

## Ответственность стейкхолдеров при формировании глобальных цепочек создания добавленной стоимости\*

### Аннотация

Статья посвящена исследованию роли и ответственности стейкхолдеров при формировании глобальных цепочек создания добавленной стоимости, что очень актуально в контексте концептуального обеспечения стратегического развития экономики России в условиях глобализации. В качестве методологической основы были использованы принципы и подходы эволюционной и институциональной экономической теории, наиболее соответствующие изучению закономерностей воспроизводственных процессов и поведения ключевых институциональных акторов в глобальных цепочках создания добавленной стоимости. Информационной базой исследования выступили данные отечественной, зарубежной и международной статистики, нормативно-правовые акты разного уровня, а также результаты экономических и исторических исследований ведущих ученых, в работах которых представлен стейкхолдерский подход к формированию глобальных цепочек создания добавленной стоимости в разных странах. Формулируется вывод, что в современной России стратегическим приоритетом структурной экономической политики, обеспечивающей устойчивый и интенсивный рост, должно стать развитие конкурентоспособных производств, включенных в глобальные цепочки создания добавленной стоимости на основе инноваций и технологий высоких переделов. Как показывают статистика и исследования, именно институциональные носители интеллектуального капитала, одновременно выступающие ключевыми стейкхолдерами технологических цепочек, представляют доминирующие интересы в современной экономике. Подчеркивается, что в отраслевой и технологической структуре российской экономики до сих пор доминируют хозяйственные связи, в основе которых лежат преимущественно сырьевые производства и материальный капитал. Это ставит отечественные предприятия в зависимость от конъюнктуры мировых рынков, оставляя их получателями малой доли создаваемой добавленной стоимости. Критическим звеном в решении данного вопроса, по мнению авторов, является мотивация и поведение ключевых стейкхолдеров, что требует разработки и внедрения эффективных экономических механизмов и институтов управленческой ответственности.

### ВВЕДЕНИЕ

Мировой опыт показывает, что производство товаров и услуг с каждым годом становится все более глобальным. География технологических и сервисных процессов выходит за пределы национальных границ, формируя *глобальные цепочки создания добавленной стоимости (ГЦСС), которые представляют собой устойчивые механизмы наращивания стоимости на разных стадиях технологических и инфраструктурных процессов, являющиеся результатом взаимодействия их участников из разных стран.* Причин организации глобальных цепочек множество – от минимизации издержек и налогообложения вследствие различия национальных юрисдикций до заимствования стандартов производства и получения доступа к новым технологиям.

Подобная международная кооперация необходима и, безусловно, играет положительную роль. Помимо доступа к ресурсам и иных чисто экономических мотивов существенным является то, что фактически ни одна страна в мире сегодня не может похвастать тем, что проводит исследования по всему спектру современных научных направлений, и, соответственно, обладает всеми необходимыми для нее интеллектуальными разработками и технологиями. К числу отрицательных моментов нужно отнести риски обострения международной конкуренции, вследствие которых появляются новые воз-

\* Статья подготовлена при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 18-010-00593 «Исследование глобальных цепочек создания добавленной стоимости как фактора повышения эффективности экономики региона».



▶ **САМСОНОВ Руслан Александрович**  
Кандидат экономических наук,  
доцент кафедры менеджмента,  
организации бизнеса и инноваций

Алтайский государственный  
университет  
656049, РФ, г. Барнаул,  
пр. Ленина, 61  
Тел.: (3852) 29-65-33  
E-mail: samsonovr@ya.ru



▶ **БОЧАРОВ Сергей Николаевич**  
Доктор экономических наук,  
профессор, заведующий кафедрой  
экономики предпринимательства  
и маркетинга

Алтайский государственный  
университет  
656049, РФ, г. Барнаул,  
пр. Ленина, 61  
Тел.: (3852) 29-65-36  
E-mail: bocharov@edu.asu.ru

### Ключевые слова

СТЕЙКХОЛДЕРСКИЙ ПОДХОД  
ГЛОБАЛЬНАЯ ЦЕПОЧКА  
СОЗДАНИЕ СТОИМОСТИ  
УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

### JEL classification

F23, O33, D63

## Stakeholder Responsibility in the Formation of Global Value Chains

### Abstract

The paper investigates the role and the responsibility of stakeholders when forming global value chains, which is of special interest in the context of the conceptual support for the strategic development of the Russian economy under globalization. The methodological basis is the principles and approaches of evolutionary and institutional economic theory that are most appropriate for studying the patterns of reproduction processes and the behaviour of key institutional actors in global value chains. The information base of the research comprises the statistical data from Russian, foreign and international sources, normative and legal acts of different levels, as well as the results of economic and historical studies of leading scholars which present the stakeholder approach to the formation of global value chains in different countries. We state that the development of competitive industries included in the global value chains on the basis of innovation and high-conversion technologies should become the strategic priority of Russia's modern structural economic policy ensuring sustainable and intensive growth. According to statistics and research studies, institutional bearers of intellectual capital, which are simultaneously the key stakeholders of the technological chains, represent the dominant interests in modern economy. We highlight that economic ties based mainly on raw material production and tangible assets still dominate in sectoral and technological structure of Russia's economy. This makes national enterprises dependent on the situation in the global markets and turn them into recipients of a small share of the created added value. We argue that the critical point in resolving this issue is motivation and behaviour of key stakeholders, which requires effective economic mechanisms and institutions of managerial responsibility to be developed and implemented.

возможности для давления на целые страны посредством их технологической изоляции, а также наложения различного рода санкций с целью обрыва технологических цепочек и перекрытия доступа к зарубежным технологиям и рынкам конечных потребителей.

При формировании в Российской Федерации современной высокоэффективной экономики, основанной на достижениях НТП и инновациях, следует понимать, что мало обеспечить номинальное включение отечественных предприятий в глобальные цепочки создания добавленной стоимости в роли поставщиков сырья полуфабрикатов и рабочей силы. Необходимо, с одной стороны, сфокусировать внимание на развитии исследовательской компоненты, конкурентоспособных производств в высоких технологических переделах, а с другой стороны, обеспечить им комплекс мер протекционистского характера. Иначе отечественная экономика окажется в числе отстающих.

Понимание решающей роли в ГЦСС нематериального и институционального капиталов (как стоимостного индикатора развитости современных технологий) отражено в программном документе – Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации, призванной обеспечить рост конкурентоспособности и безопасности экономики страны<sup>1</sup>. В частности, если представить отдельные тезисы, то в п. 11–12 говорится:

- сохраняется проблема невосприимчивости экономики и общества к инновациям (доля инновационной продукции в общем выпуске составляет всего 8–9%; инвестиции в нематериальные активы в России в 3–10 раз ниже, чем в ведущих государствах; доля экспорта российской высокотехнологичной продукции в мировом объеме экспорта составляет около 0,4%);

- эффективность российских исследовательских организаций существенно ниже, чем в странах-лидерах, несмотря на то что по объему расходов на

<sup>1</sup> О Стратегии научно-технологического развития Российской Федерации: Указ Президента РФ от 1 декабря 2016 г. № 642.

