



**Конференция Организации
Объединенных Наций
по торговле и развитию**

Distr.: General
25 March 2011
Russian
Original: English

Совет по торговле и развитию

Комиссия по торговле и развитию

Третья сессия

Женева, 6–10 июня 2011 года

Пункт 5 предварительной повестки дня

**Интеграция развивающихся стран
в глобальные производственно-сбытовые
цепи, в том числе посредством увеличения
добавленной стоимости их экспортной
продукции**

Записка секретариата ЮНКТАД

Резюме

В последние три десятилетия глобальные производственно-сбытовые цепи (ГПСЦ) приобретают все более важное значение для установления связей развивающихся стран с международными рынками. Первоначально ГПСЦ действовали лишь в немногих избранных секторах экономики, а круг их участников ограничивался в основном развитыми странами. Участие развивающихся стран в ГПСЦ было минимальным и сводилось к трудоемким процессам. С 1990-х годов снижение издержек трансграничных операций в результате либерализации торговли, технологического прогресса, улучшения транспортной логистики и управления, а также повышения уровня промышленного потенциала развивающихся стран позволило ГПСЦ расширить сегмент и постепенно интегрировать развивающиеся страны в производственные сети. Сегодня на развивающиеся страны приходится значительная доля производственных процессов ГПСЦ. Для развивающихся стран и их предприятий ГПСЦ создают не только новые возможности, но и вызовы. Существенно облегчая доступ к рынкам развитых стран, ГПСЦ требуют также от поставщиков большей эффективности и профессионализма. Таким образом, для развивающихся стран важно проводить такую экономическую политику, которая позволит повышать конкурентоспособность их предприятий, наращивая при этом их надежность и эффективность. Раньше конкурентоспособность предприятий развивающихся стран в основном обеспечивалась за счет торговой политики, зачастую в форме преференциального доступа на рынки. И хотя торговая политика по-прежнему играет важную роль, она перестала быть достаточным инструментом. Объясняется это

не только эрозией преференций и снижением тарифов, но и самой бизнес-моделью ГПСЦ. В рамках ГПСЦ конкурентоспособность (и, следовательно, варианты перебазирования) определяется многочисленными факторами, однако особое значение имеет качество политики, оказывающей влияние на общий деловой климат. Такая политика связана с развитием транспорта и инфраструктуры, поощрением конкуренции в логистике и сфере других торговых услуг, реализацией принципа верховенства права, совершенствованием таможенных процедур, обеспечением налоговых и других стимулов, а также инвестированием в человеческий капитал, необходимый для продвижения вверх по звеньям производственно-сбытовой цепи. В этой связи НРС и другие страны с низким уровнем дохода нередко сталкиваются с серьезными трудностями, поскольку реализация этого курса требует значительных ресурсов, а таковыми эти страны не обладают. Следовательно, должным образом организованная помощь в целях развития будет полезна. Однако без долгосрочной национальной стратегии улучшения деловой среды такой помощи будет недостаточно. В отсутствие национальной политики поддержки предпринимательства НРС и страны с низким уровнем дохода будут и далее участвовать в ГПСЦ только как поставщики компонентов с низкой добавленной стоимостью, что даст лишь весьма ограниченный эффект для их развития.

Введение

1. Совет по торговле и развитию на своей пятидесятой исполнительной сессии¹ постановил, что Комиссия по торговле и развитию рассмотрит тему интеграции развивающихся стран в глобальные производственно-сбытовые цепи, в том числе посредством увеличения добавленной стоимости их экспортной продукции. Настоящая записка подготовлена для содействия проведению дискуссии Комиссии по данному пункту повестки дня.

I. Общий обзор

2. В последние три десятилетия постепенная либерализация трансграничных операций, совершенствование производственной технологии и информационных услуг и улучшение транспортной логистики и услуг обеспечили компаниям более весомые стимулы для фрагментации производственных процессов и их географического перебазирования. Глобальные сбытовые или производственные цепи, в которых применяются стратегии снижения расходов на производство товаров, промежуточные компоненты которых создаются в нескольких странах, сегодня распространены во многих отраслях и охватывают все большее количество развивающихся стран.

3. С экономической точки зрения появление ГПСЦ связано с концепцией сравнительных преимуществ. Перенос производственных процессов (например, НИОКР, создание концептов, проектно-конструкторские работы, производство, упаковка, маркетинг, распределение и розничная торговля) в различные страны, транснациональные корпорации (ТНК) могут воспользоваться оптимальными человеческими и физическими ресурсами из разных стран для сохранения своей конкурентоспособности за счет повышения производительности и минимизации издержек².

4. Для развивающихся стран и их предприятий присоединение к ГПСЦ дает большие потенциальные возможности. Включение в ГПСЦ действительно становится важной опорой их политики в области развития с экспортной ориентацией. ГПСЦ позволяют производителям, действующим в рамках цепи, получать новейшие управленческие ноу-хау и информацию о стандартах качества и технологиях и с помощью этого становиться более конкурентоспособными. Эти производители быстро знакомятся также со структурой спроса на высокодоходных рынках и с предпочтениями их потребителей³. Кроме того, участие развивающихся стран в ГПСЦ может создавать внешние эффекты для их экономики в целом, такие как создание рабочих мест, совершенствование технологий и навыков, модернизация производственного потенциала и диверсификация экспорта в сторону увеличения добавленной стоимости. Такие внешние эффекты, в свою очередь, повысят привлекательность данных стран для увеличения прямых иностранных инвестиций (ПИИ). Эти потенциальные выгоды объясняют особый интерес тех, кто разрабатывает политику во многих развивающихся странах, к каналам подключения их частного сектора к ГПСЦ.

¹ Доклад о работе этого совещания имеет условное обозначение TD/B/EX(50)/5.

² UNCTAD (2010a).

³ Gereffi (1999); Altenburg (2000); Tewari (1998).

5. Однако ГПСЦ по сути представляют собой бизнес-стратегию ТНК и приводятся в действие их деловыми интересами. Сама по себе низкая стоимость рабочей силы не является достаточным основанием для переноса части производственного процесса ТНК. ГПСЦ опираются также на современные и конкурентные товарные сети и информационные потоки. Участие в ГПСЦ и продвижение вверх по их звеньям требуют не только производственных навыков, но и благоприятного делового климата, но именно эта составляющая нередко отсутствует в развивающихся странах.
6. Структура ГПСЦ различается в зависимости от трех основных факторов: а) географии и характера связей между задачами в рамках цепи; б) распределения влияния между ведущими фирмами (ТНК) и другими участниками цепи; и с) роли государственной политики и учреждений в выстраивании структуры деловых отношений и определении мест размещения производств⁴.
7. Первый фактор – географическая структура – определяется степенью фрагментации производственных процессов и их рассредоточения. И хотя степень фрагментации обычно определяется спецификой сектора, выбор места, куда будут перемещены производственные процессы, зависит не только от производственных и торговых издержек, но и от потенциального размера национального/регионального рынка, а также близости высокодоходных рынков. Также важно, насколько местные рынки интегрированы с региональными/международными рынками, причем с точки зрения как торговой политики, так и развития инфраструктуры.
8. Второй фактор – распределение влияния между различными фирмами в рамках ГПСЦ – находит отражение в разных организационных структурах ГПСЦ. Их структуры можно классифицировать по типу отношений, существующих между покупателями (ведущие фирмы) и поставщиками продукции (вставка 1). Одной крайностью является вариант вертикальной интеграции, при котором некоторые этапы производства принадлежат непосредственно ведущей фирме, а подрядчики могут поставлять отдельные части и компоненты. Другой крайностью является вариант коммерчески независимых контрактных отношений, когда покупатели не обязательно знакомы со своими поставщиками и не являются их владельцами. В рамках широкого спектра отношений "покупатель – поставщик" можно найти примеры многочисленных видов различных структур собственности.
9. Третий фактор связан с государственным вмешательством. Государство играет важную роль в содействии интеграции отечественных фирм в ГПСЦ. Государство нередко пользуется торговой политикой как инструментом повышения конкурентоспособности своих предприятий, особенно за счет поиска путей преференциального доступа на рынки. Действительно, торговая политика, снижая торговые издержки, может способствовать интеграции национальных фирм в ГПСЦ. Но, оставаясь важным инструментом, сама по себе эта политика уже не достаточна для бизнес-модели ГПСЦ. Помимо этого необходимо снимать торговые барьеры, "применяемые после границы"⁵. Кроме того, для поощрения интеграции отечественных фирм на рынках, где все более преобладают ГПСЦ, особенно важное значение имеет политика создания более благоприятного делового климата в целом.
10. С точки зрения причастности к политике два первых фактора являются внешне обусловленными и во многом зависят от бизнес-модели конкретного

⁴ Sturgeon and Gereffi (2009).

