джереффи с последующей возможной их модификацией в иерархические цепочки добавленной стоимости.
- Некоторые авторы полагают, что стратегией участия в ГЦС мог бы стать их перенос на терри-



торию России. Например, такую позицию высказывает профессор В.В. Перская: «...государство должно осуществлять регулирование инвестиционно-предпринимательского климата в России, используя весь арсенал экономических и неэкономических инструментов, для создания воспроизводственных цепочек внутри страны, формируя условия, которые были бы привлекательны для иностранных контрагентов (не обязательно в форме прямых иностранных инвестиций). Таким образом, оптимизация участия России в процессе создания ГЦС должна быть реализована путем их перемещения на территорию России, где главными акторами переноса выступают национальные хозяйствующие субъекты» [11]. Разумеется, осуществление таких планов было бы весьма привлекательным с экономической и стратегической точек зрения, однако весь вопрос в реализуемости подобного рода курса.

Наибольшую выгоду могла бы принести собственная организация глобальных цепочек добавленной стоимости в рамках распространения деятельности транснациональных компаний, базирующихся на национальных территориях. Напомним, что 80% мировой добавленной стоимости создается внутри глобальных цепочек добавленной стоимости, находящихся под контролем ТНК. В этом случае было бы возможным построение ГЦС, контролируемых производителем, обладающих большей устойчивостью и дающих наибольшую прибыль. Однако в России и Республике Беларусь таких компаний вне сырьевого сектора нет. Некоторое время назад существовал проект слияния белорусского МАЗа и российского КамАЗа в один автомобильный концерн. В случае успеха этого проекта были бы созданы прочные стартовые условия для вхождения в ГЦС иерархического типа по классификации Джереффи. Однако в апреле 2016 г. Совет министров Республики Беларусь принял решение о приостановлении проекта слияния двух автопредприятий, а глава Минпромторга РФ Д. Мантуров объявил о потере актуальности переговоров по этому поводу [12], что с высокой долей вероятности равнозначно его закрытию. Осуществление вхождения в глобальные цепочки добавленной стоимости каждого из предприятий по отдельности менее привлекательно и более рискованно.

Очевидным представляется тот факт, что в условиях экономической интеграции с другими странами наибольший эффект даст скоор-

динированная политика с интеграционными партнерами.

Однако прежде чем говорить об использовании ГЦС в координации усилий этого направления с интеграционным процессом России и Республики Беларусь, необходимо оценить его текущее состояние.

Текущее состояние российско-белорусской интеграции

Задачу исследования и оценки состояния интеграционных процессов России и Республики Беларусь поставили перед собой организаторы форума «БелоРусский диалог», который состоялся 26 января 2016 г. в НИУ «Высшая школа экономики».

При констатации частных успехов сотрудничества, особенно в финансовой сфере (что констатировал заместитель министра финансов РФ С.А. Сторчак), оценка интеграционного процесса в целом на сегодняшний день неутешительна. Так, ведущий научный сотрудник Российского института стратегических исследований О. Неменский отмечает: «Отношения России и Белоруссии находятся в глубочайшем кризисе... За годы интеграции Россия и Белоруссия превратились в принципиально разные экономические системы» [13].

Аналитик полагает, что во многом проблема дальнейшего развития российско-белорусской интеграции лежит в области принципиальных политических решений. В настоящее время, начавшееся после конфликта России и Запада, Беларусь занимает прагматическую позицию выжидания окончания противостояния конфликтующих сторон с тем, чтобы выстраивать отношения со стороны, одержавшей верх. По мнению автора, подобная позиция рациональна, но чревата гуманитарными рисками, поскольку подобного рода выжидание работает на процесс ментального и аксиологического расхождения народов двух стран, особенно молодежи, с которой активно работает Запад и практически совсем не работает Россия. В случае ухода или смещения действующего президента возможен разворот Республики Беларусь на Запад со сменой вектора интеграции на противоположное направление.

Вариантом альтернативной интеграции может быть возрождение Речи Посполитой, так называемого Междуморья, идея которого активно пропагандируется польским публицистом Я. Рожинским и сторонники которого находятся на Украине и в Беларуси [14].



Тенденция некоторого ослабления напряженности между Республикой Беларусь и ЕС прослеживается, в частности, в отмене европейских санкций против Республики Беларусь. При этом также следует помнить отказ Беларуси размещать российскую военную авиабазу на своей территории, непризнание вхождения Крыма в состав РФ, купирование распространения идеологии «Русского мира». Кроме того, официальный Минск недоволен тем, что антироссийские санкции задевают белорусские экономические интересы, хотя это естественно, принимая во внимание широкое присутствие в Республике Беларусь российского капитала [15].

