

ОСОБЕННОСТИ ИНТЕГРАЦИИ РОССИИ В ГЛОБАЛЬНЫЕ И РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ТОРГОВЫЕ ЦЕПОЧКИ

В.Идрисова, Ю.Литвинова

Исследование международных производственно-торговых цепочек подразумевает как оценку масштабов вовлеченности стран в глобальную экономику, так и анализ факторов, которые оказывают влияние на интеграцию предприятий стран в цепочки создания стоимости. Последнее представляет особый интерес в связи с необходимостью совершенствования инструментов промышленной и торговой политики с целью создания условий для повышения конкурентоспособности предприятий на мировом рынке – для обеспечения роста, основанного на несырьевом экспорте и развитии отраслей промышленности и сектора услуг. Согласно проведенному анализу, протекционистская политика (увеличение таможенных тарифов, использование нетарифных барьеров) будет отрицательно влиять на объемы экспорта добавленной стоимости. И, напротив, содействие расширению производственных мощностей будет способствовать повышению степени вовлеченности страны в глобальные производственные цепочки и, как следствие, приведет к росту объемов экспорта добавленной стоимости, что создаст стимулы для дальнейшего роста экономики.

Неотъемлемой частью глобализации мировой экономики является углубление межстрановой кооперации и формирование международных производственно-торговых цепочек. Развитие таких цепочек подразумевает распределение этапов производственного процесса по различным странам с учетом задачи минимизации издержек производства товара на каждом этапе. В результате того, что звенья такого процесса находятся по разные стороны государственных границ, существенным образом увеличиваются потоки валовой торговли (валового экспорта), которые невозможно объяснить исключительно ростом спроса на конечную продукцию. Это обуславливает необходимость анализа особенностей движения добавленной стоимости, воплощенной в товарах и услугах, во внешней торговле. В связи с усилением тенденций регионализации в результате замедления процесса торговой либерализации на глобальном уровне увеличивается роль государства по созданию условий, способствующих повышению степени вовлеченности предприятий в производственно-торговые цепочки. Таким образом, анализ факторов, влияющих на вовлеченность страны в цепочки создания добавленной стоимости, будет способствовать совершенствованию соответствующих мер и инструментов торговой политики.

Показатели участия в глобальных торгово-производственных цепочках

При оценке степени вовлеченности страны в глобальные цепочки создания стоимости могут быть использованы различные показатели:

- индекс участия в глобальных цепочках;

- уровень вертикальной или горизонтальной интеграции;
- доля национальной добавленной стоимости в валовом экспорте;
- индекс выявленных конкурентных преимуществ, рассчитанный на основе экспорта добавленной стоимости¹.

Не все из приведенных показателей отражают собственно вклад страны в создание стоимости в рамках производственных цепочек. Часть из них измеряет уровень зависимости от партнеров при производстве конкретных товаров или услуг (например, если оказание услуг конечным потребителям и/или компаниям сопряжено с использованием импортного оборудования).

В частности, индекс участия в глобальных цепочках создания стоимости² (см. *табл. 1*) отражает вовлеченность в цепочку по двум «направлениям»:

- использование отраслями промышленности и сектором услуг товаров, произведенных в других странах, для производства экспортируемых товаров³;
- создание добавленной стоимости в стране для производства экспортируемых товаров конечного или промежуточного потребления, которые впоследствии используются странами-импортерами для производства экспортных товаров⁴.

В среднем уровень интеграции стран в глобальные цепочки составляет 57%. Наибольший показатель характерен для стран ЕС (66%), что частично может быть объяснено функционированием единого внутреннего рынка; далее следуют страны Восточной и Юго-Восточной Азии (56%). Наименьшее значение у стран Южной Азии и Южной Америки (порядка 38%).

Однако высокий уровень интеграции некоторых стран в глобальные цепочки (см. *табл. 1*) может свидетельствовать о вовлеченности страны как поставщика полезных ископаемых – продукции (ресурсов) с низкой степенью переработки, которая перерабатывается в странах-партнерах и экспортируется в другие страны. В частности, такие страны как Россия или Саудовская Аравия отличаются высокой долей добавленной стоимости в экспорте и относительно низкой долей импортных компонентов в нем. Для таких стран как Сингапур характерна высокая доля импортируемых промежуточных компонентов в экспорте, связанных, в том числе с тем, что страна специализируется на осуществлении сборочного производства. Превышение второй составляющей показателя над первой для Японии свидетельствует о существенной доле несырьевой составляющей в экспорте добавленной стоимости, а именно о специализации страны на разработке и производстве высокотехнологичной продукции. В случае Германии данный индекс отражает, скорее всего, роль страны

