

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ
ПОЛИТИКА
И ХОЗЯЙСТВЕННАЯ
ПРАКТИКА

ИНТЕГРАЦИЯ СТРАНЫ
В ГЛОБАЛЬНЫЕ ЦЕПОЧКИ
СОЗДАНИЯ СТОИМОСТИ¹

С.А. Лукьянов, И.М. Драпкин,
О.С. Мариев

Глобальные цепочки создания стоимости (ГЦСС) являются ключевой характеристикой развития мировой экономики на современном этапе. Интеграция национальной экономики в глобальные цепочки создания стоимости может являться эффективным инструментом ее модернизации и повышения конкурентоспособности. Предметом исследования в данной статье являются эффекты, возникающие в национальной экономике в результате ее интеграции в ГЦСС. Подход, предложенный авторами для систематизации эффектов от интеграции страны в ГЦСС, основан на структурировании различных форм интеграции компании в глобальные цепочки создания стоимости. Авторы выделяют эффекты, возникающие в национальной экономике в результате переноса отдельных звеньев производственных цепочек на ее территорию, а также выноса отдельных звеньев про-

© Лукьянов С.А., Драпкин И.М., Мариев О.С.,
2018 г.

Лукьянов Сергей Александрович, д.э.н., профессор, заведующей кафедрой Государственного университета управления, главный научный сотрудник Института проблем рынка Российской академии наук, Москва, профессор кафедры Уральского федерального университета, Екатеринбург, s.lukyanov@mail.ru

Драпкин Игорь Михайлович, д.э.н., доцент кафедры международной экономики Уральского федерального университета, Екатеринбург, i.m.drapkin@urfu.ru

Мариев Олег Святославович, к.э.н., доцент, заведующий кафедрой эконометрики и статистики Уральского федерального университета, Екатеринбург, olegmariev@mail.ru

¹ Исследование выполнено при финансовой поддержке Российского фонда фундаментальных исследований (проект № 16-06-00144 «Факторы пространственного развития российской экономики», 2016–2018 гг.).

изводственных цепочек из страны. Первый тип эффектов связан с прямыми зарубежными инвестициями, второй – с офшорингом и международным аутсорсингом. В обоих случаях возникающие эффекты можно разделить на прямые и внешние, а также на внутри- и межотраслевые. На основании обобщения существующих эмпирических исследований в статье дана оценка эффектам, которые возникают в национальной экономике в результате притока прямых зарубежных инвестиций, а также являются результатом международного аутсорсинга и офшоринга. Авторы приходят к выводу, что для усиления положительных и смягчения отрицательных последствий для экономики в контексте ее интеграции в ГЦСС государственные органы должны проводить активную политику, направленную на привлечение прямых зарубежных инвестиций, стимулирование внешней торговли, повышение качества человеческого капитала, усиление конкуренции на внутреннем рынке, повышение производительности национальных фирм, эффективное пространственное размещение фирм в экономике, а также регулирование миграционных потоков.

Ключевые слова: глобальные цепочки создания стоимости, фрагментация производства, внешние эффекты, вертикальные ПЗИ, горизонтальные ПЗИ, международный аутсорсинг, офшоринг.

JEL: F15, F21, F23.

1. ВВЕДЕНИЕ: ГЛОБАЛЬНЫЕ ЦЕПОЧКИ СОЗДАНИЯ СТОИМОСТИ В СОВРЕМЕННОЙ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКЕ

Глобальные цепочки создания стоимости² являются важнейшей особенностью развития мировой экономики на современном этапе. Возникновение данного явления обусловлено *политикой либерализации торговли*, проводимой большинством стран во второй

половине XX в., а также *снижением транспортных и коммуникационных издержек* в мировой экономике вследствие интенсивного развития технологий. Важным фактором развития ГЦСС является также значительный рост конкуренции на мировых рынках, что вынуждает компании заниматься активным поиском новых товарных рынков и закупок сырья.

Становление глобальных цепочек создания стоимости, выраженное прежде всего в высоких темпах роста объемов прямых зарубежных инвестиций (ПЗИ) и международной торговли в последние 25 лет XX в., обусловило существенные изменения в структуре мирового хозяйства. В первую очередь это привело к повышению специализации фирм в разных странах на отдельных задачах в рамках производственного цикла. Совокупность этапов производственного процесса от добычи сырья до производства готового продукта называется *вертикальной технологической цепочкой*. В современной мировой экономике значительно выросло число и роль *вертикальных межфирменных взаимосвязей*, т.е. отношений между фирмами в рамках вертикальных технологических цепочек. Вертикальные межфирменные взаимосвязи являются важнейшим элементом системы мирохозяйственных связей в глобальной экономике. Движение товаров по вертикальным технологическим цепочкам в международной экономике происходит путем купли-продажи полуфабрикатов.

Выявление тенденций и особенностей развития глобальных цепочек создания стоимости связано с анализом международного рынка полуфабрикатов³, поскольку именно путем купли-продажи полуфабрикатов в международной экономике происходит движение товаров по вертикальным технологическим цепочкам⁴.

³ Полуфабрикаты – это сырье либо любые изделия, которые используется в качестве ресурса для производства другого продукта (не обязательно конечного).

⁴ Под вертикальной технологической цепочкой понимается совокупность этапов производственного процесса от добычи сырья до производства конечного продукта.

В настоящий момент объем торговли полуфабрикатами в международной торговле превышает объем торговли конечными и капитальными товарами вместе взятыми. В период 1990–2010 гг. торговля деталями и компонентами росла в темпе, в 4,5 раза превышающем другие виды торговли (World Bank, 2017). Структурные изменения среди участников рынка полуфабрикатов иллюстрируют процессы фрагментации производства в современной мировой экономике. Во-первых, существенно – с 25,5% в 1992 г. до 35,2% в 2006 г. – выросла доля развивающихся стран в торговле полуфабрикатами. Во-вторых, развитые и развивающиеся страны начали активнее торговать друг с другом. Если в начале 1990-х гг. более 50% международной торговли полуфабрикатами осуществлялось между развитыми странами и только 10% – между развивающимися, то в 2009 г. доля торговли полуфабрикатами между развитыми странами составляла 40%, а между развивающимися – 21% (Sturgeon, Memedovic, 2011). В-третьих, интеграция развивающихся стран в глобальные цепочки создания стоимости не является равномерной и в большой степени зависит от уровня их дохода. На развивающиеся страны с высоким уровнем дохода приходится более половины общего объема экспорта полуфабрикатов из развивающихся стран в развитые. Так, в странах Восточной и Юго-Восточной Азии почти $\frac{2}{3}$ экспорта полуфабрикатов направляется в развитые страны, в странах Латинской Америки и Восточной Европы этот показатель составляет 30% (Nicita, Ognitsev et al., 2011).

В мировой экономике страны интегрированы в глобальные цепочки создания стоимости неравномерно. Если использовать относительные показатели (например, отношение объема торговли страны в единицах добавленной стоимости в ее ВВП), то наибольшую степень интеграции в глобальные цепочки создания стоимости демонстрируют новые индустриальные страны (Гонконг, Сингапур, Тайвань), развивающиеся азиатские экономики (Малайзия, Таиланд, Филиппины),

а также быстрорастущие страны Восточной Европы (Польша, Чехия, Венгрия, Словакия). Крупнейшие развитые страны (США, Франция, Германия, Италия и др.) в относительно меньшей степени участвует в ГЦСС, в первую очередь по причине высокого уровня самообеспеченности полуфабрикатами и диверсификации своих экономик.

