

Оригинальная статья / Original Article

Трансформация глобальных цепочек создания стоимости в условиях пандемии COVID-19: решения и стратегии американских МНП

© К.О. ЧУДИНОВА

Чудинова Ксения Олеговна, Национальный исследовательский институт мировой экономики и международных отношений им. Е.М. Примакова РАН (Москва, Россия), xenia.chudinova@gmail.com¹

В статье рассмотрены основные долгосрочные и краткосрочные тенденции развития глобальных цепочек создания стоимости и производственных сетей американских многонациональных предприятий (МНП). Среди них – последствия пандемии нового коронавируса COVID-19. Дан краткий обзор новых результатов, которые экономисты получили при изучении деятельности американских МНП. Описаны важнейшие экономические и внеэкономические факторы, влияющие на американские глобальные цепочки создания стоимости (ГЦСС). Обозначены перспективы решения и диверсификации для компаний из отдельных отраслей, а также альтернативные стратегии повышения устойчивости ГЦСС.

Ключевые слова: глобальные цепочки создания стоимости, американские многонациональные предприятия, неоднородные фирмы, производственные сети, инновации.

Цитирование: Чудинова К.О. (2021) Трансформация глобальных цепочек создания стоимости в условиях пандемии COVID-19: решения и стратегии американских МНП // Общественные науки и современность. № 3. С. 59–74. DOI: 10.31857/S086904990014445-1

¹ Работа выполнена в рамках проекта «Посткризисное мироустройство: вызовы и технологии, конкуренция и сотрудничество» по гранту Министерства науки и высшего образования РФ на проведение крупных научных проектов по приоритетным направлениям научно-технологического развития (Соглашение № 075-15-2020-783).

Global Value Chains Transformation and the COVID-19 Pandemic: Solutions and Strategies of American MNEs

© K. CHUDINOVA

Ksenia O. Chudinova, Primakov National Research Institute of World Economy and International Relations, Russian Academy of Sciences (Moscow, Russia), xenia.chudinova@gmail.com

Abstract. This article examines the main long-term and short-term trends affecting the development of global value chains and production networks of American multinational enterprises, including the impact of the novel coronavirus COVID-19 pandemic. Some new findings in the field of heterogenous firm model development studies are briefly mentioned to give the additional information on American largest MNEs activities. The author outlines the most influential economic and non-economic factors affecting the American GVC, and defines some prospects for reshoring and diversification of companies in certain industries, as well as alternative strategies to increase the sustainability of GVCs in the time of pandemic.

Keywords: global value chains, American multinational enterprises, heterogeneous firms, production networks, innovation.

Citation: Chudinova K. (2021) Global Value Chains Transformation and the COVID-19 Pandemic: Solutions and Strategies of American MNEs. *Obshchestvennye nauki i sovremennost'*, no.3, pp. 59–74. DOI:10.31857/S086904990014445-1 (In Russ.)

До развития глобальных цепочек создания стоимости (ГЦСС) торговлю и инвестиции часто рассматривали как взаимозамещающие виды деятельности. По мере смещения структуры прямых иностранных инвестиций (ПИИ), осуществляемых многонациональными предприятиями (МНП), в сторону вертикальных инвестиций, получила распространение идея, что торговля и инвестиции скорее дополняют, чем замещают друг друга. Однако реальность значительно усложнилась: большинство МНП реализуют как горизонтальные, так и вертикальные инвестиции за рубежом. Кроме того, у связей многих филиалов с компаниями-учредителями есть признаки как горизонтальной, так и вертикальной интеграции.

Некоторые из этих подразделений созданы посредством инвестиций «с нуля», в то время как другие сформированы в результате слияний или поглощений. Целью таких слияний может быть, например, получение доступа к технологиям. МНП не только открывают собственные дочерние компании за границей, но и заключают контракты с независимыми партнерами, что еще более усложняет задачу. В современной глобальной экономике МНП все чаще находятся в центре международных производственных сетей ГЦСС. Иногда границы и структура ГЦСС совпадают с границами и структурой МНП, но во многих случаях идеального совпадения не наблюдается [Cadestin *et al.* 2018].

С помощью создания трансграничных сетей американские многонациональные компании приобретают значительную стратегическую и операционную гибкость. В рамках внутрифирменных связей между штаб-квартирой и подразделениями за рубежом происходит интенсивный обмен товарами и услугами, капиталом, рабочей силой, видами операций, знаниями и т.д. Некоторые фрагменты сети сосредоточены на производственной деятельности. Например, одни филиалы производят промежуточные ресурсы для других филиалов или материнской компании в рамках вертикальной интеграции по образу «змеи» или «паука» [Baldwin, Venables 2010]. Другие занимаются

вопросами распространения продукции (горизонтально интегрированные филиалы). Материнская компания может вообще не иметь производственных мощностей. Вместо этого она сосредоточивается на общем руководстве всей сетью, на инновационной и научно-исследовательской деятельности, финансовых и налоговых операциях и т.д. В качестве примеров глобальных компаний с в высшей степени сложной структурой можно назвать Amazon, Apple или Dell.

Американские МНП наращивают свое присутствие за рубежом. Они завоевывают новые рынки и способствуют восстановлению мировой экономики после кризиса, вызванного пандемией коронавируса COVID-19. Однако на их пути встают многочисленные препятствия как экономического, так и внеэкономического характера.

Развитие методологических подходов к изучению МНП: работы экономистов

Многонациональные предприятия (МНП) эволюционировали за последние несколько десятилетий. Из несложных трансграничных цепочек, которые создавались с целью поиска ресурсов и новых рынков, они превратились в производственные сети, оперирующие в глобальном масштабе. По данным ЮНКТАД, около 80% мировой торговли связано с международными производственными сетями МНП [UNCTAD 2020]. Добавленная стоимость, создаваемая многонациональными предприятиями в своих странах и в зарубежных филиалах, составляет около четверти мирового ВВП и около трети всего объема производства частного сектора. По данным Глобального института McKinsey, более 95% мировой торговли проходит через ГЦСС [McKinsey & Company 2020].

Теории, объясняющие поведение МНП в мировой торговле, развивались по разным направлениям. Одной из первых фундаментальных концепций стала эклектическая парадигма Дж. Даннинга. Она обозначила три типа преимуществ, которыми могут обладать МНП. Следующую фундаментальную концепцию, которая интегрировала старые и новые теоретические подходы, разработали П. Кругман и Э. Хеллман. В рамках этой модели сравнительные преимущества компаний возникают благодаря обеспеченности факторами производства, дифференциации продуктового ассортимента и отдачи от масштаба [Bernard, Jensen, Redding, Schott 2007].

В то же время становилось понятнее, что темпы развития новой методологии отставали от темпов фрагментации производства и формирования сложных трансграничных производственных сетей вокруг ТНК. Появлялись работы, опирающиеся на новейшие статистические данные, которые отличались большей степенью дезагрегированности. Основное внимание они уделяли деятельности и решениям компаний уже на уровне взаимодействия между фирмами, а не на уровне стран и отраслей, как прежде.