### Ruslan A. SAMSONOV

*Cand. Sc. (Econ.), Associate Professor of Management, Business Organization and Innovation Dept.*

**Altai State University  
656049, RF, Barnaul,  
Lenina St., 61**

**Phone: (3852) 29-65-33  
E-mail: samsonovr@ya.ru**

### Sergey N. BOCHAROV

*Dr. Sc. (Econ.), Professor, Head of Entrepreneurship Economics and Marketing Dept.*

**Altai State University  
656049, RF, Barnaul,  
Lenina St., 61**

**Phone: (3852) 29-65-36  
E-mail: bskan@mail.ru**

### Keywords

STAKEHOLDER APPROACH

GLOBAL VALUE CHAIN

VALUE CREATION

MANAGEMENT RESPONSIBILITY

### JEL classification

**F23, O33, D63**

исследования и разработки и численности исследователей Российская Федерация входит во вторую группу стран-лидеров;

- слабое взаимодействие сектора исследований и разработок с реальным сектором экономики, разомкнутость инновационного цикла приводят к тому, что государственные инвестиции в человеческий капитал фактически обеспечивают рост конкурентоспособности других экономик;

- сохраняется несогласованность приоритетов и инструментов поддержки научно-технологического развития Российской Федерации на национальном, региональном, отраслевом и корпоративном уровнях, что не позволяет сформировать производственные цепочки создания добавленной стоимости высокотехнологичной продукции и услуг, обеспечить наибольший мультипликативный эффект от использования создаваемых технологий.

Во многих исследованиях и экспертных рекомендациях по разработке структурной и промышленной политики в России презюмируется «стратегическая» необходимость включения отечественных предприятий в современные кооперационные связи в целях участия в международном разделении труда и реализации конкурентных преимуществ. Однако идти по этому пути нужно взвешенно, понимая, кто в действительности окажется выгодоприобретателями от подобного «встраивания» и какая роль отводится ими российским предприятиям.

Несмотря на большое количество исследований и публикаций по проблематике глобальных цепочек создания добавленной стоимости, по нашему мнению, в стороне остается вопрос о роли институциональных акторов в этом процессе, что не позволяет понять мотивацию и стимулы поведения ключевых стейкхолдеров и, как следствие, оценить масштаб проблемы. Без понимания всей сложности процессов международного разделения труда, интересов технологических лидеров, организующих производственные цепочки, и демонстрируемого ими уровня оппортунизма по отношению к технологическим реципиентам невозможно решить задачи как теоретического, так и прикладного характера.

Представленными замечаниями обусловлены основные идеи настоящей статьи: на основе применения стейкхолдерского подхода исследовать механизмы и особенности воспроизводства глобальных цепочек создания добавленной стоимости в контексте развития экономики России.

### МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРОБЕЛЫ ТРАДИЦИОННЫХ ПОДХОДОВ К ИССЛЕДОВАНИЮ ГЛОБАЛЬНЫХ ЦЕПОЧЕК СОЗДАНИЯ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ

В настоящее время можно констатировать следующие особенности исследования феномена глобальных цепочек создания добавленной стоимости, которые являются следствием использования традиционных подходов, связанных с неоклассическим экономическим анализом

и применением экономико-математических методов, без адекватного учета институционального контекста и роли институциональных акторов.

*Во-первых*, в экономической науке, в том числе и российской, до сих пор доминирует *отраслевой подход* к исследованию хозяйственных процессов и управлению экономикой, что сдерживает развитие адекватной институциональной инфраструктуры государственного регулирования воспроизводства технологических укладов и их составных элементов в виде цепочек создания добавленной стоимости разного уровня.

Современная институциональная система государственного регулирования экономики в России остается преимущественно отраслевой, и это при том, что еще в конце 1980-х годов С.Ю. Глазьев представил критический анализ и теоретическое обоснование неэффективности отраслевого подхода к управлению народным хозяйством и необходимости использования эволюционной парадигмы, что привело к разработке теории технологических укладов и технологических совокупностей как их составных звеньев. В частности, он писал: «На уровне отраслей удается наблюдать лишь некоторые последствия изменения технологической структуры экономики, в то время как внутренний механизм, логика этих изменений остаются скрытыми от анализа. Одна и та же отрасль может существовать веками, в то время как набор составляющих ее технологических процессов радикально меняется... В рамках одной отрасли существуют автономные цепочки сопряженных технологических процессов с невзаимозаменяемой продукцией, отличающиеся по своему техническому уровню, связанные с различными потребителями и ориентированные на разные источники сырья и разных поставщиков» [1. С. 55, 56].

Таким образом, отраслевой подход, являясь искусственным и «непрозрачным» в сравнении со структурно-технологическим подходом в рамках эволюционной парадигмы, не позволяет выявлять и исследовать реальных институциональных акторов развития цепочек создания добавленной стоимости, подменяет адресный анализ конкретных производственных процессов и технологий агрегированными исследованиями зачастую технологически не связанных экономических единиц.

*Во-вторых*, при исследовании глобальных цепочек создания добавленной стоимости практически не учитывается институциональная форма их воспроизводства. В большинстве исследований акцент сделан исключительно на описании и моделировании технико-экономических характеристик ГЦСС.

При этом сами глобальные цепочки создания добавленной стоимости являются не только технико-экономическими механизмами воспроизводства капитала в мировой экономике, а *состоят из комплекса взаимосвязанных контрактов (институциональной цепочки)*<sup>1</sup>. Так как наи-

<sup>1</sup> Своеобразная аналогия с так называемыми «бьюкененовскими товарами»: комбинация товара и его институциональной формы (см.: [13]).

более специфичным и «якорным» ресурсом в ГЦСС является интеллектуальный капитал в виде нематериальных активов, генерирующий потоки технологической квази-ренды и инновационной ренты, то и контракты между участниками взаимодействий фиксируют различный объем прав и обязанностей участников. В этом контексте отметим, что институциональный аспект формирования и рекомбинации ГЦСС является наименее изученным и практически непроработанным, что тем более удивительно, если учесть управленческий потенциал, лежащий в основе институциональных контрактов.

В-третьих, при исследовании глобальных цепочек создания добавленной стоимости в качестве методологической основы в определении институциональных акторов априорно закладывается принцип сравнительных преимуществ в международной специализации и разделении труда.

Существующие модели, интерпретирующие межфирменное, межстрановое и межрегиональное экономическое взаимодействие, изначально ориентированы на учет сравнительных преимуществ в структуре разделения труда и специализации. И действительно, для экономики страны и региона и ее взаимодействия с другими территориями первостепенное значение имеет именно экономический механизм сравнительных преимуществ, так как практически любая страна и регион обладает разнообразными ресурсами (разумеется, в разном количестве и разного качества). Такой формат и содержание задачи оптимизации межстранового и межрегионального экономического взаимодействия очень хорошо вписывается в критерий Парето.

При этом механическое использование данного подхода для объяснения экономических проблем разного уровня не позволяет отграничивать закономерности и особенности территориальной специализации от специализации отдельных хозяйствующих субъектов в рамках ГЦСС. «На международном рынке, – пишет М. Портер, – конкурируют фирмы, а не страны. Необходимо понять, как фирма создает и удерживает конкурентное преимущество, чтобы уяснить роль страны в этом процессе» [8. С. 51]. Данное замечание действительно не только на уровне стран, оно может быть распространено и на другие территориальные образования. Территориальная специализация, являясь по отношению к специализации отдельных хозяйствующих субъектов процессом более высокого порядка, в то же время выступает интегральным результатом последней.