⁵ UNCTAD (2006).

| | | | |
|--|--|--|--|
| Характеристики покупателя | Розничные продажи сверхкрупных масштабов (низкая ценовая категория) | Обладатели торговых марок | Производители |
| | Международные покупатели (например, треугольная производственная сеть) | Международные покупатели (например, треугольная производственная сеть) | Обладатели торговых марок |
| Местоположение поставщика | Развивающиеся страны с низким уровнем дохода | Развивающиеся страны с низким и средним уровнями доходов | Развивающиеся страны со средним и более высоким уровнем дохода |
| Передача технологий от покупателя поставщику | Мало вероятно | Вероятно | Необходима |
| <i>Из: Kaplinsky (2005) и Milberg (2004).</i> | | | |
| <i>Примечание: Коммерчески независимые рыночные отношения между покупателем и поставщиком распространены в отраслях с низкотехнологичными, стандартными и трудоемкими способами производства, продукция которых является стандартизированной. С повышением требований к производству и технологиям или степени дифференцированности готовой продукции повышаются и потребности в управлении целью, а потому взаимосвязь между покупателем и поставщиком становится прочнее. В целом, согласно наблюдаемой тенденции, среди поставщиков недифференцированной продукции в низкой ценовой категории фигурирует больше стран с низким уровнем дохода, тогда как к поставщикам более дифференцированных товаров относятся развивающиеся страны со средним и более высоким уровнем дохода.</i> | | | |

II. Эволюция ГПСЦ применительно к развивающимся странам

11. Хотя практика использования ведущими фирмами иностранных поставщиков прослеживается уже на протяжении нескольких десятилетий, внешний подряд (аутсорсинг), в производственных процессах стал характерной чертой бизнес-моделей лишь в конце 1980-х годов. Первоначально он ограничивался лишь несколькими секторами, такими как текстиль, одежда и электроника, но к началу 1990-х годов процесс глобализации (когда фирмы повышали свои конкурентные преимущества за счет поиска глобальных поставщиков) быстро распространился на различные отрасли и привел к подключению компаний в ряде развивающихся стран. В одном из первых комплексных исследований, посвященных новым сценариям в глобальном производстве, (Gereffi and Korzeniewicz, 1994), было отмечено: "В рамках современного «глобального завода» в производстве одного товара зачастую участвуют многие страны, причем каждая выполняет те функции, в которых у нее имеются ценовые преимущества".

12. На протяжении большей части 1990-х годов перебазирование производств и фрагментация все еще ограничивались менее сложными и более трудоемкими элементами производственного процесса. Большая часть работ по сборке и производству компонентов, для которых были необходимы технические навыки и ноу-хау, по-прежнему выполнялись ведущими фирмами (ТНК). Прогресс, достигнутый с тех пор в ряде областей, внес колоссальный вклад в формирование ГПСЦ. Первым фактором является быстрое совершенствование производственной технологии, позволяющее различным отраслям продолжать дробить свои производственные цепи. Вторым фактор – это значительное сокращение затрат на информацию, в результате чего между покупателями и поставщиками сформировались более эффективные отношения с точки зрения затратности. Третий фактор – это общее сокращение торговых издержек как в странах базирования, так и в принимающих странах⁶. В недавнем исследовании Экономической и социальной комиссии Организации Объединенных Наций для Азии и Тихого океана (ЭСКАТО) названы меры и стратегии по упрощению процедур торговли, способные наиболее эффективно обеспечить сокращение нетарифных торговых издержек. В нем высказывается мысль о том, что "повышение эффективности работы портов (стыкуемости линейных перевозок) и доступа к объектам информационно-коммуникационных технологий играют важнейшую роль в снижении торговых издержек"⁷. Эти изменения создали для ведущих фирм значительные стимулы для дальнейшего разнесения, в том числе и самых сложных производственных процессов. Сегодня большое количество товаров производится в рамках подлинно "глобального завода", т.е. продукт разрабатывается в одной стране, собирается - в другой, а его составляющие и комплектующие производятся в третьих странах.

13. Разнесение производственных процессов касается не только промышленных процессов, но и услуг. И хотя офшоринг услуг все еще во многом связан с низкоквалифицированной работой, он находит все более широкое применение в сфере предоставления средне- и высококвалифицированных видов услуг (вставка 2). Усиление тенденции офшоринга таких видов услуг может создать значительные возможности для тех развивающихся стран, которые способны удовлетворить этот спрос с точки зрения человеческого капитала.

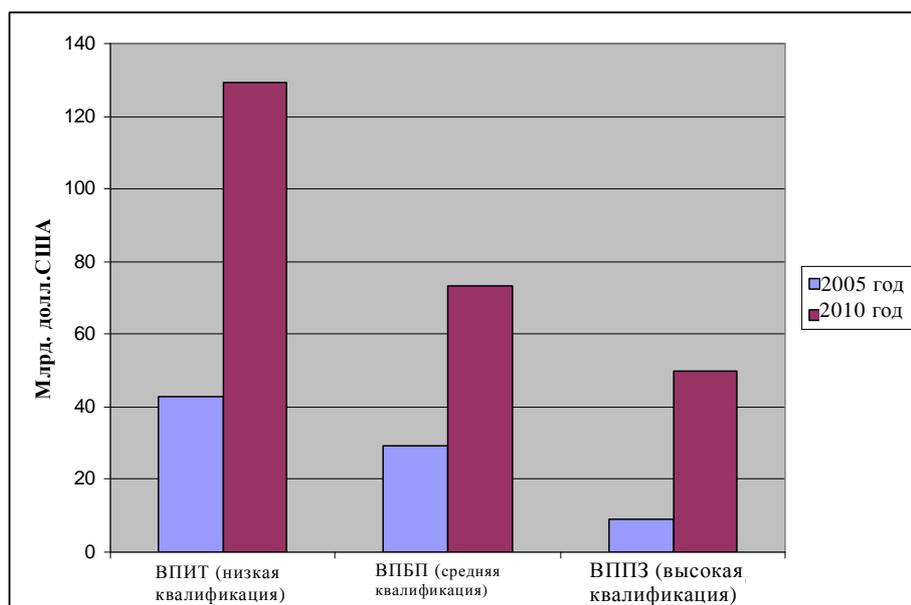
⁶ Jones, Comfort and Eastwood (2005).

⁷ UNESCAP (2011).

Вставка 2

Офшоринг услуг

С практически нулевого уровня офшоринг услуг с начала столетия набрал стремительные темпы роста. Точные данные о стоимостном объеме услуг, переданных на офшоринг, отсутствуют, но, по оценкам за 2010 год, их общий показатель находится в пределах 250-300 млрд. долл. (Gereffi and Fernandez-Stark, 2010). Помимо секторов обычных услуг, офшоринг все шире применяется в сфере услуг, традиционно являвшихся частью промышленных производственных процессов. Благодаря технологическому прогрессу такие услуги, как научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы (НИОКР), дизайн, обработка, инжиниринг и другие работы, требующие больших объемов информации, сегодня могут быть эффективно рассредоточены и отделены от производственных процессов. И хотя офшоринг услуг по-прежнему по большей части связан с низкоквалифицированным сегментом, эта практика все шире распространяется и на услуги, требующие средней и высокой квалификации.

Офшоринг услуг в разбивке по сегментам (2005 и 2010 годы)

Источник: Gereffi and Fernandez-Stark (2010), на основе данных ОЭСР.

Примечание: Внешний подряд в сфере информационных технологий (ВПИТ) охватывает более низкоквалифицированный сегмент (разработка программного обеспечения, приложения и управление инфраструктурой, консультации в сфере ИТ и т.д.). Внешний подряд в сфере бизнес-процессов (ВПБП) распространен в среднеквалифицированном сегменте (управление предприятиями и людскими и клиентскими ресурсами). Внешний подряд в сфере процессов управления знаниями (ВППЗ) охватывает высококвалифицированный сегмент (бизнес-консалтинг, конъюнктурные исследования и юридические услуги).

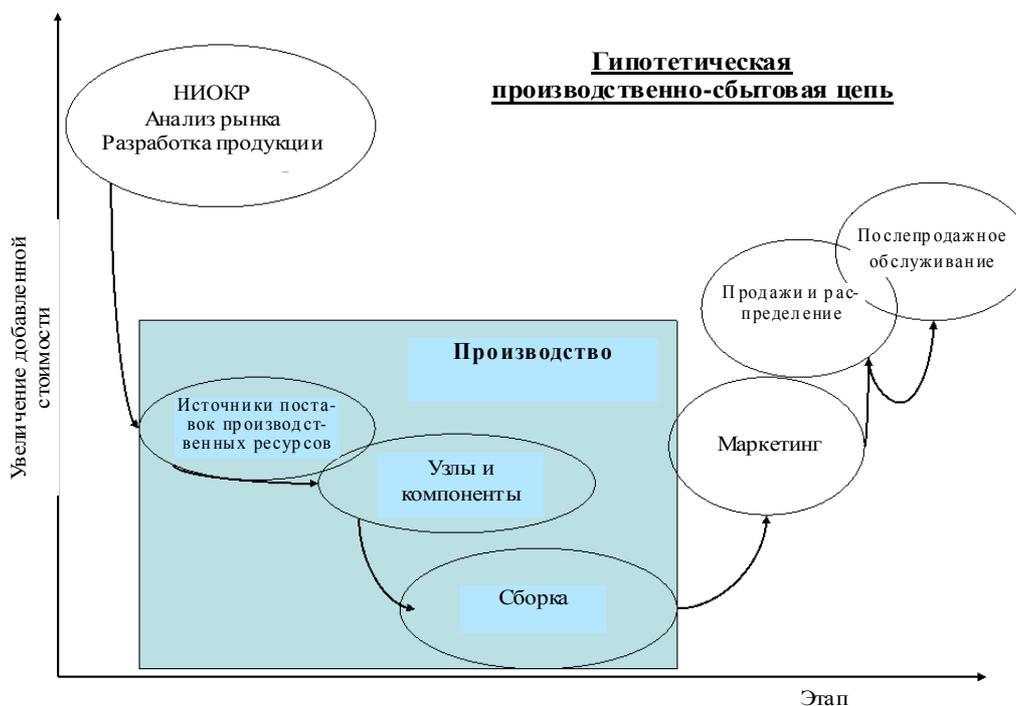
14. Как будет указано ниже, все большее число развивающихся стран, особенно в Восточной и Юго-Восточной Азии, расширяет свое участие в ГПСЦ в

рамках собственных стратегий роста с опорой на экспорт, включающих в себя взаимосвязанные промышленную, торговую и инвестиционную политику. Основные цели заключаются в том, чтобы: а) повысить уровень интеграции этих стран в мировую экономику; б) диверсифицировать их экспорт и перейти от сырьевой составляющей на товары и услуги с более высокой добавленной стоимостью; и с) самое важное, обеспечить выгоды для развития всей экономики в плане трудоустройства и постепенного повышения уровня жизни. Значительное число предприятий развивающихся стран сумели влиться в трудоемкие производственные сегменты ГПСЦ. Большинство этих предприятий представляют развивающиеся страны со средним уровнем доходов.