Модель внутриотраслевой торговли Кругмана доработал М. Мелиц. Он взял за основу представление о неоднородности (гетерогенности) компаний, участвующих в международной торговле. Модель Мелица служит фундаментом для многих современных теорий, объясняющих различные аспекты деятельности МНП в международных экономических отношениях, а позднее – развитие вокруг многонациональных компаний сетей ГЦСС. Значительный интерес представляют труды Э. Бернарда и П. Антраса, существенно расширивших методологию Мелица.

При росте торговли промежуточными товарами в середине 1990-х гг. начали возникать теоретические подходы и модели, объясняющие феномен «глобальных цепочек создания стоимости». Экономисты называли данное явление разными терминами: «фрагментация» (fragmentation), «вертикальная специализация» (vertical specialization), «поиск глобальных источников поставок» (global sourcing), «разукрупнение» (unbundling). Примерно с 2010-х гг. чаще используют термин «глобальные цепочки создания стоимости»

(global value chains). Изначально его приняли междисциплинарные специалисты, такие как экономический социолог Г. Гереффи и его коллеги [Chor 2019].

Отметим ряд российских исследователей, которые занимаются анализом международной торговли и новых методологических подходов к ее изучению. В частности, эволюции теории международной торговли посвящены работы А. Киреева [Киреев 2011]. Развитие вертикальных производственных связей в период интенсивного роста интеграционных процессов отражено в [Шишкин 2009]. Предпосылки для нового этапа глобализации и особенности различных типов ГЦСС подробно разработаны в [Кондратьев 2018]. Усовершенствованию методик учета добавленной стоимости в рамках ГЦСС и воздействию экономического кризиса 2020 г. на процессы в мировой торговле уделено большое внимание в [Варнавский 2018; Варнавский 2021].

Степень глобализации американской экономики и значение американских прямых инвестиций для развития глобальных производственных сетей и формирования «второй экономики США» изложены в [Зименков 2015; Супян 2015]. Факторы, определяющие высокую конкурентоспособность американских корпораций, подробно исследованы в [Богаевская 2012].

Исследования по деятельности МНП и их зарубежным инвестициям сейчас развиваются. Поэтому невозможно в полной мере объяснить все причины, которые побуждают фирмы открывать филиалы за рубежом и создавать производственные сети. Однако появляются новые работы, которые предсказывают поведение многонациональных компаний с возрастающей точностью. Крайне продуктивным представляется и сочетание подходов американских экономистов, изучающих международную торговлю, с исследованиями специалистов из других отраслей. К примеру, группа исследователей под руководством Г. Гереффи в своих работах подробно описывают широкий спектр форм взаимодействия и регулирования отношений компаний в рамках ГЦСС.

Соединение этих двух направлений дает впечатляющие результаты. Среди них – публикация посвященного ГЦСС Доклада о мировом развитии Всемирного банка или последнего Доклада о мировых инвестициях ЮНКТАД.

Фундаментальные характеристики американских МНП

Детальное описание последних исследований в области новейшей теории международной торговли не входит в задачи данной статьи. Остановлюсь подробнее на результатах некоторых из этих исследований. Они представляют большой интерес для понимания фундаментальных особенностей американских многонациональных предприятий.

Крайне интересные данные об американских компаниях получены в новой, вышедшей в 2018 г. работе Э. Бернарда и его коллег [Bernard, Jensen, Redding, Schott 2018]. Они существенно расширили стандартную модель монополистической конкуренции с неоднородными (гетерогенными) фирмами и предложили свою модель. В ее рамках фирмы могут иметь большие доли рынка и одновременно принимать решения относительно размещения своих производственных мощностей, экспортных рынков, источников поставок, экспортруемых продуктов и импортируемых ресурсов. Особый интерес представляет тот факт, что эмпирической основой для данной модели служат статистические данные об американских компаниях и их торговых сделках. На их примере авторы исследуют различные аспекты участия фирм в международном разделении труда. Также они выявляют отношения взаимозависимости и взаимодополняемости между различными вариантами решений. Авторы использовали базы данных по операциям американских МНП за период до 2007 г. Однако полученные результаты хорошо описывают общие характеристики американских компаний. Большая их часть в полной мере релевантна и сегодня.

В соответствии с обычным алгоритмом исследований поведения неоднородных фирм в модели авторы сделали акцент на самоотборе компаний, занимающихся экспортной

деятельностью. На 2007 г. в обрабатывающем секторе США экспортом занимались только около 35% фирм. Показатели существенно варьировались. Так, экспортировали свою продукцию примерно 75% фирм, занятых в производстве компьютерной и электронной продукции, но лишь около 15% компаний, занимавшихся полиграфией и сопутствующей поддержкой. Такое различие по отраслям вполне соответствует общему представлению о сравнительных преимуществах Соединенных Штатов в капиталоемких секторах, таких как электрооборудование, бытовая техника. В них доля экспортеров была вдвое больше, чем в таких трудоемких секторах, как производство одежды.

Самоотбор фирм, выбирающих экспортную деятельность, предполагает, что между экспортёрами и неэкспортёрами существуют различия в организации и эффективности их работы. Данные исследования это подтверждают: на 2007 г. в американских компаниях-экспортёрах были на 128% больше численность занятых, на 172% – объем поставок, на 33% – выше добавленная стоимость в расчете на одного работающего, и на 3% выше совокупная факторная производительность (СФП).

Авторы сравнили данные 2018 г. с результатами их широко цитируемого исследования за 2007 г. [Bernard, Jensen, Redding, Schott 2007]. Стабильные различия в показателях деятельности экспортёров и неэкспортёров, которые со временем несколько усилились, оказались очевидными. Аналогичные расхождения в производительности между экспортёрами и неэкспортёрами были обнаружены в отдельных развитых и развивающихся странах, включая Францию, Германию, Словению.

Результаты по показателям фирм-импортёров похожи на результаты по фирмам-экспортёрам. В 2007 г. около 20% компаний в обрабатывающем секторе США вели импортную деятельность. Однако между отраслями наблюдался значительный разброс. Доля импортёров колеблется от 5% компаний в такой отрасли, как полиграфия и сопутствующая поддержка, до 50% в производстве компьютерной и электронной продукции. Самоотбор фирм, выбирающих импортную деятельность, также предполагает, что импортёры и неимпортёры различаются по эффективности работы. Данные подтверждают это предположение. «Импортные премии» по отраслям обрабатывающей промышленности США на 2007 г. составляли около 120% по численности занятых, 32% по объему поставок, 25% по добавленной стоимости в расчете на одного работающего, 3% по СФП, 9% по заработной плате, 28% по капиталоемкости и 16% по интенсивности потребления квалифицированного труда. Самые большие различия с остальными предприятиями в производительности были обнаружены у фирм, которые одновременно экспортируют и импортируют.

Наиболее успешные торгующие компании с непропорционально высокой вероятностью будут заниматься как экспортом, так и импортом. Деятельность по всем видам торговых операций в максимальной степени сконцентрирована в крупнейших фирмах. На верхний дециль фирм приходилось более 95% общего объема торговли, экспорта и импорта и более 99% торговли между аффилированными сторонами в 2007 г. Даже среди крупнейших фирм выделялся 1% компаний, которые контролировали более 80% торговли и более 92% торговли между аффилированными сторонами. На эти «крупнейшие из крупнейших» фирм приходился в пятнадцать раз больший объем экспорта и импорта, чем на фирмы из второго по величине процента.