Понимая важность указанного подхода, следует признать недостаточность теоретических объяснений социально-экономической дифференциации в межстрановом и межрегиональном хозяйственном взаимодействии современной России на основе использования только принципа сравнительных преимуществ. Отдельные хозяйствующие субъекты, хотя и в разной степени в зависимости от масштаба, ориентированы в первую очередь на формирование и реализацию абсолютных преимуществ.

Что касается сравнительных преимуществ, то они проявляются на уровне определенной территории уже как результат взаимодействия отдельных хозяйствующих субъектов, способствуя временному достижению около-равновесного состояния рынка и выравниванию цен факторов производства реализуемых товаров.

В то же время применение стейкхолдерского подхода, учитывающего интересы и потенциалы конкретных заинтересованных субъектов, фокусирует внимание на исследовании компетенций ключевых институциональных акторов, влияющих на эволюцию глобальных цепочек создания добавленной стоимости в контексте абсолютных и относительных преимуществ.

### СТЕЙКХОЛДЕРЫ ГЛОБАЛЬНЫХ ЦЕПОЧЕК СОЗДАНИЯ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ КАК НОСИТЕЛИ КЛЮЧЕВЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ

Под стейкхолдерами глобальных цепочек ценности нами предлагается понимать носителей частных, клубных, коллективных и общественных интересов, участвующих в интегрированной институциональной системе создания, распределения, перераспределения и потребления добавленной стоимости на уровне международной экономики. Таким образом, стейкхолдерами ГЦСС могут выступать коммерческие фирмы и некоммерческие организации разных стран, национальные и муниципальные органы публичной власти, международные организации и объединения. В рамках взаимодействия данных субъектов возможны различные коалиции, представляющие группы специальных интересов, в терминологии М. Олсона [6].

Схематично цепочка создания стоимости представлена на рис. 1. Ее отличие от производственной цепочки или цепочки поставок заключается в том, что она фокусирует внимание на этапах, которые влияют на *прирост добавленной стоимости* (выделены серым цветом).

В научных работах и аналитических материалах представлены и исследованы конфигурации цепочек создания добавленной стоимости: «змееподобная» – линейно-последовательная и «паукообразная» – сетевая, что в институциональном измерении соответствует процессной и модульной структурам организации экономической деятельности с соответствующими характеристиками.

Разная степень интегрированности и вовлеченности стейкхолдеров в глобальные цепочки создания добавленной стоимости в зависимости от уровня транзакционных издержек и наличия специфических активов (критерии из теории контрактов нобелевского лауреата О. Уильямсона [12]) позволяет выделять различные типы их институциональной организации (табл. 1).

Чем более специфические ресурсы используются в глобальной цепочке создания стоимости, а также чем больше в ней частота транзакций и уровень неопределенности, тем выше вероятность перехода от рыночной модели взаимодействия участников цепи к иерархической. Учитывая, что более специфические активы генерируют экономическую ренту и реализуются в иерархиче-

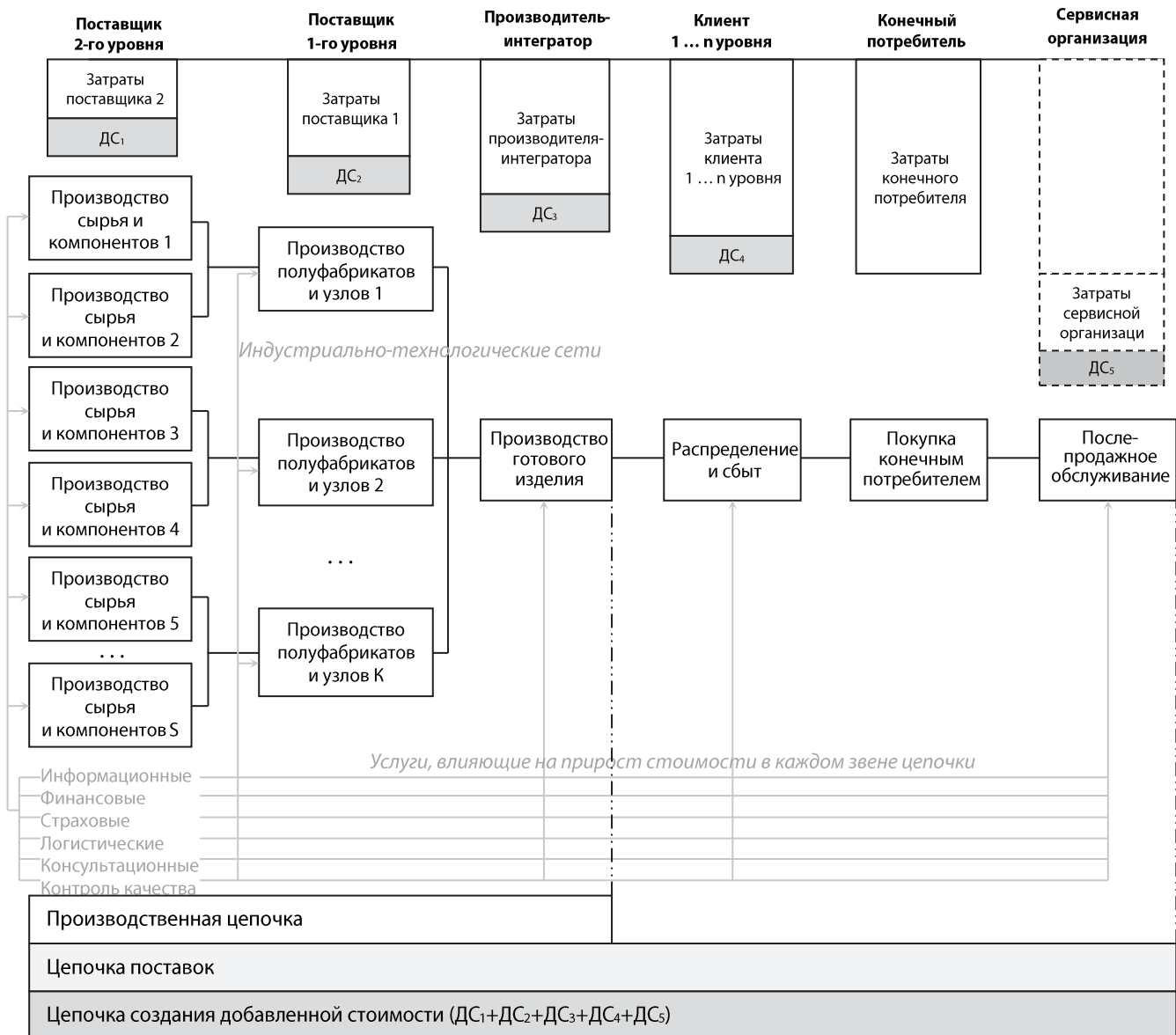


Рис. 1. Схематическое отображение цепочки создания стоимости

ских институтах управления, важно выяснить, как между институциональными акторами распределена добавленная стоимость, кто контролирует ее основную массу и управляет процессом воспроизводства.

Основными заинтересованными сторонами в выстраивании цепных связей в национальных экономиках выступают наиболее крупные корпорации, поэтому влияние стейкхолдеров разных стран на формирование и воспроизводство глобальных цепочек создания добавленной стоимости очень информативно и наглядно иллюстрирует международная карта капитализации стоимости активов (рис. 2).

