

УДК 339.9
ББК 65.5
К 20

Редакторы серии WP5
“Новая экономика — Новое общество — Новое государство”
Я.И. Кузьминов, А.А. Яковлев

Каплински Р.
К 20 Распространение положительного влияния глобализации. Какие
выводы можно сделать на основании анализа цепочки накопления
стоимости?: Пер. с англ.: Препринт WP5/2002/03. — М.: ГУ ВШЭ,
2002. — 68 с.

УДК 339.9
ББК 65.5

© Р. Каплински, 2002
© Перевод. А. Скрипко, 2002
© Оформление. ГУ ВШЭ, 2002

Предисловие редакторов

Данный доклад представляет собой перевод статьи “Spreading the gains of globalisation: what can be learned from value chains analysis” (IDS Working Paper 110), написанной в 2000 г. одним из ведущих сотрудников Института исследования развития при университете Эссекса Рафаэлем Каплински и изданной тогда же в серии дискуссионных материалов данного Института.

Автором не рассматривается ситуация на российских рынках, она основывается на анализе данных о формах участия в глобальном разделении труда национальных производителей из таких стран, как Бразилия, Китай, Южная Африка, Зимбабве, Кения, Тайвань и т.д. В сравнении с названными странами во многих отраслях Россия имеет более квалифицированные кадры и больший технологический потенциал.

Тем не менее можно говорить об общности тех проблем вхождения в мировой рынок, с которыми в условиях глобализации сталкиваются российские, бразильские, южноафриканские фирмы. И в этом отношении публикуемая работа предлагает интересный аналитический инструментарий, уже апробированный в исследовании конкретных рынков и показывающий, что в конкретных ситуациях делали компании и правительства для более эффективной интеграции национальных экономик в глобальный рынок, для успешного продвижения национальных производителей в рамках глобальных “цепочек добавления стоимости”.

Р. Каплински на многочисленных примерах убедительно показывает, что в условиях глобализации производство добавленной стоимости все в большей мере концентрируется в тех звеньях “глобальных цепочек”, которые обладают специфическими — технологическими, маркетинговыми, управленческими — *знаниями*. Именно эти звенья реально обеспечивают связь между секторами “новой экономики”, производящими и распространяющими знания (наука, образование, ИКТ), и традиционными отраслями народного хозяйства.

От того, насколько в ближайшие годы мы сможем сформировать подобные звенья “глобальных цепочек” на базе российских

фирм, зависят эффективность российского бизнеса и место России в глобальном рынке XXI в. Автор не дает ответа на вопрос о том, как этого добиться, но он предлагает подходы к решению этой проблемы — как на уровне компаний, так и на уровне правительства. И именно поэтому перевод его статьи издается в данной серии препринтов ГУ ВШЭ.

От автора

В последние годы глобализация ассоциируется с усилением неравенства как между странами, так и внутри них, а также с большим числом людей, живущих в нищете. Если бы среди “неудачников” были только те страны, которые не являлись частью мировой экономики, рецепт был бы очень прост — присоединиться к общему процессу. Но тот факт, что среди “неудачников” оказались и те, кто в этих процессах участвовал, существенно осложняет задачу. Речь идет не столько о том, принимать ли участие в общемировых процессах, сколько о том, каким образом это делать, чтобы обеспечить стабильный рост доходов бедных слоев населения и бедных стран. В этих условиях должны быть определены способы производства и разработки продуктов, включая внутреннюю организацию компаний и отношения между предприятиями, а также возможности взаимодействия бедных производителей и бедных стран с производителями и потребителями в рамках мировой экономики.

Анализ цепочки накопления стоимости, включающий полный цикл деятельности организации, производства и доставки продуктов — от создания до потребления и переработки, обеспечивает инструмент для оценки этих основных областей деятельности частных и государственных предприятий. Более того, если рассматривать динамическое движение ренты производителя по цепочке, а также процессы, при помощи которых основные действующие лица обеспечивают управление производством в мировом масштабе, анализ цепочки накопления стоимости способствует глубокому пониманию политических задач, стоящих перед частным и государственным секторами.