Вывод о том, что торговля непропорционально сконцентрирована в крупнейших фирмах, подтвержден исследованиями компаний из разных стран. Например, в обрабатывающем секторе доля экспорта, приходящаяся на 1% ведущих фирм, составляла 48% в Бельгии, 44% во Франции, 59% в Германии, 77% в Венгрии, 32% в Италии, 53% в Норвегии и 42% в Великобритании [Bernard, Jensen, Redding, Schott 2018].

Экономисты П. Антрас и С.Р. Йипл, опираясь на методологическую основу П. Кругмана и М. Мелица, чуть меньше десяти лет назад проанализировали ключевые

особенности структуры зарубежных операций многонациональных предприятий, используя в первую очередь данные по США [*Antràs, Yeaple 2014*].

Исследователи выделяют общие закономерности, многие из которых в высокой степени характеризуют деятельность американских многонациональных компаний и на современном этапе.

Деятельность МНП в основном сосредоточена в развитых странах и включает как экспортные, так и импортные операции. Развивающиеся страны являются для МНП скорее направлением деятельности, чем ее источником [*Antràs, Yeaple 2014*].

Сейчас значение развивающихся стран возросло, однако большая часть американских инвестиций все еще приходится на направление «Север-Север». По данным Бюро экономического анализа, в 2019 г. Европа была для США крупнейшим источником и важнейшим направлением потоков прямых инвестиций. На европейские страны приходилось 60% общего объема накопленных прямых инвестиций американских компаний за рубежом и 64% накопленных прямых инвестиций иностранных компаний в США [Direct Investment by Country...2020].

Деятельность ТНК имеет особое значение для торговли товарами, отличающимися высокой капитало- и научкоемкостью. При этом значительная доля потоков ПИИ носит внутриотраслевой характер.

Доля реального вклада транснациональных компаний существенно различается в зависимости от отрасли. Усредненные данные по США за 2000–2005 гг. свидетельствуют, что импорт трудоемких товаров, таких как одежда или обувь, шел в основном от независимых поставщиков («на расстоянии вытянутой руки»). Вместе с тем импорт товаров с высокой капиталоемкостью, таких как автомобили и фармацевтические препараты, осуществлялся в пределах фирм [*Antràs, Yeaple 2014*].

Для материнских компаний важна как квалификация сотрудников, так и инновации, что видно по доле расходов на НИОКР. На материнские компании МНП пришлось 77,2% от всех затрат американских фирм на НИОКР в 2016 г. [*Hossiso 2019*]. В 2018 г. затраты американских МНП на НИОКР возросли на 6,9% до 381,4 млрд долл. (73% всех затрат на НИОКР американских компаний). Затраты материнских компаний составили 323,1 млрд, а дочерних – 58,2 млрд долл. [*Activities of U.S. Multinational...2020*].

По данным Бюро экономического анализа, в 2018 г. у материнских компаний американских МНП на экспортные поставки в свои филиалы за рубежом приходилось около 20% от общего объема экспорта [*Hossiso 2021*]. Импорт материнских компаний из своих филиалов за рубежом составил 12–17% всего объема. Добавленная стоимость, созданная американскими МНП, достигла в 2018 г. 5,7 трлн долл. На материнские компании пришлось 74%, и только 26% – на филиалы. Добавленная стоимость, созданная материнскими компаниями в США, возросла на 7,8%, до 42 трлн долл., составив 23,3% от частного сектора. Добавленная стоимость, созданная зарубежными филиалами, увеличилась на 4,1% до 1,5 трлн долл. [*Activities of U.S. Multinational...2020*].

Как материнские, так и дочерние подразделения многонациональных фирм, как правило, отличаются большими размерами, производительностью, интенсивностью НИОКР и больше ориентированы на экспорт, чем компании, которые не ведут деятельность за рубежом [*Antràs, Yeaple 2014*].

В 2018 г. численность занятых в американских МНП составляла 43 млн человек, из них 28,6 млн (66,5%) были сотрудниками материнских компаний, а 14,4 млн (33,5%) работали в зарубежных филиалах. На американские материнские компании приходилось 22% от общей численности занятых в частном секторе США. Наибольшая доля была занята в производстве (в первую очередь, транспортных средств, компьютеров и электроники) и в розничной торговле. Капитальные затраты американских МНП в 2018 г. равнялись 912,1 млрд долл. Из них на материнские компании пришлось 721,6 млрд долл. (42,5%

от всех капитальных затрат американских компаний), а на дочерние – 190,4 млрд [Activities of U.S. Multinational... 2020].

В многонациональных предприятиях материнские компании в большей степени специализируются на НИОКР. Филиалы в основном занимаются продажей товаров на зарубежных рынках.

По данным ВБА за 2009 г., на материнские компании в США приходилось 65% всех продаж, 68% добавленной стоимости и численности занятых, а также 84% расходов на НИОКР [Antràs, Yeaple 2014].

Данные за 2017 г. свидетельствуют, что деятельность американских многонациональных предприятий по-прежнему сконцентрирована в Соединенных Штатах. На материнские компании пришлось почти три четверти добавленной стоимости МНП, более трех четвертей капитальных затрат, почти две трети от численности занятых в МНП по всему миру и более четырех пятых расходов МНП на НИОКР [Hossiso 2019].

Новый этап развития ГЦСС: основные тенденции

Этап максимально быстрого роста ГЦСС («гиперглобализация») пришелся на период с 1990 по 2007 гг. Цепочки создания стоимости развивались, прежде всего, в машиностроении, электронной промышленности и транспортной отрасли. Охватывались и регионы, специализирующиеся на этих отраслях, а именно Северная Америка, Восточная Азия, Западная Европа [Trading for Development... 2020]. После «Великой рецессии» рост международного производства и мирового экспорта товаров и услуг замедлился. Явление получило название «slobalization». По данным ЮНКТАД, «застой зарубежных инвестиций в производственные мощности стал главным фактором замедления мировой торговли, в частности, торговли в рамках ГЦС» [UNCTAD 2020].

Какие факторы замедляют данный процесс? Действительно ли замедление носит негативный характер, или оно обусловлено некоторыми фундаментальными новыми качественными характеристиками международной торговли?

В докладе компании McKinsey отмечены следующие тенденции:

1. Почти во всех ГЦСС, нацеленных на производство товаров, снизилась интенсивность торговли (отношение валового экспорта к валовому выпуску). Доля продукции, перемещаемой через границы, сократилась с 28,1% в 2007 г. до 22,5% в 2017 г. Замедлился рост объемов торговли. Данные явления могут говорить о росте внутреннего потребления в Китае и других развивающихся странах.