Начиная с 2012 г. развитие глобальных цепочек создания стоимости в мировой экономике замедлилось. Это связано, во-первых, с отсутствием эффекта восстановления после кризиса 2008–2009 гг. (в отличие от азиатского кризиса 1997–1998 гг. и кризиса доткомов 2000–2001 гг.), во-вторых, с ростом протекционизма в мировой экономике вследствие низких темпов роста 2010–2015 гг., в-третьих, с замещением импортных полуфабрикатов произведенными внутри страны в быстрорастущих экономиках (например, в Китае), в-четвертых, с феноменом *решиоринга*⁵, наблюдающимся в развитых странах в результате роста стоимости производства товаров на азиатских рынках.

Уровень участия российской экономики в глобальных цепочках создания стоимости превышает средние показатели как по развитым, так и по развивающимся странам⁶. В то же время качественные показатели этого участия нельзя назвать удовлетворительными: российская экономика экспортирует в основном минеральное сырье и продукты первичной переработки, в то время как импортирует полуфабрикаты с высокой добавленной стоимостью. Кроме того, специфика российского экспорта и импорта помещает Россию в самую середину глобальных производствен-

⁵ Решоринг – возвращение ранее перемещенных производственных цепочек обратно на территорию страны.

⁶ Так, индекс участия России в ГЦСС, рассчитываемый ВТО, составил в 2011 г. 51,8, в то время как среднее значение для развивающихся стран составляет 48,6, для развитых – 48,0 (см.: URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/miwi_e/countryprofiles_e.htm).

ных цепочек (в низ так называемой линии улыбки), из чего следует, что Россия имеет минимальный уровень добавленной стоимости в произведенных продуктах (Mudambi, 2008).

В настоящее время существует большой массив научных исследований, связанных с анализом причин возникновения и динамики глобальных цепочек создания стоимости в современной мировой экономике, форм интеграции страны в ГЦСС, особенностей формирования ГЦСС на разных рынках, а также с анализом экономической политики, направленной на интеграцию экономики в ГЦСС. В то же время, по мнению авторов, из анализа вопросов, связанных с изучением глобальных цепочек создания стоимости, «выпадает» изучение различных *эффектов*, которые могут возникать в экономике в результате ее интеграции в ГЦСС. В данной статье авторы предприняли попытку заполнить существующий пробел в исследованиях.

Целями статьи являются анализ эффектов, возникающих в экономике в результате ее интеграции в глобальные цепочки создания стоимости, факторов, определяющих знак и величину этих эффектов, а также определение направлений государственной политики, реализация которых будет способствовать усилению положительных и смягчению отрицательных аспектов интеграции страны в ГЦСС.

Постановка целей определила логику и структуру данной статьи. В разделе 2 авторами предложен теоретический подход к классификации и оценке эффектов от интеграции страны в глобальные цепочки создания стоимости. Раздел 3 посвящен анализу эффектов и факторов, возникающих в экономике в результате переноса производственных цепочек на ее территорию. В разделе 4 проанализированы последствия для экономики от вывода производственных цепочек из страны. Раздел 5 посвящен рекомендациям для государственной политики в контексте интеграции страны в глобальные цепочки создания стоимости.

2. ПОСЛЕДСТВИЯ ИНТЕГРАЦИИ ЭКОНОМИКИ В ГЛОБАЛЬНЫЕ ЦЕПОЧКИ СОЗДАНИЯ СТОИМОСТИ: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Последствиями интеграции в ГЦСС, или эффектами от ГЦСС, мы будем называть изменения, которые происходят в национальной экономике в результате ее интеграции в глобальные цепочки создания стоимости.

Предлагаемый в данном параграфе анализ основывается на структурировании форм интеграции компаний в глобальные цепочки создания стоимости (Miroudot et al., 2009). Авторы предлагают разделить эффекты на 1) возникающие в стране при перемещении отдельных производственных этапов на ее территорию и 2) связанные с выносом отдельных этапов производственных цепочек из страны. Первый тип эффектов связан с прямыми зарубежными инвестициями, второй – с офшорингом и международным аутсорсингом. Данный подход позволяет рассматривать в контексте проблематики эффектов от ГЦСС исследования, связанные с оценкой последствий, с одной стороны, прямых зарубежных инвестиций, с другой – офшоринга и международного аутсорсинга. Собственно подход к классификации последствий ГЦСС основывается на известных классификациях эффектов от прямых зарубежных инвестиций (Zukowska-Gagelman, 2000; Konings, 2001; Smarzynska, 2004)⁷.

Последствия интеграции в ГЦСС можно разделить на прямые и внешние. Прямые эффекты от ГЦСС связаны с изменением параметров деятельности (в первую очередь объемов выпуска) компаний, которые непосредственно участвуют в ГЦСС. Например, строительство завода по производству стройматериалов приведет к положительным прямым последствиям для национальной экономики, а размещение заказа производителем одежды на партию

⁷ В контексте данного частного случая интеграции страны в ГЦСС.

фурнитуры в Азии (если до этого фурнитура производилась самим предприятием, отшивающим одежду) – к прямым отрицательным. Изменение объемов выпуска компаний, интегрировавшихся в глобальные цепочки создания стоимости, непосредственно влияет на национальную экономику: происходят изменения объемов ВВП, занятости, размера налоговых поступлений в бюджет и пр.

Под внешними эффектами понимаются все изменения в стране, которые не связаны с изменениями в компаниях, участвующих в ГЦСС. Изучение внешних эффектов от ГЦСС предполагает анализ воздействия сектора компаний, интегрировавшихся в ГЦСС, как на другие компании в этой отрасли, так и на компании в вертикально взаимосвязанных отраслях⁸.

Эффекты, которые возникают непосредственно в отрасли, в которую осуществляется перенос производственных цепочек, можно назвать горизонтальными (внутриотраслевыми). В рассмотренных примерах уменьшение доли местных компаний в результате строительства завода стройматериалов, а также размещение заказа на фурнитуру в Китае другими производителями одежды на рынке (на основе положительного опыта одного участника рынка) иллюстрируют внешние эффекты от участия в ГЦСС.

Эффекты от интеграции экономики в глобальные цепочки создания стоимости, как правило, выходят за рамки той отрасли, которая интегрируется в ГЦСС. Данная группа эффектов называется вертикальными. Вертикальные внешние эффекты от ГЦСС – это последствия для технологически взаимосвязанных отраслей, которые возникают в одной отрасли в ответ на изменения в другой, интегрировавшейся в ГЦСС. Вертикальные внешние эффекты делятся на эффекты «вниз» (нисходящие – эффекты от покупателя к поставщику), «вверх» (восходящие – эффекты от поставщика к покупателю) и обратные (по

вертикальной цепочке, возникающие в результате эффектов «вниз» или «вверх»). Так, если технические характеристики продукта, который предлагает иностранный производитель стройматериалов, позволяют осуществлять строительство с более низкими издержками, то национальные строительные компании выиграют от использования нового продукта (внешние эффекты «вверх»). В то же время национальные поставщики фурнитуры проиграют от решения производителей одежды закупать данную продукцию в Китае (внешние эффекты «вниз»).