Настоящий доклад посвящен аспекту неравенства в рамках происходящих процессов глобализации. В нем обобщаются основные теории, характеризующие концепцию цепочек накопления стоимости, и иллюстрируется значение анализа цепочек накопления стоимости на четырех конкретных примерах (свежие фрукты и овощи, консервированные фрукты, обувь и автомобильные запчасти). В заключении доклада говорится о практических способах использования анализа цепочки накопления стоимости для получения информации, необходимой для разработки политики.

Выражаю благодарность Джону Хамфри, Губерту Шмитцу, Гансу Зингеру и Эдриан Вуд за комментарии к предыдущему проекту доклада. Прошу извинить за оставшиеся ошибки и недочеты, допущенные исключительно по моей вине.

1. Введение

Для большей части населения земного шара усиливающаяся интеграция мировой экономики обеспечивает возможность значительного увеличения доходов. Это выражается не только в виде более высоких доходов, но и в обеспечении более высокого качества и более широкого выбора готовой продукции. Однако глобализация имеет и отрицательные последствия. Усиливается тенденция роста неравенства внутри стран и между ними, рост уровня нищеты, причем не только в бедных странах. Эти положительные и отрицательные факторы глобализации действуют на разных уровнях — в отношении отдельных людей, семей, компаний, городов, регионов, секторов и наций. Таким образом, возникающая в последние годы глобализации схема распределения имеет одновременно неоднородный и сложный характер.

Если бы от последствий глобализации пострадали лишь те, кто не принимал в ней участия, рецепт был бы прост — делать все возможное для активного участия в мировом производстве и торговле. Однако на деле задача гораздо сложнее, поскольку в число “неудачников” входят многие из тех, кто активно участвовал в процессе мировой интеграции. Таким образом, существует необходимость регулировать способы внедрения в мировую экономику для сохранения прежнего уровня доходов и недопущения дальнейшей поляризации общества.

Из вышеприведенных замечаний вытекают три основных вопроса. Первый — почему связь между географическим расширением экономической активности и ростом прибылей от деятельности на мировых рынках столь слаба? Второй — в какой степени возможно определить причинную связь между глобализацией и неравенством? И третий — как остановить рост неравенства в результате глобализации? Эти три взаимосвязанных вопроса имеют важное методологическое значение для определения наилучшего способа получения информации, необходимой для фиксирования результатов развития производства и распределения, и политических мер, способных остановить и по возможности повернуть этот процесс в обратном направлении.

В настоящем докладе центральным является тезис о том, что анализ цепочки накопления стоимости обеспечивает основную схему рассмотрения этих важных вопросов. При развитии этого тезиса в

разд. 2 мы коротко остановимся на соотношении между всеобщей интеграцией и глобальным ростом неравенства, а также установим причинную связь между растущим неравенством и всеобщей интеграцией производства и торговли. В разд. 3 мы определим основные элементы анализа цепочки накопления стоимости. В разд. 4 приводится ряд кратких примеров, иллюстрирующих значение анализа цепочки накопления стоимости для понимания этой причинной связи. В заключении доклада мы делаем выводы в отношении будущих исследований, разработки и внедрения политики.

2. Глобализация и растущее неравенство

Глобализация не новое явление; она существовала и развивалась на протяжении всего последнего столетия. Существует много методов оценки глобализации, и все они далеки от совершенства. Однако одним из показателей растущей интеграции является доля продаваемой продукции, и этот показатель значительно вырос у большинства участников мировой экономики (табл. 1)¹. Как видно из таблицы, особенно заметен резкий рост торговли и валового внутреннего продукта (ВВП) в Китае и Индии.

Аналогичные уровни интеграции выявлены в области движения денежных средств и в сфере связи².

До рассмотрения вопросов распределения необходимо отметить, что за последние годы уровень жизни большей части населения земного шара значительно вырос. Это особенно касается стран Восточной Азии после 1960-х гг. и Китая и Индии после 1980-х гг. Например, уровень развития экономики Китая возрастал ежегодно на 10,2% в течение 1980-х гг. и на 12,8% в течение первой половины 1990-х гг. Этот рост оказал положительное воздействие на большое число людей.

¹ В основе этих торговых отношений лежит объединенный показатель, который мы рассмотрим далее в нашем докладе.