15. Тем не менее долгосрочные последствия участия в ГПСЦ для процесса развития по-прежнему двойственны. Прошло два десятилетия с тех пор, как стали активно создаваться ГПСЦ, но опыт входящих в ГПСЦ развивающихся стран довольно неоднозначен. По сути ГПСЦ являются бизнес-стратегией ТНК, которая никогда прямо не увязывала деловые интересы глобальной компании со стратегиями достижения долгосрочного социально-экономического прогресса в развивающихся странах, вовлеченных в ГПСЦ. Пожалуй, для развивающихся стран (особенно менее крупных и менее развитых) и их предприятий главные вызовы заключаются в том, чтобы: а) обеспечить постепенное продвижение вверх в сторону производства продукции с более высокой степенью обработки в рамках ГПСЦ (как показано на диаграмме 1); б) создать условия для продвижения местных предприятий в ГПСЦ вверх по технологической лестнице; и с) добиться благоприятных последствий для развития всей экономики за счет интеграции в ГПСЦ.

Диаграмма 1

Увеличение добавленной стоимости в ГПСЦ

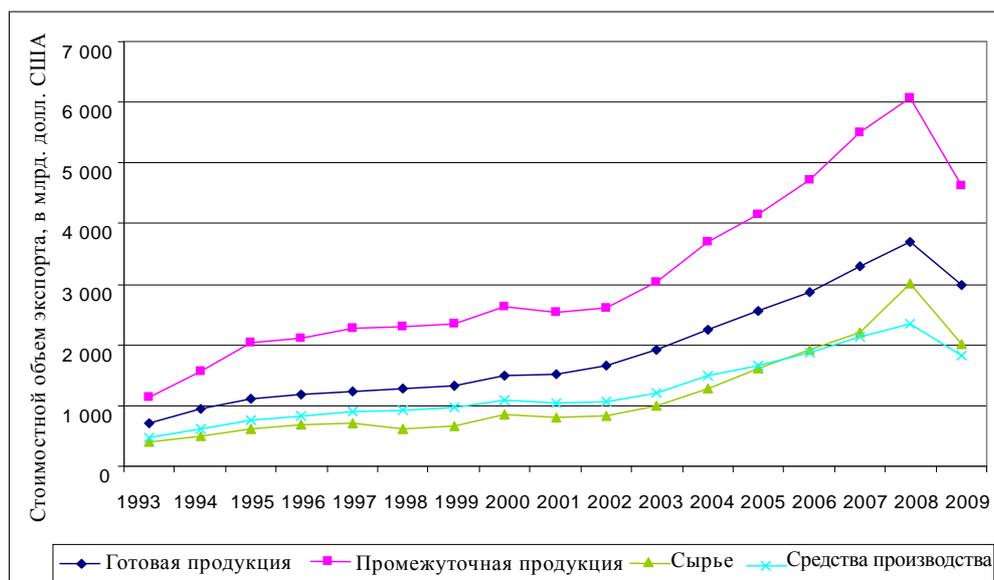


III. ГПСЦ: тенденции в международной торговле

16. Анализ данных по торговле может дать некоторое представление об эволюции ГПСЦ. Поскольку характерной чертой ГПСЦ является фрагментация, общий стоимостной объем торговли промежуточной продукцией тесно связан с их масштабами. На диаграмме 2 показан стоимостной объем международной торговли промежуточной продукцией в сопоставлении с другими товарами.

Диаграмма 2

Тенденции в международной торговле



Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе баз данных ВИТР-ТРЕЙНС.

17. На торговлю промежуточной продукцией приходится около 40% мировой товарной торговли. Международная торговля промежуточной продукцией выросла с порядка 1 трлн. долл. в 1993 году до приблизительно 6 трлн. в 2008 году, прежде чем пойти на спад в период кризиса 2009 года. В этом контексте ГПСЦ становятся все более рассосредоточенными среди большего количества стран, каждая из которых включена в процесс сборки на различных этапах. В результате узлы и компоненты, прежде чем стать частью готовой продукции, пересекают многочисленные границы.

18. В процессе своего развития ГПСЦ проделали путь от присутствия в основном в развитых странах до все более широкой распространенности в развивающихся странах. В начале 1990-х годов более половины мировой торговли промежуточной продукцией велась между странами с высоким уровнем доходов, и лишь порядка 10% – между развивающимися странами. В 2008 году торговля промежуточной продукцией в формате Север-Юг и Юг-Север составляла порядка 40% всей торговли промежуточными товарами, и еще 20% приходилось на сами развивающиеся страны (таблица 1). И хотя экономический кризис 2009 года резко сократил торговлю промежуточными товарами, тенденция увеличения масштабов присутствия развивающихся стран в глобальном производстве и торговле промежуточными товарами сохранилась.

Таблица 1
Мировая торговля промежуточной продукцией

| | Стоимостные объемы (в млрд. долл.) | | Доли в % | | | |
|-------------|---------------------------------------|----------------------------------|----------|----------------------------------|----------------------------------|------|
| | Средний показатель 1993/94 | Средний показатель 2007/08 | 2009 | Средний показатель 1993/94 | Средний показатель 2007/08 | 2009 |
| | | | | | | |
| Север–Север | 780,7 | 2 387,2 | 1 704,2 | 58 | 41 | 40 |
| Север–Юг | 254,5 | 1 222,3 | 922,4 | 19 | 21 | 22 |
| Юг–Север | 191,3 | 1 074,3 | 758,5 | 14 | 19 | 18 |
| Юг–Юг | 125,8 | 1 098,6 | 887,5 | 9 | 19 | 21 |

Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе баз данных ВИТР-ТРЕЙНС.

19. Развивающиеся страны интегрируются в ГПСЦ неодинаково, и это во многом зависит от уровня их доходов (таблица 2). Экспорт промежуточной продукции стран с уровнем дохода выше среднего составляет более половины общего экспорта промежуточной продукции из развивающихся стран. В региональном разрезе на регион Восточной и Юго-Восточной Азии приходится почти две трети экспорта промежуточных товаров из развивающихся стран. Еще 30% приходится на Латинскую Америку и Восточную Европу (в том числе на страны с переходной экономикой). Оставшаяся часть приходится на Южную Азию, Западную Азию, Северную Африку и страны Африки к югу от Сахары, чье участие в ГПСЦ расширяется, но все еще остается весьма ограниченным.

Таблица 2

Экспорт промежуточной продукции развивающихся стран и стран с переходной экономикой по группам и регионам в разбивке по уровням доходов

| Группа/регион в разбивке по уровням доходов | Стоимостной объем в миллиардах долларов | | | Ежегодные темпы прироста |
|---|--|---|----------------|--------------------------------|
| | Средний показатель 1993–1994 годы | Средний показатель 2008–2009 годы | 2009 год | |
| Страны с высоким уровнем доходов | 1 035,2 | 3 609,5 | 2 626,5 | 8,7% |
| Страны с уровнем доходов выше среднего | 223,9 | 1 173,8 | 886,2 | 11,7% |
| Страны с уровнем доходов ниже среднего | 65,2 | 798,2 | 622,3 | 18,2% |
| Страны с низким уровнем доходов | 28,1 | 200,7 | 137,5 | 14,0% |
| Итого | 1 352,3 | 5 782,2 | 4 272,5 | 10,2% |
| Регионы развивающихся стран | | | | |
| Восточная и Юго-Восточная Азия | 192,0 | 1 343,1 | 1 075,2 | 13,8% |
| Восточная Европа | 40,8 | 372,3 | 231,1 | 15,9% |
| Латинская Америка | 58,3 | 279,0 | 220,5 | 11,0% |
| Ближний Восток/Северная Африка | 4,1 | 37,2 | 24,9 | 15,8% |
| Южная Африка | 9,7 | 74,2 | 49,3 | 14,5% |
| Африка к югу от Сахары | 12,2 | 67,0 | 45,0 | 12,0% |

Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе баз данных ВИТР-ТРЕЙНС.

20. Участие развивающихся стран в ГПСЦ по-прежнему связано в основном с поставками на рынки развитых стран. И хотя производственные сети по линии Юг-Юг расширяются, они являются относительно менее развитыми и ограничиваются главным образом регионом Восточной и Юго-Восточной Азии. Торговля промежуточной продукцией в регионе Восточной и Юго-Восточной Азии сегодня составляет порядка 9,6% мировой торговли промежуточными товарами (рост с порядка 6,1% в 1993 году). Данные по регионам Восточной Европы и Латинской Америки намного ниже (соответственно около 1,9 и 1,1%). Другие регионы значительно отстают: уровень их региональной торговли составляет менее 0,2% от мировой торговли промежуточными товарами. Как представляется, межрегиональные цепи Юг-Юг все еще развиты довольно слабо, причем даже в Восточной и Юго-Восточной Азии (таблица 3).