Все это происходит на фоне сокращения товарооборота между странами. По результатам 2015 г., товарооборот между Россией и Беларусью сократился на 26,3%, составив 27,53 млрд долл., при сокращении экспорта из Беларуси на 31,6% (до 10,39 млрд долл.), импорт Республики Беларусь уменьшился на 22,7% — до 17,14 млрд долл. [16]. В 2016 г. падение продолжилось: в январе-июне товарооборот между странами сократился на 10%, при сокращении экспорта Беларуси на 4,1%, а импорта — на 13,6% [17].

При этом речь идет не о сокращении сотрудничества или угасании намерений такое сотрудничество поддерживать и развивать, а о том, что существующая политическая ситуация и политическая организация не дают возможности выстроить ясный стратегический план развития интеграции двух стран.

Тем не менее существует экономическая ниша, лежащая вне поля политических разночтений и вне вопроса суверенитета, которая является важным каналом встраивания в ГЦС. Это малое и среднее предпринимательство, а также государственная и межгосударственная интеграционная стратегия по стимулированию его вовлечения в глобальные цепочки добавленной стоимости. В указанной нише возможно встраивание эффективной экономической стратегии доступа к глобальным цепочкам добавленной стоимости в ожидании разрешения политических проблем и вовлечения в этот процесс большого бизнеса России и Беларуси.

Малое и среднее предпринимательство в глобальных цепочках добавленной стоимости в контексте экономической политики

Примером рассмотрения малого и среднего бизнеса в контексте его вовлечения в глобальные це-

почки добавленной стоимости в рамках международной интеграции является доклад Института Азиатского Банка развития [18].

В докладе выделены уязвимые стороны малого и среднего бизнеса:

- недостаток ресурсов (финансовых, технологических, квалифицированной рабочей силы, информации и доступа к рынкам);
- недостаток преимуществ в области экономики масштаба и разнообразия;
- более высокие транзакционные издержки по сравнению с крупными предприятиями;
- недостаток доступа к ресурсам, которые могли бы восполнить недостаток информации, технологических знаний и опыта работы на местном и глобальном рынках;
- нарастающая степень остроты конкуренции и концентрация производства на крупных многонациональных предприятиях, вызванные глобализацией и экономической интеграцией и др.

Также в докладе указаны потенциальные возможности малого и среднего бизнеса в области встраивания в ГЦС:

- рост числа рыночных ниш и повышение значимости кастомизации;
- технологический прогресс, имеющий результатом дискретность производства, фрагментацию продукта и рост числа и объема производственных сетей;
- сокращение жизненных циклов различных продуктов (что делает гибкость производства более важным фактором, чем его объем);
- рост глобального розничного обслуживания, так называемой системы putting out;
- рост значения сектора услуг (в котором доминирует средний и малый бизнес) вследствие увеличения благосостояния в развивающихся и постиндустриальных обществах и даже низкодоходных развивающихся экономиках;
- повышение значения знаний, умений и инноваций не столько для роста объемов производства, сколько для коммерциализации этих факторов — основных источников конкурентоспособности;
- попадание в поле интересов стратегического управления как на национальном, так и на международном региональном уровне (для Азии это Азиатско-Тихоокеанское экономическое сотрудничество, АСЕАН, Азиатский Банк развития и т.д.);
- признание того факта, что малый и средний бизнес играет важную роль в деле экономическо-



го развития, в частности для создания рабочих мест и др.

Авторы доклада видят главное позитивное влияние вовлечения малого и среднего бизнеса в глобальные цепочки добавленной стоимости в росте его международной конкурентоспособности и выходе на международный стандарт качества.

Также на остоле полевых исследований, проведенных Институтом Азиатского Банка развития, выявлены и ранжированы по важности 32 критических фактора успеха малого и среднего бизнеса в процессе его встраивания в глобальные цепочки добавленной стоимости. Ниже приведен их неполный перечень в порядке убывания важности:

- качество продукта или услуги;
- квалификация персонала;
- устойчивость связей с потребителем;
- предпринимательская амбициозность;
- образование, опыт, включая международный опыт предпринимателя;
- специализация бизнеса;
- наличие конкурентных преимуществ;
- наличие инноваций и разработок;
- жизнеспособность бизнеса;
- готовность принимать риски;
- технология;
- наличие системы повышения квалификации;
- гибкость бизнеса;
- доступность финансирования и др.