Следующим важным вопросом является то, какие компетенции акторов выступают источником формирования конкурентных преимуществ одних участников ГЦСС перед другими. Для ответа на него достаточно взглянуть на структуру распределения добавленной стоимости по различным видам формирующих ее капиталов и активов (рис. 3).

Из наблюдаемой тенденции следует вывод, что ключевые стейкхолдеры ГЦСС в современной экономике контролируют прежде всего нематериальный капитал. Отраслевая специфика влияния владельцев нематериального капитала на современную экономику отражена в табл. 2.

Субъекты, владеющие нематериальным, и прежде всего интеллектуальным, капиталом, посредством манипулирования контрактами оптимизируют и перераспределяют в свою пользу большую часть экономической ренты. Более того, стратегическое управление контрактами позволяет им не просто формировать эффективные глобальные цепочки создания добавленной стоимости, но и закреплять сложившиеся институты распределения и перераспределения капиталов, консервируя потенциальных конкурентов на низких технологических переделах и реализуя на их национальных рынках уже готовую продукцию. На уровне стран подобные производственно-экономические схемы переходят в геополитическую

Таблица 1 – Типы организации цепочек создания стоимости

Тип организации	Сложность транзакций	Способность к кодификации транзакций	Возможности фирм-поставщиков	Описание
Рыночная модель	Низкая	Высокая	Высокие	Покупатели реагируют на спецификацию и цены, установленные поставщиками; транзакции почти не требуют активной координации; поставщика легко заменить
Модульные цепочки создания стоимости	Высокая	Высокая	Высокие	Покупатели передают поставщикам сложную, но кодифицированную информацию, например проектные файлы, и поставщики могут ее гибко использовать; уровень координации невысокий; смена партнеров возможна
Связанные цепочки создания стоимости	Высокая	Низкая	Высокие	Проведение транзакций требует обмена некодифицированными знаниями между покупателями и поставщиками; отношения между покупателем и продавцом могут основываться на репутации, социальной и территориальной близости и т.д.; из-за высокого уровня координации смена партнеров требует больших затрат
Кэптивные цепочки создания стоимости	Высокая	Высокая	Низкие	По причине низких возможностей поставщика требуется существенное вмешательство и контроль со стороны фирмы-лидера, что заставляет ее «замыкать» поставщиков на себя, чтобы единолично использовать преимущества растущих возможностей
Иерархическая модель	Высокая	Низкая	Низкие	Высокая сложность, низкая способность к кодификации и низкие возможности поставщиков заставляют фирму-лидера решать задачи, связанные с поставками, самостоятельно

Источник: Доклад 2017 г. о положении в области интеллектуальной собственности в мире «Нематериальный капитал в глобальных цепочках создания стоимости» / WIPO. URL: [http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/ru/wipo\\_pub\\_944\\_2017.pdf](http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/ru/wipo_pub_944_2017.pdf). С. 31.

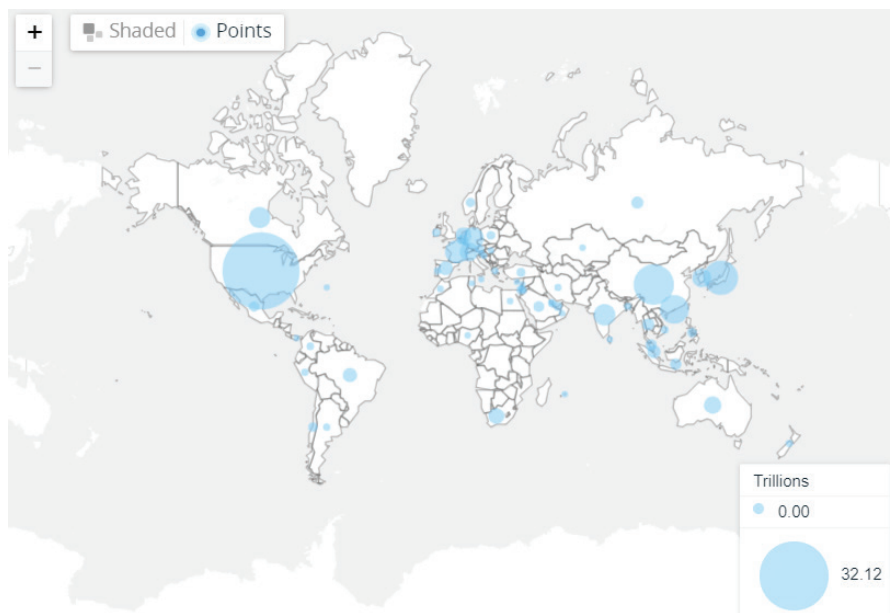
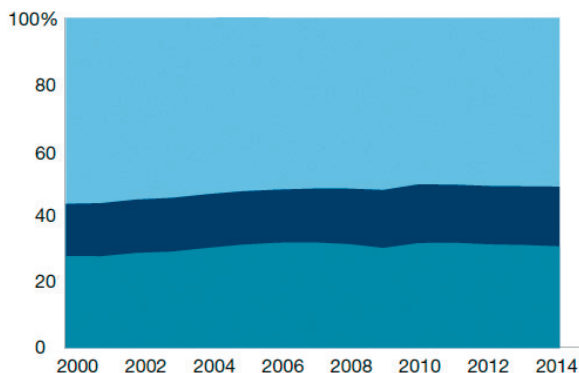


Рис. 2. Рыночная капитализация национальных компаний в биржевых котировках разных стран

Источник: Market capitalization of listed domestic companies. URL: <https://data.worldbank.org/indicator/CM.MKT.LCAP.CD?type=points&view=map>.



■ ТРУД

■ МАТЕРИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ

■ НЕМАТЕРИАЛЬНЫЙ КАПИТАЛ

Рис. 3. Вклад капиталов в добавленную стоимость всех продуктов в мире

Источник: Доклад 2017 г. о положении в области интеллектуальной собственности в мире «Нематериальный капитал в глобальных цепочках создания стоимости» / WIPO. URL: [http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/ru/wipo\\_pub\\_944\\_2017.pdf](http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/ru/wipo_pub_944_2017.pdf). С. 35.

плоскость, превращаясь в инструменты технологического изоляционизма и санкционного давления.

Наиболее ярко доминирующую роль нематериального капитала можно продемонстрировать на примере оценки потенциальной стоимости высокотехнологичного бизнеса для инвесторов, используя парадокс оценки стоимости долевых интересов Ю.В. Козыря [3]. Суть парадокса состоит в следующем: «рыночная стоимость доли высокотехнологичного бизнеса больше или равна рыночной стоимости всего бизнеса». Этот вывод обусловлен рисками вывода из компании персонифицированных отдельных нематериальных активов, связанных с уходом бывших собственников и топ-менеджеров (инсайдеров) бизнеса в случае продажи 100% его акций. Поэтому, взвешивая риски, разумный инвестор стремится приобрести не весь бизнес, а лишь его часть. Соответственно, собственникам выгоднее частичная продажа доли в бизнесе, чем полная продажа компании.

Для объяснения данного парадокса Ю.В. Козырь разделил все активы организации на материальные, нематериальные (включающие 2 подкласса – отдельные (топ-менеджмент, ключевой персонал, лояльные клиенты) и неотделимые (местоположение, торговая марка, репутация и т.д.)) и «турбулентные активы», которые нельзя однозначно отнести ни к отдельным, ни к неотделимым нематериальным активам (рис. 4).