2. Услуги играют в ГЦСС все большую роль, но их место в цепочках по-прежнему недооценено. В 2017 г. объем мировой торговли услугами составил 5,1 трлн долл., что намного меньше, чем объем торговли товарами – 17,3 трлн долл. Однако торговля услугами за десятилетие 2007–2017 гг. возрастила более чем на 60% быстрее, чем торговля товарами, а в некоторых отраслях – в два-три раза быстрее. Среди них – телекоммуникационные и ИТ-услуги, бизнес-услуги и отчисления за права на интеллектуальную собственность. Следует отметить, что роль услуг недостаточно отражена в традиционной статистике. Во-первых, при производстве торговых промышленных товаров примерно треть добавленной стоимости приходится на услуги. Товары продаются на рынке благодаря вложениям компаний в НИОКР, инжиниринг, продажи и маркетинг, финансы и человеческие ресурсы. Кроме того, в большинстве ГЦСС используются импортные услуги. В будущем различие между товарами и услугами продолжит стираться, поскольку производители все чаще вводят новые типы бизнес-моделей в форме лизинга, подписок и других «услуг». Эти изменения в будущем могут оказать значительное воздействие на торговый баланс некоторых стран, в первую очередь США.

3. Торговля, основанная на арбитраже затрат на рабочую силу, сокращается в некоторых ГЦСС. При разрастании глобальных цепочек добавленной стоимости в 1990-х – 2000-х гг. многие решения о том, где разместить производство, принимались с учетом затрат на рабочую силу, особенно в отраслях, производящих трудоемкие товары и услуги. Сегодня только 18% торговли товарами основано на арбитраже затрат на рабочую силу. Компании, принимая решения о размещении производства, учитывают другие факторы: доступ к квалифицированной рабочей силе или природным ресурсам, близость к потребителям и качество инфраструктуры. Более того, доля торговли, основанной на арбитраже затрат на рабочую силу, снижается в некоторых ГЦСС, особенно в производстве трудоемких товаров. Рост заработной платы в развивающихся странах в основном отражает эту тенденцию. В будущем автоматизация и искусственный интеллект могут усилить этот тренд, и трудоемкое производство будет превращаться в капиталоемкое.

4. Цепочки добавленной стоимости становятся более региональными и менее глобальными. Регионализация наиболее видна в инновационных ГЦСС. Такие ГЦСС нуждаются в тесной интеграции поставщиков, чтобы обеспечивать производство по принципу «строго вовремя» (just-in-time). Подобная тенденция может распространяться и на другие ГЦСС, так как автоматизация производства снижает важность арбитража затрат на рабочую силу и увеличивает значение своевременного выхода продуктов на рынок.

5. ГЦСС, особенно инновационные, становятся более наукоемкими, и нематериальные активы играют в них важную роль. Компании, производящие машины и оборудование, тратят на НИОКР и нематериальные активы 36% доходов, в то время как компании, занимающиеся производством фармацевтических препаратов и медицинского оборудования, – 80%. Укрепляются позиции США и других стран с высококвалифицированной рабочей силой, сильным инновационным и научно-исследовательским потенциалом, с надежной защитой интеллектуальной собственности. Во многих ГЦСС создание стоимости смещается к более близким к началу цепочки этапам, таким как НИОКР и дизайн, а также к этапам ближе к ее концу, таким как распространение, маркетинг и постпродажное обслуживание.

Данная тенденция наиболее заметна в фармацевтике и производстве бытовой электроники – в них становится больше компаний с «виртуальным производством». Они концентрируют ресурсы на разработке товаров, а производство отдают на аутсорсинг [McKinsey & Company 2019].

Указанные тенденции тесно связаны с воздействием нового витка НТП. Технологические инновации сильно влияют на эволюцию ГЦСС. Максимальным потенциалом для изменения структуры международного производства, по всей вероятности, обладают такие технологии, как автоматизация с использованием робототехники, расширение цифровизации цепочек поставок и технологии аддитивной печати (3D printing) [McKinsey & Company 2019; UNCTAD 2020].

Существует точка зрения, что, например, «автоматизация с использованием робототехники снижает долю затрат на рабочую силу в издержках производства, увеличивает эффект масштаба и может привести к повторному объединению и решорингу разнесенных процессов» [UNCTAD 2020]. Тем не менее взаимозаменяемость автоматизации и офшоринга неочевидна. В Докладе о мировом развитии [Trading for Development... 2020] показано, что автоматизация в промышленно развитых странах, по-видимому, фактически увеличила импорт из развивающихся стран. В то же время, к примеру, в своей работе П. Антрас, Т. Форт и Ф. Тинтелью подтверждают, что американские фирмы, которые начали импортировать продукцию из Китая после вступления этой страны в ВТО, также увеличили свои закупки и у отечественных поставщиков [Antràs, Fort, Tintelnot 2017].

Автоматизация, робототехника и аддитивная печать могут повышать производительность компаний, тем самым увеличивая спрос на промежуточные ресурсы, в том числе необходимые собственно для печати [*Antràs^b 2020*].

По оценкам Института McKinsey, новейшие технологии могут способствовать сокращению мировой торговли товарами и росту торговли услугами. Среди таких технологий – аддитивное производство, автоматизация и ИИ. Часть производства, возможно, вернется на отечественные рынки. Возможно также, что новые технологии приведут не к решорингу, а к передислокации филиалов в страны по соседству с конечными рынками сбыта, способствуя регионализации экономик. В то же время развивающиеся страны освоят новые способы производства, повысят его эффективность и, сохранив предприятия у себя, поддержат торговлю [McKinsey & Company 2019].

Негативные факторы, воздействующие на американские ГЦСС

Структурная трансформация ГЦСС последние десять лет происходит не только из-за технического прогресса, но и по причине долгосрочных негативных и кризисных тенденций. Некоторые из них возникли вследствие глобализации, а некоторые обусловлены внеэкономическими причинами. Американские МНП, в силу своих масштабов и роли в мировой экономике и в развитии НТП, – одна из мощных сил, участвующих в формировании как положительных, так и негативных тенденций. К негативным тенденциям обычно относят разрушение международной системы правил регулирования торговли, рост протекционизма и торговых барьеров, а также торговую войну США с Китаем. Одной из основных причин возникновения этих тенденций можно назвать рост неравенства, сопутствовавший глобализации.

Изучение ГЦСС на уровне фирм позволяет увидеть новые аспекты, связанные с ростом неравенства в результате интеграции экономик в международную торговлю. Например, с учетом отдачи от масштаба и постоянных издержек, обусловленных участием в ГЦСС, крупные фирмы получают значительно большую выгоду. Как показано, в том числе, в работе Э. Бернарда и его коллег, именно они чаще участвуют в международном разделении труда. В результате это может способствовать росту количества крупных фирм. Другими словами, появление фирм-«суперзвезд» в Соединенных Штатах и других развитых странах окажется частично связано с развитием ГЦСС [*Antràs 2020*].

Сегодня на американские компании приходится 38% от общего количества «суперзвезд». Они работают в довольно узком спектре отраслей, таких как производство потребительских товаров, одежды и предметов роскоши, фармацевтика и производство медицинских товаров, банковское дело, страхование и др. Такие фирмы отличаются большими затратами на научные исследования и разработки, а также непропорционально высокой долей нематериальных активов. В пределах верхнего дециля компаний, которые в докладе определены как «суперзвезды», на 1% – 58 крупнейших компаний – приходится 8% мирового дохода и 36% экономической прибыли.