1 Подробней см.: *Daudin G., Riffart C. and Schweisguth D. Who produces for whom in the world economy? // Canadian Journal of Economics, Revue canadienne d'économique. Vol. 44. № 4, 2011. P. 1403–1437; Koopman R., Wang Z. and Wei S.J. Tracing value-added and double counting in gross exports // National Bureau of Economic Research. № w18579. 2012; Wang Z., Wei S.J. and Zhu K. Quantifying international production sharing at the bilateral and sector levels // National Bureau of Economic Research. № w19677. 2013.*

2 Global value chains Participation Index – Индекс соучастия в глобальных цепочках поставок; рассчитывается ОЭСР: OECD Global Value Chains indicators (Database) – https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=GVC_INDICATORS

3 Backward, или upstream participation – доля импорта в экспорте.

4 Forward или downstream participation – доля в экспорте товаров, которые используются еще минимум в одной стране для производства экспорта.

как производителя-интегратора, активно привлекающего поставщиков со всего мира для производства конечной продукции, в том числе инвестиционного назначения.

Таблица 1

ИНДЕКС УЧАСТИЯ В ГЛОБАЛЬНЫХ ЦЕПОЧКАХ ПО СТРАНАМ, 2011 ГОД

Страна	2011	I	II
Люксембург	70,8	58,9	11,9
Республика Корея	62,1	41,6	20,5
Сингапур	61,6	41,7	19,9
Малайзия	60,4	40,6	19,8
Бельгия	57,9	34,4	23,5
Финляндия	57,3	34,6	22,7
Россия	51,8	13,7	38,1
Германия	49,6	25,5	24,1
Китай	47,7	32,1	15,6
Нидерланды	47,5	20	27,5
Япония	47,4	14,6	32,8
Мексика	46,8	31,7	15,1
ЮАР	46	19,5	26,5
Саудовская Аравия	45,3	3,3	42
Австралия	43,6	14,1	29,5
Индонезия	43,5	12	31,5
Индия	43,1	24	19,1
Канада	42,4	23,4	19
Турция	41	25,7	15,3
США	39,9	15	24,9
Бразилия	35,2	10,7	24,5
Аргентина	30,5	14,1	16,4

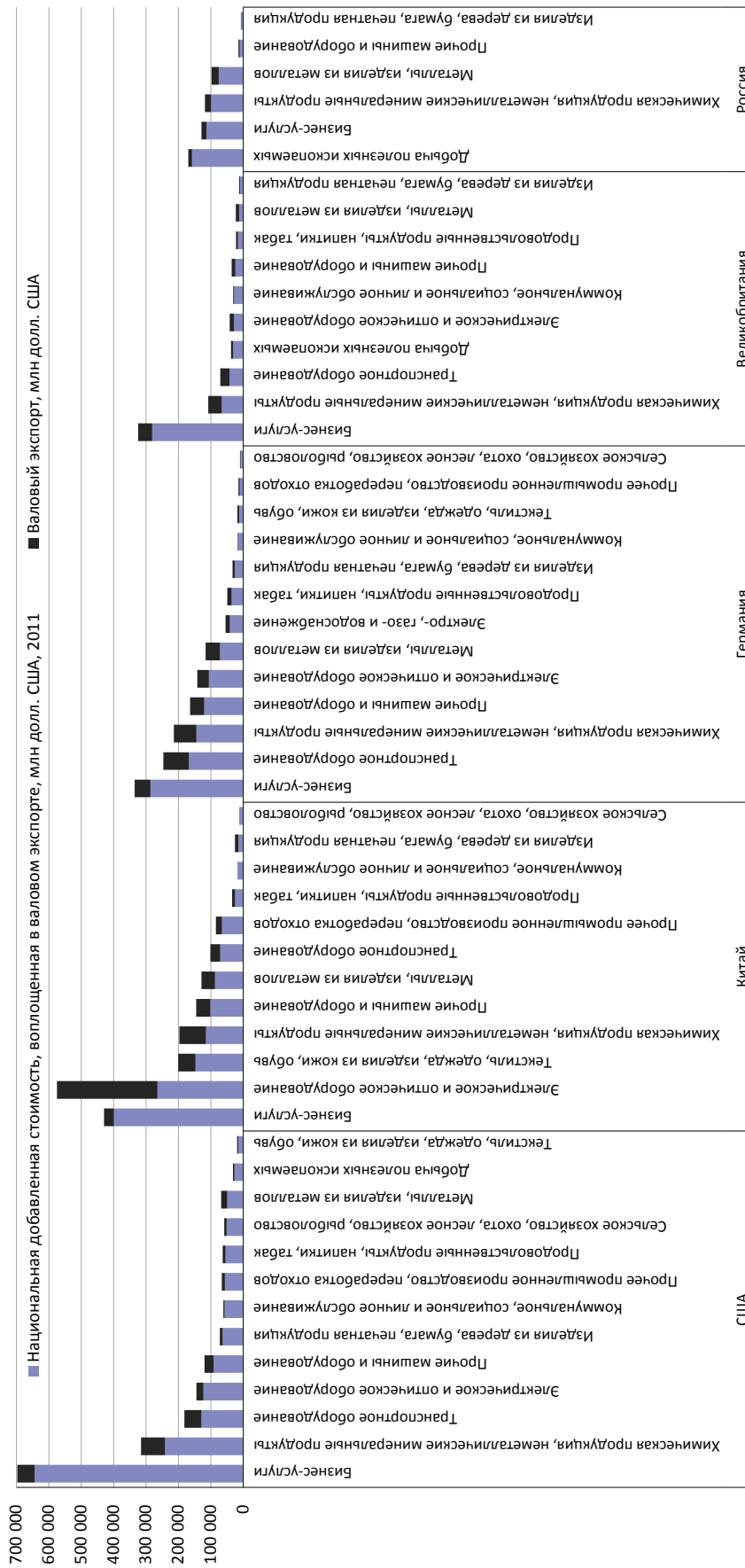
Примечание: I – доля импортной добавленной стоимости в экспорте, II – доля в экспорте национальной добавленной стоимости, которая используется в стране-партнере для производства ее экспорта.