Таблица 2 – Вклад факторов производства в формирование дохода по группам производственных товаров в мире, 2014 г.

Группа товаров	Доля нематериальных активов, %	Доля материальных активов, %	Доля труда, %	Общий объем выпуска, млрд дол. США
Продовольствие, напитки и табачные изделия	31,0	16,4	52,6	4 926
Автотранспортные средства и прицепы к ним	29,7	19,0	51,3	2 559
Текстиль, одежда и изделия из кожи	29,9	17,7	52,4	1 974
Прочие машины и производственное оборудование	27,2	18,8	53,9	1 834
Компьютерные товары, электроника и оптика	31,3	18,6	50,0	1 452
Мебель и другие производственные товары	30,1	16,3	53,7	1 094
Нефтепродукты	42,1	20,0	37,9	1 024
Прочее транспортное оборудование	26,3	18,5	55,2	852
Электрооборудование	29,5	20,0	50,6	838
Химическая продукция	37,5	17,5	44,9	745
Фармацевтическая продукция	34,7	16,5	48,8	520
Металлические изделия	24,0	20,8	55,2	435
Резиновые и пластиковые изделия	29,2	19,7	51,1	244
Недрагоценные металлы	31,4	25,6	43,0	179
Ремонт и установка машинного оборудования	23,6	13,2	63,2	150
Бумажные товары	28,0	20,9	51,1	140
Прочие неметаллические минеральные продукты	29,7	21,5	48,9	136
Продукты древесины	27,5	20,0	52,5	90
Полиграфическая продукция	27,1	21,2	51,7	64

Источник: Доклад 2017 г. о положении в области интеллектуальной собственности в мире «Нематериальный капитал в глобальных цепочках создания стоимости» / WIPO. URL: [http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/ru/wipo\\_pub\\_944\\_2017.pdf](http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/ru/wipo_pub_944_2017.pdf). С. 36.

Стоимость материальных активов ( $A_M$ )	Стоимость <b>неотделимых</b> нематериальных активов ( $A_H$ )	Зона «турбулентных» активов ( $A_T$ )	Стоимость <b>отделимых</b> нематериальных активов ( $A_O$ )
--	---	---------------------------------------	---

Рис. 4. Структура активов организации при оценке стоимости потенциальной сделки по продаже части или всего бизнеса

Условия реализации указанного парадокса Ю.В. Козырь выразил в нескольких неравенствах:

$$\begin{aligned} n \times (A_M + A_H + A_O) &\geq (A_M + A_H); \\ n &\geq (A_M + A_H) / (A_M + A_H + A_O); \\ A_O &\geq (A_M + A_H) \times (1/n - 1), \end{aligned}$$

где  $n$  – доля в стоимости капитала организации.

Из приведенных неравенств следует, что развивающейся высокотехнологичной компании для инвестирования выгоднее использовать дополнительную контролируемую эмиссию, капитализируя тем самым часть своих нематериальных активов, нежели привлекать финансовые ресурсы посредством кредитования с необходимостью несения процентных расходов.

Рассмотренный парадокс в качестве аналогии хорошо объясняет наблюдающееся в рамках ГЦСС перераспределение прибыли и возрастание капитализации нематериальных активов при одновременной недокапитализации материальных активов, что делает актуальным исследование институциональных акторов (носителей интересов) в страновом, отраслевом и контрактном разрезе.

В этом контексте интересно сравнить список так называемых «голубых фишек» мирового и российского фондового рынков (табл. 3).

Таблица 3 – «Голубые фишки» на российском и мировом рынке в 2018 г.

№ п/п	«Голубые фишки» мирового фондового рынка	«Голубые фишки» российского фондового рынка
1	Apple	«Газпром»
2	«Кока-кола»	«Сбербанк»
3	«Майкрософт»	«Лукойл»
4	IBM	«Норникель»
5	Google	«Новатэк»
6	«Дженерал Моторс»	«Магнит»
7	Alcoa	«НК «Роснефть»
8	«Американ Экспресс»	«Татнефть»
9	AT&T	«МТС»
10	Холдинг Bank of America	Банк ВТБ
11	«Боинг»	«Сургутнефтегаз»
12	Корпорация «Катерпиллер»	АК «АЛРОСА»
13	Корпорация Chevron	«Московская биржа»
14	Cisco	«Северсталь»
15	...	«Интер РАО»

Источник: Голубые фишки российского рынка в 2018 г. URL: [https://investfuture.ru/investors\\_abc/id/golubye-fishki-rossijskogo-rynka-v-2018-godu](https://investfuture.ru/investors_abc/id/golubye-fishki-rossijskogo-rynka-v-2018-godu).

На мировом фондовом рынке индикативным ориентиром стали индексы «Доу Джонс» и NASDAQ, целиком состоящие из акций первого эшелона. Лидеры мировой экономики, как правило, представлены крупными ТНК и МНК, конгломератами и

финансово-промышленными группами, в цепочках добавленной стоимости которых доминируют нематериальные активы и интеллектуальный капитал, позволяющий извлекать инновационную ренту.

«Голубые фишки» российского фондового рынка – это традиционно активы сырьевых и энергетических компаний. Причем, как следует из открытых источников, объемы оборотов «голубых фишек» на отечественном фондовом рынке составляют не менее 85% от общего числа торгов по всем ценным бумагам на Московской бирже.

Сравнивая предприятия из данных списков, можно сделать вывод, что лидеры российской экономики в ГЦСС в лучшем случае концентрируют преимущественно материальный капитал с низкой добавленной стоимостью в невысоких технологических переделах, что в итоге сдерживает развитие инновационной экономики.

#### СТРАНОВОЙ ОПЫТ ФОРМИРОВАНИЯ ГЛОБАЛЬНЫХ ЦЕПОЧЕК СОЗДАНИЯ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ В КОНТЕКСТЕ СТЕЙКХОЛДЕРСКОГО ПОДХОДА

Анализ статистических данных подтверждает сильную технологическую зависимость Российской Федерации от импорта высокотехнологичных и наукоемких товаров (табл. 4), что является индикатором низкоэффективного

участия отечественных предприятий в современных глобальных цепочках создания добавленной стоимости.

Статистические данные демонстрируют, что доля Российской Федерации на мировых рынках высокотехнологичной и наукоемкой продукции остается исключительно низкой, а источники экономического роста страны носят преимущественно производный, сырьевой, конъюнктурный и экстенсивный характер, формируя негативные эффекты «сырьевой ловушки» и «ресурсного проклятия». Большинство российских предприятий гражданских производств участвует лишь в низких технологических переделах в качестве поставщиков сырья, в лучшем случае полуфабрикатов и комплектующих, или операторов сборочного производства и сервисных центров.

В 1999 г. группа ученых во главе с академиком РАН Д.С. Львовым исследовала послевоенный зарубежный



Таблица 4 – Доля высокотехнологичных товаров в общем объеме экспортно-импортных поставок РФ, %

Показатель	2013	2014	2015	2016	2017 <sup>2)</sup>	Январь–февраль 2018 <sup>2)</sup>
Доля высокотехнологичных товаров в общем объеме экспорта <sup>1)</sup>	10,2	10,0	12,8	14,5	13,6	10,7
Доля высокотехнологичных товаров в общем объеме импорта <sup>1)</sup>	62,4	61,2	58,7	61,3	68,3	66,0

<sup>1)</sup> Перечень высокотехнологичных товаров определен в соответствии с приказом Минпромторга от 3 октября 2013 г. № 1597 «Об утверждении перечня высокотехнологичной продукции с учетом приоритетных направлений модернизации российской экономики».