В глобальном масштабе среди фирм с доходом более 1 млрд долл. 10% компаний получают 80% всей экономической прибыли. Значительная их часть, в полном соответствии с моделью неоднородных фирм, в результате своей высокой эффективности и самоотбора стала МНП [McKinsey & Company 2018; *Manyika, Pinkus, Tuin 2020*].

Прирост валовой добавленной стоимости в секторе «суперзвезд» в основном связан с валовой операционной прибылью. В США в данных секторах идет конкуренция за квалифицированный персонал, чьи зарплаты выше среднерыночных. Однако общий прирост занятости в них остается низким. В секторах со значительным ростом занятости, таких как здравоохранение и гостиничный бизнес, за последние 20 лет заработная плата не изменилась или снизилась. За период с 2000 по 2019 г. средняя заработная

плата рабочих в США росла всего на 0,9% в год. В то же время поляризация рынка труда в сторону высоко- и низкооплачиваемой занятости привела к сокращению в Америке миллиона рабочих мест со средней заработной платой [McKinsey & Company 2018; *Manyika, Pinkus, Tuin* 2020].

Также протекционизм растет из-за соперничества в сфере научно-технического лидерства – в том числе из-за аспектов, связанных с обеспечением национальной безопасности. В первую очередь речь идет о соперничестве между развитыми странами и КНР. К примеру, в 2018 г. президент США запретил поглощение американской компании-производителя микросхем Qualcomm компанией Broadcom из Сингапура именно по соображениям национальной безопасности. Broadcom предложила заплатить 117 млрд долл. за присоединение Qualcomm. Погложение могло бы стать крупнейшей сделкой такого типа [UNCTAD 2019].

Кризис 2020 г. и перспективы изменения производственных сетей американских МНП

За период 2000-2020 гг. стоимость промежуточных товаров, экспортируемых через границы, утроилась и составила более 10 трлн долл. в год. Протяженные и сложные цепочки создания стоимости эффективны, но подвержены сбоям. Сбои становятся все более частыми и серьезными. Угрозы могут быть разные – от роста напряженности во внутренней и внешней политике отдельных государств и развязывания торговых войн до природных катализмов. В список входят кибератаки, терроризм, промышленные аварии. Пандемия COVID-19 вынудила компании сосредоточиться на повышении устойчивости своих цепочек поставок и операций. Однако новые технологии, экономические факторы, торговая война США с Китаем и общий рост неопределенности заставили компании думать о трансформации своих ГЦСС еще до пандемии. В декабре 2019 г. компания McKinsey опросила 600 руководителей фирм по всему миру, и 70% из них сообщили о пересмотре своих стратегий в отношении цепочек поставок и районов их размещения [McKinsey & Company 2020].

К числу важнейших факторов, которые могут побудить компании трансформировать свои ГЦСС, относятся:

Рост торговых издержек. Когда ожидается рост издержек, у фирм появляется стимул концентрировать производство в расположенных поблизости районах или перенести его на новую локацию, с более высоким уровнем определенности.

Воздействие шоков и уязвимость цепочек поставок. Если промежуточные компоненты продукта дополняют друг друга, то шок, который привел к остановке производства на одной стадии вертикальной цепочки, остановит его и на других. К примеру, если локдауны будут вводить в разное время в разных странах, где у компании размещены производственные мощности, производство в рамках цепочки будет парализовано на весь период.

Диверсификация поставок в целях повышения устойчивости ГЦСС. Значительная доля мирового промышленного производства сосредоточена в Китае, и пандемия COVID-19 может ускорить тенденцию к перемещению производства за пределы КНР [Bacchetta, Bekkers, Piermartini, Rubinova, Stolzenburg, Xu 2021]. В то же время компании в разных отраслях имеют разные возможности для проведения диверсификации или перемещения производственных мощностей.

Участие компаний по всему миру в ГЦСС приводит к различным масштабным последствиям, влечет за собой более «тонкое» международное разделение труда, но также включает ряд дополнительных аспектов.

Взаимодействие компаний, участвующих в одной ГЦСС, не происходит в идеальных условиях. Постоянные издержки на операции экспорта и импорта частично отражают

затраты на поиск поставщиков подходящих компонентов или покупателей для своей продукции. Постоянные издержки имеет смысл считать невозвратными. Они создают основания для «негибкости» (stickiness) во взаимодействии участников ГЦСС между собой. Аспект «замкнутости» (lock-in) в отношениях участников ГЦСС обусловлен наличием конкретных инвестиций компаний в отдельные проекты в рамках этих отношений (например, приобретение специализированного оборудования или изготовление продукции по техническим условиям заказчика). В случае разрыва связей в рамках цепочки эти инвестиции будут иметь очень низкую рентабельность [Antràs 2020^a].

Перестроить капиталоемкие производственные цепочки американским компаниям трудно, поскольку в их создание зачастую вложены сотни миллиардов долларов инвестиций. То же самое относится и к научоемким цепочкам. Они, как правило, представляют собой целые экосистемы, развивающиеся в определенных местах, с уникальными поставщиками, продукцию которых крайне сложно заменить. Решение перенести производство за пределы экосистемы в новое место может обойтись очень дорого. Только в отдельных случаях речь будет идти о решоринге, как бы громко ни звучали политические призывы к нему. Таким образом, компания сталкивается с выбором между устойчивостью к шокам и более высокой эффективностью в нормальное время. Обычно фирмы склонны снижать риски. Но они не вкладывают значительные средства, чтобы застраховать себя от всех типов сбоев.

Рост неопределенности, протекционизма и торговая война, а затем пандемия COVID-19 выявили риски недостаточной диверсификации источников поставок промежуточных ресурсов. В то же время большая диверсификация в цепочках поставок связана с дополнительными затратами. Особенно это относится к секторам, где велика отдача от масштаба, значительны невозвратные издержки, где компании в рамках цепочки взаимодействуют в течение долгого времени и где высока стоимость нематериальных активов, а также в научоемких секторах [Bacchetta, Bekkers, Piermartini, Rubinova, Stolzenburg, Xu 2021]. В производстве электронного оборудования, автомобилестроении и других отраслях, где работает много американских МНП, большая часть компаний выберет диверсификацию, а не решоринг.

Компания McKinsey провела в 2020 г. опрос с целью выяснить, насколько реальна перспектива передислокации производственных мощностей в другие районы [McKinsey & Company 2020]. В исследовании опрашивали компании в секторах ГЦСС, где лидирующие позиции занимают американские предприятия: производство полупроводников, автомобилестроение, фармацевтическая отрасль и производство текстильных изделий и готовой одежды.

Производство полупроводников. В то время как американские компании заняты преимущественно разработкой новых типов микросхем, производство в основном сосредоточено в Южной Корее и на Тайване. Отдача от масштаба и сравнительные преимущества районов текущего размещения производства на настоящий момент оставляют очень мало возможностей для его переноса. Стоимость строительства завода по производству полупроводников может превышать 10 млрд долл., что создает высокие барьеры для входа на рынок. Впрочем, побудить компании перенести производство может не экономика, а политика правительств, обеспокоенных вопросами национальной безопасности и конкурентоспособности. В итоге 11-22% торговых потоков могут быть перемещены в другие районы.