Источник: составлено авторами на основе Trade in Value Added (TiVA). OECD.Stat: OECD-WTO Initiative, October, 2015. http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA2015_C1# (дата выгрузки – 30.11.2015).

Рост валовых объемов экспорта не всегда свидетельствует об увеличении вклада страны в создание стоимости товара. При анализе особенностей международной торговли представляется необходимым использовать показатели объема экспорта (импорта) добавленной стоимости, воплощенной в валовом экспорте (импорте) товаров промежуточного и конечного потребления.

В то же время при анализе производственно-торговых цепочек в рамках задачи по выявлению возможностей и потенциала включения в них предприятий страны важно учитывать отраслевую структуру экспорта добавленной стоимости. Так, в некоторых странах экспорт добавленной стоимости, созданный в секторе услуг, составляет существенную долю всего экспорта добавленной стоимости¹ (например, в Гонконге и на Кипре эта доля больше 70%; в Нидерландах и Канаде – порядка 55% (см. рис. 1)). Следует

1 Подчеркнем, что в создании добавленной стоимости, экспортируемой из страны, существенная роль может приходиться на сектор услуг, который может и не являться прямым экспортером, но который обеспечивают производственный процесс (финансовые услуги, транспорт, деятельность организаций оптовой торговли и т.д.).



Источник: составлено авторами на основе Trade in Value Added (TVA). OECD.Stat: OECD-WTO Initiative, October, 2015. http://stats.oecd.org/index.aspx?DataSetCode=TVA2015_C2.
 Рис. 1. Структура экспорта и объем экспорта добавленной стоимости, 2011 г., основные статьи

отметить, что по группе рассматриваемых стран¹ увеличение доли добавленной стоимости в экспорте за период с 1995 по 2011 г. произошло в Китае, Гонконге, Саудовской Аравии, Колумбии, Индонезии и Канаде.

Примеры международных производственно-торговых цепочек

Достаточно наглядно различия в долях национальной добавленной стоимости в экспорте; фрагментацию производства и, следовательно, существенную долю в экспорте (добавленной стоимости) товаров промежуточного потребления можно продемонстрировать на примере следующей торговой цепочки (с учетом доступных статистических данных). На рис. 2 представлен импорт США химической продукции и продукции отрасли нерудных материалов² из России и Германии (по данным за 2011 г.)³.