Интеграция национальной экономики в ГЦСС может привести как и положительным, так и к отрицательным последствиям. В случае если интеграция отрасли в ГЦСС приведет к росту (падению) объемов выпуска национальных компаний в этой отрасли, то влияние будет положительным (отрицательным). То же справедливо и в отношении вертикальных эффектов: если интеграция в ГЦСС приведет к росту (падению) объема выпуска в вертикально взаимосвязанной отрасли, то межотраслевое влияние будет положительным (отрицательным). Кроме того, интеграция в ГЦСС оказывает значимое влияние на рынок труда страны: в зависимости от изменения уровня занятости и уровня заработной платы влияние также может быть положительным или отрицательным.

Внешние эффекты от ГЦСС по вертикальной технологической цепочке возникают из-за изменений характеристик продукта компаний, интегрированных в ГЦСС: с одной стороны, для своего производства компаниям начинают больше требоваться технологические комплектующие, с другой стороны, более технологичные продукты способны повлиять на эффективность технологического процесса в отраслях, в которых они используются в качестве полуфабрикатов.

Горизонтальные и вертикальные внешние эффекты от ГЦСС во многом связаны с внутри- и межотраслевой диффузией технологий в принимающей экономике. Важная особенность этих двух типов эффектов состо-

⁸ То есть отраслях, связанных в рамках одной вертикальной технологической цепочки.

ит в том, что международные компании будут всячески препятствовать копированию технологий местными фирмами своей отрасли, но в то же время способствовать трансферу технологий национальным фирмам в вертикально взаимосвязанных отраслях. Поэтому вертикальные внешние эффекты имеют значительно больший потенциал положительного влияния на принимающую экономику, чем горизонтальные.

3. ПЕРЕНОС ЦЕПОЧЕК СОЗДАНИЯ СТОИМОСТИ НА ТЕРРИТОРИЮ СТРАНЫ: ЭФФЕКТЫ ОТ ПРЯМЫХ ЗАРУБЕЖНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Обратимся к рассмотрению эффектов, возникающих в национальной экономике в результате прямых зарубежных инвестиций, т.е. переноса этапов ГЦСС на территорию рассматриваемой страны. Теория не дает однозначного ответа на вопрос относительно знака внешних эффектов от прямых зарубежных инвестиций в экономике-реципиенте: в результате прямых зарубежных инвестиций (ПЗИ) могут возникать как отрицательные внутриотраслевые эффекты, связанные с вытеснением национальных фирм с рынка, так и положительные, связанные с ростом эффективности национальных компаний в результате копирования ими передовых знаний и технологий. Вертикальные эффекты от ПЗИ также могут иметь как положительный (в случае активного взаимодействия национальных и иностранных компаний по технологической цепочке), так и отрицательный знак (например, в случае потери рынков национальными поставщиками).

В связи с этим важным представляется анализ результатов эмпирических исследований в данной области.

В настоящее время существует значительный массив литературы, связанной с анализом внешних эффектов от ПЗИ в принима-

ющей экономике. Рассматривая развитые и развивающиеся экономики, Гриффит и Симпсон (Griffith, Simpson, 2003), Хаскел, Перейра и др. (Haskel, Pereira et al., 2001), а также Руане и Угур (Ruane, Ugur, 2002) обнаружили статистически значимую положительную связь между производительностью местных фирм и долей иностранных компаний в отрасли. В то же время Хаддад и Харрисон (Haddad, Harrison, 1993), Харрисон (Harrison, 1996), а также Айткен и Харрисон (Aitken, Harrison, 1999) не нашли подтверждения положительным внешним эффектам.

Большая группа исследований посвящена изучению внешних эффектов от ПЗИ в переходных экономиках. Дянков и Хекмен (Djankov, Hökman, 2000), Сабирьянова и др. (Sabirianova et al., 2005) обнаружили статистически значимое отрицательное влияние ПЗИ на производительность фирм, не связанных с иностранным капиталом. Мусин и Томсик (Musin, Tomsik, 2002), а также Киношита (Kinoshita, 2000) не обнаружили однозначной взаимосвязи между деятельностью компаний с ПЗИ и производительностью национальных компаний.

Отрицательные внешние эффекты от ПЗИ, обнаруженные во многих работах по трансформационным экономикам, мотивировали исследователей продолжать изучение влияния ТНК на принимающую экономику. Развитием изучения внутриотраслевых внешних эффектов от ПЗИ стали работы, рассматривающие межотраслевое воздействие ТНК на национальные секторы в экономике – импортеры ПЗИ.

Положительные межотраслевые эффекты «вниз» (от покупателя к поставщику) выявлены в работах Схорза, ван дер Тола (Schoors, van der Tol, 2002), Смаржински, Юдаевой и др. (Yudaeva et al., 2003), а также Кнеллера и Пису (Kneller, Pisu, 2007). Алтомонте и Резмини (Altomonte, Resmini, 2002), а также Батра и др. (Batra et al., 2003) обнаруживают статистически незначимые нисходящие внешние эффекты от ПЗИ. Вертикальные внешние эффекты «вверх» (от поставщика к покупателю)

оказались положительными и статистически значимыми в работах Алтомонте и Резмини, Юдаевой, Козлова и др., отрицательными – в исследованиях Схорза, ван дер Тола, Кнеллера и Пису.

В целом результаты эмпирических проверок наличия вертикальных эффектов отличаются от результатов исследований горизонтальных эффектов. В то время как горизонтальные внешние эффекты от прямых зарубежных инвестиций являются преимущественно отрицательными, вертикальные внешние эффекты – преимущественно положительными.

Неоднозначность результатов эмпирических исследований мотивировала изучать факторы, влияющие на знак и величину внешних эффектов от прямых иностранных инвестиций.

Знак внешних эффектов от ПЗИ во многом зависит от «абсорбционной способности» национальных компаний, т.е. способности копировать и внедрять передовые технологии, которыми обладают иностранные компании. Чем выше у компании уровень абсорбционной способности, тем выше вероятность того, что она будет гибко реагировать на изменившуюся конъюнктуру рынка, и, соответственно, ее рыночная доля не уменьшится после прихода на рынок иностранных компаний. Способность национальных компаний абсорбировать передовые технологии, применяемые иностранными компаниями, зависит от уровня технологического разрыва между ними (общеизвестно, что иностранные компании являются более технологичными по сравнению с национальными). С одной стороны, чем больше технологический отрыв, тем больше величина внешних эффектов, т.е. тем сильнее компании повышают свою конкурентоспособность в ответ на появление иностранных компаний (Findlay, 1978). В то же время многие авторы эмпирических исследований выявили, что слишком большой технологический разрыв ведет к отрицательным внешним эффектам (Prönca, Fontoura et al., 2000; Zukowska-Gagelman, 2000).

На абсорбционную способность компаний влияет также внешняя среда, в которой оперируют фирмы. Чем выше уровень развития региона, тем более разнообразные и качественные ресурсы доступны национальным компаниям и тем сильнее конкуренция в среде, в которой оперирует компания, а значит, выше способность фирмы адаптироваться к внешним изменениям (Sabirianova, Svejnar et al., 2005; Griffith, Simpson, 2003, Кадочников и др., 2011).