При этом с серьезным отрывом лидировали первые пять позиций: качество продукта или услуги, квалификация персонала, устойчивость связей с потребителем, предпринимательская амбициозность, образование, опыт, включая международный опыт предпринимателя.

Применительно к случаю российско-белорусской интеграции, уязвимыми позициями являются некоторое отставание от международных стандартов по качеству продукта и международный опыт. Очевидно, по этим позициям правительствам стран следует предпринимать первоочередные меры, включая скоординированные усилия на межгосударственном уровне.

В 2016 г. организаторы форума G20 в Китае, ВИАС — международная аналитическая и коммуникативная бизнес-сеть, тесно сотрудничающая с ОЭСР, специалисты Всемирного форума малого и среднего бизнеса (*World SME Forum*), а также специалисты Финансового форума малого и сред-

него бизнеса (*SME Finance Forum*), учрежденного G20, подготовили доклад «Финансирование роста. Малый и средний бизнес в глобальных цепочках добавленной стоимости как сфера координации стратегий стран G20» [19].

В докладе, в частности, отмечено, что развитие малого и среднего бизнеса за счет встраивания в глобальные цепочки добавленной стоимости сталкивается с рядом затруднений при выходе на мировые рынки. Малые и средние предприниматели зачастую не могут понять динамику развития ГЦС и найти в них свою нишу. Во многом им в поисках помогают глобальные информационные потоки, основанные на интернет-платформах, однако этого недостаточно, и они нуждаются в информационной помощи специализированных агентств как государственных, так и частных. Тем не менее даже при условии получения необходимого информационного обеспечения основной для малого и среднего бизнеса остается проблема финансирования собственного стратегического развития.

В отраслевом отношении авторы доклада считают наиболее перспективными для малого и среднего бизнеса развивающихся стран глобальные цепочки добавленной стоимости в области сельского хозяйства и производства энергии на базе альтернативных экологически чистых источников [19, р. 53–54].

В заключительной части авторы доклада рекомендуют правительствам стран большой двадцатки следующие направления.

Первое. Проводить постоянные консультации и координацию действий, а также их независимую оценку с тем, чтобы минимизировать отличия, обусловленные разными подходами к осуществлению национальных экономических стратегий и регулирования экономики, что оборачивается для малого и среднего бизнеса дополнительными издержками.

Второе. Обеспечить малому и среднему бизнесу более широкий доступ к финансам и квалифицированному труду за счет интегрированного подхода к финансированию и лучшего использования возможностей, предоставляемых развитием цифровой и зеленой экономики.

Третье. Максимизировать доступ к информации и информационному обмену за счет развития цифровых платформ, например электронной Платформы Международной Торговли (*World Trade Platform — eWTP*) для скоординированного



ответа на глобальные вызовы, включая кибербезопасность [19, р. 74–76].

Возможные меры государственной стратегии по встраиванию российских и белорусских предприятий в глобальные цепочки добавленной стоимости.

Оставляя в стороне вопрос финансирования малого и среднего бизнеса, который для большинства стран является ключевым в рассматриваемой сфере, следует обратить внимание на проблему информационного обеспечения. Опыт успешных экономических трансформаций, прежде всего японский, свидетельствует о том, что информация имеет для бизнеса значение едва ли не большее, чем финансы. В период поиска верной экономической стратегии огромный корпус японских государственных представителей по всему миру собирал и передавал в Министерство внешней торговли и промышленности информацию о состоянии местных рынков, где эти сведения систематизировались, и на основе выстроенной стратегии развития вырабатывались рекомендации для японского бизнеса относительно его возможных действий на мировых рынках.

Аналогичная система работы возможна на базе создания разветвленной информационно-аналитической службы, ориентированной на работу с малым и средним бизнесом, а также финансовыми институтами, занимающимися финансированием указанной сферы. Эту аналитическую структуру было бы весьма полезно увязать с органами, разрабатывающими общую экономическую стратегию и стратегию технологического развития, чтобы российский и белорусский малый бизнес массово участвовал в глобальных цепочках добавленной стоимости.