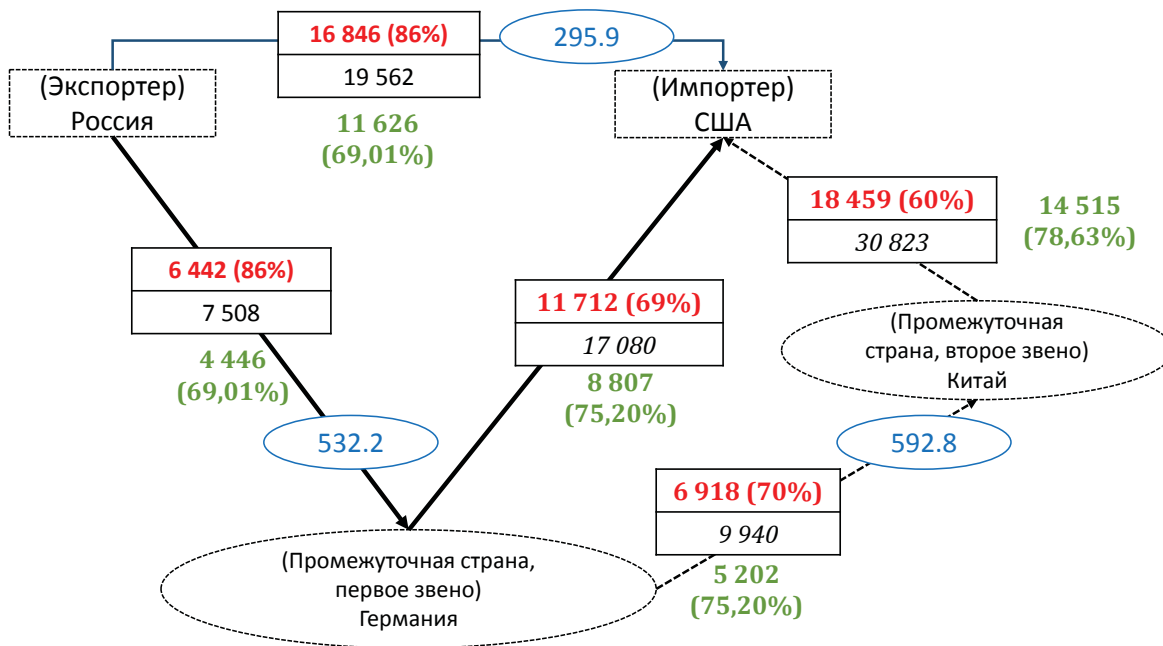
Во-первых, очевидно, что доля национальной добавленной стоимости в экспорте может существенно варьироваться (60–86%)⁴. Во-вторых,

1 Гонконг, Индия, Китай, Малайзия, Сингапур, Таиланд, Тайвань, Южная Корея, Япония; Аргентина, Бразилия, Колумбия; Канада, Мексика; США; Россия, Саудовская Аравия; Израиль, Турция; Южная Африка, Австралия; Великобритания, Германия, Испания, Италия, Польша, Франция, Финляндия.

2 C23t26 Chemicals and non-metallic minerals. Включает в себя, в том числе нефтепродукты, химические продукты, резину, изделия из пластика.

3 В частности, импорт США из России составлял 19562 млн долл. США, причем доля в нем добавленной стоимости, созданной в России, – 86%, или 16846 млн долл. США. На 69% данный объем состоял из товаров промежуточного потребления (11626 млн долл. США).

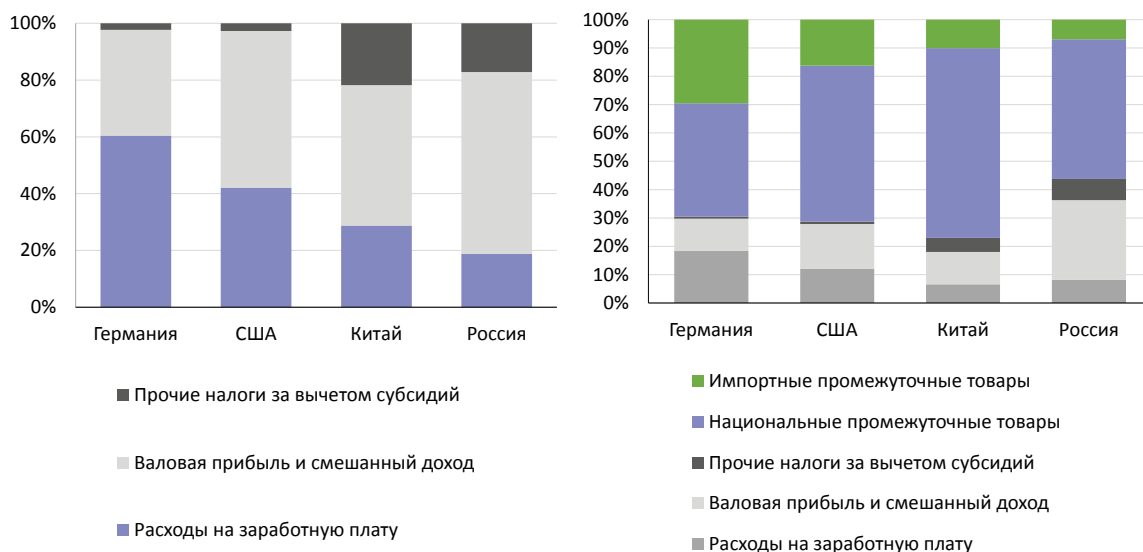
4 В экспорте Китая – 60%, Германии – 70%; России – 86%.



Примечание: черным – валовой экспорт из одной страны в другую (млн долл. США); красным – экспорт добавленной стоимости (млн долл. США и доля в валовом экспорте); зеленым – экспорт добавленной стоимости, воплощенный в товарах промежуточного потребления (млн долл. США и доля в экспорте добавленной стоимости); синим – объемы импортируемой из страны-партнера добавленной стоимости, отправляемой на экспорт (во все страны) после переработки товаров (в частности, Германией из России – в Китай, США и все прочие страны совокупно) (млн долл. США).