² Эти данные подробно описаны во многих источниках. См. (Baldwin, Martin 1999), где содержатся последние данные, а также их сравнение с уровнями интеграции в конце XIX в.

Таблица 1. Доля торговли в валовом внутреннем продукте

Процентная доля импорта и экспорта в ВВП	1960 г.	1970 г.	1985 г.	1995 г.
<i>По категориям дохода</i>				
Высокий уровень дохода	23,7	27,1	37,3	39,8
Средний уровень дохода				55,9
Уровень дохода выше среднего	34,3	36,4	41,8	51,4
Уровень дохода ниже среднего				58,7
<i>По регионам</i>				
Страны Восточной Азии и Тихоокеанского региона	20,1	18,6	35,7	58,3
Страны Латинской Америки и Карибского бассейна	25,8	23,4	30,8	35,6
Страны Южной Африки	47,4	44,3	51,0	56,1
Регионы с низким уровнем дохода, за исключением Китая и Индии	...	34,6	41,8	60,5
Китай	9,3	5,2	24,0	40,4
Индия	12,5	8,2	15,0	27,7
<i>В мире</i>	24,5	27,1	37,1	42,5

Источник: World Development Indicators. 1998.

Однако в то время как глобализация ведет к повышению уровня жизни большого количества людей, что же происходит со степенью неравенства? Модель распределения доходов между странами усложнилась, развивается “двухпиковая” модель распределения. В период с 1960 по 1988 г. появились две группы стран — страны с доходом на уровне 5% ВВП США на одного работающего, и страны, доходы в которых составляют от одной до двух третей уровня доходов в США (Jones, 1997).

Соответствует ли это ухудшающимся тенденциям в распределении доходов между странами? С одной стороны, считается, что бы-

строе развитие Китая и Индии в последние годы привело к уменьшению разрыва в области доходов между странами, то есть к улучшению распределения доходов (Wolf, 2000). Это связано с тем, что в вышеупомянутых двух странах, где значительно вырос средний доход на душу населения, проживает очень большая часть населения земного шара.

Таким образом, сравнение различий в доходах между странами на основании средних доходов на душу населения приводит к выявлению уравнивающей тенденции³.

Однако неравенство доходов в мире может оцениваться и по уровню индивидуальных доходов, а не средних доходов по странам. Как отмечает Эренпрайс (Ehrenpreis, 2000), даже если оценки Вулфа в отношении распределения доходов между странами являются правильными (что подвергается сомнению, как указано в сн. 3), недостаток доводов Вулфа заключается в том, что он не учитывает усиление неравенства в Китае (см. ниже). Это означает, что хотя средний доход в Китае вырос, усиление неравенства в области доходов свидетельствует о том, что большая часть населения Китая не выигрывает от роста среднего дохода, а положение некоторых даже ухудшается. С учетом этого фактора можно сделать вывод о том, что за последние два десятилетия усилилось неравенство распределения доходов между отдельными людьми.

Рост неравенства в мировом масштабе является отражением роста неравенства внутри стран, как в регионах с высоким уровнем доходов, так и в регионах с низким уровнем доходов.

- В целом в странах с высоким уровнем доходов существует тенденция усиления неравенства в области распределения доходов (Streeten, 1998), особенно в англосаксонских странах (Dunford, 1994).

- В условиях быстрого экономического роста и интеграции в мировую экономику — соотношение экспорта и ВВП возросло с 10,5% в 1985 г. до 21,3% в 1995 г. — в Китае резко усилилось неравенство между городскими и сельскими районами, прибрежными и внутренними областями, а также внутри городских и сельских районов (Khan, 1999).

³ Однако заключения Вулфа (Wolf) были подвергнуты сомнению, так как были сделаны на основании изучения небольшого количества стран, а Лундберг и Миланович ссылаются на исследования большего количества стран, которые показывают, что степень неравенства доходов разных стран увеличивается (Lunberg, Milanovic, 2000).

- В Чили, где, как считается, глобализация имела явно положительный эффект, коэффициент Джини вырос с 0,46 в 1971 г. до 0,58 в 1989 г. (Rodrik, 1999).

- В последние десять лет в промышленно развитых странах (Wood, 1994; Wood, 1998) и в странах Латинской Америки (Wood, 1997) отмечается тенденция усиления неравенства между квалифицированными и неквалифицированными работниками.

