

ПЕРСПЕКТИВНЫЙ ФОРМАТ КООПЕРАЦИИ С СУБСАХАРСКОЙ АФРИКОЙ

АФРИКА ЮЖНЕЕ САХАРЫ КАК РЕГИОН ДЛЯ РАЗВИТИЯ ПЕРСПЕКТИВНЫХ ФОРМ
МЕЖДУНАРОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КООПЕРАЦИИ С УЧАСТИЕМ РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

© 2018 Г. ШАЛАМОВ, С. СОЛДАТОВА

DOI: 10.7868/S0321507518040050

Цель исследования состоит в том, чтобы обосновать необходимость и целесообразность внешнеэкономической стратегии, ориентированной на включение российских компаний в глобальные цепочки создания стоимости с участием производителей из стран макрорегиона Африки южнее Сахары (АЮС). В статье акцентировано внимание на неустойчивости и ключевых факторах экономического роста в странах АЮС. Более органичный и устойчивый рост возможен в рамках глобальных цепочек создания стоимости с участием российских партнеров. Вариант формирования такой цепочки показан с помощью кейса для отрасли выращивания какао-бобов и производства шоколада.

Ключевые слова: Африка южнее Сахары, стратегия внешнеэкономической деятельности, глобальные цепочки создания стоимости

THE PROMISING FORMAT FOR COOPERATION WITH SUB-SAHARAN AFRICA

Sub-Saharan Africa as a region for farsighted international cooperation with the involvement of Russian entrepreneurship

Grigory G. SHALAMOV, Post-graduate student, Faculty of Global Studies, Lomonosov Moscow State University (gr-shalamov@mail.ru)

Svetlana E. SOLDATOVA, PhD (Economics), Associate Professor, Department of Economics and Management, Immanuel Kant Baltic Federal University (394346@mail.ru)

The purpose of the study is to justify the need and usefulness of a new strategy based on creating own value chains by Russian companies with the participation of producers from Sub-Saharan Africa (SSA). The article highlights reasons for such format of cooperation between Russian business and African continent. Analytical data of international economic organizations (OECD, IMF, IBRD, UNCTAD) and publications of leading experts in the field of modern economic cooperation serves as the basis of current model analysis of foreign economic relations and economic growth in the SSA countries. The authors also focuses on key factors of social consequences of economic growth in SSA. Special attention is given to the forms and results of African producers's integration into global value chains (GVCs), which is managed by western companies. The authors describes the difficult economic situation in cocoa industry in SSA and substantiates the potential benefits that African entrepreneurs can receive from cooperation with Russian partners by means of specially selected food chain (from the cultivation of cocoa beans to the production of chocolate). The article expresses the advantages of the new format of international economic activity that Russian chocolate producers can obtain on the domestic and foreign markets. They need stable and manageable channels for supplying semi-finished products which can be used for the production of the final product, and revising their own position in the product processing chain. The final part of the article examines the problems and obstacles of implementing the new format for Russian-African economic cooperation. The role of governmental structures in supporting Russian business in SSA is also shown. The authors state the importance of effective communication of the relevant state departments with the business community and make proposals to resolve existing problems.

Keywords: sub-Saharan Africa, strategy of international economic activity, global value chains

Научное обоснование выбора африканских внешнеэкономических партнеров невозможно ограничить стандартным анализом динамики ВВП, на котором акцентировано исследование [1]. Ученые, позицию которых разделяем и мы, апеллируют к экзогенной природе экономической динамики африканских стран, ее зависимости от внешних факторов [2; 3; 4; 5; 6].

КЛЮЧЕВЫЕ ФАКТОРЫ И ОСОБЕННОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДИНАМИКИ СТРАН АЮС

Эксперты ООН дают осторожные оценки перспективам экономического роста в странах Африки [7], однако в контексте нашего исследования важнее рассмотреть его движущие силы и устойчивость.

ШАЛАМОВ Григорий Григорьевич, аспирант, МГУ им. М.В.Ломоносова. РФ, 119991, Москва, Ленинские горы, д. 1, стр. 51 (gr-shalamov@mail.ru)

СОЛДАТОВА Светлана Эдуардовна, кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и менеджмента, Балтийский Федеральный Университет им. И.Канта. РФ, 236016, г. Калининград, ул. А.Невского, 14 (394346@mail.ru)