Автомобилестроение. В этом секторе ГЦСС одни из самых сложных в мировой экономике, а также наиболее регионализированные. Ежегодный мировой экспорт автомобилей составляет 1,7 трлн долл., из которых примерно 59% приходится на три региона: Азию, Европу и Северную Америку. Автомобильная промышленность – важная отрасль с точки зрения создания рабочих мест, инноваций и конкурентоспособности, и страны всегда принимали меры, направленные на сохранение и развитие этой отрасли. Автопром

США интегрирован с Мексикой и Канадой. Отчасти региональная кластеризация обусловлена тем фактом, что транспортировка автомобилей и запчастей обходится дорого. Национальная политика и регулирование также играют большую роль в принятии решений о размещении производства (актуальный пример – требования к производителям USMCA). Несмотря на преимущественно региональный характер производственных сетей, производители по-прежнему полагаются на поставки отдельных запчастей из Китая. В 2018 г. Китай экспорттировал автомобильных запчастей и материалов на 44 млрд долл., из которых 17 млрд долл. пришлись на Северную Америку. Естественно, что первоначальная вспышка COVID-19, возникшая в провинции Хубэй, тут же вызвала шок в отрасли. Относительно небольшая доля автомобильного экспорта, от 15 до 20% в стоимостном выражении, может быть перемещена в другие регионы, главным образом по причинам внеэкономического характера.

Фармацевтическая индустрия. В ней ГЦСС рассредоточились по всему миру за последние 20 лет. Однако производство некоторых продуктов сконцентрировано в отдельных регионах. Фармацевтические ГЦСС делятся на два взаимодополняющих сектора: один специализируется на более простых продуктах (антибиотики, аспирин и т.п.), а другой сосредоточен на передовых препаратах для лечения тяжелых заболеваний – таких, как рак и рассеянный склероз. С точки зрения показателя стоимости в экспорте как промежуточных ингредиентов, так и готовых лекарств доминируют развитые страны, включая США. Устаревшие продукты, которые уже не защищены патентами, или непатентованные формы лекарств, производят в странах, где затраты ниже (Китай, Индия, Сингапур и Ирландия). В ходе развития пандемии многие правительства вынуждены принимать решения о необходимости восстановления и поддержки отечественного производства отдельных лекарств и медицинского оборудования. В результате от 38 до 60% фармацевтических ГЦСС могут быть перенесены в другие районы. Производство дешевых дженериков, вероятно, потребуется автоматизировать, чтобы не допустить повышения цен.

Текстильные изделия и одежда. Здесь ГЦСС уже меняются. Еще до пандемии, в опросе 2019 г. 72% менеджеров по закупкам из американских и европейских компаний заявили о планах диверсифицировать свои источники снабжения и найти новые за пределами Китая в таких странах, как Бангладеш, Эфиопия, Мьянма и Вьетнам [McKinsey & Company 2020].

Компании принимают меры, чтобы повысить краткосрочную устойчивость цепочек поставок во время пандемии. Среди таких мер – обеспечение «прозрачности» цепочек и четкого представления об их структуре, оценка имеющихся ресурсов, прогнозирование потребительского спроса, обеспечение логистики и т.д.

Многие компании начали вводить удаленные режимы работы. Инвестиции в новую организацию деятельности позднее могут привести к перемещению части высококвалифицированных услуг за рубеж. Некоторые IT-компании, в частности Facebook и Twitter, обязались продолжать удаленную работу и после пандемии. Не исключено, что такой подход повлечет за собой изменения в цепочках создания добавленной стоимости в сфере услуг.

Американские фирмы быстро реагировали и на изменения структуры спроса. Например, сеть супермаркетов Kroger установила партнерство с крупнейшими игроками на рынке общественного питания, такими как Sysco и U.S. Foods, чтобы гарантировать поставки в магазины [Bacchetta, Bekkers, Piermartini, Rubinova, Stolzenburg, Xu 2021].

* * *

На трансформацию ГЦСС американских МНП будут значительно влиять такие внеэкономические факторы, как политика в сфере обеспечения национальной конкурентоспособности и безопасности. Под воздействие данных факторов в первую очередь попадает производство полупроводников и коммуникационного оборудования,

а также наукоемкие ГЦСС, связанные с развитием новых технологий – от квантовых вычислений и искусственного интеллекта до возобновляемых источников энергии и электромобилей. Ключевой задачей для органов государственной власти в период пандемии остается необходимость обеспечить самодостаточность в вопросах поставок продуктов питания, фармацевтических препаратов и некоторых категорий медицинского оборудования.

Пандемия началась в период очередного скачка развития технологий. У компаний есть возможность находить новые решения. Соединение инноваций с мерами по снижению рисков и повышению устойчивости цепочек может привести к серьезным изменениям в глобальной конфигурации американских ГЦСС. У американских МНП гораздо больше шансов справиться с кризисом, чем у обычных компаний. Пандемия COVID-19 еще больше усилила «эффект суперзвезд». Наиболее эффективные фирмы имеют все шансы выдержать экономический кризис благодаря доступности ликвидных средств и диверсифицированных рынков. Более того, многие компании-«суперзвезды» отличаются высокой степенью цифровизации своей деятельности, что помогает им преуспеть во время пандемии. Некоторые из них занимают лидирующие позиции в сфере инноваций и услуг, таких как здравоохранение. Вполне возможно, что инновации в ГЦСС и автоматизация усилият неравенство доходов как в развитых, так и в менее развитых странах.

Благоприятному изменению ситуации могло бы содействовать введение крупнейшими экономиками прогрессивного налогового законодательства. Данная мера способствовала бы перераспределению части сверхдоходов, получаемых компаниями. В итоге выгоды от экономического роста создадут новые возможности для всего общества.

Преодолеть воздействие таких факторов, как политические разногласия или рост неопределенности, гораздо сложнее. Впрочем, решение этих проблем лежит не в экономической плоскости.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