- Отмечается значительное усиление неравенства в странах с переходной экономикой (См. Human Development Report, 1999).

- Практически не снижается уровень абсолютной бедности. В соответствии с данными Всемирного банка, число людей, живущих менее чем на эквивалент 1 долл. в день (по данным сравнительной покупательной способности в 1985 г.), в период с 1993 г. по 2000 г. возрастет с 1,3 млн. до 1,6 млн. (20% всего населения земного шара) (World Bank, 1996). Даже в Китае, где расширение интеграции в мировую экономику привело к быстрому экономическому росту, показатели бедности в лучшем случае стабилизировались, а может быть, и возросли⁴.

Одно из возможных объяснений повышения уровня неравенства заключается в том, что глобализация обошла стороной большую часть мирового населения, особенно проживающего в бедных странах. Как видно из табл. 1, экономическая деятельность практически во всех странах зависит от всеобщего обмена товарами и услугами (не считая других элементов глобализации). Более того, во многих странах наряду со снижением доли доходов отмечался рост доли торговли в ВВП. Например, доля торговли в ВВП в странах Африки в районе Сахары повысилась с 51 до 56,1% в период с 1985 по 1995 г. Таким образом, объяснение растущего неравенства должно также разъяснить, как получается, что одновременно с расширением интеграции стран и регионов в мировую экономику наблюдается уменьшение их относительной доли доходов (а иногда даже снижение абсолютного уровня жизни). По этой причине необходимо обратить особое внимание на то, каким образом компании, страны и регионы участвуют в процессе всемирного производства и обмена.

⁴ "... приблизительно к 1985 г. Китай добился заметного снижения уровня бедности. Однако во второй половине 1980-х гг. темпы сокращения масштабов бедности резко снизились и, вероятно, процесс прекратился или даже принял обратный характер" (Khan, 1999, p. 2).

Уменьшение долей стран в общемировом доходе в условиях их растущего участия в мировой экономике можно объяснить концентрацией развивающихся стран в товарных секторах. Здесь наблюдается ухудшение условий торговли в течение длительного периода (Singer, 1950; Prebisch, 1950). Эта проблема все еще стоит перед многими развивающимися странами, особенно перед странами Центральной Африки. В результате в течение долгого времени утверждалось, что целью структурных изменений должен быть переход от выращивания и добычи первичного сырья к производству промышленных товаров. Но начиная с середины 1980-х гг. мы наблюдаем возникающую тенденцию снижения цен на ряд промышленных товаров — особенно произведенных в развивающихся странах (рис. 1)⁵. Большое значение имеет тот факт, что снижение цен на промышленные товары, произведенные в развивающихся странах, совпадает с приходом Китая на мировой рынок⁶.

Проблема снижения доходов стоит не только перед странами, но и перед отдельными компаниями. Когда компании занимаются простой сборкой импортных материалов, они попадают в условия растущей конкуренции и снижения прибылей. Например, в Доминиканской Республике в начале 1990-х гг. производство джинсов существовало в условиях напряженной региональной конкуренции (часто проявлявшейся в снижении цен в конкурентных целях), ко-

⁵ Гипотеза о снижении цен на товары, произведенные в развивающихся странах, была выдвинута в начале 1970-х гг. Гансом Зингером (Singer, 1971). Расчеты Вуд по снижению цен на экспортные промышленные товары основаны на последнем исследовании бартерных условий торговли промышленными товарами между развивающимися странами и Европейским союзом, в котором определяется годовой уровень обесценивания, составляющий 2,2% в период с 1979 по 1994 г. (Maizels et al., 1998). В следующем исследовании, касающемся торговли промышленными товарами между США и развивающимися странами в период с 1981 по 1997 гг., Майзелс (1999) делает вывод о том, что в течение всего периода относительные условия торговли развивающихся стран значительно ухудшились по сравнению с развитыми странами (Maizels et al., 1999, p. 23). Особое значение имеет то, что оба последних исследования Майзелса не отражают падение цен на экспортные промышленные товары, произведенные в развивающихся странах, которое последовало за кризисом 1997—1998 гг. в Восточной Азии.