В организационном отношении здесь возможны различные варианты. Оптимальным решением было бы создание объединенной администрации малого бизнеса, ориентированного на ГЦС, на уровне союзного государства. Однако, в силу причин, ограничивающих интеграцию, стартовый этап возможен в раздельном варианте, но на основе единых организационных и процедурных принципов, разработать которые могла бы специально созданная двусторонняя объединенная правительственная комиссия. После учреждения двух национальных администраций малого и среднего бизнеса необходимо разработать и скоординировать деятельность зарубежных пред-

ставителей двух стран по сбору информации о возможности встраивания в глобальные цепочки добавленной стоимости. В силу действия санкционного режима в отношении России со стороны ЕС, логично было бы оставить за Беларусь преимущественно европейское направление, а за Россией — восточное и южное.

При этом вся собранная и систематизированная информация должна быть доступна обеим информационно-аналитическим системам и работать в равной степени на предприятия России и Беларуси. Позитивный опыт, накопленный в ходе функционирования двух администраций, должен создать условия для их слияния на уровне союзного государства.

В отношении отраслевой ориентированности наиболее привлекательных глобальных цепочек добавленной стоимости решение должно приниматься национальными органами стратегического развития экономики и промышленности в их тесной координации и согласовании действий. В самом общем виде представляется перспективным встраивание в ГЦС в области автомобилестроения и станкостроения, если решение о его возрождении и развитии будет принято на политическом уровне. Было бы рациональным встраивание в любом месте последовательности, пусть даже самом низкодходном, с постепенным развитием до модульного типа по классификации Джереффи. При этом при построении экономической стратегии приоритет целесообразно отдавать не текущим экономическим результатам (хотя и они важны, особенно для малого и среднего бизнеса), а возможностям получения доступа к технологиям и распространения этих технологий в большом бизнесе союзных стран. Предварительно необходимо разработать методики расчета эффективности, которые бы позволяли оценить все получаемые экономиками эффекты и на основе которых возможно было бы предоставлять кредиты малому и среднему бизнесу по дисконтированной ставке.

В то же время особое внимание имеет смысл уделить не старым, традиционным для экономик союзных стран отраслям, а новым производствам, которые возникают в ходе так называемой четвертой промышленной революции, которой был посвящен последний саммит в Давосе. Вполне вероятно, что в свете быстрого прогресса трехмерной печати мировое станкостроение примет совершенно иной вид и основу его составит



производство 3D-принтеров. Широкое распространение биотехнологий, робототехники нового поколения и преобразование архитектуры телекоммуникационных сетей способны радикаль-

ным образом поменять целые индустрии и изменить представления о векторе экономической стратегии. Однако это направление нуждается в отдельном подробном исследовании.