<sup>2)</sup> Перечень высокотехнологичных товаров определен в соответствии с приказом Минпромторга от 10 марта 2017 г. № 672 «Об утверждении перечня высокотехнологичной продукции, работ и услуг с учетом приоритетных направлений модернизации российской экономики».

Источник: Технологическое развитие отраслей экономики. URL: [http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/economydevelopment/#](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/economydevelopment/#)

опыт формирования критических технологий, являющихся основой воспроизводства конкурентоспособных цепочек создания добавленной стоимости [9. С. 360–364]. Важным выводом из данного исследования является замечание, что так называемое «экономическое чудо» Сингапура, Южной Кореи, Тайваня, Гонконга было обусловлено имплантированием «сильными мира сего» (стейкхолдерами из США, стран Европы и международных институтов) в эти страны по 1–2 макротехнологии<sup>1</sup>.

В Японии формирование критических технологий осуществлялось регуляторами по принципу «сверху», используя институциональные механизмы выстраивания цепочек создания добавленной стоимости преимущественно на основе государственных прогнозов новой продукции и индикативных планов социально-экономического развития. В исследованиях Н.Л. Дружинина приводятся примеры, как американские власти посредством фундаментальных сдвигов в политическом и экономическом балансах сил различных социальных группировок в Японии запустили каскад институциональных трансформаций, направленных на формирование конкурентоспособных производств (дзайбацу и др.) и развитие национальной экономики [3].

В свою очередь, в Европе, особенно во Франции, наряду с правительством ключевыми стейкхолдерами выступали прежде всего представители и эксперты крупных корпораций, научных фирм и ведущих научных организаций, что позволило «снизу» вырабатывать стратегические приоритеты технологического развития экономики этих стран. Но если проследить генезис создания современной промышленности Европы после Второй мировой войны, то можно заметить, что ключевыми стейкхолдерами восстановления разрушенных войной цепочек создания добавленной стоимости выступили корпорации и правительство США, реализовавшие так называемый «план Маршалла». Причем, как отмечают исследователи послевоенного периода, американские корпорации и правительство преследовали в первую

очередь свои узкие экономические и политические цели в мировой экономике.

Приведем цитаты из книги А. Леонтьева, широко представленной в Интернете. «Чем руководствовались при этом приказчики монополий из государственного департамента, видно из заявления Комиссии палаты представителей по вопросам оказания помощи иностранным государствам: "Если Соединенные Штаты достигнут провозглашенной ими цели и Европа к концу восстановительного периода станет в значительной мере самостоятельной, то следует прямо признать, что перед нами может встать угроза возникновения в ее лице созданного нашими же руками конкурента промышленности Соединенных Штатов на мировых рынках"» [4].

«Американские метрополии снабжают промышленным оборудованием в первую очередь не страны, пострадавшие от гитлеровской агрессии, а западные зоны Германии, где они являются полными хозяевами положения и чрезвычайно быстро прибирают к рукам промышленные предприятия.

Американские монополии не только не склонны снабжать европейские страны машинами и сырьем, необходимым для развития производства. Они последовательно проводят политику выкачивания из этих стран того сырья, которое необходимо этим странам для своего промышленного развития. Они вывозят из западных зон Германии, например, металлический лом. В лом, как сообщает печать, часто попадают машины и промышленное оборудование, которые вполне могли бы быть использованы в целях восстановления мирного производства» [4].

Одновременно протекали и другие процессы. Некоторые предприятия тех стран, которые были призваны стать форпостами борьбы с коммунизмом (как например, Германия или Южная Корея), а также в которых был заинтересован крупный капитал, наоборот, получали со стороны западных стран как институциональную, так и финансовую поддержку. Показателен пример концерна «ИГ Фарбениндустри» (предшественник BASF), который использовал труд заключенных 28 концентрационных лагерей и должен был прекратить существование в соответствии с Потсдамским соглашением о ликвидации от 2 августа 1945 г.

<sup>1</sup> Макротехнология – совокупность всех технологических процессов по созданию добавленной стоимости: НИР, ОКР, подготовка производства, производство, сбыт и сервис.

«Менее чем через месяц после подписания Потсдамского соглашения Дрейпер (руководитель экономического отдела США в Союзническом контрольном совете) создает "комитет по проблемам сохранения немецкого образа жизни", который занялся искажением содержания Потсдамских решений и саботированием претворения их в жизнь... Согласно директиве военной администрации, ИГ "Фарбен" более не существовал, однако его акции продолжали котироваться на бирже. Объявленный "умершим", концерн выказал неожиданную жизненную силу: его акции активно продавались и покупались, а их курс возрастал... Это происходило спустя всего семь месяцев после безоговорочной капитуляции» [10. С. 18].

Вся дальнейшая политическая и экономическая история позволяет сформулировать гипотезу, согласно которой американские группы специальных интересов (и их партнеры) в виде симбиоза представителей экономических, политических и военных элит на основе использования гибридных технологий, включающих в себя политические, военные, экономические и информационные методы, формировали асимметричную конфигурацию глобальных цепочек создания стоимости что называется «под себя», с исключительно доминирующей и привлекательной ролью собственных стейкхолдеров.

Не вступая в дискуссию по поводу эффективности советской экономики, которая, разумеется, имела как свои плюсы, так и существенные минусы, следует подчеркнуть, что технологические цепочки и производства СССР и других социалистических стран в части ВПК были недоступны американским акторам, а гражданский сектор экономики также функционировал на автономной основе, что не позволяло им контролировать и перераспределять потоки добавленной стоимости в свою пользу.

Распад Советского Союза полностью перезагрузил управленческие институты развития современной России, окончательно «подсадив» ее экономику на так называемую «нефтегазовую иглу», обеспечив на долгие годы «ресурсное проклятие» некогда одной из мировых держав. И сделано это было посредством реформирования глобальных цепочек создания добавленной стоимости, в которых участвовала Россия, под лозунги о демократизации и развитии рынка. По сути, Россию отрезали от современных макро- и критических технологий, встраивая в международные спекулятивно-торговые и финансовые схемы, которым свойственно рентоориентированное поведение. Как результат, главным стимулом в развитии бизнеса стало стремление не получить инновационную прибыль, а лоббировать коррупционную и административную ренту. Поэтому уже не удивительно, что некоторые эксперты защищают и обосновывают необходимость участия российских предприятий в любых глобальных цепочках создания добавленной стоимости как одно из важнейших направлений функционирования отечественной экономики.

Восстановление экономического развития в современной России также началось со сменой группы клю-

чевых институциональных акторов в начале XXI века, но источниками роста стали сырьевые и энергетические цепочки создания добавленной стоимости в условиях высокой конъюнктуры. Укрепление «сырьевых» элит до сих пор тормозит запуск экономических механизмов инновационного развития российского общества и появление новых, прогрессивных групп предпринимателей и управленцев.