Таблица 3

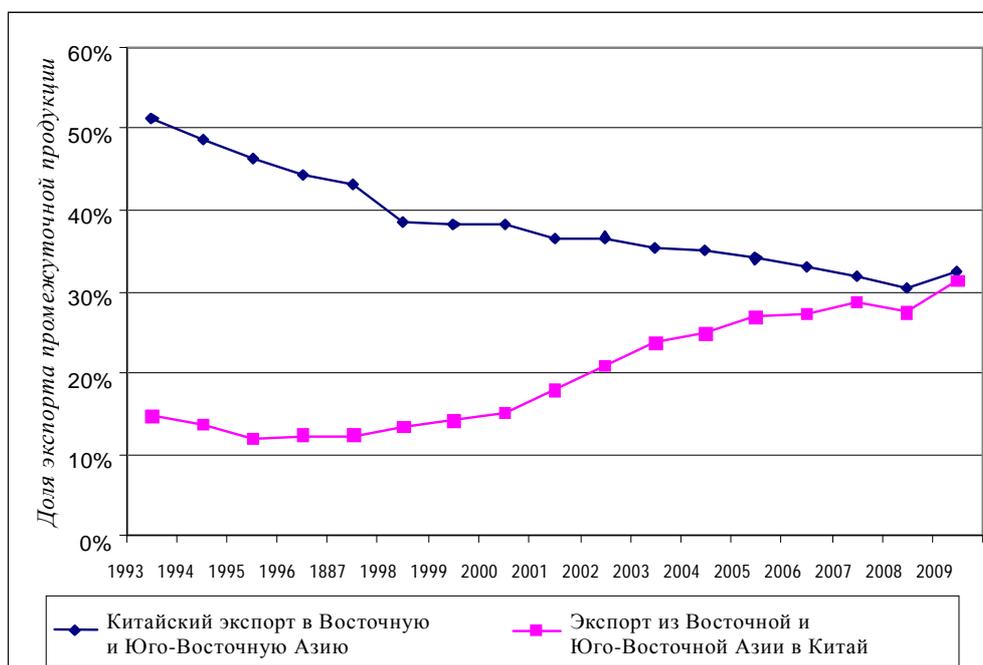
Распределение мировой торговли промежуточной продукцией по регионам (2008 год)

| <i>Регион</i> | <i>Страны с высоким уровнем доходов</i> | <i>Восточная и Юго-Восточная Азия</i> | <i>Восточная Европа и СНГ</i> | <i>Латинская Америка</i> | <i>Западная Азия и Северная Африка</i> | <i>Южная Азия</i> | <i>Африка к югу от Сахары</i> | <i>Все импортеры</i> |
|----------------------------------|---|---------------------------------------|-------------------------------|--------------------------|--|-------------------|-------------------------------|----------------------|
| Страны с высоким уровнем доходов | 40,3% | 10,4% | 4,0% | 3,7% | 1,8% | 1,1% | 0,6% | 62% |
| Восточная и Юго-Восточная Азия | 10,1% | 9,6% | 0,9% | 1,2% | 0,5% | 0,6% | 0,3% | 23% |
| Восточная Европа и СНГ | 3,2% | 0,4% | 1,5% | 0,2% | 0,5% | 0,1% | 0,0% | 6% |
| Латинская Америка | 2,9% | 0,6% | 0,1% | 1,1% | 0,1% | 0,0% | 0,1% | 5% |
| Западная Азия и Северная Африка | 0,9% | 0,1% | 0,2% | 0,0% | 0,2% | 0,1% | 0,0% | 2% |
| Южная Азия | 0,8% | 0,3% | 0,0% | 0,1% | 0,1% | 0,1% | 0,1% | 1% |
| Африка к югу от Сахары | 0,7% | 0,2% | 0,0% | 0,0% | 0,0% | 0,1% | 0,2% | 1% |
| Все экспортеры | 59% | 22% | 7% | 6% | 3% | 2% | 1% | 100% |

Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе баз данных ВИТР-ТРЕЙНС.

21. Структура ГПСЦ не является статичной, а развивается со временем, используя изменения в относительных издержках и в экономических и политических условиях. В случае региона Восточной и Юго-Восточной Азии данные свидетельствуют о возрастающем значении Китая как экономической державы в области сборки (диаграмма 3). В относительном выражении китайский экспорт промежуточной продукции в данный регион постоянно сокращался с начала 1990-х годов. Вместо этого Китай приобретает все большую значимость для региональных поставщиков промежуточных товаров. На основании этого можно предположить, что ГПСЦ все больше фрагментируют свои производственные процессы, перенося сборочные операции в Китай и перемещая производство узлов и компонентов в другие страны региона.

Диаграмма 3
Китайская торговля промежуточной продукцией в регионе Восточной и Юго-Восточной Азии



Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе баз данных ВИТР-ТРЕЙНС.

22. Перемещение отраслевых производственных процессов часто определяется использованием сравнительных преимуществ той или иной страны (с точки зрения как обеспеченности ресурсами, так и динамики, определяемой политикой) в конкретных секторах и формирует региональную специализацию (таблица 4). Например, относительно более высокая эффективность и большая масса квалифицированного экономически активного населения являются одним из факторов, сделавших Восточную и Юго-Восточную Азию поставщиком продукции ИКТ (порядка половины экспорта промежуточной продукции из этого региона приходится на продукты ИКТ). Аналогичным образом, среди определяющих факторов перемещения автомобилестроения в Латинскую Америку или Восточную Европу выделяются географическая близость к потребительским рынкам и достаточно широкий беспошлинный доступ к ним. И наконец, более низкие затраты на рабочую силу являются одним из факторов, определяющих размещение глобальных производственных цепей текстильной и швейной промышленности в Южной Азии, Западной Азии и Северной Африке (порядка 60% всей экспортируемой промежуточной продукции из этих регионов составляют текстиль и одежда).

Таблица 4
**Структура экспорта промежуточной продукции по отраслям и регионам
(2008 год)**

| <i>Отрасль</i> | <i>Страны с высоким уровнем доходов</i> | <i>Восточная и Юго-Восточная Азия</i> | <i>Восточная Европа и СНГ</i> | <i>Латинская Америка</i> | <i>Западная Азия и Северная Африка</i> | <i>Южная Азия</i> | <i>Африка к югу от Сахары</i> |
|--|---|---------------------------------------|-------------------------------|--------------------------|--|-------------------|-------------------------------|
| Текстиль и одежда | 5% | 14% | 9% | 9% | 43% | 65% | 17% |
| Энергогенерирующее оборудование | 7% | 2% | 8% | 6% | 4% | 4% | 5% |
| Металлообрабатывающее оборудование | 2% | 1% | 1% | 0% | 1% | 1% | 1% |
| Промышленное оборудование общего назначения | 12% | 5% | 8% | 7% | 4% | 6% | 18% |
| Информационная технология и коммуникации | 18% | 49% | 22% | 28% | 7% | 7% | 6% |
| Электрическое оборудование | 7% | 9% | 11% | 10% | 11% | 4% | 4% |
| Транспортные средства | 24% | 5% | 21% | 25% | 21% | 6% | 31% |
| Мебель и ее комплектующие | 2% | 3% | 6% | 3% | 2% | 1% | 3% |
| Прочее | 24% | 12% | 13% | 13% | 7% | 6% | 16% |
| Стоимостной объем экспорта промежуточной продукции, в млрд. долл. США | 3 739,1 | 1 931,5 | 246,6 | 262,9 | 89,9 | 82,0 | 24,5 |

Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе баз данных ВИТР-ТРЕЙНС.

23. Эти тенденции в торговых потоках подразумевают, что перемещение производственных процессов в рамках ГПСЦ зависит не только от обеспеченности ресурсами, затрат на рабочую силу и производительности, но и от торговой политики и других составляющих экономической политики.

IV. ГПСЦ: торговая и экономическая политика

24. Торговая политика прямо влияет на интеграцию отечественных компаний в ГПСЦ двумя основными способами. Во-первых, торговая политика может повышать стоимость производственных ресурсов. Чрезмерное завышение тарифов на промежуточную продукцию делает страны менее привлекательными для глобальных инвестиций и пагубно сказывается на размещении производственных процессов. Во-вторых, неблагоприятные условия для доступа на рынок поставят сборщиков в относительно неблагоприятное положение в процессе распределения готовой продукции среди потребителей. Для минимизации этих издержек ведущие компании, как правило, предпочитают перемещать последние звенья ГПСЦ в страны, где существует беспоплиный или преференциальный доступ к конечным рынкам. Это одна из причин, по которой преференциальные торговые соглашения, расширяющие доступ к рынкам развитых стран, являются важным определяющим фактором в деле размещения производственных процессов. Еще одну меру политики иллюстрирует Соглашение ВТО по информационным технологиям (СИТ), которое отменяет тарифы наиболее благоприятствуемой нации на широкий спектр компьютерного оборудования (в том числе по-

лупроводники и программное обеспечение), а также телекоммуникационного оборудования и отдельные виды офисного оборудования. Эти товары составляют основной поток в международной торговле: в 2008 году на них приходилось порядка 4 трлн. долл. США. Сегодня в СИТ участвуют 73 государства – члена ВТО, из числа как развитых, так и развивающихся стран, и оно охватывает порядка 97% мировой торговли продукцией информационных технологий.

25. Торговая политика зачастую направлена на защиту готовой, а не промежуточной продукции. Это дает преимущество при размещении последних звеньев производственных процессов на территории потребительских рынков. Относительно более низкие тарифы на промежуточную продукцию обеспечивают большие стимулы для ее импорта (и, следовательно, для ее производства в развивающихся странах). С другой стороны, более высокие тарифы на готовые товары поощряют размещение сборочных операций на крупных (или потенциально крупных) потребительских рынках или в странах со свободным доступом к потребительским рынкам. Эта тенденция, при которой тарифы повышаются по мере восхождения по производственной цепи, принято называть тарифной эскалацией. Тарифная эскалация часто используется для обеспечения преимуществ отечественным компаниям, занимающимся сборкой готовой продукции с более высокой добавленной стоимостью, а не поставкой промежуточных товаров с низкой степенью обработки.