Источник: составлено авторами на основе Trade in Value Added (TiVA). OECD. Stat: OECD-WTO Initiative, October, 2015. http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA2015_C2; STAN Input-Output Total, Domestic and Imports. OECD. Stat (OECD Input-Output Database), March, 2012. http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA2015_C2.

Рис. 2. Добавленная стоимость, в экспорте стран-партнеров, на примере отрасли химической продукции и продукции отрасли нерудных материалов, млн долл. США, по данным за 2011 г.



Источник: составлено авторами на основе STANInput-OutputTotal, DomesticandImports. OECD. Stat (OECD Input-Output Database), March, 2012. http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA2015_C2.

Рис. 3. Структура валового выпуска, структура национальной добавленной стоимости по представленным в цепочке странам-партнерам, химическая продукция и продукции отрасли нерудных материалов, середина 2000-х годов

различается также и соотношение в экспорте добавленной стоимости товаров конечного и промежуточного потребления (в силу специфики рассматриваемой отрасли дифференциация между странами по долям товаров промежуточного потребления незначительна: 69–79%)¹.

Структура добавленной стоимости и выпуска от страны к стране (даже в одной отрасли) может различаться. В частности, из рис. 3 (слева) следует, что доля затрат на труд в добавленной стоимости, созданной в отрасли, в Китае составляет 29%, а в Германии – 60%. Аналогично, доля промежуточных затрат в выпуске в Китае – 77%, а в России – 56% (рис. 3, справа).

Если предыдущий пример иллюстрирует специализацию стран в рамках звеньев производственно-торговой цепочки, принадлежащих одной отрасли, то следующий пример (отрасли по производству и обработке металла² и транспортное оборудование³) в большей степени подчеркивает специализацию России на производстве продукции более низкого передела. На данную отрасль приходится существенная доля в объеме добавленной стоимости, импортируемой из России другими странами и экспортируемой ими далее в рамках производственно-торговой цепочки⁴.

1 Доля товаров промежуточного потребления в экспорте России 69%, Германии – 75%, Китая – 79%.

2 C 27 Basic metals; C28 Fabricated metal products except machinery and equipment.

3 C34t35 Transport Equipment.

4 В терминах Индекса участия в глобальных цепочках – составляющая показателя for ward, или downstream participation. Из всего экспорта добавленной стоимости во все страны, которая затем далее экспортируется ими в рамках производственно-торговых цепочек, на данную отрасль приходится 6,7%. Если говорить только о Германии, то это доля составляет 8,5%. При этом большая доля приходится только на бизнес-услуги (38,2%) и добычу полезных ископаемых (34,3%). Существенная доля бизнес-услуг объяс-



Источник: составлено авторами на основе TradeinValueAdded (TiVA). OECD.Stat: OECD-WTO Initiative, October, 2015. http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA2015_C2; STAN Input-Output Total, Domestic and Imports. OECD.Stat (OECD Input-Output Database), March, 2012. http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA2015_C2.

Рис. 4. Распределение добавленной стоимости, созданной в отрасли по производству и обработке металла (C27 Basicmetals), импортируемой из России Германией и используемой для производства экспортных товаров, по отраслям-экспортерам (Германии), 2011 г.

Продукция данной отрасли интенсивно используется при производстве товаров более высокого передела¹. Как видно из рис. 4, на отрасль по производству транспортного оборудования приходится существенная доля импортируемой из России добавленной стоимости, которая затем экспортируется в виде промежуточных или конечных товаров. В Германии транспортное оборудование – вторая по величине статья экспорта после экспорта бизнес-услуг (см. рис. 4).