Уровень вовлеченности национальных фирм в экспортную деятельность может влиять на величину внешних эффектов от ПЗИ. С одной стороны, экспортирующие фирмы уже конкурируют на внешних рынках с ТНК, и поэтому отрицательные эффекты от ПЗИ будут минимальными (Barrios, Strobl, 2002; Schoors, van der Tol, 2002). В то же время степень ориентации иностранной компании на экспортные поставки также влияет на величину внешних эффектов от ПЗИ: увеличение доли экспорта снижает уровень внешних эффектов (Smarzynska, 2004).

Размер фирм влияет на выгоды, получаемые ими от присутствия ТНК. Относительно небольшие фирмы, скорее всего, не выдержат конкурентной борьбы с ТНК и столкнутся с потерей рыночной доли из-за отсутствия необходимого количества ресурсов, а также из-за недостаточного размера для адаптации передовой технологии, используемой ТНК (Aitken, Harrison, 1999).

Внешние эффекты от прямых зарубежных инвестиций уменьшаются с ростом расстояния между заводом ТНК и национальной компанией. Во-первых, мобильность рабочей силы ограничена в пространстве. Во-вторых, из-за транспортных издержек вертикальные взаимосвязи возникают, как правило, внутри одного региона. В-третьих, сила демонстрационных эффектов уменьшается с ростом расстояния (Girma, 2003; Torlak, 2004). Расстояние от штаб-квартиры ТНК до страны, в которую осуществляются инвестиции, прямо пропорционально числу вертикальных взаимосвязей, которые создают ТНК: чем дальше

находится штаб-квартира ТНК, тем скорее ТНК будет покупать комплектующие внутри страны (Rodríguez-Clare, 1996).

Форма осуществления прямых зарубежных инвестиций влияет на возникающие в стране внешние эффекты. В случае слияний и поглощений трансферт технологий осуществляется постепенно, в то время как при строительстве завода «в чистом поле» он происходит моментально (Stančík, 2008; Mühlen, 2014). Важным фактором, влияющим на величину трансферта технологий национальным фирмам, является доля участия ТНК в зарубежном проекте. Организация совместного предприятия, как правило, ведет к большей диффузии знаний, а также к росту числа вертикальных взаимосвязей в экономике по сравнению с инвестициями в завод «в чистом поле» (Toth, Semjen, 1999).

Среди прочих факторов, влияющих на внешние эффекты от ПЗИ в принимающей экономике, в эмпирической литературе выделяются такие, как величина таможенных барьеров (Kokko et al., 2001), уровень защиты интеллектуальной собственности в стране – реципиенте ПЗИ (Smarzynska, 2004), размеры закупок национальных полуфабрикатов (Matouschek, Venables, 2005), отраслевая принадлежность фирм (Abraham, Konings et al., 2010; Wang, 2009) и др.

4. ПЕРЕНОС ЦЕПОЧЕК СОЗДАНИЯ СТОИМОСТИ ИЗ СТРАНЫ: ЭФФЕКТЫ ОТ МЕЖДУНАРОДНОГО АУТСОРСИНГА И ОФШОРИНГА

Авторы предлагают рассматривать влияние международного аутсорсинга в стране, откуда переносится производство, в двух аспектах: с точки зрения изменения параметров деятельности самих компаний-аутсорсеров, а также с точки зрения воздействия аутсорсинга на рынок труда страны, в которой находится компания-аутсорсер.

Отказ от операций, в выполнении которых у компании нет конкурентного преимущества, приводит к общему повышению конкурентоспособности этих компаний на рынке конечного продукта (Arndt, 1997). Гирма и Горг (Girma, Görg, 2004) и Крискуло и Ливер (Criscuolo, Leaver, 2005) обнаруживают положительную корреляцию между объемом закупаемых по аутсорсингу полуфабрикатов и производительностью труда в компании-аутсорсере. Ло Турко показывает, что аутсорсинг полуфабрикатов оказывает положительное влияние на общую факторную производительность промышленных секторов в Италии, обеспечивая от 15 до 18% общего роста производительности итальянских компаний (Lo Turko, 2007). В то же время влияние аутсорсинга услуг неоднозначно и зависит от вида сектора, использующего данные услуги. Эффекты для традиционных отраслей оцениваются как позитивные, тогда как для высокотехнологичных отраслей – как негативные.

Положительная взаимосвязь между офшорингом и производительностью выявлена в работах Курца (Kurz, 2006), Хаусмана (Houseman, 2007), а также Болдвина и Гу (Baldwin, Gu, 2008).

Другим эффектом, относящимся к повышению производительности вследствие использования международного аутсорсинга, является рост прибыли фирм. Наличие положительной связи между аутсорсингом и прибылью подтверждено в работах Герга и Ханли (Görg, Hanley, 2004), Герцига и Стефана (Görzig, Stephan, 2002), а также Милберга и фон Арнима (Milberg, von Arnim, 2006).

Обратимся к другой проблеме – оценке влияния международного аутсорсинга на рынок труда стран, в которых находятся компании-аутсорсеры.

Марин указывает, что перенос производственных цепочек в страны Восточной Европы привел к незначительной потере рабочих мест в странах Западной Европы (Marin, 2004). Кастелани с соавторами не находят эмпирических доказательств потери рабочих мест в результате аутсорсинга в отраслях про-

мышленности (Castellani et al., 2007). Хийзен и Свайм обнаруживают отрицательное влияние внутриотраслевого офшоринга на рынок труда и положительное влияние межотраслевого офшоринга (Hijzen, Swaim, 2007). Другими словами, общий положительный эффект для экономики от международного аутсорсинга превышает отрицательный эффект для отдельной отрасли. Андо и Кимура показывают, что производственные предприятия Японии, активно ведущие деятельность на азиатских рынках, нанимают больше персонала по сравнению с другими японскими промышленными фирмами (Ando, Kimura, 2007). Мэнкью и Швагель утверждают, что рост занятости в американских филиалах за рубежом приводит скорее к росту, чем снижению занятости в штаб-квартирах ТНК (Mankiw, Swagel, 2006).

В докладе ОЭСР «Панорама занятости» показано, что эффекты от офшоринга и международного аутсорсинга дают либо нейтральный, либо даже положительный эффект, поскольку высвобождение рабочих мест, связанное с переносом части производства за рубеж, компенсируется созданием такого же или даже большего числа рабочих мест в связи с расширением производства вследствие роста конкурентоспособности фирм на рынке (OECD..., 2007a). Критикам международного аутсорсинга и офшоринга следует также учитывать, что отрицательные эффекты офшоринга наблюдаются моментально, а выгоды – в виде возросшей производительности и снижения цен на импортируемые полуфабрикаты – проявляются по прошествии некоторого времени и не ассоциируются напрямую с эффектами офшоринга (OECD..., 2007b).

Важным аспектом влияния международного аутсорсинга является изменение качественных характеристик рынка развитой экономики. Снижение потребности в низкоквалифицированных рабочих (например, сотрудников кол-центров, работников сборочных производств и пр.) в результате роста ТНК, с одной стороны, должно привести к росту потребности в высококвалифицированных инженерах, управленцах, рабочих финансовых

служб и пр., а с другой стороны, вследствие роста благосостояния населения в развитой стране – к росту потребностей в юристах, врачах, финансовых консультантах и прочих квалифицированных рабочих сектора услуг.