Таблица 5
Средние эффективно применяемые тарифы в отдельных отраслях
(готовая и промежуточная продукция)

| Отрасль | Средний тариф на: | |
|---|-------------------|-------------------------|
| | готовые товары | промежуточную продукцию |
| Текстиль и одежда | 7,1 | 3,1 |
| Энергогенерирующее оборудование | 3,6 | 1,9 |
| Металлообрабатывающее оборудование | 4,3 | 2,4 |
| Промышленное оборудование общего назначения | 2,9 | 3,2 |
| Информационная технология и коммуникации | 2,6 | 1,4 |
| Электрическое оборудование | 2,8 | 3,1 |
| Транспортные средства | 5,6 | 3,3 |
| Мебель и ее комплектующие | 2,1 | 1,5 |
| Прочее | 2,7 | 1,9 |
| Итого | 4,3 | 2,2 |

Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе баз данных ВИТР-ТРЕЙНС.

26. В основном к готовым товарам применяются более высокие тарифы, чем к промежуточной продукции (таблица 5). За исключением двух секторов (промышленное оборудование общего назначения и электрическое оборудование), в остальных отраслях тарифы, применяемые к готовому продукту, относительно более высоки. В таких отраслях, как ИКТ, низкие тарифы поощряют перемещение производственных процессов, тогда как более высокие тарифы на транспортные средства помогают удерживать сборку продукции в развитых странах. Тем не менее по некоторым секторам экономики нет прямых доказательств влияния тарифов на перемещение производственных процессов. Это свидетельствует о том, что, возможно, более весомую роль играют некие другие факторы (помимо торговой политики).

27. Для иллюстрации относительной важности торговой политики по сравнению с другими определяющими факторами участия в ГПСЦ в таблице 6 приводятся некоторые показатели торговой политики в сопоставлении с другими мерами экономической политики (совмещены в показателе делового климата) в разбивке по уровням доходов групп стран.

Таблица 6
Торговая политика и деловой климат по уровням доходов групп стран

| <i>Группа стран</i> | <i>Тариф на обработанную и готовую продукцию (%)</i> | <i>Тариф на промежуточную продукцию (%)</i> | <i>Индекс состояния делового климата (чем ниже, тем лучше)</i> |
|--------------------------|--|---|--|
| с высокими доходами | 0,95 | 0,25 | 24,23 |
| со средними доходами | 1,50 | 1,37 | 83,47 |
| с низкими доходами | 3,19 | 3,22 | 123,58 |
| наименее развитые страны | 2,59 | 4,17 | 138,39 |

Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД на основе баз данных ВИТР-ТРЕЙНС и Всемирного банка.

28. Торговая политика в целом характеризуется двумя показателями: эффективно применяемыми тарифами на промежуточную продукцию и тарифами, устанавливаемыми на готовые товары. Состояние общего делового климата измеряется при помощи индекса делового климата Всемирного банка. Этот индекс позволяет измерить различные аспекты, влияющие на деловой климат, в том числе государственное регулирование в таких областях, как открытие бизнеса, получение разрешений на строительство, регистрация собственности, получение кредита, защита инвесторов, налоговые выплаты, договорная дисциплина и закрытие бизнеса. Хотя все эти показатели обычно улучшаются с ростом валового внутреннего продукта на душу населения, они также испытывают на себе положительное воздействие от участия в ГПСЦ. Страны, экономика которых более интегрирована в ГПСЦ, обычно имеют более открытую торговую политику, менее ограничены в доступе на рынок применительно к высокодоходным рынкам (которые являются основным местом базирования ведущих компаний) и имеют более благоприятный деловой климат. Причина такой корреляции кроется в том, что эффективность бизнес-моделей, лежащих в основе ГПСЦ, во многом зависит от вышеуказанных переменных величин.

29. Хотя для создания условий, необходимых для вхождения стран в ГПСЦ, важны и соответствующая торговая политика, и благоприятный деловой климат, их относительная значимость различается. В таблице 7 показана роль традиционной торговой политики в сопоставлении с ролью делового климата⁸. В этой таблице продемонстрировано, как могут увеличиться масштабы участия в глобальных производственных сетях (измеряются на основе роста объемов торговли промежуточной продукцией) для конкретной группы стран, если она приведет свою политику в соответствие с уровнем другой группы стран.

⁸ Участие в глобальных производственных цепях оценивается с помощью эконометрических моделей кластерного анализа. В таблице 7 показано влияние изменений в торговой политике и улучшения делового климата на участие в ГПСЦ (измеренное как торговля промежуточной продукцией).

Таблица 7
Значение традиционной торговой политики в сопоставлении с общим деловым климатом

| <i>Изменение политики</i> | <i>Увеличение торговли (в %) в результате:</i> | | |
|---------------------------------|--|---|---|
| | <i>Изменения в применяемых тарифах на обработанную и готовую продукцию</i> | <i>Изменения в применяемых тарифах на промежуточную продукцию</i> | <i>Изменения в индексе состояния делового климата</i> |
| Доход от среднего до высокого | 2,6 | 4,8 | 40,7 |
| Доход от низкого до среднего | 7,9 | 7,9 | 27,6 |
| Доход от уровня НРС до среднего | 5,1 | 13,1 | 37,7 |

Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД.

30. При снижении торговых издержек в условиях более открытого доступа на рынок обеспечивается лучшая интеграция стран в ГПСЦ. Однако, учитывая и без того низкий уровень тарифов, эффективно применяемых в данный момент, дополнительные преимущества от дальнейшей либерализации торговли за счет односторонних мер или переговоров по вопросам доступа на рынки в основном невелики. Например, для стран с низким уровнем доходов снижение применяемого тарифа на промежуточную продукцию с действующего среднего показателя 3,22% до 1,37% (аналогичен тарифной ставке стран со средним уровнем доходов) увеличит объем торговли промежуточной продукцией примерно на 8%. Схожий эффект будет достигнут за счет расширения доступа на рынок (снижение тарифа на готовую и обработанную продукцию с 3,19% до 1,5%). Представляется также, что страны со средним и низким уровнем доходов могут достичь похожего эффекта в области торговли за счет улучшения функционирования существующих зон экспортной переработки и более эффективного управления официально применяемыми системами возвратов пошлин для скрытой ликвидации или снижения тарифов на импортируемые промежуточные товары предприятий с экспортной ориентацией.

31. С другой стороны, существенное улучшение делового климата окажет гораздо более благоприятное воздействие на увеличение объема торговли промежуточной продукцией, особенно в странах со средним и низким уровнем доходов (как в развивающихся странах, так и в странах с переходной экономикой).

32. Тарифы являются традиционными ценовыми инструментами торговой политики, тогда как нетарифные меры способны также повысить операционные издержки и тем самым оказать воздействие на степень интегрированности фирм и стран в ГПСЦ. Хотя информационные издержки нетрадиционных торговых барьеров зачастую интернализируются ведущими фирмами, некоторые из таких барьеров все же повышают общие издержки при перемещении товаров внутри цепи.

33. В частности, такие нетарифные меры, как стандарты, технические предписания, системы оценки соответствия, сложные правила происхождения, субсидии и ограничительные торговые меры финансового и инвестиционного регулирования, защищающие отечественные отрасли от конкуренции извне, сегодня приобретают относительно большую важность и значимость для участия в

ГПСЦ. Снятие таких барьеров, например с помощью более глубокой интеграции в рамках региональных соглашений о преференциальной торговле (РТС)⁹, приводит к двукратному увеличению торговых потоков промежуточной продукции для их участников¹⁰. Сегодня почти все РТС предусматривают меры по упрощению процедур торговли и оказанию технической помощи. Эти соглашения облегчают перенесение производственных процессов за счет снятия барьеров для торговли, "применяемых после границы"¹¹.

34. Однако, поскольку все большее число стран, как развивающихся, так и развитых, движется по пути создания режима более свободной торговли на основе РТС, относительных преимуществ политики открытой торговли недостаточно для того, чтобы превратить страну в привлекательную для размещения в ней глобальных производственных процессов¹². Экономическая политика, направленная на снижение общих издержек при ведении бизнеса или минимизацию рисков, связанных с международными деловыми отношениями, может иметь более важное значение для облегчения интеграции в ГПСЦ. Таким образом, особая роль отводится политике улучшения качества торговых инфраструктур, повышения уровня конкуренции в сфере торговых услуг, содействия образованию предприятий, обеспечения верховенства права и обеспечения договорной дисциплины, а также предоставления иностранным компаниям налоговых и других льгот.

35. Кроме того, важнейшее значение имеет эффективность государственных институтов и их способность проводить надлежащую политику. ГПСЦ нередко участвуют также в долгосрочных инвестиционных программах, требующих столь же долгосрочных обязательств со стороны государства в плане стабильности и предсказуемости проводимой политики. Например, политическая нестабильность и возникающая в результате этого нестабильность государственной политики губительны для превращения отечественных компаний в надежных поставщиков ГПСЦ. Согласно эконометрической оценке, повышение эффективности государственного управления в странах с низким уровнем доходов для приведения их к уровню стран со средним доходом увеличивает экспорт промежуточной продукции первой группы стран на 50%.

36. Повышение значимости делового климата и эффективности государства для ГПСЦ напрямую связано со все большим усложнением ГПСЦ и стремлением к повышению их эффективности. Исключительно высокая степень конкурентоспособности ГПСЦ частично объясняется преимуществами размещения, обусловленными более низкими затратами на рабочую силу, но в большей степени тем, что такая конкурентоспособность является следствием эффективного управления цепью. Большинство современных ГПСЦ, по всей видимости, в большей степени опираются на возможность обеспечить непрерывное, безопасное и экономичное перемещение товаров, чем на более низкие издержки труда.