- Богаевская О.В. (2012) Американские корпорации: механизмы сохранения лидерства в глобальной экономике. М.: ИМЭМО РАН (<https://www.imemo.ru/files/File/ru/publ/2012/12044.pdf>).
- Варнавский В.Г. (2018) Международная торговля в категориях добавленной стоимости: вопросы методологии // Мировая экономика и международные отношения. Т. 62. № 1. С. 5–15. DOI: 10.20542/0131-2227-2018-62-1-5-15 ([https://www.imemo.ru/index.php?page_id=1248&file=https://www.imemo.ru/files/File/magazines/meimo/01_2018/0005_0015_\(1\)_VARNAVSKII_ID13588.pdf](https://www.imemo.ru/index.php?page_id=1248&file=https://www.imemo.ru/files/File/magazines/meimo/01_2018/0005_0015_(1)_VARNAVSKII_ID13588.pdf)).
- Варнавский В.Г. (2021) Глобальные цепочки создания стоимости в период пандемии COVID-19 // Мировая экономика и международные отношения. Т. 65. № 1. С. 14–23. DOI: 10.20542/0131-2227-2021-65-1-14-23.
- Зименков Р.И. (2015) Новые явления в зарубежной деятельности американских ТНК // Россия и Америка в XXI веке. Вып. № 1. (<https://rusus.jes.su/s207054760009955-7-1/>).
- Киреев А.П. (2011) Теории международной торговли XXI в. // Экономическая школа. Альманах. Т. 7. С. 7–30.
- Кондратьев В. (2018) Новый этап глобализации: особенности и перспективы // Мировая экономика и международные отношения. Т. 62. № 6. С. 5–17. DOI:10.20542/0131-2227-2018-62-6-5-17 ([https://www.imemo.ru/index.php?page_id=1248&file=https://www.imemo.ru/files/File/magazines/meimo/06_2018/0005_0017_\(1\)_Kondratiev_ID18626.pdf](https://www.imemo.ru/index.php?page_id=1248&file=https://www.imemo.ru/files/File/magazines/meimo/06_2018/0005_0017_(1)_Kondratiev_ID18626.pdf)).
- Супян В.Б. (2015) Глобализация экономики США: масштабы, достижения и проблемы // Российский внешнеэкономический вестник. № 9. С. 8–27. ([http://www.rfej.ru/rvv/id/3002953C7/\\$file/8-27.pdf](http://www.rfej.ru/rvv/id/3002953C7/$file/8-27.pdf)).
- Шишков Ю.В. (2009) Интернационализация производства – новый этап развития мировой экономики. М.: ИМЭМО РАН (<http://www.imemo.ru/files/File/ru/publ/2009/09021.pdf>).
- Activities of U.S. Multinational Enterprises in 2018 (2020) Bureau of Economic Analysis (<https://apps.bea.gov/scb/2020/09-september/0920-multinational-enterprises.htm>).

- Antràs P. (2020^b) De-Globalisation? Global Value Chains in the Post-COVID-19 Age. ECB Forum on Central Banking Conference Proceedings. (<https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/sintra/ecb.ecbforumonecentralbanking202011~5078c37a89.en.pdf>).
- Antràs P. (2020^a) Conceptual Aspects of Global Value Chains // The World Bank Economic Review. Vol. 34. No. 3. Pp. 551–574.
- Antràs P., Fort T., Tintelnot F. (2017) The Margins of Global Sourcing: Theory and Evidence from U.S. Firms // American Economic Review, Vol. 107. No. 9. Pp. 2514–2564 (<https://scholar.harvard.edu/files/antràs/files/aftpublished.pdf>).
- Antràs P., Yeaple S. (2014) Multinational Firms and the Structure of International Trade // Handbook of International Economics. Vol. 4. Pp. 55–130.
- Bacchetta, M. et al. (2021) COVID-19 and global value chains: A discussion of arguments on value chain organization and the role of the WTO. WTO Staff Working Paper. (https://www.wto.org/english/res_e/reser_e/ersd202103_e.pdf).
- Baldwin R., Venables A. (2010) Spiders and snakes: Offshoring and agglomeration in the global economy // Journal of International Economics. Vol. 90(2). Pp. 245–254. DOI: 10.3386/w16611
- Bernard A., Jensen B., Redding S., Schott P. (2007) Firms in International Trade // Journal of Economic Perspectives. Vol. 21. No. 3. Pp. 105–30 (<http://www.princeton.edu/~reddings/pubpapers/FirmsTradeJEP2007.pdf>).
- Bernard A., Jensen J., Redding S., Schott P. (2018) Global Firms // Journal of Economic Literature. Vol. 56, No. 2. Pp. 565–619.
- Cadestin C., et al. (2018) Multinational enterprises and global value chains: New Insights on the trade-investment nexus // OECD Science, Technology and Industry Working Papers. No. 2018/05. DOI: <https://doi.org/10.1787/194ddb63-en>.
- Chor D. (2019) Modeling global value chains: approaches and insights from economics. Chapters, in: Ponte S., Gereffi G., Raj-Reichert G. Handbook on Global Value Chains. Pp. 105–118. Edward Elgar Publishing.
- Direct Investment by Country and Industry for 2019. (2020) Bureau of Economic Analysis (<https://apps.bea.gov/scb/2020/08-august/0820-direct-investment.htm>).
- Hossiso K. (2019) Activities of U.S. Multinational Enterprises in 2017 Bureau of Economic Analysis (<https://apps.bea.gov/scb/2019/09-september/0919-multinational-enterprises.htm>).
- Hossiso K. (2021) An Ownership-Based Framework of the U.S. Current Account, 2019 (<https://apps.bea.gov/scb/2021/01-january/0121-current-account.htm>).
- Manyika J., Pinkus G., Tuin M. (2020) Rethinking the future of American capitalism. McKinsey Global Institute. (<https://www.mckinsey.com/featured-insights/long-term-capitalism/rethinking-the-future-of-american-capitalism>).
- McKinsey & Company (2018) “Superstars”: The dynamics of firms, sectors, and cities leading the global economy. McKinsey Global Institute Discussion Paper (<https://www.mckinsey.com/featured-insights/innovation-and-growth/superstars-the-dynamics-of-firms-sectors-and-cities-leading-the-global-economy>).
- McKinsey & Company (2019) Globalization in transition: The future of trade and value chains. McKinsey Global Institute Report (<https://www.mckinsey.com/featured-insights/innovation-and-growth/globalization-in-transition-the-future-of-trade-and-value-chains>).
- McKinsey & Company (2020) Risk, resilience, and rebalancing in global value chains. McKinsey Global Institute Report (<https://www.mckinsey.com/business-functions/operations/our-insights/risk-resilience-and-rebalancing-in-global-value-chains>).
- Trading for Development in the Age of Global Value Chains. World Development Report (2020) World Bank Group, Washington DC (<https://www.worldbank.org/en/publication/wdr2020>).
- UNCTAD (2019) World Investment Report (https://unctad.org/system/files/official-document/wir2019_en.pdf).
- UNCTAD (2020) World Investment Report (https://unctad.org/system/files/official-document/wir2020_en.pdf).