Большое число исследований выявили влияние международного аутсорсинга на структурные изменения на рынке труда либо в виде роста заработной платы высококвалифицированных работников (Feenstra, Hanson, 2001), либо в виде снижения заработной платы низкоквалифицированных работников (Ekholm, Nakkala, 2006). В других исследованиях был обнаружен либо незначительный эффект (Hijzen, Swaim, 2007), либо эффект варьировал в зависимости от типа и характеристик страны, куда переносилось производство (Helg, Tajoli, 2005).

Резюмируя, отметим, что существует значительное влияние аутсорсинга на производительность компаний-аутсорсеров и на рынок труда страны, где находятся эти компании. В то время как повышение производительности фирм в экономике приводит к сокращению спроса на рабочую силу в краткосрочной перспективе (тот же объем товаров производится меньшим числом работников), в долгосрочной перспективе более производительные фирмы растут и в конечном итоге нанимают новых работников. Таким образом, рост производительности компаний-аутсорсеров может привести к увеличению спроса на рабочую силу, по крайней мере в долгосрочной перспективе.

6. ЗАКЛЮЧЕНИЕ: ВЫВОДЫ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКИ

Интеграция страны в глобальные цепочки создания стоимости связана с возникновением прямых и внешних эффектов в принимающей экономике. Положительные прямые эффекты от прямых зарубежных инвестиций могут возникать одновременно с отрицатель-

ными внешними эффектами, в то время как отрицательные прямые эффекты от офшоринга и международного аутсорсинга могут сопровождаться позитивными структурными изменениями с экономике.

На основе проведенного анализа можно сформулировать следующие выводы в контексте государственной инвестиционной и промышленной политики, которые позволят максимизировать положительные эффекты от интеграции страны в глобальную систему мирохозяйственных связей.

1. Привлечение прямых зарубежных инвестиций в страну является формой ее интеграции в глобальные цепочки создания стоимости. Стимулирование прямых зарубежных инвестиций ведет к положительным прямым эффектам в принимающей экономике, выраженным в росте объемов производства в принимающей экономике, повышении реального уровня заработной платы работников, снижении уровня безработицы и уровня цен конечных благ, а также росте налоговых поступлений в государственный бюджет. Прямые зарубежные инвестиции вытесняют с рынка национальные компании. Потенциал возникновения положительных эффектов от ПЗИ лежит в первую очередь в области взаимодействия иностранных и национальных компаний в рамках цепочек создания стоимости.

2. Характеристики инвестиционных проектов, реализуемых на территории страны, существенным образом влияют на внешние эффекты, которые возникают в принимающей экономике в результате их реализации. Во-первых, положительные эффекты в национальной экономике будут возникать в случае, если технологический разрыв между иностранной компанией, реализующей инвестиционный проект, и национальными компаниями в принимающей экономике не очень велик, что позволит последним встраиваться в технологические цепочки с участием иностранных компаний. Во-вторых, прямые зарубежные инвестиции со стороны компаний из географически более отдаленных стран несут большие потенциальные возможности встра-

ивания национальных фирм в глобальные цепочки создания стоимости по сравнению с ПЗИ со стороны иностранных компаний из близлежащих стран. В-третьих, инвестиционные проекты иностранных компаний в отрасли промежуточного продукта будут вовлекать больше национальных компаний в глобальные цепочки создания стоимости по сравнению с инвестициями в отрасли конечного продукта. В-четвертых, прямые зарубежные инвестиции, ориентированные на реализацию своей продукции на внутреннем рынке принимающей страны, будут скорее стимулировать национальные компании взаимодействовать с иностранными компаниями по сравнению с проектами, ориентированными на экспорт. В-пятых, более высокий уровень абсорбции передовых знаний и технологий национальными компаниями будет возникать при прямых зарубежных инвестициях в форме создания совместных предприятий, а не в форме компаний со 100%-м иностранным участием.

3. Способность национальных компаний копировать и перенимать технологии, используемые иностранными компаниями, является ключевой характеристикой с точки зрения встраивания национальных компаний в глобальные цепочки создания стоимости. Важнейшей характеристикой национальной экономики, повышающей абсорбционную способность национальных компаний, является качество человеческого капитала. Политика органов государственной власти, направленная на рост качества жизни населения, в частности качества образования, здравоохранения, социальной среды, условий трудовой деятельности и пр., будет способствовать интеграции национальной экономики в глобальные цепочки создания стоимости.

4. Проконкурентная государственная политика способствует интеграции национальных компаний в глобальные цепочки создания стоимости. Во-первых, в национальной экономике во внешнеэкономическую деятельность вовлечена только группа наиболее эффективных национальных фирм. Усиление конкуренции на национальных рынках будет

способствовать росту эффективности национальных компаний и, следовательно, росту интеграции национального бизнеса в ГЦСС. Во-вторых, рост эффективности национальных компаний ведет к сокращению технологического отставания от иностранных компаний и повышает их способность перенимать передовые технологии, используемые партнерами в рамках ГЦСС.

5. Издержки коммуникации между иностранными и национальными компаниями существенно влияют на уровень их взаимодействия в рамках вертикальных технологических цепочек. В этой связи кластерный подход к развитию территорий, а также создание особых экономических зон будут стимулировать взаимодействие предприятий между собой. Наличие иностранных компаний-резидентов в кластере (особой экономической зоне), а также присутствие компаний из вертикально взаимосвязанных отраслей в кластере будет способствовать интеграции национальных компаний в глобальные цепочки создания стоимости.

6. В контексте государственной политики стимулирования интеграции национальных компаний в глобальные цепочки создания стоимости государственная поддержка должна оказываться наиболее эффективным национальным фирмам, так как именно они смогут занять свое нишу на глобальном рынке. Поддержка неэффективных национальных фирм приводит лишь к изменению их рыночных долей на внутреннем рынке.

7. Вынос национальными компаниями производственных цепочек из страны в форме офшоринга и международного аутсорсинга ведет к росту спроса на более квалифицированную рабочую силу и снижению спроса на менее квалифицированную. В то же время влияние на рынок труда в долгосрочном плане будет положительным. Для смягчения краткосрочных негативных последствий на рынке труда государственные органы должны разрабатывать технологии переобучения сотрудников, различные программы повышения квалификации, а также способствовать росту

мобильности работников на рынке. Миграционная политика, направленная на регулирование числа въезжающих низкоквалифицированных работников, может являться активным инструментом стимулирования национальных компаний стремиться к интеграции в глобальные цепочки создания стоимости.

В заключение хотелось бы соотнести полученные выводы с перспективами развития российской экономики на современном этапе. Авторы убеждены, что наиболее эффективный путь осуществления модернизации и технологического развития российской экономики – ее глубокая интеграция в глобальные цепочки создания стоимости. С точки зрения обеспечения устойчивого развития российской экономики чрезвычайно актуальными представляются диверсификация экспорта, дальнейший рост притока прямых зарубежных инвестиций, интеграция в международную финансовую систему и т.п.