⁹ В настоящем документе термин "РТС" относится ко всем видам соглашений о преференциальной торговле, включая двусторонние соглашения о свободной торговле (ССТ).

¹⁰ Эти результаты основаны на эконометрической оценке, согласно которой эффект ССТ фиксируется с помощью фиктивной переменной.

¹¹ Тем не менее с экономической точки зрения, соглашения о преференциальной торговле не следует рассматривать как оптимальные инструменты ввиду того, что поддержание барьеров для не участвующих в соглашении сторон (и политика свободной торговли для его участников) способно препятствовать "естественной" специализации государств на базе фрагментации.

¹² Fugazza and Nicita (2011).

37. В этой связи одним из ключевых аспектов ГПСЦ является синхронизация: товары перемещаются внутри и за пределами цепей в рамках процесса "поставок с колес", что позволяет свести дорогостоящие товарно-материальные запасы к минимуму¹³. Однако в условиях малых запасов в случае возникновения проблемы в любом из производственных звеньев вся цепь быстро оказывается в состоянии кризиса, а издержки нарастают со скоростью снежного кома. Уязвимость и подверженность срывам ГПСЦ зачастую определяется уязвимостью ее самого слабого поставщика. Поэтому крайне важно, чтобы все участники цепи были полностью надежны. На практике приходится выбирать между надежностью поставщиков и производственными издержками.

38. В целом зависимость ГПСЦ от специализированных и надежных поставщиков обычно определяется уровнем знаниеемкости продукта. Это одна из причин, по которой большинство предприятий из наименее развитых стран (НРС) привязаны к "простейшим" сегментам цепи и действуют в секторах, вовлеченных в более короткие и менее технологичные цепи (т.е. производство одежды и агропродовольственные секторы).

39. Другая проблема, затрудняющая участие развивающихся стран в ГПСЦ, связана с относительным отсутствием у них средних и крупных предприятий. Малые предприятия часто сталкиваются с дополнительными препятствиями, мешающими им присоединиться к ГПСЦ. Например, ГПСЦ требуют инвестиций, гарантирующих своевременные отгрузки и высокое качество узлов и компонентов. Сложности с инвестированием в производственные и торговые мощности – одна из причин, объясняющих, почему малые предприятия часто замкнуты на "простейшие" производственные процессы и имеют мало возможностей для модернизации в цепочке создания стоимости¹⁴. Но важнее всего то, что малые предприятия находятся в неблагоприятном положении еще и потому, что редко располагают управленческим опытом, позволяющим решать сложные проблемы в сфере управления ГПСЦ. Кроме того, малые предприятия часто осуществляют поставки для одной ведущей фирмы, а это снижает динамичность предпринимательской деятельности и повышает степень уязвимости перед потрясениями.

40. Важнейшим компонентом интеграции в ГПСЦ является наличие квалифицированной рабочей силы. Производство товаров для международных рынков, особенно за счет поставок для ГПСЦ, требует квалифицированных кадров с техническим, управленческим и предпринимательским опытом работы. Таким образом, с точки зрения политики необходимо инвестировать в развитие человеческих навыков и потенциала, а также услуги, основанные на знаниях. Важно также предусмотреть разрешения на въезд квалифицированных иностранных специалистов, с тем чтобы иметь возможность импортировать недостающие важные элементы знаний.

41. И наконец, в случае, когда ведущая фирма владеет частью ГПСЦ, важное значение для размещения производства имеет налоговая политика. Изучая различия в налогообложении разных стран, ведущие страны содействуют оптимизации ПСЦ на базе эффективности налогообложения.

¹³ Запасы редко бывают оптимальны и зачастую затратны. Это позволяет сделать вывод, что ведущие компании в рамках ГПСЦ будут скорее использовать надежных и проверенных поставщиков, чем опираться на малозатратных, но и не внушающих доверия.

¹⁴ Lim and Kimura (2010).

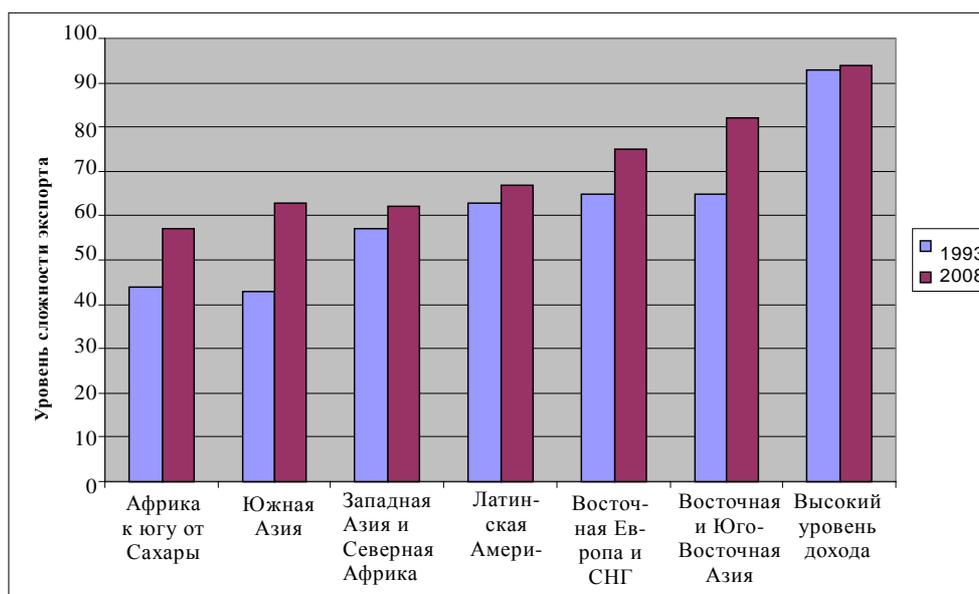
V. Продвижение вверх по звеньям производственно-сбытовой цепи

42. Хотя участие в ГПСЦ помогло ряду развивающихся стран расширить свои ориентированные на экспорт отрасли, во многих случаях такая деятельность не обеспечила явного увеличения добавленной стоимости экспорта по сравнению с ранее экспортировавшейся сырьевой продукцией. Для того чтобы двигаться вверх по звеньям производственно-сбытовой цепи, необходима промышленная или технологическая модернизация. В одном исследовании (Gereffi, Humphrey and Sturgeon, 2005) промышленная модернизация определена как "процесс, в ходе которого экономические субъекты – государства, компании и работники – двигаются от низкого уровня переработки к относительно высокому в рамках глобальных производственных сетей".

43. На диаграмме 4 показана эволюция уровня сложности экспортных товаров из стран с высоким уровнем доходов и шести развивающихся регионов в период 1993–2008 годов¹⁵. Повышение уровня сложности экспортной продукции позволяет предположить, что в регионе-экспортере имеют место освоение знаний и промышленная модернизация.

Диаграмма 4

Увеличение уровня сложности экспорта



Источник: Расчеты секретариата ЮНКТАД.

44. Процесс модернизации проходил в большинстве регионов, но с разной степенью интенсивности. В 1993 году Латинская Америка, Восточная Европа, а также Восточная и Юго-Восточная Азия имели в целом схожие уровни сложности экспортной продукции. К 2008 году уровень сложности экспорта вырос во всех этих регионах, но самый большой прирост наблюдался в Восточной и Юго-Восточной Азии. Аналогичным образом, в 1993 году страны Южной Азии

¹⁵ Общий уровень сложности экспорта той или иной страны измеряется с помощью индекса установленной фактороинтенсивности, который был разработан в одном исследовании (Cadot, Shirotori and Tumurchudur, 2010) и увязывает уровень сложности продукции и уровень обеспеченности ресурсами стран-экспортеров.

и Африки к югу от Сахары имели в целом схожие уровни сложности экспорта, но к 2008 году уровень сложности экспортной продукции Южной Азии стал значительно выше. Кроме того, некоторые из этих стран сумели повысить уровень сложности своего экспорта за счет перевода экспортных отраслей (как составляющих ГПСЦ) с сырьевой основы и низкотехнологичного производства (агропродовольствие, одежда, обувь и т.д.) на экспорт с преобладанием средне-технологичной продукции.

45. Важный вопрос с точки зрения политики заключается в том, почему одним развивающимся странам удается сделать скачок и добиться диверсификации за счет увеличения добавленной стоимости в рамках ГПСЦ, а другим – нет. В этом отношении довольно важны многие из вышеупомянутых факторов. Действительно, эффективная макроэкономическая политика, благоприятный деловой климат, развитие человеческого капитала, экономические связи с высокоразвитыми рынками, политика в интересах секторального промышленного развития и обеспеченность природными ресурсами имеют определяющее значение для успеха или неудачи в деле диверсификации экспорта стран. Однако многие вопросы остаются открытыми¹⁶. Чтобы надлежащим образом ответить на них, необходимы дополнительные исследования и более качественные данные, в том числе о ТНК как ведущих компаниях.

46. Знание производственных процессов является одной из основ промышленной модернизации и диверсификации экспорта¹⁷. Для отстающих стран выход должен заключаться в том, чтобы заимствовать эти знания из других источников. ГПСЦ способны выступать мощной силой, создающей условия для передачи технологий и промышленной модернизации. В этой связи были изучены многочисленные механизмы, начиная с коммерчески независимых технологических "заимствований" и заканчивая рядом методов, включающих в себя лицензирование технологий, обратный инжиниринг, внедрение оборудования и ноу-хау за счет ПИИ и адаптацию на уровне фирм к требованиям иностранных филиалов и зарубежных покупателей¹⁸. Один важный вопрос, требующий более тщательного изучения, состоит в том, что заставляет ведущие фирмы в рамках ГПСЦ передавать развивающимся странам процессы "более высокого уровня". До сегодняшнего дня имеющиеся данные свидетельствовали о том, что ведущие фирмы склонны передавать на внешний подряд работы по производству с меньшей добавленной стоимостью (в том числе и окончательную сборку), сохраняя за собой контроль над более сложными процессами в рамках своей основной компетенции, такими, как НИОКР, интеллектуальная собственность, проектирование и распределение.