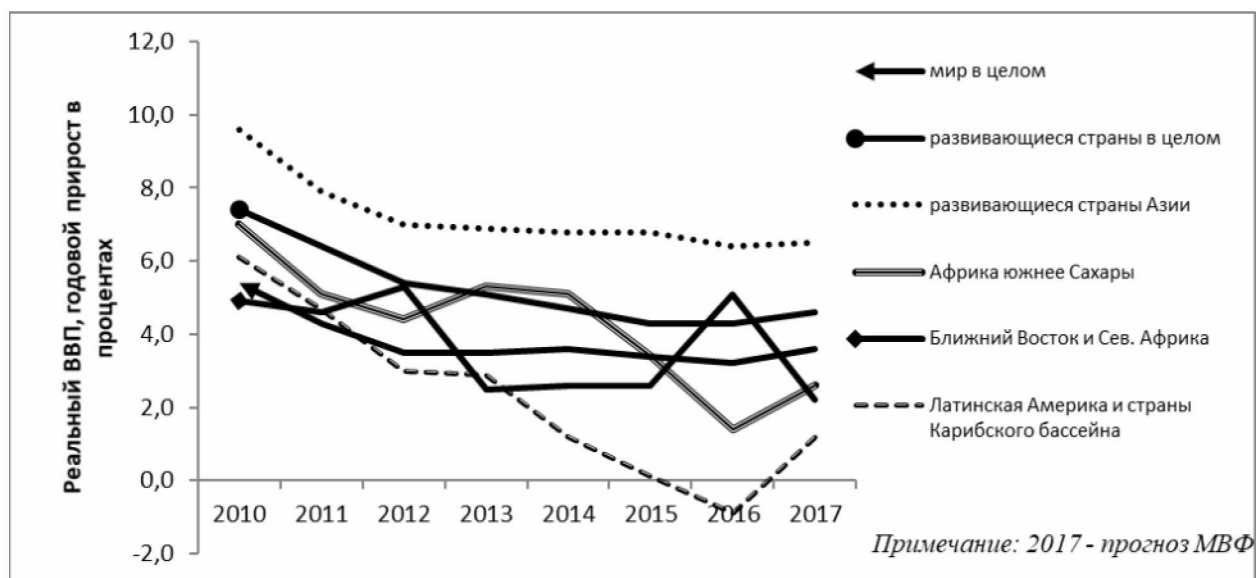


График 1. Годовой прирост реального ВВП в развивающихся странах и мире в целом, %.

Источник: данные Мирового Валютного Фонда 2017 [8].

На схеме (см. *график 1*) видно, что годовые темпы прироста реального ВВП в макрорегионе АЮС характеризуются заметными колебаниями. Эта особенность наблюдается также в некоторых других группировках развивающихся стран (за исключением стран Азии). Модели системной динамики дали убедительное объяснение данной черты экономического роста, и они привязаны к особенностям участия соответствующих стран в международном разделении труда.

Характерные черты участия стран АЮС в международном разделении труда - ориентация на сырьевые потребности других рынков и низкий уровень диверсификации экспорта [7].

По состоянию на 2017 г., в АЮС всего 14 стран, у которых количество товаров, составляющих не менее 75% от общего объема экспорта, выражается двузначным числом. К ним относятся ЮАР, Танзания, Кения, Маврикий, Джибути, Сенегал, Мозамбик, Камерун, Мадагаскар, Свазиленд, Того, Намибия, Руанда, Сомали [9, р. 79]. Одновременно, у 18 стран макрорегиона вклад единственного экспортного товара в совокупный экспорт превышал 50%, а у 23 стран составлял от 50 до 20% [9, р. 79]. Двузначные (или близкие к ним) положительные среднегодовые темпы прироста ВВП на душу населения за период с 2010 по 2015 гг. имели 12 стран АЮС. Из этих 12 стран только две (Лесото и Того) характеризовались экспортом, в структуре которого заметна доля обрабатывающей промышленности (см. *табл. 1*).

Общее количество стран АЮС с сырьевой спе-

циализацией экспорта составляет 49% - 23 страны из 49 стран макрорегиона. Сырьевую специализацию экономик АЮС подтверждает и статистика зарубежных инвестиций, в соответствии с которой лидерами по объему прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в макрорегионе являются страны, играющие заметную роль в поставках топливно-сырьевых товаров (см. *табл. 2*). Приток ПИИ в макрорегион с 2010 по 2014 гг. был связан с реализацией проектов в добывающих отраслях, особенно в Гане, Нигерии, Чаде, Республике Конго (Конго), в Анголе и Мозамбике.

Нестабильность экономического роста сырьевых экономик имеет фундаментальные причины, которые, как было сказано ранее, открыты и исследованы системной динамикой. В сырьевых отраслях и высокие прибыли предпринимателей, инвестируемые в производство, и низкие прибыли, стимулирующие экономию издержек за счет положительного эффекта масштаба, приводят к расширению производства. Отсутствие альтернативных отраслей специализации вынуждает производителей поддерживать выпуск на высоком уровне, несмотря на снижение цен. Иногда на это же оказываются направленными и меры государственной поддержки (субсидирование производителей).

В итоге на сырьевых рынках предложение увеличивается постоянно, теряя связь со спросом. Из сырьевых отраслей выдавливаются мелкие индивидуальные производители, неспособные получать экономию на масштабе производства. Как следствие, разрушается социальная структура, не

Экспортная специализация стран АЮС - лидеров по темпам экономического роста в 2010-2015 гг.