⁶ Данные по быстрому росту доли Китая на мировых товарных рынках, производство которых требует больших трудозатрат, включены в исследование Каплински (Kaplinsky, 2000).

торая приводила к постоянному снижению цен единицы продукции (табл. 2)⁷.



Источник: Wood, 1997.

Рис. 1. Цена на товары, произведенные в развивающихся странах, по отношению к товарам, произведенным в промышленно развитых странах, в области машинно-транспортного оборудования и услуг

Последствием неудачного выхода отдельных компаний, групп компаний и стран на мировой рынок является возникновение “обедняющего роста”. Это явление описывает ситуацию, при которой экономическая деятельность растет (расширяется производство и повышается уровень занятости), а экономические прибыли снижаются. Например, в последние два десятилетия на долю бразильских производителей обуви приходилось свыше 12% мирового экспорта кожаной обуви. В то же время в период с 1970 по 1980 г. реальная

⁷ В Доминиканской Республике возможности предприятий по развитию производства были ограничены Договором о торговле со странами Карибского бассейна, в соответствии с которым они не должны были использовать местное текстильное сырье (Kaplinsky, 1993).

средняя заработная плата в секторе оставалась на одном уровне, а в течение следующего десятилетия размеры реальной заработной платы уменьшились приблизительно на 40% (Schmitz, 1995). В Доминиканской Республике во второй половине 1990-х гг. уровень реальной заработной платы (измеряемый в соответствии с международной покупательной способностью) снизился на 45%, в основном в результате девальвации в целях повышения конкурентоспособности в регионе (Kaplinsky, 1993)⁸.

Таблица 2. Рост конкуренции и снижение цен единицы продукции: пример производства джинсов в Доминиканской Республике

	Объем (в неделю)	Цена единицы продукции, долл.
Январь 1990 г.	9000	2,18
Октябрь 1990 г.	5000	2,05
Декабрь 1990 г.	3000	1,87
Февраль 1991 г.	Прекращение деятельности и перевод производства в Гондурас	
Общая сумма инвестиций в оборудование предприятия в Доминиканской Республике составила 150 тыс. долл. США		

Источник: Kaplinsky (1993).

Можно ли выявить факторы, определяющие распределение прибыли от мирового производства и обмена, и объяснить причины положительного или отрицательного воздействия глобализации на отдельные страны и компании? Кроме того, можно ли потом ис-

⁸ При дальнейшем обсуждении “обедняющего роста” необходимо учитывать сопоставление доходов по покупательной способности, а также связь между ухудшением бартерных условий торговли и снижением цен на товары и затраты на экспортную деятельность в контексте ухудшения условий бартерной торговли. Некоторые из этих вопросов рассматриваются в работе Каплински и Редмана (Kaplinsky, Redman, 2000).

пользовать этот анализ для определения политических рычагов — на уровне отдельных людей, семей, компаний, городов, регионов и стран — в целях достижения другого, более благоприятного, результата в области распределения прибылей? Цель настоящего доклада заключается в том, чтобы продемонстрировать важную роль анализа цепочки накопления стоимости в выполнении этих задач.

3. Значение анализа цепочки накопления стоимости

Многие факторы, связанные с глобализацией, оказывают воздействие на распределение доходов. Например, макроэкономические потрясения, связанные с подвижностью капитала (и особенно с изменчивостью капитала), могут иметь серьезные последствия для уровня жизни многих миллионов людей, как это случилось после азиатского кризиса 1997 г. (Griffith-Jones, Cailloux, 1999). Однако, как мы увидим из анализа примеров в разд. 4, поскольку распределение является результатом глобализации производства и обмена, анализ цепочки накопления стоимости дает возможность объяснить эти явления.

3.1. Что такое цепочка накопления стоимости?

Цепочка накопления стоимости охватывает полный спектр видов деятельности, необходимых для обеспечения прохождения продуктом или услугой полного цикла с момента их создания, через промежуточные стадии производства (включая сочетание физических преобразований и вклада различных служб производителя), до доставки конечному потребителю и утилизации после использования. Самая элементарная форма этого цикла представлена на рис. 2, хотя в действительности цепочки накопления стоимости являются более расширенными. Как видно на схеме, производство само по себе представляет собой лишь одно из звеньев цепочки накопления стоимости. Кроме того, внутри каждого звена цепочки существует ряд видов деятельности (на рис. 2 приведены виды деятельности только на стадии производства).