Проводимая развитыми странами санкционная политика не только ограничивает дальнейшую интеграцию России в глобальные цепочки создания стоимости, но и приводит к прекращению уже существующих связей. Политика импортозамещения, основанная на закрытии национального рынка, не может быть адекватной реакцией на вводимые санкции, так как вызывает рост цен на внутреннем рынке и способствует внутренним инвестициям в неэффективные производства.

Список литературы

- Кадочников С.М., Драпкин И.М., Давидсон Н.Б., Федюнина А.А. Эффективность национальных компаний и диверсификация промышленности региона как факторы внешних эффектов от прямых зарубежных инвестиций в российской экономике // Российский журнал менеджмента. 2011. Т. 9. № 2. С. 3–26.
- Abraham F., Konings J., Slootmaekers V. FDI spillovers, firm heterogeneity and degree of ownership: Evi-

- dence from Chinese manufacturing // *Economics of Transition*. 2010. Vol. 18. № 1. P. 143–182.
- Aitken B., Harrison A. Do domestic firms benefit from foreign direct investment? Evidence from Venezuela // *American Economic Review*. 1999. Vol. 89. P. 605–618.
- Altomonte C., Resmini L. Multinational corporations as a catalyst for industrial development: The case of Poland // *Bocconi University Working Paper*. 2001. № 368.
- Ando M., Kimura F. Can offshoring create domestic jobs? Evidence from Japanese data // *CEPR. Policy Insight*. 2007. № 16.
- Arndt S. Globalization and the open economy // *North American Journal of Economics and Finance*. 1997. Vol. 8. № 1. P. 71–79.
- Baldwin J., Gu W. Outsourcing and offshoring in Canada // *Statistics Canada Economic Analysis (EA) Research Paper Series*. 2008. № 55.
- Barrios S., Strobl E. Foreign direct investment and productivity spillovers: Evidence from the Spanish experience // *Weltwirtschaftliches Archiv*. 2002. Vol. 138. P. 459–481.
- Batra G., Morisset J., Saggi K. Vertical linkages between multinationals and domestic suppliers: Whom do they benefit and why? *World Bank Working Paper*. 2003.
- Castellani D., Mariotti I., Piscitello L. The impact of outward investments on parent company's employment and skill composition – evidence from the Italian case // *Structural Change and Economic Dynamics*. 2008. Vol. 19. № 1. P. 81–94.
- Crisuolo C., Leaver M. Offshore outsourcing and productivity. *OECD*. Paris, 2005.
- Djankov S., Hökman B. Foreign investment and productivity growth in Czech enterprises // *World Bank Economic Review*. 2000. Vol. 14. № 1. P. 49–64.
- Ekholm K., Hakkala K. The Effect of offshoring on labor demand: Evidence from Sweden. *Stockholm: Stockholm School of Economics and Centre for Business and Policy Studies*, 2006.
- Feenstra R., Hanson G. Global production sharing and rising inequality: A survey of trade and wages. *Cambridge: National Bureau of Economic Research. NBER Working Paper*. 2001. № 8372.
- Findlay R. Some aspects of technology transfer and direct foreign investment // *American Economic Review*. 1978. Vol. 682. May. P. 275–279.
- Girma S., Görg H. Outsourcing, foreign ownership, and productivity: Evidence from UK establishment level data // *Review of International Economics*. 2004. Vol. 12. P. 817–832.
- Girma S. Absorptive capacity and productivity spillovers from FDI: A threshold regression analysis // *European Economy Group. Working Paper*. 2003. № 25.
- Görg H., Hanley A. Does outsourcing increase profitability? // *Economic and Social Review*. 2004. Vol. 35. P. 267–288.
- Görzig B., Stephan A. Outsourcing and firm level performance. *Discussion Paper № 309. Berlin: DIW*, 2002.
- Griffith R., Simpson H. Characteristics of foreign-owned firms in British manufacturing. *NBER. Working Paper Series. Working Paper*. 2003. № 9573.
- Haddad M., Harrison A. Are there positive spillovers from foreign direct investment? Evidence from panel data for Morocco // *Journal of Development Economics*. 1993. Vol. 42. P. 51–74.
- Harrison A. Determinants and consequences of foreign direct investment in three developing countries. *Industrial evolution in developing countries: Micro patterns or turnover, productivity and market structure* / ed. by M. Roberts, J. Tybout. *Oxford: Oxford University Press*, 1996.
- Haskel J., Pereira S., Slaughter M. Does inward foreign direct investment boost the productivity of domestic firms? // *Review of Economic Statistics*. 2007. Vol. 89 (3). P. 482–496.
- Helg R., Tajoli L. Patterns of international fragmentation of production and the relative demand for labor. // *North American Journal of Economics and Finance*. 2005. Vol. 16. P. 233–254.
- Hijzen A., Swaim P. Does Offshoring reduce industry employment? // *Nottingham Leverhulme Centre Research Paper*. 2007. № 24.
- Houseman S. Outsourcing, offshoring and productivity measurement in United States manufacturing // *International Labour Review*. 2007. Vol. 146 (1–2). P. 61–80.
- Kinoshita Y. R&D and technology spillovers via FDI: Innovation and absorptive capacity. *Working Paper*