REFERENCES

- Activities of U.S. Multinational Enterprises in 2018 (2020) Bureau of Economic Analysis (<https://apps.bea.gov/scb/2020/09-september/0920-multinational-enterprises.htm>).
- Antràs P. (2020^b) De-Globalisation? Global Value Chains in the Post-COVID-19 Age. ECB Forum on Central Banking Conference Proceedings. (<https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/sintra/ecb.ecbforumoncentralbanking202011~5078c37a89.en.pdf>).
- Antràs P. (2020^a) Conceptual Aspects of Global Value Chains. *The World Bank Economic Review*. Vol. 34. No. 3. Pp. 551–574.
- Antràs P., Fort T., Tintelnot F. (2017) The Margins of Global Sourcing: Theory and Evidence from U.S. Firms. *American Economic Review*, Vol. 107. No. 9. Pp. 2514–2564 (<https://scholar.harvard.edu/files/antrاس/files/aftpublished.pdf>).
- Antràs P., Yeaple S. (2014) Multinational Firms and the Structure of International Trade. *Handbook of International Economics*. Vol. 4. Pp. 55–130.
- Bacchetta, M. et al. (2021) COVID-19 and global value chains: A discussion of arguments on value chain organization and the role of the WTO. WTO Staff Working Paper. (https://www.wto.org/english/res_e/res_e/ersd202103_e.pdf).
- Baldwin R., Venables A. (2010) Spiders and snakes: Offshoring and agglomeration in the global economy. *Journal of International Economics*. Vol. 90(2). Pp. 245–254. DOI: 10.3386/w16611.
- Bernard A., Jensen B., Redding S., Schott P. (2007) Firms in International Trade. *Journal of Economic Perspectives*. Vol. 21. No. 3. Pp. 105–30 (<http://www.princeton.edu/~reddings/pubpapers/FirmsTradeJEP2007.pdf>).
- Bernard A., Jensen J., Redding S., Schott P. (2018) Global Firms. *Journal of Economic Literature*. Vol. 56, No. 2. Pp. 565–619.
- Bogaevskaya O.V. (2012) *Amerikanskie korporacii: mehanizmy sohranenija liderstva v global'noj jekonomike* [American Corporations: Mechanisms of Securing Leadership in Global Economy] Moscow: IMEMO RAS (<https://www.imemo.ru/files/File/ru/publ/2012/12044.pdf>).
- Cadestin C., et al. (2018) Multinational enterprises and global value chains: New Insights on the trade-investment nexus. *OECD Science, Technology and Industry Working Papers*. No. 2018/05. DOI: <https://doi.org/10.1787/194ddb63-en>.
- Chor D. (2019) Modeling global value chains: approaches and insights from economics. Chapters, in: Ponte S., Gereffi G., Raj-Reichert G. *Handbook on Global Value Chains*. Pp. 105–118. Edward Elgar Publishing.
- Direct Investment by Country and Industry for 2019. (2020) Bureau of Economic Analysis (<https://apps.bea.gov/scb/2020/08-august/0820-direct-investment.htm>).
- Hossiso K. (2019) Activities of U.S. Multinational Enterprises in 2017 Bureau of Economic Analysis (<https://apps.bea.gov/scb/2019/09-september/0919-multinational-enterprises.htm>).
- Hossiso K. (2021) An Ownership-Based Framework of the U.S. Current Account, 2019 (<https://apps.bea.gov/scb/2021/01-january/0121-current-account.htm>).
- Kireev A.P. (2011) Teorii mezhdunarodnoj torgovli XXI v. *Jekonomicheskaja shkola. Al'manah*. vol. 7, pp. 7–30 (https://seinst.ru/files/SE7P7_30.pdf).
- Kondrat'ev V.B. (2018) Novyj jetap globalizacii: osobennosti i perspektivy [New Globalization Phase: Key Elements and Perspectives]. *Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnye otношения*, vol. 62, no. 6, pp. 5–17 ([https://www.imemo.ru/index.php?page_id=1248&file=https://www.imemo.ru/files/File/magazines/meimo/06_2018/0005_0017_\(1\)_Kondatiev_ID18626.pdf](https://www.imemo.ru/index.php?page_id=1248&file=https://www.imemo.ru/files/File/magazines/meimo/06_2018/0005_0017_(1)_Kondatiev_ID18626.pdf)).
- Manyika J., Pinkus G., Tuin M. (2020) *Rethinking the future of American capitalism*. McKinsey Global Institute. (<https://www.mckinsey.com/featured-insights/long-term-capitalism/rethinking-the-future-of-american-capitalism>).
- McKinsey & Company (2018) «Superstars»: The dynamics of firms, sectors, and cities leading the global economy. *McKinsey Global Institute Discussion Paper* (<https://www.mckinsey.com/featured-insights/innovation-and-growth/superstars-the-dynamics-of-firms-sectors-and-cities-leading-the-global-economy>).
- McKinsey & Company (2019) *Globalization in transition: The future of trade and value chains*. McKinsey Global Institute Report (<https://www.mckinsey.com/featured-insights/innovation-and-growth/globalization-in-transition-the-future-of-trade-and-value-chains>).

McKinsey & Company (2020) *Risk, resilience, and rebalancing in global value chains*. McKinsey Global Institute Report (<https://www.mckinsey.com/business-functions/operations/our-insights/risk-resilience-and-rebalancing-in-global-value-chains>).

Shishkov Y.V. (2009) *Internatsionalizatsiya proizvodstva – novyi etap razvitiya mirovoi ekonomiki* [Production Internationalization – New Stage of Development of the World Economy] Moscow: IMEMO RAS (<http://www.imemo.ru/files/File/ru/publ/2009/09021.pdf>).

Supyan V.B. (2015) Amerikanskie korporacii: mehanizmy sohranenija liderstva v global'noj jekonomike [Globalization of the US economy: scope, achievements, challenges]. *Rossijskij vneshejekonomicheskij vestnik*, no. 9, pp. 8–27 ([http://www.rfej.ru/rvv/id/3002953C7/\\$file/8-27.pdf](http://www.rfej.ru/rvv/id/3002953C7/$file/8-27.pdf)).

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

UNCTAD (2019) World Investment Report (https://unctad.org/system/files/official-document/wir2019_en.pdf).

UNCTAD (2020) World Investment Report (https://unctad.org/system/files/official-document/wir2020_en.pdf).

Varnavskii V.G. (2018) Mezhdunarodnaja torgovlya v kategorijah dobavlennoj stoimosti: voprosy metodologii. [International Trade in Value Added Terms: Methodological Issues]. *Mirovaya ekonomika i mezdunarodnye otnosheniya*, vol. 62, no. 1, pp. 5–15 ([https://www.imemo.ru/index.php?page_id=1248&file=https://www.imemo.ru/files/File/magazines/meimo/01_2018/0005_0015_\(1\)_VARNAVSKII_ID13588.pdf](https://www.imemo.ru/index.php?page_id=1248&file=https://www.imemo.ru/files/File/magazines/meimo/01_2018/0005_0015_(1)_VARNAVSKII_ID13588.pdf)).

Varnavskii V.G. (2021) Global'nye cepochki sozdaniya stoimosti v period pandemii COVID-19 [Global Value Chains (Gvcs) and Covid-19 Pandemic]. *Mirovaya ekonomika i mezdunarodnye otnosheniya*, vol. 65, no. 1, pp. 1–23 (<https://www.imemo.ru/publications/periodical/meimo/archive/2021/1-t-65/economy-economic-theory/global-value-chains-gvcs-and-covid-19-pandemic>).

Zimenkov R. (2015) Novye javlenija v zarubezhnoj dejatel'nosti amerikanskikh TNK [New trends in foreign operations of american transnational corporations]. *Russia and America in the 21st Century*, Issue 1. (<https://rusus.jes.su/s207054760009955-7-1/>).

Информация об авторе

Чудинова Ксения Олеговна, научный сотрудник Национального исследовательского института мировой экономики и международных отношений им. Е.М. Примакова РАН. Адрес: Профсоюзная ул., д. 23, Москва, 117997. E-mail: xenia.chudinova@gmail.com

About the author

Ksenia O. Chudinova, Research Fellow, Primakov National Research Institute of World Economy and International Relations, Russian Academy of Sciences. Address: 23, Profsoyuznaya Str., Moscow, 117997, Russian Federation. E-mail: xenia.chudinova@gmail.com

Статья поступила в редакцию / Received: 29.03.2021

Статья поступила после рецензирования и доработки / Revised: 10.04.2021

Статья принята к публикации / Accepted: 14.04.2021