Страна	Отрасли экспортной специализации	Среднегодовой прирост ВВП на душу населения за период 2010-2015 гг. (%)
Ангола	Нефть	13,76
Габон	Нефть	13,38
Гана	Золото, нефть	13,01
Гвинея	Золото, алюминиевые руды и концентраты	12,92
Лесото	Продукция обрабатывающей промышленности и сельского хозяйства	10,05
Мозамбик	Уголь, алюминий	17,96
Нигер	Уран, нефть	9,52
Руанда	Продукция горнодобывающей промышленности	14,47
Сьерра-Леоне	Продукция горнодобывающей промышленности	23,49
Того	Продукция обрабатывающей промышленности и сельского хозяйства	13,33
Чад	Нефть	15,78
Эфиопия	Кофе, нефть	18,23

Источник: данные Всемирного банка, 2017 [10], Всемирной торговой организации, 2017 [11].

Таблица 2

Страны АЮС - лидеры по сумме ПИИ в 2016 г.

Страны	Сумма ПИИ, \$ млрд	Сектора - главные получатели инвестиций
Ангола	4,4	Нефть, газ, коммуникации, транспорт
Гана	3,6	Нефть, финансовые услуги, строительство
Мозамбик	3,4	Транспорт, уголь, газ, недвижимость
Эфиопия	2,7	Производство химических веществ, недвижимость, текстиль
ЮАР	2,8	Уголь, нефть, газ, транспорт, автомобилестроение

Источник: African Economic Outlook 2017 [9, p. 48].

сокращается бедность, усиливается социально-экономическая и политическая нестабильность.

РОЛЬ АФРИКАНСКИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ В ГЛОБАЛЬНЫХ ЦЕПОЧКАХ СОЗДАНИЯ СТОИМОСТИ (ГЦСС)

Глобальная цепочка создания стоимости сформировалась как современная парадигма международной организации производства. Сокращение транспортных и коммуникационных издержек, технологический прогресс, ликвидация политических и экономических барьеров для внеш-

ней торговли расширили возможности для углубления разделения труда и фрагментации производства в международном масштабе. Современной компании самостоятельно выполнять все операции по созданию продукта невыгодно с точки зрения минимизации издержек. Как следствие, компания выбирает специализацию на определенных операциях, задачах и функциях. В ГЦСС деятельность распределена по различным странам и фирмам, специализирующимся на отдельных фрагментах технологического процесса.

Материальной основой цепочки создания стоимости является пространственно распределен-

ный процесс создания продукта - ценности для потребителя. Источники ценности, за которую готов платить потребитель, многообразны. Фирмы, способные выявить эти источники и организовать скоординированное в международном масштабе взаимодействие с партнерами, приобретают мощное конкурентное преимущество. Глобальная цепочка содержит «весь спектр видов деятельности, выполняемых фирмами и работниками, с момента проектирования продукта до конечного потребления и его последующего использования, осуществляемых в глобальном масштабе и реализуемых одной или многими фирмами» [12, р. 4]. Ключевым мотивом для овладения этой концепцией является стремление фирм к извлечению ренты, т.е. прибыли, величина которой превышает нормальную, типичную для данного вида бизнеса.

Как правило, у ГЦСС существует единый координирующий центр - фокусная, или лидирующая фирма. Часто эта фирма стоит у истоков формирования соответствующей цепочки.

Одним из первых неоднозначные последствия включения африканских производителей в глобальные цепочки создания стоимости рассмотрел южноафриканский экономист Р.Каплински [13]. Его исследование показало, что интеграция в ГЦСС создает предпосылки для устойчивого увеличения дохода в странах АЮС. Однако неправильное позиционирование африканских производителей внутри этих цепочек приводит к несбалансированному росту. Ключ для извлечения полезных результатов из процесса глобализации заключается в развитии способностей выявлять источники ренты, создавать и защищать ее в контексте глобальной конкуренции, а также адаптироваться к изменению условий ее производства [14; 15; 16].

Влияние особенностей интеграции африканских производителей в ГЦСС на доходы и занятость в отдельных секторах экономики АЮС на протяжении последнего десятилетия рассматривалось неоднократно [17; 18; 19; 20; 21; 22; 23; 24; 25].

В ГЦСС, управляемых западными компаниями, африканские производители занимают не самые выигрышные позиции. Как правило, это начало технологической цепи, т.е. производство сырья и его первичная переработка. Как производители сырьевых товаров, торгуемых на бирже, они подвергаются жесткому конкурентному давлению. Следствием является сокращение их доли в конечной цене товара и в экономической ренте.