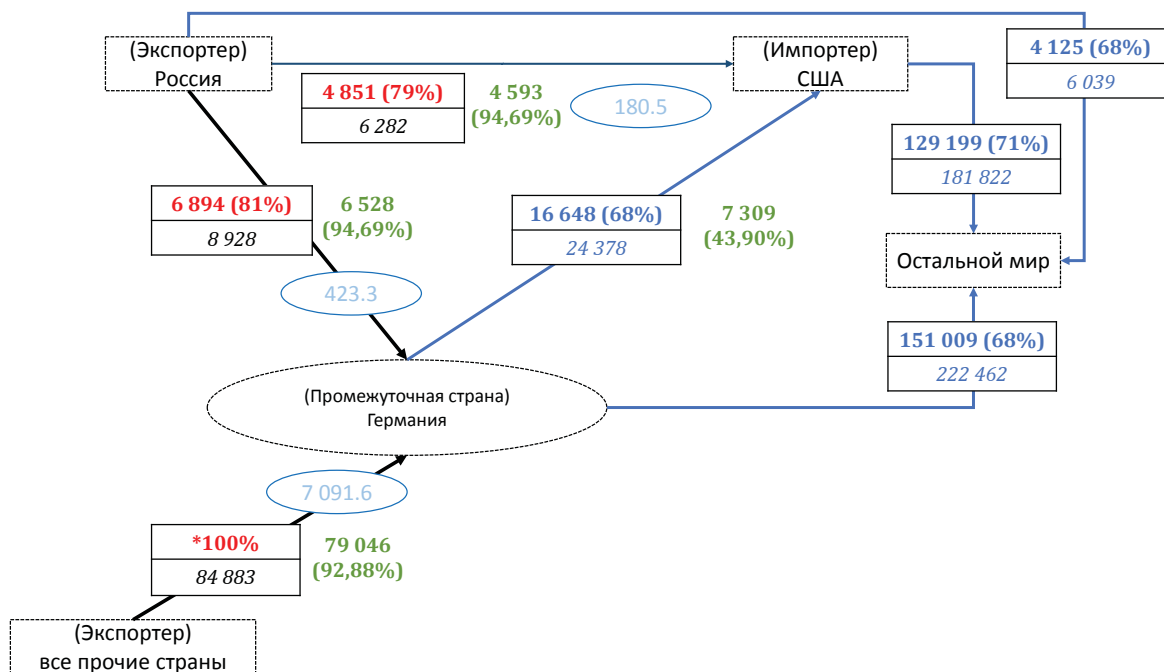
Как видно из рис. 5, экспорт из России добавленной стоимости отрасли транспортного оборудования составляет 4 млрд долл., из США и Германии – 129 и 168 млрд долл. соответственно. В том числе экспорт из Германии в США – 17 млрд долл., причем порядка 44% приходится на промежуточные (инвестиционные) товары.

В целом, на продукцию добывающих отраслей приходится существенная доля экспорта из России (в терминах как валового экспорта, так и экспорта добавленной стоимости)² (см. рис. 5 и 6).

няется значительным «вкладом» таких отраслей, как транспорт и оптовая (и розничная) торговля.

1 В Германии в валовом выпуске отрасли по производству транспортного оборудования, согласно таблицам затраты–выпуск, доля импортных и отечественных промежуточных товаров из отраслей по производству металлов и металлоизделий составляют 3,7 и 6,8% соответственно.

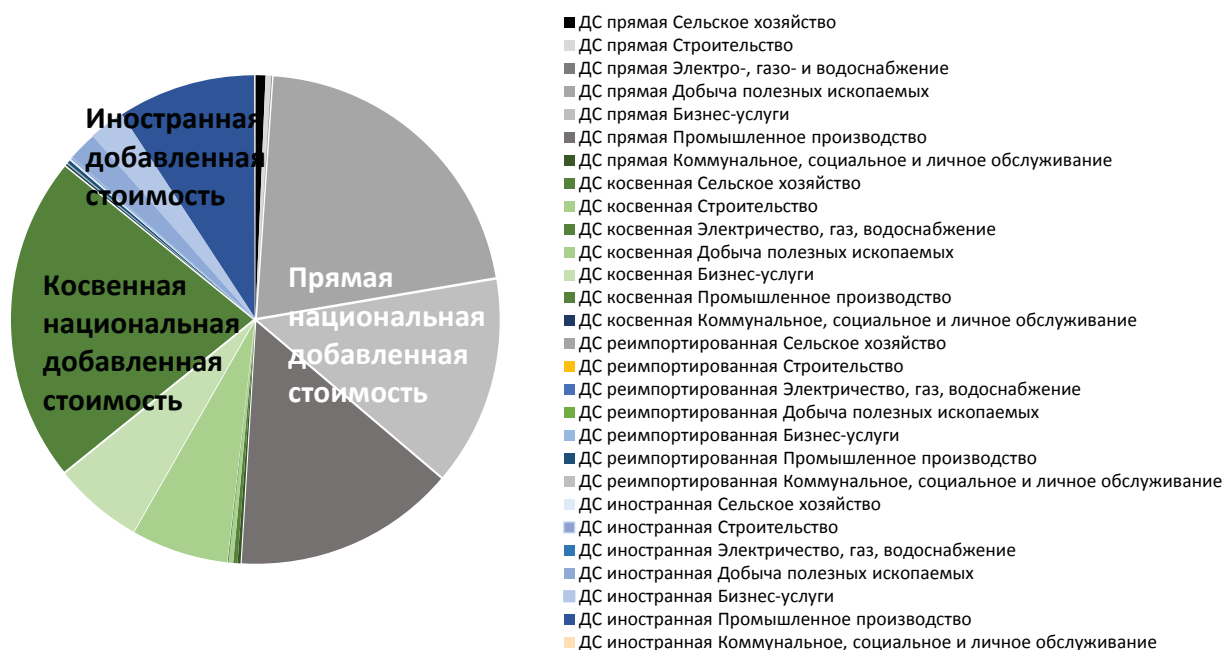
2 При этом необходимо отметить, что в структуре экспорта промышленной продукции существенную долю занимает косвенная добавленная стоимость (рис. 6) – Indirectvalueadded (см. пояснение выше).