- 349a. Michigan: University of Michigan Business School, 2000.
- Kneller R., Pisu M.* Industrial linkages and export spillovers from FDI // *The World Economy*. 2007. Vol. 30. № 1. January. P. 105–134.
- Kokko A., Tansini R., Zejan M.* Local technological capability and productivity spillovers from DFI in the Uruguayan manufacturing sector // *Journal of Development Studies*. 1996. Vol. 31. P. 602–611.
- Konings J.* The effects of foreign direct investment on domestic firms: Evidence from firm level panel data in emerging economies // *Economics of Transition*. 2001. Vol. 93. P. 619–633.
- Kurz C.* Outstanding outsourcers: A firm and plant-level analysis of production sharing // *Federal Reserve Board Finance and Economics Discussion Series Paper*. 2006. № 2006-04.
- Lo Turco A.* International outsourcing and productivity in Italian manufacturing sectors // *Rivista Italiana degli Economisti*. 2007. Vol. 121. P. 125–145.
- Mankiw N., Swagel P.* The politics and economics of offshore outsourcing // *Journal of Monetary Economics*. 2006. Vol. 53. P. 1027–1056.
- Marin D.* A nation of poets and thinkers – less so with eastern enlargement? Austria and Germany // *CEPR Discussion Paper*. 2004. № 4358.
- Matouschek N., Venables A.* Evaluating investment projects in the presence of sectoral linkages // *Economics of Transition*. 2005. Vol. 13. № 4. P. 573–603.
- Milberg W., Arnim R. von.* U.S. Offshoring: Implication for economic growth and income distribution. Schwartz Center for Economic Policy Analysis (SCEPA). The New School. SCEPA Working Paper Series. 2006. № 3.
- Miroudot S., Lanz R., Ragoussis A.* Trade in intermediate goods and services // *OECD Trade Policy Papers*, 2009. № 93. OECD Publishing.
- Mudambi R.* Location, control, and innovation in knowledge-intensive industries // *Journal of Economic Geography*. 2008. № 8 (5). P. 699–725.
- Mühlen H.* Firm-level productivity spillovers from FDI in Latin American countries // *IEE Working papers*. 2014.
- Musin J., Tomsik V.* Does foreign direct investment crowd in or crowd out domestic investment? // *Eastern European Economics*. 2002. Vol. 40. № 2. March–April. P. 38–56.
- Nicita A., Ognitvsev V., Shiritori M.* Global supply chains: Trade and economic policies for developing countries. UNCTAD, 2011.
- OECD Employment Outlook. Paris: OECD, 2007a.
- OECD Offshoring and Employment: Trends and impacts. Paris: OECD, 2007b.
- Pröncia I., Fontoura M., Crespo N.* Productivity spillovers from multinational corporations in the Portuguese case: Evidence from a short time period panel data. Universidade Tecnica de Lisboa, mimeo. 2000.
- Rodriguez-Clare A.* Multinationals, linkages, and economic development // *American Economic Review*. 1996. Vol. 86. № 4. P. 852–873.
- Ruane F., Ugur A.* Foreign direct investment and productivity spillovers in Irish manufacturing industry: Evidence from firm level panel data. Trinity College Dublin // *Trinity Economic Papers*. 2002. № 6.
- Sabirianova K., Svejnar J., Terrell K.* Distance to the efficiency frontier and FDI spillovers // *Journal of European Economic Association*. 2005. Vol. 3 (2/3). P. 576–586.
- Schoors K., Tol B. van der.* Foreign direct investment spillovers within and between sectors: Evidence from Hungarian data // *Gent University Working Paper*. 2002. № 157.
- Smarzynska B.* Does foreign direct investment increase the productivity of domestic firms? In search of spillovers through backward linkages // *American Economic Review*. 2004. Vol. 94. № 3. P. 605–627.
- Stančík J.* FDI spillovers in the Czech Republic: Takeovers vs Greenfields // *Economic Papers*. 2009. № 369.
- Sturgeon T., Memedovic O.* Mapping global value chains: Intermediate goods trade and structural change in the world economy // *UNIDO Working Paper*. 2011. № 5.
- Torlak E.* Foreign direct investment, technology transfer, and productivity growth in transition countries – empirical evidence from panel data // *Cege Discussion Paper*. 2004. № 26.
- Wang M.* Manufacturing FDI and economic growth: Evidence from Asian economies // *Applied Economics*. 2009. Vol. 41. Issue 8. P. 991–1002.
- World Bank. Measuring and analyzing the impact of GVCs on economic development // *Global Value Chain Development Report*. 2017.

Yudaeva K., Kozlov K., Melentjeva N., Ponomareva N. Does foreign ownership matter? The Russian experience // *Economics of Transition*. 2003. Vol. 113. P. 383–409.

Zukowska-Gagelman K. Productivity spillovers from foreign direct investment in Poland // *Economic Systems*. 2000. Vol. 24. № 3. C. 223–256.

Рукопись поступила в редакцию 10.10.2017 г.

INTEGRATION OF THE ECONOMY TO THE GLOBAL VALUE CHAINS

S.A. Lukyanov, I.M. Drapkin, O.S. Mariev

Sergei A. Lukyanov, State University of Management, Market Economy Institute Russian Academy of Sciences, Moscow, Russia, Ural State Federal University, Yekaterinburg, Russia, s.lukyanov@mail.ru

Igor M. Drapkin, Ural State Federal University, Yekaterinburg, Russia, i.m.drapkin@urfu.ru

Oleg S. Mariev, Ural State Federal University, Yekaterinburg, Russia, olegmariev@mail.ru

Global value chains (GVCs) are key characteristic of the development of the modern economy at the present period. The integration of the national economy to the GVCs may be used as an effective instrument for its modernization and effectiveness increase. In this paper the effects in the economy integrating into the GVCs are analyzed. The author's approach to the classification of these effects is based on structuring the different forms of companies' integration into the global value chains. In the paper the effects of shifting production stages to the economy as well as the effects of shifting production stages off the economy are distinguished. The first type of the effects is associated with foreign direct investment, the second type – with offshoring and international outsourcing. In both cases direct and indirect effects as well as inter-industry and intra-industry effects could be identified. Based on the existing empirical research we generalize the effects of foreign direct investment and international outsourcing and offshoring. We outline the instruments of the

government policy that will increase benefits and decrease losses of integrating of the national economy into the global value chains. To increase effectiveness and competitiveness of the national economy in the context of its integrating into the GVCs the active national policy should be conducted in the following fields: stimulating foreign direct investment (FDI) inflows, growth of foreign trade, increase in the quality of the human capital, promoting competition in the local market, raising national firms' productivity, effective spatial location of the firms in the economy, and regulating of the migration flows.

Keywords: global value chains, production fragmentation, spillover effects, vertical foreign direct investment (FDI), horizontal foreign direct investment (FDI), international outsourcing, offshoring.

JEL: F150, F210, F230.

Acknowledgement: This research was carried out with the financial support of the Russian Foundation for Basic Research (project No. 16-06-00144 "The determinants of spatial development in the Russian economy", 2016–2018).

References

- Abraham F., Konings J., Slootmaekers V. (2010). FDI spillovers, firm heterogeneity and degree of ownership: Evidence from Chinese manufacturing. *Economics of Transition*, vol. 18, no. 1, pp. 143–182.
- Aitken B., Harrison A. (1999). Do domestic firms benefit from foreign direct investment? Evidence from Venezuela. *American Economic Review*, vol. 89, pp. 605–618.
- Altomonte C., Resmini L. (2001). Multinational corporations as a catalyst for industrial development: the case of Poland. *Bocconi University Working Paper*, no. 368.
- Ando M., Kimura F. (2007). Can offshoring create domestic jobs? Evidence from Japanese data. *CEPR Policy Insight*, no. 16.
- Arndt S. (1997). Globalization and the open economy. *North American J. of Economics and Finance*, vol. 8, no. 1, pp. 71–79.
- Baldwin J., Gu W. (2008). Outsourcing and offshoring in Canada. *Statistics Canada Economic Analysis (EA) Research Paper Series*, no. 055.