Проиллюстрируем данные выводы на примере одной из аграрных отраслей АЮС. Около 90% ка-

као-бобов по всему миру производят на какао-фермах, которые передаются по наследству из поколения в поколение. Как правило, фермеры не интересуются динамикой биржевых цен и продают свой товар по цене существенно ниже биржевой. В 1980-х гг. фермеры в западной Африке получали около 16% от конечной стоимости шоколада, сейчас - от 3,5% до 6,4%. Напротив, доля предприятия, производящего конечный товар, увеличилась с 56% до 70% [26].

Низкие закупочные цены наносят ущерб: фермерские общины беднеют, используют устаревшие методы ведения хозяйства. У фермеров нет возможности инвестировать в удобрения, заменять стареющие деревья, закупать необходимые реагенты и сельскохозяйственное оборудование. В перспективе, не получая дохода, многие производители будут вынуждены покинуть отрасль и пополнят ряды безработных.

Также для рынка какао-бобов остро стоит проблема контроля качества продукции: стремление фермеров быстрее сбыть продукцию подчас приводит к тому, что ферментация, требующая минимум 5-6 дней, не проводится добросовестно.

Проблемы отрасли пытаются решать правительства в Кот-д'Ивуаре и Гане. Полномочные органы государств начали рекомендовать закупочные цены на продукцию. В отрасль привлекаются инвесторы. В зонах производства какао строятся дороги, развивается инфраструктура. Государство выражает готовность закупать 70-80% урожая заранее, добиваясь снижения рисков и гарантируя получение более стабильных доходов, как фермерами, так и бюджетом.

ГЦСС нуждаются в управлении, что вызвано и сложностью взаимодействия ее звеньев, и необходимостью согласования интересов множества внешних и внутренних стейкхолдеров [27; 28; 29]. На текущем этапе основные функции управления ГЦСС реализует менеджмент доминирующих компаний. Прежде всего, речь идет о разработке стандартов в отношении поставок внутри цепи, и о контроле их соблюдения [30; 31].

Особенности формирования стоимости и распределения ренты в ГЦСС, управляемых западными компаниями, освещались в литературе [32; 33]. Политика фокусных компаний, как правило, не учитывает специфики африканских партнеров. В этой связи появились инициативы, призывающие крупных западных покупателей к разработке требований и стандартов, согласованных с поставщиками, - мелкими африканскими производителями [24]. К созданию системы управления ГЦСС, обеспечивающей более гармоничный учет интересов представителей агросектора АЮС, призывают некоторые исследователи [34].

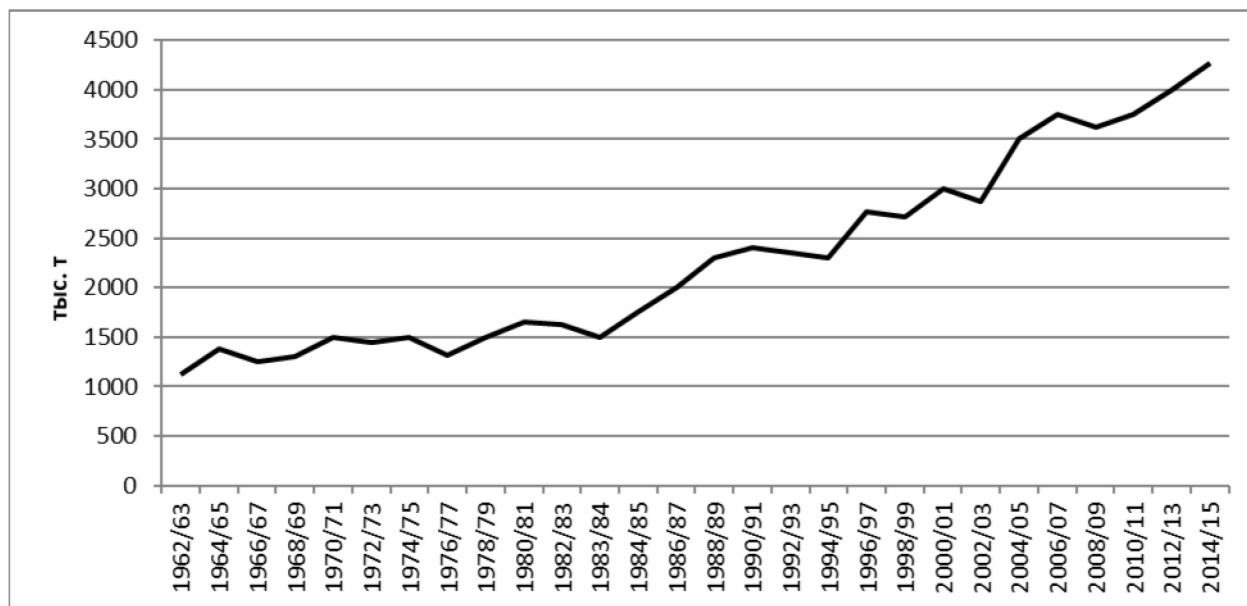


График 2. Динамика объемов производства какао-бобов и дробленых какао-бобов (тыс. т).