VI. Вопросы политики

47. Способность участвовать в ГПСЦ может служить признаком роста производственного потенциала страны. Кроме того, прочные отношения с ведущей фирмой в сбытовой цепи может способствовать передаче знаний, технологий и даже финансового капитала стране-поставщику. Тем самым участие в ГПСЦ

¹⁶ Например, что лучше – сконцентрированная промышленная структура (НИОКР более высокого уровня) или гибкая сеть малых и средних предприятий (более динамичная бизнес-модель) (Wade, 1990). Другой вопрос связан с тем, какую роль играют зоны экспортной переработки (или специальные экономические зоны) и другие "льготные" инструменты политики.

¹⁷ Kimura (2007).

¹⁸ Gereffi and Korzeniewicz (1994); Feenstra and Hamilton (2006).

может играть роль катализатора экономического роста развивающейся страны благодаря модернизации ее производственного потенциала. Но, по всей видимости, такой уровень участия в ГПСЦ возможен лишь для тех стран, которые уже имеют некоторый изначальный производственный капитал; в основном это страны со средним уровнем дохода и доходом выше среднего.

48. В рамках ГПСЦ передача технологий происходит не автоматически. Ведущие фирмы, особенно специализирующиеся на продукции или технологии производства либо процессах с высоким содержанием интеллектуальной собственности, могут с помощью ограничительных мер контролировать переток технической и технологической информации поставщикам-субподрядчикам. Кроме того, следует учитывать и инвестиционные стратегии ТНК. Например, имеются данные, свидетельствующие о том, что в период 1996-2006 годов большая часть прибылей ведущих фирм США "финансировалась" (за счет обратного выкупа акций или увеличения дивидендов), "... с тем чтобы увеличить стоимость акционерного капитала, а не инвестировать в производительные активы, которые повышают производительность, темпы роста, занятость и доходы"¹⁹. Поможет ли новая модель ПИИ в рамках социально-ориентированного бизнеса, такая как ПИИ компании "Грамин Данон фудс лтд.", разобраться в том, что из себя представляет новая архитектура глобальных/региональных производственно-сбытовых цепей²⁰?

Вставка 3

Бангладеш и Камбоджа в глобальных производственно-сбытовых цепях в швейной промышленности

НРС не являются важными игроками в ГПСЦ, за исключением сектора швейной промышленности. На протяжении последнего десятилетия большое количество глобальных покупателей швейной продукции, многие из которых выступают владельцами торговых марок, создали швейные фабрики по производству готовой одежды в некоторых НРС, таких, как Бангладеш и Камбоджа. В течение десяти лет, с 1997 по 2007 годы, доля экспорта одежды (главы 61 и 62 по классификации Гармонизированной системы) повысилась в общем объеме экспорта с 67% до 71% в Бангладеш и с 51% до 86% в Камбодже. По оценкам, в 2008/09 году эта доля возросла в обеих странах. Экспорт одежды из африканских НРС за последние десять лет также показывал уверенный рост, во многом благодаря преференциальному доступу на рынки Соединенных Штатов на основании Закона об обеспечении роста и возможностей в Африке (ЗРВА).

Экономика Бангладеш и Камбоджи стала весьма зависимой от занятости в швейной промышленности. В Бангладеш в швейной промышленности работают порядка 3 млн. человек. В Камбодже в 2008 году число трудящихся в этой промышленности составило порядка 280 000, и, предположительно, она обеспечивает средства к существованию до 1,6 млн. человек. Однако зависимость от швейной промышленности в то же время является и проблемой для правительств этих стран, которые видят свою долгосрочную цель в достижении стабильного социально-экономического прогресса, поскольку конкурентоспособность этих стран основана исключительно на конкурентоспособной заработной плате. В Бангладеш самые низкие в мире затраты на рабочую силу – 22 цента в час; в Камбодже – 33 цента в час. С одной стороны, сохранение конкурентоспособных условий с точки зрения оплаты труда умножит беспорядки среди работников швейных фабрик, которые, по сообщениям, имели место в про-

¹⁹ Milberg and Winkler (2009).

²⁰ Модель социально-ориентированного бизнеса не предполагает ни потерь, ни дивидендов. Вся прибыль, получаемая от предпринимательской деятельности, реинвестируется в интересах повышения производственно-сбытового потенциала.

шлом году как в Бангладеш, так и в Камбодже; однако допустить повышение заработной платы для ее приведения в соответствие с выросшими потребительскими ценами, особенно ценами на продовольствие, - значит создать угрозу того, что в целом независимые покупатели ГПСЦ "уйдут" в другие страны-поставщики. Кроме того, недавний глобальный экономический спад наглядно высветил уязвимость НРС, сильно зависящих от экспорта одежды. В течение года с октября 2008 года количество камбоджийских фабрик сократилось с пикового уровня в 313 до 241, а большинство из тех, что остались, загружены лишь на 60–70% своей мощности. Почти 21% от общего числа занятых были уволены, иногда даже без компенсации.

Основной вызов, стоящий перед этими НРС, состоит в том, чтобы повысить общую конкурентоспособность в швейной промышленности, т.е. в сферах производительности, качества продукции и надежности с точки зрения сроков поставок. В отношении производительности и качества продукции создание потенциала в области управления среди местных кадров и в конечном счете замена иностранных управляющих фабрик местными специалистами может положительно сказаться на общении на рабочем месте и вместе с тем повысить мотивацию работников в плане более благоприятных перспектив роста. Следует также улучшить физическую связь с мировым рынком. Индекс обслуживания линейным судоходством ЮНКТАД показал, что в 2010 году средний показатель НРС по этой шкале составлял 111 по сравнению с 78 у других развивающихся стран. Менее вероятно, что компании, занимающиеся контейнерными перевозками, будут оказывать услуги при входе в морские порты НРС и выходе из них, поскольку объемы национальной торговли обычно ниже, а качество портов отнюдь не добавляет им привлекательности в плане перевалки и транзита грузов.

49. Что касается стран с низким уровнем доходов, то их участие в ГПСЦ можно, вероятно, воспринимать как более быстрый способ интеграции в глобальную торговлю товарами и услугами. При этом в рамках ГПСЦ сегменты, в которых по большей части задействованы страны с низким уровнем доходов, ограничиваются самым началом сбытовой цепочки с низким барьером на пути выхода на рынок; к ним относятся трудоемкие товары и процессы с низкими требованиями к технологии и низкими первоначальными затратами, такие как "сборка" в швейной промышленности и в легкой промышленности (вставка 3). Низкие барьеры на пути выхода на рынок зачастую ведут к конкуренции среди стран-поставщиков за счет снижения цен. В результате этого в последние десять лет наблюдается ухудшение бартерных условий торговли таких стран с низким уровнем доходов²¹. Проблемы обусловлены тем, что отношения между ведущими фирмами и поставщиками в таких отраслях зачастую очень неструктурированы и нестабильны. Ведущие фирмы пользуются жесткой конкуренцией между многочисленными и практически идентичными поставщиками и выбирают тех, кто отвечает их краткосрочным запросам. Потенциальный отрицательный эффект таких нестабильных контрактов, особенно для местного рынка труда, отмечается многими исследователями²².

50. Вызов для поставщиков и правительств стран с низким уровнем доходов заключается в том, чтобы перевести ухудшение условий бартерной торговли в улучшение денежных условий торговли за счет увеличения объемов экспорта

²¹ Kaplinsky (2005).

²² Например, в одной работе (Bergin, Feenstra and Hanson, 2008), сообщается, что мексиканские предприятия "макиладора" связаны с подвижностью офшоринга США и колебаниями на рынке труда.

(т.е. повышения доли рынка по сравнению с конкурентами) или повышения индекса факторных условий торговли, т.е. повышения производительности.

51. Для того чтобы местный поставщик установил более прочные отношения с ведущей фирмой, ему требуется удешевить производство, повысить качество, увеличить скорость поставок и повысить свою надежность по сравнению с конкурентами в той же отрасли. Такая "технологическая модернизация" может вывести поставщиков в сегмент производства с более высокой степенью обработки товаров в рамках ГПСЦ, например перейти от стандартного массового производства к производству продукции, более специфичной с точки зрения дизайна и других требований.

52. Фирмы в странах с низким уровнем доходов нередко сталкиваются с более значительными препятствиями при модернизации как технологий, так и продукции. Здесь свою роль может сыграть государственная поддержка, особенно в таких вопросах, как: а) политика поощрения инвестиций для привлечения большего количества покупателей (ведущих фирм); б) снижение тарифных и нетарифных барьеров для импортируемой промежуточной продукции; и с) доведение до максимума эффективности сбыта за счет улучшения делового климата, транспорта, логистики, образования и подготовки, а также d) гарантии долгосрочных обязательств в политике (особенно в торговой и налоговой политике), с тем чтобы свести к минимуму риски для иностранных предприятий и деловых отношений.