Примечание: курсивом – валовой экспорт (млн долл. США); полужирным красным – экспорт добавленной стоимости в товарах отрасли по производству и обработке металла (млн долл. США и доля в валовом экспорте); полужирным синим – экспорт транспортного оборудования (млн долл. США и доля в валовом экспорте); зеленым – экспорт добавленной стоимости, воплощенной в промежуточных товарах (млн долл. США и доля в совокупном экспорте добавленной стоимости).

Источник: составлено авторами на основе Trade in Value Added (TiVA). OECD.Stat: OECD-WTO Initiative, October, 2015. http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA2015_C2; STAN Input-Output Total, Domestic and Imports. OECD.Stat (OECD Input-Output Database), March, 2012. http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA2015_C2.

Рис. 5. Экспорт из России, Германии, США транспортного оборудования, а также продукции отрасли по производству и обработке металла из России, 2011 г.



Источник: составлено авторами на основе Trade in Value Added (TiVA). OECD.Stat: OECD-WTO Initiative, October, 2015. http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA2015_C2.

Рис. 6. Структура российского экспорта, по секторам и по компонентам добавленной стоимости, воплощенной в экспорте, 2011 г.

Факторы, влияющие на экспорт добавленной стоимости

Таким образом, с ростом фрагментации производства и развитием глобальных и региональных цепочек торговли увеличивается значимость исследования влияния различных инструментов экономической политики на участие национальных компаний в цепочках создания стоимости¹. При этом, учитывая положительные внешние эффекты, которые может иметь развитие определенных секторов экономики (видов деятельности), особенно актуальной является разработка механизмов и инструментов, направленных на увеличение экспорта добавленной стоимости, воплощенной в товарах глубокой степени переработки или высокотехнологичных услуг, экспорта результатов деятельности в сфере исследований и разработок².

Авторами настоящей статьи в совместном исследовании РАНХиГС и ВАВТ «Анализ глобальных цепочек в моделях международной торговли» проведено моделирование экспорта добавленной стоимости и проанализирована зависимость его приростов³ от следующих факторов:

- изменения уровня производственных издержек в странах – звеньях производственных цепочек;

1 Не менее важным является исследование взаимного влияния, которое оказывают друг на друга осуществление ПИИ и экспорт (а также реимпорт) добавленной стоимости, а также факторов, которые влияют на решение компаний осуществлять ПИИ. Очевидно, что одним из следствий роста ПИИ может стать увеличение доли национальной добавленной стоимости в экспорте страны.

2 В том числе анализ глобальных цепочек торговли важен также с точки зрения оценки влияния протекционистской политики. В условиях фрагментации производств экспортная и импортная политики государства оказываются существенно взаимосвязаны (особенно с учетом того, что для производства некоторых услуг требуются существенные объемы физического капитала; например, для таких секторов как телекоммуникации, транспорт, оказание медицинских услуг и т.д., т.е. требуются вложения средств в капитальные ресурсы). Увеличение количества стран-партнеров на протяжении цепочки создания стоимости усиливает влияние, которое тарифы оказывают на торговлю. То есть меры протекционистской политики страны оказывают влияние не только на внешних торговых партнеров, но и на ее внутренних производителей (доп. см.: *Interconnected economies: benefiting from global value chains.*, OECD, 2013. 54 p.). Таким образом, эффективная ставка тарифа, рассчитанная на основе торгуемой добавленной стоимости, может существенно превышать установленный экспортный тариф.

3 В основе эмпирической работы лежит модель для анализа факторов, влияющих на темпы роста экспорта добавленной стоимости, предложенная Noguera (Noguera G. *Trade Costs and Gravity for Gross and Value Added Trade // Job Market Paper. Columbia University, 2012. P.: <https://economics.indiana.edu/home/about-us/events/conferences-and-workshops/2013/files/2013-01-23-01.pdf>*); в свою очередь, автор определяет зависимость приростов экспорта добавленной стоимости от различных факторов, используя подход к моделированию торговли с использованием гравитационного уравнения торговли и инкорпорируя в него глобальные матрицы затраты–выпуск. Подробнее о расчете добавленной стоимости, воплощенной в экспорте, можно прочитать в статьях: Koorman R., Wang Z. and Wei S.J. *Tracing value-added and double counting in gross exports // National Bureau of Economic Research, № w18579, 2012*; Miroudot S., Yamano N. *Towards the Measurement of Trade in Value-Added Terms: Policy Rationale and Methodological Challenges // Trade in Value Added, 2013. P. 41*; Johnson R.C., Noguera G. *Accounting for intermediates: Production sharing and trade in value added // Journal of International Economics. Vol. 86. No. 2. 2012. P. 224–236*. Альтернативным подходом к анализу факторов, влияющих на торговые потоки в рамках глобальных производственно-торговых цепочек, является оценка гравитационного уравнения торговли промежуточными товарами. В частности, она представлена в работе Baldwin, Taglioni (Baldwin R., Taglioni D. *Gravity chains: Estimating bilateral trade flows when parts and components trade is important // National Bureau of Economic Research. № w16672, 2011*).