- Barrios S., Strobl E. (2002). Foreign Direct Investment and Productivity Spillovers: Evidence from the Spanish Experience. *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 138, pp. 459–481.
- Batra G., Morisset J., Saggi K. (2003). Vertical linkages between multinationals and domestic suppliers: whom do they benefit and why? *World Bank Working Paper*.
- Castellani D., Mariotti I., Piscitello L. (2008). The impact of outward investments on parent company's employment and skill composition – Evidence from the Italian case. *Structural Change and Economic Dynamics*, vol. 19, no. 1, pp. 81–94.
- Criscuolo C., Leaver M. (2005). Offshore Outsourcing and Productivity. Paris, OECD.
- Djankov S., Hökman B. (2000). Foreign investment and productivity growth in Czech enterprises. *World Bank Economic Review*, vol. 14, no. 1, pp. 49–64.
- Ekholm K., Hakkala K. (2006). The effect of offshoring on labor demand: Evidence from Sweden. Stockholm: Stockholm School of Economics and Centre for Business and Policy Studies.
- Feenstra R., Hanson G. (2001). Global production sharing and rising inequality: A survey of trade and wages. Cambridge: National Bureau of Economic Research. *NBER Working Paper*, no. 8372.
- Findlay R. (1978). Some aspects of technology transfer and direct foreign investment. *American Economic Review*, vol. 682, May, pp. 275–279.
- Girma S. (2003). Absorptive capacity and productivity spillovers from FDI: A threshold regression analysis. *European Economy Group Working Paper*, no. 25/2003.
- Girma S., Görg H. (2004). Outsourcing, foreign ownership, and productivity: Evidence from UK establishment level data. *Review of International Economics*, vol. 12, pp. 817–832.
- Görg H., Hanley A. (2004). Does outsourcing increase profitability? *Economic and Social Review*, vol. 35, pp. 267–288.
- Görzig B., Stephan A. (2002). Outsourcing and firm level performance. *DIW Discussion Paper*, no. 309. Berlin.
- Griffith R., Simpson H. (2003). Characteristics of foreign-owned firms in British Manufacturing. *NBER Working Paper Series. Working Paper*, no. 9573.
- Haddad M., Harrison A. (1993). Are there positive spillovers from foreign direct investment? Evidence from panel data for Morocco. *Journal of Development Economics*, vol. 42, pp. 51–74.
- Harrison A. (1996). Determinants and consequences of foreign direct investment in three developing countries. Industrial evolution in developing countries: micro patterns or turnover, productivity and market structure; eds. M. Roberts, J. Tybout. Oxford, Oxford University Press.
- Haskel J., Pereira S., Slaughter M. (2007). Does inward foreign direct investment boost the productivity of domestic firms? *Review of Economic Statistics*, vol. 89 (3), pp. 482–496.
- Helg R., Tajoli L. (2005). Patterns of international fragmentation of production and the relative demand for labor. *North American Journal of Economics and Finance*, vol. 16, pp. 233–254.
- Hijzen A., Swaim P. (2007). Does Offshoring reduce industry employment? Nottingham: Leverhulme Centre. Research Paper, no. 2007/24.
- Houseman S. (2007). Outsourcing, offshoring and productivity measurement in United States manufacturing. *International Labour Review*, vol. 146 (1–2), pp. 61–80.
- Kadochnikov S., Drapkin I., Davidson N., Fedyunina A. (2011). Effectiveness of national companies and economy diversification in regions as factors of foreign direct investment spillovers in the Russian economy. *Russian Management Journal*, vol. 9, no. 2, pp. 3–26 (in Russian).
- Kinoshita Y. (2000). R&D and technology spillovers via FDI: Innovation and absorptive capacity. *University of Michigan Business School Working Paper*, no. 349a.
- Kneller R., Pisu M. (2007). Industrial linkages and export spillovers from FDI. *The World Economy*, vol. 30, no. 1, January, pp. 105–134.
- Kokko A., Tansini R., Zejan M. (1996). Local technological capability and productivity spillovers from DFI in the Uruguayan manufacturing sector. *Journal of Development Studies*, vol. 31, pp. 602–611.
- Konings J. (2001). The effects of foreign direct investment on domestic firms: Evidence from firm level panel data in emerging economies. *Economics of Transition*, vol. 93, pp. 619–633.

- Kurz C. (2006). Outstanding outsourcers: A firm and plant-level analysis of production sharing. Federal Reserve Board Finance and Economics. *Discussion Series Paper*, no. 4.
- Lo Turco A. (2007). International outsourcing and productivity in Italian manufacturing sectors. *Rivista Italiana degli Economisti*, vol. 121, pp. 125–145.
- Mankiw N., Swagel P. (2006). The politics and economics of offshore outsourcing. *Journal of Monetary Economics*, vol. 53, pp. 1027–1056.
- Marin D. (2004). A nation of poets and thinkers – less so with eastern enlargement? Austria and Germany. *CEPR Discussion Paper*, no. 4358.
- Matouschek N., Venables A. (2005). Evaluating investment projects in the presence of sectoral linkages. *Economics of Transition*, vol. 13, no. 4, pp. 573–603.
- Milberg W., Arnim R. von (2006). U.S. offshoring: Implication for economic growth and income distribution. Schwartz Center for Economic Policy Analysis (SCEPA). The New School. *SCEPA Working Paper Series*, no. 3.
- Miroudot S., Lanz R., Ragoussis A. (2009). Trade in intermediate goods and services. OECD Publishing. *OECD Trade Policy Papers*, no. 93.
- Mudambi R. (2008). Location, control, and innovation in knowledge-intensive industries. *Journal of Economic Geography*, no. 8 (5), pp. 699–725.
- Mühlen H. (2014). Firm-Level productivity spillovers from FDI in Latin American Countries. IEE Working papers.
- Musin J., Tomsik V. (2002). Does foreign direct investment crowd in or crowd out domestic investment? *Eastern European Economics*, vol. 40, no. 2, March–April, pp. 38–56.
- Nicita A., Ognitvsev V., Shiritori M. (2011). Global supply chains: Trade and economic policies for developing countries. UNCTAD, 26 p.
- OECD. (2007a). OECD Employment Outlook. Paris, OECD.
- OECD. (2007b). OECD Offshoring and Employment: Trends and impacts. Paris, OECD.
- Prönca I., Fontoura M., Crespo N. (2000). Productivity spillovers from multinational corporations in the Portuguese case: Evidence from a short time period panel data. Lisboa, Universidade Tecnica de Lisboa, mimeo.
- Rodriguez-Clare A. (1996). Multinationals, linkages, and economic development. *American Economic Review*, vol. 86, no. 4, pp. 852–873.
- Ruane F., Ugur A. (2002). Foreign direct investment and productivity spillovers in Irish Manufacturing Industry: Evidence from firm level panel data. *Trinity Economic Papers* (Dublin, Trinity College), no. 6.
- Sabirianova K., Svejnar J., Terrell K. (2005). Distance to the efficiency frontier and FDI spillovers. *Journal of European Economic Association*, vol. 3 (2/3), pp. 576–586.
- Schoors K., Tol B. van der. (2002). Foreign direct investment spillovers within and between sectors: Evidence from Hungarian data. *Gent University Working Paper*, no. 157.
- Smarzynska B. (2004). Does foreign direct investment increase the productivity of domestic firms? In search of spillovers through backward linkages. *American Economic Review*, vol. 94, no. 3, pp. 605–27.
- Stančík J. (2009). FDI Spillovers in the Czech Republic: Takeovers vs Greenfields. *Economic papers*, no. 369.
- Sturgeon T., Memedovic O. (2011). Mapping global value chains: Intermediate goods trade and structural change in the world economy. *UNIDO Working paper*, no. 05.
- Torlak E. (2004). Foreign direct investment, technology transfer, and productivity growth in transition countries – empirical evidence from panel data. *Cege Discussion Paper*, no. 26.
- Wang M. (2009). Manufacturing FDI and economic growth: Evidence from Asian economies. *Applied Economics*, vol. 41, issue 8, pp. 991–1002.
- World Bank. (2017). Measuring and analyzing the impact of GVCs on economic development. Global Value Chain Development Report.
- Yudaeva K., Kozlov K., Melentjeva N., Ponomareva N. (2003). Does foreign ownership matter? The Russian Experience. *Economics of Transition*, vol. 113, pp. 383–409.
- Zukowska-Gagelman K. (2000). Productivity spillovers from foreign direct investment in Poland. *Economic Systems*, vol. 24, no. 3, pp. 223–256.

Manuscript received 10.10.2017