Источник: данные Международной организации какао [38].

В последние годы выдвигаются гипотезы о сдвиге глобальных экономических связей в направлении Юг-Юг [4; 35]. Таким образом, появляются дополнительные аргументы в пользу переориентации экономики АЮС на потребности развивающихся рынков, что, в свою очередь, дает дополнительные шансы для активизации российско-африканского диалога.

ЧТО МОТИВИРУЕТ РОССИЯН И АФРИКАНЦЕВ К УГЛУБЛЕНИЮ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КООПЕРАЦИИ

Для АЮС одной из самых значимых потребностей является решение проблемы занятости трудоспособного населения, создания достойных рабочих мест и повышения качества человеческого капитала.

В интервале 2003-2014 гг. доля африканцев, имевших постоянный заработок, росла на 0,4 процентного пункта в год (в Восточной Азии - 0,9 п.п.). Отметим, что на континенте половина населения имеет возраст не более 15 лет, таким образом, в ближайшее время в регионе серьезно пополнится рынок трудовых ресурсов. В текущий период только 28% экономически активного населения Африки имеют работу, гарантирующую стабильную оплату труда [25].

К тому же уже сейчас высок уровень молодежной безработицы. Наибольший процент молодых безработных приходится на страны АЮС с относительно высокими показателями среднедушевых

доходов (как правило, именно эти страны характеризуются наивысшими показателями участия в ГЦСС). К их числу относятся: ЮАР (доля безработных среди молодежи более 50%), Ботсвана, Габон и Намибия (более 30% молодых безработных в каждой из стран), Маврикий (более 20%). Ни в одной из стран макрорегиона с низким уровнем среднедушевого дохода показатель молодежной безработицы не превышает 15% [36].

Учитывая это, необходимо разрабатывать проекты, открывающие перспективы широкого вовлечения местного населения в бизнес-процессы создаваемых компаний и, одновременно, интересные для существующего бизнеса. Одним из возможных вариантов сотрудничества является построение ГЦСС в отрасли производства шоколада. Мировое производство какао-бобов показывает устойчивую повышательную тенденцию (см. *график 2*). По итогам 2014-2015 гг. (октябрь-сентябрь) - составляет 4 233 тыс. т, увеличившись на 4,6% по сравнению с аналогичным периодом предыдущего сезона, а прогноз Международной организации какао на сезон 2016-2017 гг. позитивный, т.к. ожидается прирост на 10,6% по отношению к 2014-2015 гг. [37].

Организация российскими предпринимателями ГЦСС с участием африканских партнеров в отрасли производства какао и шоколада представляется целесообразной по ряду причин. Африканским партнерам кооперация с российскими предпринимателями позволит поддержать занятость местного населения, сформировать устойчивые каналы реализации продукции какао-ферм и со-

здать предприятия по более глубокой ее переработке с перспективой дальнейшего продвижения вперед по технологической цепи. Важно подчеркнуть, что в рамках ГЦСС все стадии производственного процесса, закрепленные за африканскими партнерами, - от выращивания исходного сырья до выпуска полуфабриката - будут непосредственно координироваться российскими производителями шоколада. Такая координация предусматривает не только согласование технологических стандартов и планов поставок, но и прямую поддержку их соблюдения путем обучения, повышения квалификации, оснащения африканских партнеров современными информационными технологиями и единого управления логистическими процессами. В свою очередь, российскому бизнесу наращивание такого сотрудничества поможет преодолеть негативные тенденции в отечественном производстве шоколада.

Потребление шоколада в России стабильно увеличивалось с 2006 по 2014 гг. [39]. В течение последних 20 лет российские производители переклонулись с прямых поставок какао-бобов из Африки на поставки через западных торговых посредников. Этому способствовали «удобный» курс рубля по отношению к евро и надежная логистика. С началом кризиса потребление шоколада в России снизилось, но одновременно открылись возможности наращивания его экспорта, в частности, в Китай. В стремлении сдержать рост себестоимости в условиях ослабления курса рубля, отечественные производители начали сокращать содержание какао-сырья в конечном продукте, что привело к ухудшению соотношения «цена-качество» для российских марок. Для поддержания качества шоколада и улучшения конкурентных позиций на внутреннем и внешнем рынке российским производителям шоколада необходимы управляемые каналы снабжения полуфабрикатами высокой степени переработки, а также возможность сконцентрировать ресурсы и компетенции на тех видах деятельности, которые обеспечивают максимум добавленной стоимости. К числу последних относятся разработка новых марок продукта, логистика и маркетинг.