В качестве решения данного вопроса в конце XX века академик РАН Д. С. Львов предлагал стратегию экономического развития России посредством взаимонастройки технологических и экономических цепочек создания добавленной стоимости между предприятиями ТЭК (источниками финансовых ресурсов) и ОПК (научно-технологической базой) в качестве своеобразного рычага [5. С. 409–428].

Нужно заметить, что имеется и положительный опыт использования технологического и стейкхолдерского подходов к регулированию развития экономики России. Так, с 2002 г. Указом Президента РФ утверждается Перечень критических технологий Российской Федерации<sup>1</sup>. Формируется институциональная система так называемых государственных корпораций, ориентированных на выстраивание и запуск конкурентоспособных технологических цепочек по приоритетным направлениям развития экономики. В частности, 23 ноября 2007 г. Президент России В. В. Путин подписал Федеральный закон № 270-ФЗ «О Государственной корпорации по содействию разработке, производству и экспорту высокотехнологичной промышленной продукции «Ростех»». Кроме того, можно отметить правильную управленческую стратегию развития и экономический потенциал отечественных госкорпораций: Росатом, Роснано и других структур, построенных преимущественно по технологическому принципу.

Ограничительные экономические и административные меры<sup>2</sup>, которые приняты в отношении России США и их партнерами после 2014 г., являются не чем иным как институциональным инструментом управления глобальными цепочками создания добавленной стоимости с позиции интересов стран, которые пытаются всеми силами и способами сохранить свое доминирование и выгоды. Причем квазисанкции вводятся не тотально, а очень выборочно, с учетом технологических приоритетов, как, например, в случае с ракетным двигателем РД-180, замена которого на определенный период времени экономически нецелесообразна. С позиции стейкхолдерского подхода следует обратить внимание, что ограничительные меры вводятся также в отношении конкретных людей (предпринимателей, менеджеров, политиков и обще-

<sup>1</sup> Об утверждении приоритетных направлений развития науки, технологий и техники в Российской Федерации и перечня критических технологий Российской Федерации: Указ Президента РФ от 7 июля 2011 г. № 899.

<sup>2</sup> Такие ограничительные экономические и административные меры нельзя называть санкциями, так как введение последних прерогатива исключительно Совета безопасности ООН, а не отдельных стран.

ственных деятелей), что призвано сдерживать управленческий потенциал институциональных акторов в рамках стратегии формирования современных ГЦСС в экономике России.

При этом главным ограничением в экономическом развитии на базе формирования эффективных ГЦСС являются не чисто экономические и технологические факторы, а общественные институты, и прежде всего ответственность стейкхолдеров.

### **ИНСТИТУТЫ УПРАВЛЕНЧЕСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ГЛОБАЛЬНЫХ ЦЕПОЧЕК СОЗДАНИЯ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ В ЭКОНОМИКЕ РОССИИ**

Развитие современных макро- и критических технологий в России (как технико-экономической основы формирования цепочек создания добавленной стоимости) с позиции институционального обеспечения, по мнению коллектива ученых во главе с академиком РАН С.Ю. Глазьевым, требует разработки и внедрения эффективных методов контроля и механизмов ответственности за достижение результатов, имеющих стратегическое значение: «Необходимо также ввести нормы ответственности за достижение планируемых результатов и использование необходимых для этого инструментов макроэкономической политики, в том числе установить правовые нормы экономической ответственности организаций и административной ответственности руководителей за выполнение устанавливаемых правительством целевых показателей развития» [2. С. 10].

При этом, как показали наши исследования в рамках разрабатываемой экономической теории ответственности, управленческие механизмы в социальных системах разного уровня «поражены» проблемой институциональных экстерналий: наблюдается избыточность решений с ретроспективной ответственностью за нарушение норм и недостаточность решений с перспективной ответственностью за результат, что формирует неэффективную институциональную среду и дополнительные транзакционные и трансформационные издержки в обществе [11].

Данный вывод, в разрезе институциональных акторов, объясняет, почему российским элитам в лице их ключевых стейкхолдеров в краткосрочном и среднесрочном периодах экономически выгодно, более или менее соблюдая ретроспективную ответственность, сосредоточиться на эксплуатации природного и административного капитала страны. В свою очередь, развитие инновационной экономики в России, требующее выполнения решений с перспективной ответственностью за результаты работы, осуществляется по остаточному принципу и методами оптимизации различной управленческой отчетности. Кроме того, выявленная проблема усугубляется рассмотренными выше «внешними факторами», консервирующими структуру российской экономики на низких технологических переделах.

Таким образом, институциональные акторы российской элиты могут вести себя как ключевые стейкхолдеры, обеспечивающие стратегические интересы страны, лишь в долгосрочном периоде, и только при условии стимулирующей институциональной настройки и соблюдении «правил игры». Причем в отношении институциональных акторов «от элит» необходимо перейти от «силовой» стратегии взаимодействия, основанной исключительно на нормах ретроспективной ответственности, к сбалансированной стратегии на принципах широко декларируемого частно-государственного партнерства с акцентом на реальной перспективной ответственности за результаты работы.

Особого внимания заслуживает вопрос о создании в России так называемой инновационной элиты, состоящей из ученых, инженеров, венчурных предпринимателей и инновационных менеджеров, без появления которых мы никогда не сможем полноценно интегрироваться в глобальные цепочки создания добавленной стоимости как носители нематериального капитала, генерирующего интеллектуальную ренту. Для развития институциональных акторов инновационной элиты требуется формирование благоприятной среды в виде особого экономического режима. Следует отметить, что мотивация данных акторов изначально очень сильно ориентирована на экономические механизмы перспективной ответственности за результат, но сложившаяся в настоящее время формально-палочная система их стимулирования тотально сдерживает реализацию творческого потенциала.

Соответственно, на текущей политической и экономической повестке дня стоит проблема формирования и запуска институционального драйвера технологического развития российской экономики, состоящего из ключевых стейкхолдеров, которые могут и готовы взять на себя сбалансированную ответственность за эффективное развитие в стране современных производств, включенных в глобальные цепочки создания добавленной стоимости в высоких технологических переделах мировой экономики.

В качестве системного координатора, носителя публичных интересов и результирующей управленческой ответственности в сложившихся условиях должен выступить сам Президент РФ, собирающий в рамках институтов исполнительной власти всех уровней на условиях эффективного контракта (с особым акцентом на обеспечении перспективной ответственности за результаты работы) прогрессивных акторов, не связанных интересами с существующей элитой. Дополнительным аргументом для принятия такого решения является интенсификация использования созданных на базе образовательных площадок и институтов развития социальных лифтов для эффективных управленцев, формирующих стратегический кадровый резерв.

Как результат, данные управленческие группы будут относительно малы, хорошо организованы, будут иметь селективные мотивы и институциональный ресурс в виде доверия и поддержки Президента РФ, обладающего вы-

сокой степенью легитимности, что может стать залогом успеха при реализации стратегии технологического развития экономики России.

### ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Результаты настоящей работы можно обобщить в виде следующих тезисов.

1. Исследование вопросов функционирования глобальных цепочек создания добавленной стоимости с позиции стейкхолдерского подхода и выявления институциональных акторов позволяет глубже понять природу глобальной конкуренции, протекающих интеграционных процессов, а также тенденций научно-технологического развития как на микро-, так и на макроуровне.