53. Среди определяющих факторов успеха модернизации технологий и товаров также фигурируют и те, которые не связаны с политикой. К ним относятся: а) длина производственно-сбытовой цепи до этапа готового товара (или глубина сегмента производства), т.е. количество задействованных узлов и компонентов; б) характеристики продукта (стандартный или дифференцированный); с) структура ГПСЦ (рыночная или "вязкая" – см. вставку 1); d) заинтересованность ведущей фирмы в поддержке модернизации продукции (с помощью технологических/финансовых вливаний); е) рыночная конъюнктура (конкуренты, свободные и занятые звенья цепи и т.д.) и f) сравнительные преимущества, в том числе географические и/или демографические потребительские активы (например, близость к большому рынку, собственный большой внутренний рынок). Как заявил министр торговли и промышленности Южно-Африканской Республики Роб Дэйвис: "Определение и выбор отраслевых мер вмешательства основаны на установлении первоочередных трудностей, которые распространены в большинстве таких секторов и отраслевых процессов, способных "самостоятельно раскрыть свой потенциал". Такие процессы включают в себя комбинацию исследований международных и внутренних тенденций, консультаций с основными заинтересованными сторонами (особенно бизнес и рабочая сила), разработки политики и инструментов, привязанных к соответствующим условиям, и периодических обзоров и адаптации"²³.

54. Для ГПСЦ важен размер страны. Большой внутренний рынок сам по себе привлекает иностранные фирмы для создания здесь фундамента и размещения отдельных или основных сегментов своей ГПСЦ, предназначенных как для экспорта, так и для внутреннего потребления. Более мелкие развивающиеся страны имеют меньше рычагов для налаживания прочных отношений с ведущими фирмами. Для таких стран диверсификация в направлении новых рынков, в частности региональных (соседних) рынков, также является решением, дополняющим усилия по интеграции в ГПСЦ.

²³ Доступно на сайте:

<http://www.miem.gub.uy/portal/agxppdwn?5,10,431,O,S,0,6379%3BS%3B1%3B263>.

55. Согласно недавно проведенному исследованию ЮНКТАД, экспортная продукция из азиатских НРС в другие развивающиеся страны, которые в своем большинстве являются их соседями, выше в плане фактороинтенсивности²⁴. Имеется в виду, что торговля по линии Юг-Юг, особенно в рамках региона, может открыть некоторые альтернативные возможности для модернизации странам с низким уровнем доходов. Правительства из стран одного региона могут также сотрудничать друг с другом в деле улучшения потоков рыночной информации в конкретной отрасли/секторе (например, агропромышленный комплекс) или в деле создания лаборатории по оценке качества продукции. Региональное сотрудничество может быть в равной степени полезным для НИОКР применительно к товарам и услугам, которые в наибольшей степени отвечают спросу региональных потребителей (имеющих гораздо меньший располагаемый доход, чем потребители из стран ОЭСР), при обеспечении новой технологической составляющей.

56. Фактор расстояний нередко считается одним из основных факторов, определяющих торговые издержки и соответственно участие стран в ГПСЦ. Однако непосредственным препятствием для торговли является не столько сам фактор расстояний, сколько транспортные издержки и стыкуемость перевозок, которые, в свою очередь, связаны со степенью легкости ведения товарной торговли. Исследование ЮНКТАД, посвященное Карибскому региону, показало, что на фактор расстояний приходится порядка 20% разброса ставок морского фрахта, в то время как каждый из двух факторов – конкуренция среди компаний линейного судоходства и экономия, обусловленная эффектом масштаба, – оказывает на ставки фрахта гораздо большее воздействие. Когда существовало пять и более конкурирующих компаний, занимающихся прямыми перевозками, фрахтовые ставки были на треть ниже, чем в условиях, когда количество компаний не превышало четырех. Этот пример заставляет задуматься о том, что стратегическая либерализация транспортных услуг может – благодаря своему воздействию на конкуренцию и эффект масштаба – иметь важные и, вероятно, в некоторых случаях даже решающие последствия для установления региональных торговых связей и участия в ГПСЦ²⁵.

57. Транспортная инфраструктура и услуги вместе с мерами по упрощению процедур торговли и современными таможенными процедурами являются непременным условием как конкурентоспособности экспорта, так и участия страны в ГПСЦ. По мере расширения глобальных транспортных сетей, увеличения размеров судов и большей интенсивности движения в портах многие НРС оказываются среди отстающих и не могут сократить возникший разрыв в вопросах доступа к морским перевозкам. И хотя международная сеть линейного судоходства расширяется в глобальном масштабе, для многих НРС количество судоходных компаний, оказывающих услуги в их портах, остается прежним или даже уменьшается. Торговля не способна расти в отсутствие эффективных международных транспортных связей.

58. Хотя упрощение процедур торговли и перевозок обычно является оптимальным долгосрочным вложением, для этого все же необходимы финансовые средства. В глобальном масштабе за последние годы техническая и финансовая помощь для поддержки упрощения процедур торговли и перевозок значительно увеличилась. Однако большая часть этой дополнительной помощи пошла в развивающиеся страны со средним уровнем доходов, и не столь существенная – в НРС. По всей видимости, в НРС ресурсы доноров являются предметом конку-

²⁴ UNCTAD (2010c).

²⁵ UNCTAD (2007).

ренции и для других приоритетных секторов, таких как здравоохранение или образование. Многочисленные практические решения по проведению реформ в области упрощения процедур торговли и перевозок требуют регионального или двустороннего сотрудничества, в том числе и в отношении транзита, унификации документов, признания сертификатов, транспортной инфраструктуры и координации при пересечении границы.

Справочная литература

Altenburg T (2000). *Linkages and Spillovers between Transnational Corporations and Small and Medium-Sized Enterprises in Developing Countries – Opportunities and Policies*. German Development Institute.

Bergin P, Feenstra R and Hanson G (2009). Offshoring and volatility: evidence from Mexico's maquiladora industry. *American Economic Review*. 99(4): 1664–71.

Cadot O, Shirotori M and Tumurchudur B (2010). *Revealed Factor Intensity Indices at the Product Level*. Policy Issues in International Trade and Commodities series. UNCTAD.

Feenstra R and Hamilton G (2006). *Emergent Economies, Divergent Paths: Economic Organization and International Trade in South Korea and Taiwan*. Cambridge University Press.

Fugazza M and Nicita A (2011). *The Value of Preferential Market Access*. Policy Issues in International Trade and Commodities series. UNCTAD.

Gereffi G and Fernandez-Stark K (2010). *The Offshore Services Global Value Chain*. Centre on Globalization, Governance and Competitiveness. Duke University.

Gereffi G (1999). International trade and industrial upgrading in the apparel commodity chain. *Journal of International Economics*. Vol. 48(1). Elsevier.

Gereffi G, Humphrey J and Sturgeon T (2005). The governance of global value chains. *Review of International Political Economy*. (12)1: 78–104.

Gereffi G and Korzeniewicz M (1994). *Commodity Chains and Global Capitalism*. Greenwood Press.

Hamilton G and Gereffi G (2009). Global commodity chains, market makers, the rise of demand-responsive economies. B: Bair J, ed. *Frontiers of Commodity Chain Research*. Stanford University Press.

Jones P, Comfort D and Eastwood I (2005). Retailers and sustainable development in the UK. *International Journal of Retail Distribution Management*. Vol. 33, no. 3.

Kaplinsky R (2005). *Globalization, Poverty and Inequality – Between a Rock and a Hard Place*. Cambridge. Polity Press.

Kimura F (2006). International production and distribution networks in East Asia: Eighteen facts, mechanics, and policy implications. *Asian Economic Policy Review*. Japan Centre for Economic Research. Vol. 1(2).

Lim H and Kimura F (2010). The internationalization of small and medium enterprises in regional and global value chains. ADBI working paper 231.

Milberg W (2004). The changing structure of trade linked to global production systems: What are the policy implications? *International Labour Review*. 143 (1–2).

Milberg W and Winkler D (2009). Financialization and the dynamics of offshoring in the U.S. SCEPA working papers 2009–5. Schwartz Centre for Economic Policy Analysis.

Tewari M (1998). Intersectoral linkages and the role of the State in shaping the conditions of industrial accumulation: A study of Ludhiana's manufacturing industry. In: *World Development*. Vol. 26, no. 8.

Sturgeon T and Gereffi G (2009). Measuring success in the global economy: International trade, industrial upgrading and business function outsourcing in global value chains. *Transnational Corporations*. Vol. 18, no. 2.

ЮНКТАД (2010а). "Интеграция МСП развивающихся стран в глобальные цепочки создания стоимости". Издание Организации Объединенных Наций. UNCTAD/DIAE/ED/2009/5. Нью-Йорк и Женева.

ЮНКТАД (2010б). "Обзор морского транспорта за 2010 год". Издание Организации Объединенных Наций, в продаже под № R.10.II.D.4. Нью-Йорк и Женева.

UNCTAD (2010с). Summary note on dynamic exports and new exports of Asian LDCs. Мимеографированное издание ЮНКТАД, обсуждалось на исследовательском рабочем совещании ЭСКАТО/ЮНКТАД/ВТО/ARTNet, проходившем во Вьентьяне (Лаосская Народно-Демократическая Республика) в октябре 2010 года. Доступно на сайте http://www.unescap.org/tid/artnet/mtg/tdgc_note.pdf.

ЮНКТАД (2007 год). *Доклад о торговле и развитии, 2007 год*. Издание Организации Объединенных Наций. В продаже под № R.07.II.D.11. Нью-Йорк и Женева.

ЮНКТАД (2006). Роль глобальных производственно-сбытовых цепей в наращивании производственного потенциала. TD/B/COM.3/79. 20 декабря.

UNESCAP (2011). Trade facilitation in Asia and the Pacific: Which policies and measures affect trade costs the most? Asia-Pacific Research and Training Network on Trade. Working paper series. No. 94. January.

Wade R (1990). *Governing the Market*. Princeton University Press.