Возможным вариантом подхода к решению этих задач является кооперация с партнерами из Западной Африки. В соответствии с данными Международной организации какао, в макрорегионе АЮС, по итогам 2016 г., производится 72,5% от всего мирового объема какао-бобов [38]. Более того, организация прогнозирует увеличение доли африканских какао-бобов на мировом рынке в будущем. Какао-бобы - биржевой товар, его цена подвержена колебаниям. Так, в январе 2012 г. цена тонны какао-бобов была менее \$2,5 тыс., в сен-

тябре 2014 г. и июле 2015 г. - \$3,5 тыс., в январе 2016 г. - менее \$3 тыс. [40]. Выдвижение и реализация инициатив российских производителей шоколада по расширению производства какао-бобов в Западной Африке и по созданию перерабатывающих предприятий могли бы открыть путь к эффективному контролю издержек, росту добавленной стоимости у африканских партнеров и повышению прибылей у всех участников ГЦСС. Более того, на прошедшем в мае 2016 г. Российско-Ганском бизнес-форуме, где обсуждалось привлечение инвестиций в сельскохозяйственную отрасль Ганы [41], ганские партнеры выразили заинтересованность в российских инвестициях.

Некоторые российские компании предпринимают шаги, направленные на создание управляемых каналов снабжения производства шоколада какао-сырьем. Например, холдинг «Объединенные кондитеры» в 2011 г. приобрел плантации какао-бобов в Кот-д'Ивуаре [42]. На повестке дня - выдвижение и реализация дальнейших инициатив по завершению формирования ГЦСС в производстве шоколадной продукции.

ЕСТЬ ЛИ ПЕРСПЕКТИВЫ У РОССИЙСКО-АФРИКАНСКОГО БИЗНЕС-СОТРУДНИЧЕСТВА?

Предпосылкой перехода российских компаний от стадии проектирования ГЦСС к стадии практической организации является совершенствование договорно-правовой базы в области поощрения и защиты капиталовложений. До 2016 г. Российская Федерация вела переговоры с зарубежными партнерами по заключению соглашений о защите и поощрении капиталовложений на основе типового договора, т.е. инвестиционное сотрудничество с любой страной регламентировалось стандартной совокупностью правовых норм. Согласно Постановлению Правительства РФ от 30 сентября 2016 г. № 992 «О заключении международных договоров Российской Федерации по вопросам поощрения и защиты инвестиций», вводится новый порядок заключения подобных соглашений. Подход, по замыслу, направлен на учет местных и региональных особенностей ведения бизнеса и призван содействовать решению специфических проблем, с которыми могут столкнуться инвесторы в конкретной стране. Однако переход к новому алгоритму заключения соглашений о защите инвестиций приостановит работу по соглашениям, которые уже находятся в разработке, даже на завершающей стадии.

Характеризуя текущее состояние нормативно-правовой базы в области защиты капиталовложений России в странах АЮС, следует отметить, что

из 49 стран региона соглашения имеются лишь с 7 странами (ЮАР, Эфиопия, Нигерия, Намибия, Ангола, Экваториальная Гвинея, Зимбабве). При этом Нигерия и Намибия на настоящий момент их не ратифицировали. Заключенное соглашение с Эфиопией не ратифицировано с российской стороны.

Таким образом, можно констатировать, что одним из предварительных условий для построения российским бизнесом долгосрочных и взаимовыгодных партнерских отношений с предпринимателями стран АЮС является расширение и совершенствование практики заключения межгосударственных инвестиционных соглашений на основе нового подхода.

Невзирая на преимущества формирования ГЦСС, российские предприниматели на текущий момент проявляют слабую активность в привлечении партнеров из АЮС. Нам представляется, что для объяснения этого можно выдвинуть ряд гипотез.

Во-первых, информация относительно преимуществ организации ГЦСС недостаточна для бизнеса. Более широкое распространение имеют рекомендации российским производителям о том, как встраиваться в уже созданные зарубежными компаниями цепочки создания стоимости. Проблематике вовлечения российских производителей в существующие ГЦСС посвящены отдельные форсайт-проекты. Ответственность же за продвижение в бизнес-среде более амбициозных

планов должна быть возложена на государственные структуры. На первом этапе необходимо было бы повысить эффективность работы информационных порталов соответствующих ведомств. К обсуждению вопросов создания ГЦСС на сайтах этих ведомств следовало бы привлекать ведущих научных экспертов.

Во-вторых, как уже упоминалось, в регионе АЮС, по состоянию на текущий момент, недостаточно развиты механизмы защиты российских инвестиций, в т.ч. договорно-правовая база.

В-третьих, представители отечественного бизнеса недостаточно проинформированы о том, как российские государственные структуры могут оказывать им поддержку в налаживании долгосрочного сотрудничества с партнерами из АЮС. В этой связи еще раз уместно поднять вопрос о коммуникативной эффективности профильных министерств и ведомств. Хотя существует информационный портал внешнеэкономической деятельности, его наполнение и структура представления данных по вопросам государственной поддержки не вполне удовлетворяют запросы представителей бизнеса.