2. Перераспределение добавленной стоимости в кооперационных взаимодействиях, равно как и доля экономической ренты их участников, определяется величиной контролируемых специфических ресурсов. Мировая практика показывает, что контроль над ключевыми производственными цепочками, цепями поставок и цепочками добавленной стоимости осуществляется владельцами нематериального капитала, который приобрел доминирующее значение по сравнению с материальным капиталом. Именно они определяют конфигурацию участников, уровень и объем передаваемых технологий и, соответственно, выступают в качестве ключевых стейкхолдеров производственно-технологических взаимодействий.

3. В условиях международной конкуренции институциональные механизмы контроля над нематериальным капиталом превращаются в инструменты ограничения доступа к наличествующим современным критическим технологиям. Технологическая изоляция оппонентов наряду с политической, военной и информационной активностью становится одним из важнейших средств реализации национальных интересов на межстрановом уровне, что в исторической ретроспективе хорошо демонстрирует политика США.

4. Технологическое развитие Российской Федерации требует запуска институционального драйвера, состоящего из ключевых стейкхолдеров, которые способны брать на себя ответственность за результаты создания современных производств и не связаны с интересами существующей элиты, сфокусированной на извлечении сырьевой ренты.

В качестве системного координатора и носителя публичных интересов и результирующей управленческой ответственности должен выступить Президент РФ. Основой подобных отношений призваны стать эффективные контракты (с акцентом на перспективной ответственности за результаты работы). Именно такого рода решения могут стать залогом успеха в реализации стратегии технологического развития экономики России. ■

**Библиографическая ссылка:** Самсонов Р.А., Бочаров С.Н. Ответственность стейкхолдеров при формировании глобальных цепочек создания добавленной стоимости // *Управленец*. 2018. Т. 9. №4. С. 53–65. DOI: 10.29141/2218-5003-2018-9-4-6.

**For citation:** Samsonov R.A., Bocharov S.N. Stakeholder Responsibility in the Formation of Global Value Chains. *Upravlenets – The Manager*, 2018, vol. 9, no. 4, pp. 53–65. DOI: 10.29141/2218-5003-2018-9-4-6.

### Источники

1. Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития. М.: ВладДар, 1993.
2. Дружинин Н.Л. Институциональные факторы развития послевоенной экономической системы Японии. СПб.: Изд-во СПбГУ, 2007.
3. Козырь Ю.В. Парадоксы оценки стоимости долевых интересов технологического бизнеса // Имущественные отношения в РФ. 2011. №4. С. 65–67.
4. Леонтьев А. Империализм доллара в Западной Европе. М.: Политиздат, 1949. URL: <https://libking.ru/books/busines-/economics/374272-a-leontev-imperializm-dollar-v-zapadnoy-evrope.html>.
5. Львов Д.С. Экономика развития. М.: Экзамен, 2002.
6. Олсон М. Логика коллективных действий. Общественные блага и теория групп. М.: Фонд экономической инициативы, 1995.
7. О стратегии развития экономики России: препринт / С.Ю. Глазьев, В.В. Ивантер, В.Л. Макаров и др.; под ред. С.Ю. Глазьева. М.: ООП РАН, 2011.
8. Портер М. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран. М.: Международные отношения, 1993.
9. Путь в XXI век: стратегические проблемы и перспективы российской экономики / рук. авт. кол. Д.С. Львов. М.: Экономика, 1999.
10. Ройшель Ю. БАСФ. Анатомия международного концерна. М.: Прогресс, 1978.

### References

1. Glaz'ev S.Yu. *Teoriya dolgosrochnogo tekhniko-ekonomicheskogo razvitiya* [The theory of long-term technical and economic development]. Moscow: VlaDar, 1993.
2. Druzhinin N.L. *Institutsional'nye faktory razvitiya poslevoennoy ekonomicheskoy sistemy Yaponii* [Institutional factors in the development of Japan's post-war economic system]. St. Petersburg: SPSU Publ., 2007.
3. Kozyr' Yu.V. *Paradoksy otsenki stoimosti dolevykh interesov tekhnologicheskogo biznesa* [Paradoxes in estimating the value of shared interests of technological business]. *Imushchestvennye otnosheniya v RF – Property Relations in the Russian Federation*, 2011, no. 4, pp. 65–67.
4. Leont'ev A. *Imperializm dollara v Zapadnoy Evrope* [Imperialism of the dollar in Western Europe]. Moscow: Politizdat, 1949. Available at: <https://libking.ru/books/busines-/economics/374272-a-leontev-imperializm-dollar-v-zapadnoy-evrope.html>.
5. L'vov D.S. *Ekonomika razvitiya* [Economy of development]. Moscow: Ekzamen, 2002.
6. Olson M. *Logika kollektivnykh deystviy. Obshchestvennye blaga i teoriya grupp* [Logic of collective actions. Public goods and group theory]. Moscow: Fond ekonomicheskoy initsiativy, 1995.
7. Glaz'ev S.Yu., Ivanter V.V., Makarov V.L. et al. *O strategii razvitiya ekonomiki Rossii* [On the development strategy of the Russian economy]. Moscow: OON RAN, 2011.

11. Самсонов Р.А. Экономическая теория ответственности публично-властных структур // Журнал экономической теории. 2013. № 3. С. 96–108.
12. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая» контракция. СПб.: Лениздат, 1996.
13. Buchanan J. Choosing What to Choose // *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. 1994. Vol. 150. № 1. P. 123–135.
14. Chen W., Gouma R., Los B., Timmer M. Measuring the Income to Intangibles in Goods Production: A Global Value Chain Approach. *WIPO Economic Research Working Paper No. 36*. Geneva: WIPO, 2017.
15. Gereffi G., Humphrey J., Sturgeon T. The governance of global value chains // *Review of International Political Economy*. 2005. Vol. 12(1). P. 78–104.
8. Porter M. *The Competitive Development of Nations* (Russ. ed.: Porter M. *Mezhdunarodnaya konkurentsia. Konkurentnye preimushchestva stran*. Moscow: Mezhdunarodnye otnosheniya, 1993).
9. L'vov D.S. (ed.) *Put' v XXI vek: strategicheskie problemy i perspektivy rossiyskoy ekonomiki* [The way to the 21st century: strategic problems and prospects of the Russian economy]. Moscow: Ekonomika, 1999.
10. Räuschel J. *Die BASF. Zur anatomie eines multinationalen konzerns* (Russ. ed.: Roysheľ Yu. *BASF. Anatomiya mezhdunarodnogo kontserna*. Moscow: Progress, 1978).
11. Samsonov R.A. Экономическая теория ответственности публично-властных структур [Economic theory of the responsibility of public-power structures]. *Zhurnal ekonomicheskoy teorii – Russian Journal of Economic Theory*, 2013, no. 3, pp. 96–108.
12. Williamson O. *The Economic Institutions of Capitalism. Firms, Markets, Relational Contracting* (Russ. ed.: Uil'yamson O.I. *Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация*. St. Petersburg: Lenizdat, 1996).
13. Buchanan J. Choosing What to Choose. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 1994, vol. 150, no. 1, pp. 123–135.
14. Chen W., Gouma R., Los B., Timmer M. Measuring the Income to Intangibles in Goods Production: A Global Value Chain Approach. *WIPO Economic Research Working Paper No. 36*. Geneva: WIPO, 2017.
15. Gereffi G., Humphrey J., Sturgeon T. The governance of global value chains. *Review of International Political Economy*, 2005, vol. 12(1), pp. 78–104.