Литература/References

1. Kaplinsky R. Global Value Chains: Where They Came From, Where They Are Going and Why This Is Important // Innovation, Knowledge, Development Working Papers, 2013, no. 68.
2. World Investment Report. Global Value Chains: Investment and Trade for Development, 2013, United Nations Publication, New York and Geneva, 2013.
3. Портер М. Конкурентное преимущество. Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. М.: Изд-во «Альпина», 2005. С. 70.
Porter M. Competitive advantage. How to achieve good result and to provide its stability [Konkurentnoe preimushhestvo. Kak dostich' vysokogo rezul'tata i obespechit' ego ustojchivost']. Moscow, Izd-vo «Al'pina», 2005, p. 70 (In Russian).
4. Кондратьев В. Мировая экономика как система глобальных цепочек стоимости // Мировая экономика и международные отношения. 2015. № 3. С. 5.
Kondrat'ev V. World economy as system of global chains of cost [Mirovaja jekonomika kak sistema global'nyh serochekek stoimosti] // *Mirovaja jekonomika i mezhdunarodnye otnoshenija — World economy and international relations*, 2015, no. 3, p. 5 (In Russian).
5. Мешкова Т.А., Моисеичев Е.Я. Мировые тенденции развития глобальных цепочек создания добавленной стоимости и участие в них России // Вестник Финансового университета 2015. № 1. С. 84.
Meshkova T.A., Moiseichev E.Ja. World tendencies of development of global chains of creation of value added and participation in them of Russia [Mirovye tendencii razvitija global'nyh serochekek sozdanija dobavlennoj stoimosti i uchastie v nih Rossii] // *Vestnik Finansovogo universiteta — Bulletin of Financial University*, 2015, no. 1, p. 84 (In Russian).
6. Сайт Министерства экономического развития Российской Федерации Минэкономразвития России. [Электронный ресурс] URL: http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/foreignEconomicActivity/economic_organization/russiaj20j8/doc20131205_7 (дата обращения: 17.07.2016).
Website of the Ministry of Economic Development of the Russian Federation of the Ministry of Economic Development of the Russian Federation [Sajt Ministerstva jekonomicheskogo razvitija Rossijskoj Federacii Minjekonomrazvitija Rossii] Available at: http://economy.gov.ru/minec/activity/sections/foreignEconomicActivity/economic_organization/russiaj20j8/doc20131205_7 (Accessed 17 July 2016) (In Russian).
7. Gereffi G., Humphrey J., Sturgeon T. The governance of global value chains, *Review of International Political Economy*, 2005, № 12 (1), February, p. 83.
8. Kaplinsky R. Spreading the Gains from Globalisation: What can be learned from value chain analysis? IDS Working Paper 110, Institute of Development Studies, 2000, pp. 12–13.
9. Gereffi G. A Commodity Chains Framework for Analyzing Global Industries», Duke University, Durham, August 12, 1999, p. 9.
10. Kaplinsky R. Global Value Chains: Where They Came From, Where They Are Going and Why This Is Important // Innovation, Knowledge, Development Working Papers, 2013, no. 68.
11. Перская В.В. Использование потенциала глобальных цепочек стоимости в целях развития реального сектора экономики // Экономика. Налоги. Право. 2015. № 2. С. 34.
Perskaja V.V. Use of potential of global chains of cost for the purpose of development of real production sector [Ispol'zovanie potenciala global'nyh serochekek stoimosti v celjah razvitija real'nogo sektora jekonomiki] // *Jekonomika. Nalogi. Pravo — Economy. Taxes. Right*, 2015, no. 2, p. 34 (In Russian).
12. COMTRANS.BIZ. [Электронный ресурс] URL: <http://comtrans.biz/news/companies/proekt-sliyaniya-maz-i-kamaz-priostanovlen-141195> (дата обращения: 21.07.2016).
COMTRANS.BIZ. Available at: <http://comtrans.biz/news/companies/proekt-sliyaniya-maz-i-kamaz-priostanovlen-141195> (Accessed 21 July 2016) (In Russian).



13. Информационное агентство «Новостной фронт» [Электронный ресурс]. URL: <http://news-front.info/2016/01/27/rossiya-i-belorussiya-byt-vmeste-nelzya-rasstatsya/> (дата обращения: 21.07.2016). News Front news agency [Informacionnoe agentstvo «Novostnoj front»]. Available at: <http://news-front.info/2016/01/27/rossiya-i-belorussiya-byt-vmeste-nelzya-rasstatsya/> (Accessed 21 July 2016) (In Russian).
14. Колокол России [Электронный ресурс]. URL: <http://kolokolrussia.ru/russkiy-mir/rossiya-i-belorussiya-snishoditelny-i-vredny-brat#hcq=bfWukXp> (дата обращения: 21.07.2016). Bell of Russia [Kolokol Rossii]. Available at: <http://kolokolrussia.ru/russkiy-mir/rossiya-i-belorussiya-snishoditelny-i-vredny-brat#hcq=bfWukXp> (Accessed 21 July 2016) (In Russian).
15. Газета.ru [Электронный ресурс]. URL: https://www.gazeta.ru/politics/2016/07/20_a_9701993.shtml (дата обращения: 21.07.2016). Gazeta.ru. Available at: https://www.gazeta.ru/politics/2016/07/20_a_9701993.shtml (Accessed 21 July 2016) (In Russian).
16. REGNUM. Информационное агентство [Электронный ресурс]. URL: <https://regnum.ru/news/economy/2131351.html> (дата обращения: 21.07.2016). REGNUM. News Agency. Available at: <https://regnum.ru/news/economy/2131351.html> (Accessed 21 July 2016) (In Russian).
17. Государственный таможенный комитет республики Беларусь. [Электронный ресурс]. URL: http://gtk.gov.by/ru/stats/itogi_vnesh_torgovli2016/july_2016 (дата обращения: 21.07.2016). State Customs Committee of Republic of Belarus [Gosudarstvennyj tamozhennyj komitet respubliki Belarus']. Available at: http://gtk.gov.by/ru/stats/itogi_vnesh_torgovli2016/july_2016 (Accessed 21 July 2016) (In Russian).
18. Integrating SMEs into Global Value Chains: Challenges and Policy Actions in Asia // *Asian Development Bank Institute*, 2015, pp. 4–5.
19. Financing Growth. SMEs in Global Value Chains. The case for a coordinated G20 policy approach, Paris, 2016.