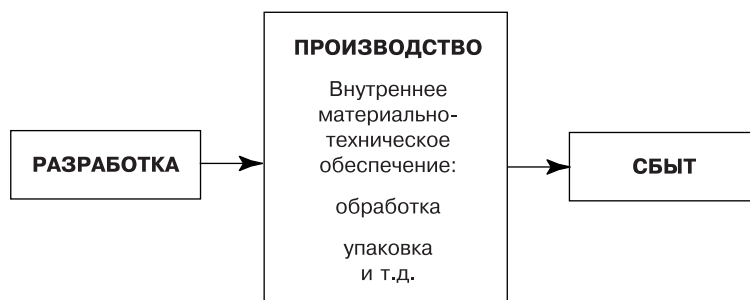


Рис. 2. Простая цепочка накопления стоимости

Концепция цепочки накопления стоимости применялась в 1960-х и 1970-х гг. аналитиками, планировавшими развитие экспорта минералов (Girvan, 1987). Она также использовалась французскими учеными в последних работах по планированию в виде понятия *filiere*⁹. В течение 1990-х гг. анализ цепочки накопления стоимости получил широкое применение. Основанием для этого послужила работа Майкла Портера, который выявил две основные составляющие, необходимые для развития возможностей национальной экономики (Porter, 1980, 1985, 1990). Первая составляющая имеет несколько вводящее в заблуждение название “цепочка накопления стоимости” и охватывает различные стадии процесса поставки товара (подготовка к производству, производство, подготовка к продаже, сбыт, послепродажное обслуживание) и дополнительные службы, необходимые предприятию для выполнения этой задачи (стратегическое планирование, управление кадрами, развитие технологий, закупки). (Это соответствует различным компонентам стадии производства в цепочке накопления стоимости, изображенной на рис. 2.) Значение цепочки накопления стоимости в таком понимании заключается в том, что помимо физических преобразований продукции внутри предприятия она учитывает дополнительные службы, необходимые для поддержки производства. Портер дополняет свою концепцию цепочки накопления стоимости концепцией системы накопления стоимости. Система накопления стоимости расширяет понятие цепочки накопления сто-

⁹ Слово *filiere* буквально означает “нить”, и этот термин использовался в конце 1970-х и начале 1980-х гг. для описания стоявшей перед французской промышленностью задачи размотать всю нить цепочки накопления стоимости.

имости и включает связи между отраслями. Между этими концепциями нет существенной разницы, за исключением их масштаба. Также ясно, что по своей сути система накопления стоимости не отличается от вышеупомянутой концепции *filier*e, или от “потока стоимости”, определенного в известной работе Вомака и Джонса (Womack, Jones, 1996). Вторым основанием для нынешней популярности концепции цепочки накопления стоимости являются работы Джереффи (Gereffi), посвященные анализу мировой системы. Ниже мы рассмотрим эти работы более подробно.

В таком понимании цепочка накопления стоимости является чисто описательной составляющей, в лучшем случае обеспечивая эвристическую основу для генерации данных. Однако последние разработки в области концепции цепочки накопления стоимости привели к созданию аналитической структуры, которая, как показано ниже, обеспечивает глубокое понимание двух наших проблем, связанных с детерминантами распределения мирового дохода и с выявлением эффективных политических рычагов, направленных на сдерживание тенденций роста неравенства¹⁰. Существуют три важных элемента цепочек накопления стоимости, которые преобразуют эвристический инструмент в аналитический:

цепочки накопления стоимости являются хранилищами ренты, и эта рента имеет динамичный характер;