Проверка изложенных гипотез выходит за рамки данной статьи, однако представляется, что поиск ответов на поставленные вопросы и реализация сформулированных предложений будут содействовать более активному, целенаправленному и эффективному развитию российско-африканского диалога.

Список литературы / References

1. Определение перспективных направлений и инструментов расширения российского экспорта в страны АЮС, разработка предложений по развитию взаимодействия с региональными группировками АЮС: отчет о НИР (заключ.) / ВАВТ Минэкономразвития России; руководитель Е.Б.Рогатных; исполн.: С.И.Долгов [и др.]. М., 2015, с. 89-221. (Rogatnykh E., Dolgov S. et al. 2015. Definition of perspective directions and instruments of expansion of Russian exports to SSA countries, development of proposals for the development of cooperation with regional groupings, Russian Foreign Trade Academy of the Ministry of Economic Development of the Russian Federation, Moscow) (In Russ.)
2. Farooki M., Kaplinsky R. 2014. Promoting diversification in resource-rich economies // *Mineral Economics*. Vol. 27, № 2-3, pp. 103-113.
3. Hart-Landsberg M. 2015. From the Claw to the Lion: A Critical Look at Capitalist Globalization // *Critical Asian Studies*. Vol. 47, № 1, pp. 1-23.
4. Kaplinsky R., Farooki M. 2011. What are the implications for global value chains when the market shifts from the north to the south? // *International Journal of Technological Learning, Innovation and Development*. Vol. 4, № 1-3, pp. 13-38.
5. Kaplinsky R. 2007. The impact of the Asian drivers on innovation and development strategies: lesson from Sub-Saharan Africa experience // *International Journal of Technological Learning, Innovation and Development*. Vol. 1, № 1, pp. 65-82.
6. Kaplinsky R. 2013. What contribution can China make to inclusive growth in sub-Saharan Africa? // *Development and Change*. Vol. 44, № 6, pp. 1295-1316.
7. United Nations. Overview of economic and social conditions in Africa, 2014 - 2015. Note by the Secretary-General. Economic and Social Council, April 29 - <https://documents-dds-ny.un.org/doc/UNDOC/GEN/N15/109/02/PDF/N1510902.pdf> (accessed 22.02.2017)
8. International Monetary Fund. World Economic Outlook. October 2017 - <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2017/09/19/world-economic-outlook-october-2017> (accessed 05.12.2017)
9. African Development Bank, Organisation for Economic Co-operation and Development, United Nations Development Programme. African Economic Outlook 2017 - https://www.afdb.org/fileadmin/uploads/afdb/Documents/Publications/AEO_2017_Report_Full_English.pdf (accessed 05.12.2017)
10. The World Bank. World Development Indicators. Country Profiles - http://databank.worldbank.org/data/views/reports/ReportWidgetCustom.aspx?Report_Name=CountryProfile&Id=b450fd57 (accessed 25.02.2017)