- изменения уровня протекционизма в стране-импортере;
- наличия торговых соглашений между странами – звеньями производственных цепочек.

Проведенный анализ показал, что увеличение индекса цен в странах – промежуточных звеньях производственной цепочки отрицательно влияет на прирост экспорта добавленной стоимости (как экспорта по всем отраслям совокупно, так и экспорта промышленных товаров). С практической точки зрения это может означать, что рост производственных и транспортных издержек может отрицательно влиять на процессы интеграции предприятий данной страны в мировые производственные цепочки как «генераторов» добавленной стоимости. Можно говорить также о том, что при увеличении индекса цен в «промежуточной» стране уменьшение темпов роста экспорта добавленной стоимости будет тем значительней, чем больше вовлеченность¹ данного партнера в производственную цепочку. Таким образом, чем в большей степени издержки зависят от одного из звеньев, тем в большей степени увеличение цен в данном звене уменьшает конкурентоспособность страны-экспортера. При этом необходимо подчеркнуть, что таким звеном может являться сама страна-экспортер.

По результатам анализа можно отметить, что увеличение ВВП страны-импортера положительно влияет на прирост экспорта добавленной стоимости в торговле между рассматриваемой парой стран, т.е. увеличение спроса на импортные товары (конечные и промежуточные) и услуги обуславливает рост экспорта добавленной стоимости.

Кроме того, прирост экспорта добавленной стоимости будет тем выше, чем на большую величину растет выпуск в промежуточной стране. То есть, с одной стороны, расширение производства, увеличение производственных мощностей в промежуточной стране обуславливают повышение экономического потенциала всей производственной цепочки. При этом, чем больше вовлеченность промежуточной страны в цепочку создания стоимости, тем больше прирост добавленной стоимости. С другой стороны, увеличение экспорта добавленной стоимости может быть связано с тем, что увеличивающийся внутренний спрос в промежуточной стране перетягивает на себя часть ресурсов, которые раньше использовались в рамках производственной цепочки. В результате, страна-экспортер своей добавленной стоимостью замещает недостающие ресурсы (при условии, что она может обеспечить не менее выгодные условия). Более того, в среднем прирост экспорта добавленной стоимости в результате увеличения выпуска в промежуточных странах для сектора услуг будет выше, чем прирост экспорта добавленной стоимости, воплощенной в товарах. Если рассматривать всю производственную цепочку как единую экономическую систему, учитывая при этом, что в случае с услугами большая часть добавленной стоимости экспортируется напрямую, то становится понятно, что в условиях изменения структуры экономики рост экономического потенциала страны – звена цепочки – приводит к увеличению конкурентоспособности цепочки на рынке услуг. При этом речь может идти как о предложении более качественных и дорогих

¹ Здесь под вовлеченностью в производственную цепочку понимается не доля страны в создании конечной стоимости товара, которую сложно проследить на имеющихся данных, а доля добавленной стоимости, экспортируемой через данную страну у страну-импортер.

услуг, так и о его расширении предложения за счет услуг, которые ранее не оказывались.

В ходе исследования было выявлено, что наличие преференциальных торговых соглашений между странами способствует росту объемов торговли добавленной стоимостью. При этом, чем больше сфер затрагивает соглашение и чем более детальны эти договоренности, тем больше будет прирост экспорта добавленной стоимости.

* * *

Анализ торговых потоков в терминах добавленной стоимости, воплощенной в товарах и услугах, позволяет уточнить роль страны в международном разделении труда. Ключевым отличием такого подхода от традиционного является переход к исследованию спроса на добавленную стоимость и ее предложения, к выявлению и оценке степени влияния факторов, которые определяют конкурентоспособность национальных фирм в международных производственно-торговых цепочках, степень их вовлеченности в создание добавленной стоимости.

Подход к анализу торговли в терминах добавленной стоимости позволяет представить производственную цепочку как единую экономическую «мощность», и более наглядно иллюстрирует, что политика в отношении импорта (использование тарифных и нетарифных барьеров) стран – участниц цепочки способна оказывать существенное влияние на экспорт добавленной стоимости. Несмотря на то, что существующая международная и национальная статистика не позволяет детально проследить маршруты формирования добавленной стоимости при производстве каждого товара, данный подход позволит существенно продвинуться в понимании ключевых факторов, определяющих принципы формирования производственных цепочек, и будет способствовать совершенствованию инструментов промышленной и торговой политики. ●