11. The World Trade Organization. Trade profiles - <http://stat.wto.org/CountryProfile/WSDBCountryPFReporter.aspx?Language=E> (accessed 25.02.2017)
12. Gereffi G., Fernandez-Stark K. *Global Value Chain Analysis: A Primer*. Center on Globalization, Governance & Competitiveness (CGGC), Duke University, North Carolina, USA, 2011.
13. Kaplinsky R. 2000. Globalisation and Unequalisation: What Can Be Learned from Value Chain Analysis? // *The Journal of Development Studies*. Vol. 37, № 2, pp. 117-146.
14. Kaplinsky R., Morris M. 2016. Thinning and thickening: Productive sector policies in the era of global value chains // *European Journal of Development Research*. Vol. 28, № 4, pp. 625-645.
15. Kaplinsky R., Terheggen A., Tijaja J. 2011. China as a Final Market: The Gabon Timber and Thai Cassava Value Chains // *World Development*. Vol. 39, № 7, pp. 1177-1190.
16. Morris M., Kaplinsky R., Kaplan D. 2012. One thing leads to another - Commodities, linkages and industrial development // *Resources Policy*. Vol. 37, № 4, pp. 408-416.
17. Barrientos S., Knorringa P., Evers B., Visser M., Opondo M. 2016. Shifting regional dynamics of global value chains: Implications for economic and social upgrading in African horticulture // *Environment and Planning*. Vol. 48, № 7, pp. 1266-1283.
18. Broeck G., Swinnen J., Maertens M. 2017. Global value chains, large-scale farming, and poverty: Long-term effects in Senegal // *Food Policy*. № 66, pp. 97-107.
19. Fold N., Gough K.V. 2008. From smallholders to transnationals: The impact of changing consumer preferences in the EU on Ghana's pineapple sector // *Geoforum*. Vol. 39, № 5, pp. 1687-1697.
20. Fold N. 2008. Transnational Sourcing Practices in Ghana's Perennial Crop Sectors // *Journal of Agrarian Change*. Vol. 8, № 1, pp. 94-122.
21. Franz M., Felix M., Trebbin A. 2014. Framing smallholder inclusion in global value chains -case studies from India and West Africa // *Geographica-Helvetica*. № 69, pp. 239-247.
22. Lutz C. 2012. Opportunities for Smallholders from Developing Countries in Global Value Chains // *Review of Social Economy*. Vol. 70, № 4, pp. 468-476.
23. Morris M., Plank L., Staritz C. 2016. Regionalism, end markets and ownership matter: Shifting dynamics in the apparel export industry in Sub Saharan Africa // *Environment and Planning A*. Vol. 48, № 7, pp. 1244-1265.
24. Vermeire J.A.L., Bruton G.D., Cai L. 2017. Global value chains in Africa and development of opportunities by poor landholder // *Review of Social Economy*. Vol. 75, № 3, pp. 280-295.
25. OECD, World Bank Group. Inclusive global value chains: policy options in trade and complementary areas for GVC integration by small and medium enterprises and low-income developing countries - [http://documents.worldbank.org/curated/en/272931468197091074/pdf/100030-REVISED-Box393265B-PUBLIC Inclusive0glob0developing0countries.pdf](http://documents.worldbank.org/curated/en/272931468197091074/pdf/100030-REVISED-Box393265B-PUBLIC%20Inclusive0glob0developing0countries.pdf) (accessed 24.02.2017)
26. Abengourou A. Cocoa farmers welcome state-imposed prices - <http://www.irinnews.org/news/2012/11/07/cocoa-farmers-welcome-state-imposed-prices> (accessed 22.02.2017)
27. Alvarez G., Pilbeam C., Wilding R. 2010. Nestle Nespresso AAA sustainable quality program: An investigation into the governance dynamics in a multi-stakeholder supply chain network // *Supply Chain Management*. Vol. 15, № 2, pp. 165-182.
28. Schoneveld G.C. 2016. Host country governance and the African land rush: 7 reasons why large-scale farmland investments fail to contribute to sustainable development // *Geoforum*. Vol. 83, pp. 119-132.
29. Gereffi G., Lee J. 2016. Economic and social upgrading in global value chains and industrial clusters: why governance matters // *Journal of Business Ethics*. Vol. 133, № 1, pp. 25-38.
30. Kumar D., Rahman Z. 2015. Sustainability adoption through buyer supplier relationship across supply chain: A literature review and conceptual framework // *International Strategic Management Review*. № 3, pp. 110-127.
31. Kaplinsky R., Morris M. 2008. Value chain analysis: a tool for enhancing export supply policies // *International Journal of Technological Learning, Innovation and Development*. Vol. 1, № 3, pp. 283-308.
32. Dyer J.H., Singh H., Kale P. 2008. Splitting the pie: Rent distribution in alliances and networks // *Managerial and Decision Economics*. Vol. 29, № 2-3, pp. 137-148.
33. Möller K., Rajala A. 2007. Rise of strategic nets - New modes of value creation // *Industrial Marketing Management*. Vol. 36, № 7, pp. 895-908.
34. Gachukia M.K.W. 2016. Value chain governance and governmentality of horticultural exporters by developing economies: A perspective of Kenya's fresh fruits and vegetable export sector // *International Journal on Food System Dynamics*. Vol. 7, № 1, pp. 14-23.
35. Morris M., Fessehaie J. 2014. The industrialisation challenge for Africa: Towards a commodities based industrialisation path // *Journal of African Trade*. № 1, pp. 25-36.
36. Sy A. (Ed.). *Foresight Africa: top priorities for the continent in 2016*. Brookings, Washington, D.C., 2016.
37. The International Cocoa Organization. Production of cocoa beans - https://www.icco.org/about-us/international-cocoa-agreements/cat_view/30-related-documents/46-statistics-production.html (accessed 11.12.2017)
38. The International Cocoa Organization. Production of cocoa beans - http://icco.org/about-us/international-cocoa-agreements/cat_view/30-related-documents/46-statistics-production.html (accessed 23.08.2016)
39. Торгпродукт. Анализ рынка шоколада в РФ. (Torgprodukt. The analysis of chocolate market in Russia) (In Russ.) - http://tproduct.ru/index.php?route=information/articles/info&articles_id=2 (accessed 22.02.2017)
40. The International Cocoa Organization. Monthly Averages of Daily Prices - <http://icco.org/statistics/cocoa-prices/monthly-averages> (accessed 23.08.2016)
41. Ghana Cocoa Board. Cocoa - https://www.cocobod.gh/home_section.php?sec=1 (accessed 23.02.2017)
42. Сельское хозяйство России. «Объединенные кондитеры» купили плантации в Африке. (Agriculture of Russia. «Uniconf» bought plantation in Africa) (In Russ.) - <http://agro.ru/news/news.aspx?p=16889> (accessed 26.08.2016)