¹⁰ К сожалению, термин “цепочка накопления стоимости” охватывает и эвристическую, и аналитическую категории. Это заставило некоторых ученых разрабатывать другую терминологию. Например, Джереффи создал термин “глобальная цепь производства товаров” (Gereffi, 1994), и в последней своей работе утверждает, что этот термин отличается тем, что включает в себя международный аспект, учитывает деятельность ведущих компаний и согласование деятельности в мировом масштабе, а также признает важность изучения организационной структуры (Gereffi, 1999в). Эти характеристики близки к тем, которые мы рассматриваем в настоящем докладе. Однако несмотря на то, что термин Джереффи представляет значительный вклад в наше понимание мировых производственных сетей, он является неадекватным, так как слово “товар” подразумевает производство недифференцированных продуктов в рамках процессов, не имеющих серьезных барьеров для участия в них. Как мы увидим далее, проблема заключается в том, что стремление к устойчивому росту доходов заставляет производителей позиционировать себя как раз в нетоварных секторах цепочки накопления стоимости с высокими барьерами для участия. По этим причинам и в связи с отсутствием согласованной терминологии мы будем продолжать использовать термин “цепочка накопления стоимости”, но в аналитическом контексте.

эффективно функционирующие цепочки накопления стоимости требуют определенной степени “управления”;

эффективные цепочки накопления стоимости основаны на эффективности системы, а не на отдельных составляющих.

3.2. Три основных элемента анализа цепочки накопления стоимости

Барьеры на входе в цепочку накопления стоимости и получение ренты¹¹

Теория экономической ренты была впервые сформулирована Рикардо, который разделял понятия ренты как дохода агента — “в обиходе этот термин применяется в отношении того, что ежегодно выплачивает фермер своему землевладельцу” — и экономической ренты — “той части натуральных продуктов, произведенных земель, которая выплачивается землевладельцу за использование изначальных и неразрушимых ресурсов земли” (Ricardo, 1817, p. 33). Здесь Рикардо подчеркивает важную роль дефицита, поскольку экономическая рента основана не на разной степени плодородия почвы (что является основным положением анализа Рикардо), а на неравном доступе к этому ресурсу.

Как отмечал Шумпетер, дефицит может быть создан. Он может быть образован в результате целенаправленных действий, а не вследствие щедрости природы. По мнению Шумпетера, предприниматель играет огромную роль в “осуществлении новых комбинаций” (Schumpeter, 1961, p. 107). Прибыль предпринимателя является доходом от осуществления “новой комбинации” и возникает, когда цена на продукт после внедрения “новой комбинации” приносит доход, размеры которого превышают уровень, необходимый для компенсации затрат на нововведение. Эти доходы от нововведений являются формой сверхприбыли и служат другим предпринимателям примером для подражания.

На рис. 3 изображен процесс в действии. В каждой отрасли промышленности равновесие определяется “средней” нормой прибыли.

¹¹ Более подробное рассмотрение экономической ренты приводится в работе (Karlinsky, 1998).

После внедрения “новой комбинации” предприниматель получает “прибыль” — которую мы можем назвать рентой производителя. После того как новая комбинация повторяется — процесс распространения — рента производителя снижается до нуля, цены падают, а нововведение переходит в прибыль потребителя. Однако все это приводит к возобновлению поиска “новой комбинации” тем же самым или другим предпринимателем в постоянном стремлении получить прибыль.

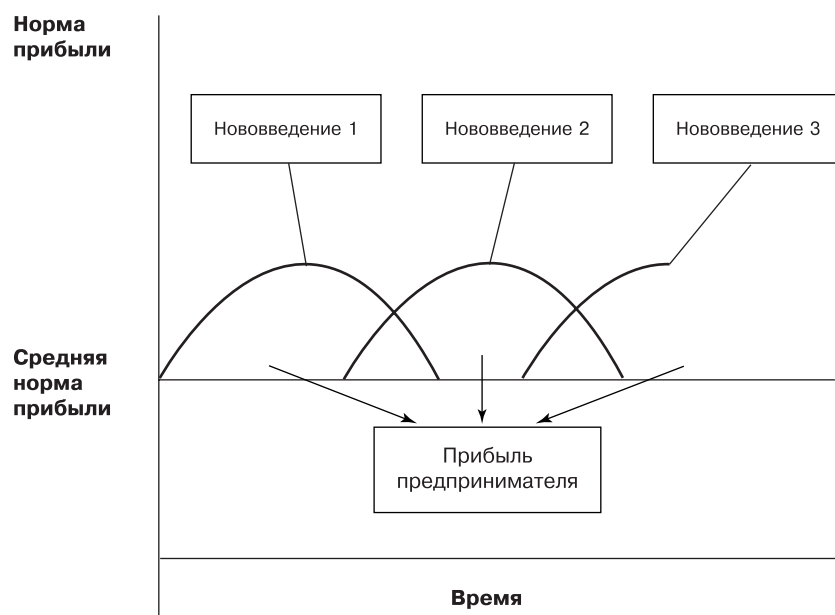


Рис. 3. Образование и распространение прибыли предпринимателя

Итак:

- экономическая рента возникает в случае дифференцированной продуктивности факторов (включая предпринимательство) и наличия барьеров на входе в цепочку накопления стоимости (то есть дефицита);

- экономическая рента может возникать не только вследствие щедрости природы, но и в виде прибылей производителя, создаваемых путем целенаправленных действий¹². Эти увеличенные размеры ренты приобрели особенно важное значение после технологического подъема, наступившего в середине XIX в. (Freeman, 1976), и роста специализированного производства после 1970-х гг. (Piore, Sabel, 1984);

- в большинстве случаев экономическая рента имеет динамичный характер, определяемый условиями конкуренции. Рента производителя в процессе конкуренции переходит в прибыль потребителя;

- процесс конкуренции — поиск “новых комбинаций”, позволяющих предпринимателям избежать обычной нормы прибыли, и последующее устранение этой прибыли конкурентами — приводит к осуществлению процесса нововведений, который обеспечивает развитие капитализма.

В связи с тем, что все большее количество стран развиваются в промышленном отношении, барьеры на пути к началу производства убираются, а конкурентная борьба усиливается (рис. 4). Это стало особенно очевидным после прихода на мировой рынок в середине 1980-х гг. Китая, обладающего богатыми ресурсами образованной рабочей силы¹³. Этот фактор также оказал влияние на падение цен на товары, произведенные в развивающихся странах (см. выше). В результате основные экономические ренты в цепи производства все чаще перемещаются в области за его пределами. Мы рассмотрим этот вопрос более подробно в разд. 4.

Управление

Второе положение, позволяющее преобразовать цепочку накопления стоимости из эвристической концепции в аналитическую,

¹² Хотя рента монополий (в соответствии с определением, приводимым в работах по исследованию ренты) также увеличивается в результате целенаправленных действий, она отличается от различных форм связанной с нововведениями ренты, которые отражают поиск “новых комбинаций” в стремлении получить предпринимательскую прибыль.

¹³ Доля производства на экспорт возросла с 49,4% в 1985 г. до 85,6% в 1995 г. (Khan, 1999).

заключается в том, что различные виды деятельности в цепочке — внутри компаний и при разделении труда между предприятиями — требуют “управления” в соответствии с определением, данным Джереффи этому явлению (Gereffi, 1994). Таким образом, в цепочке имеются основные действующие лица, которые несут ответственность за разделение труда между предприятиями и за возможности отдельных участников в отношении повышения эффективности деятельности.

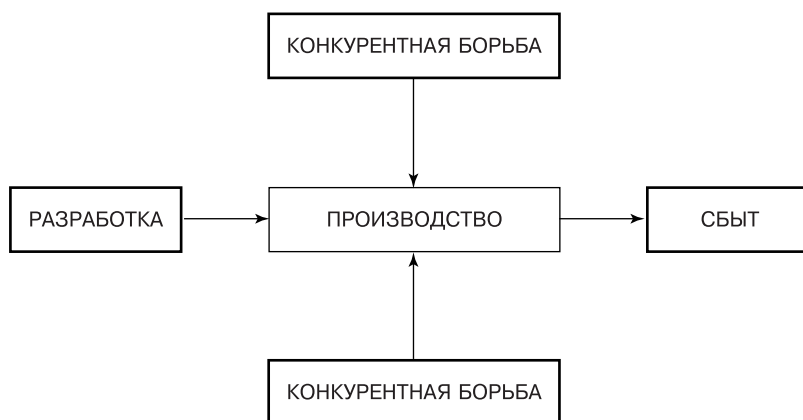


Рис. 4. Конкуренция в цепочке накопления стоимости

Почему это имеет большое значение? Это связано скорее с характером, а не с масштабами торговли в эру глобализации. Для многих стран доля торговли в ВВП в конце XIX — начале XX в. и в конце XX в. была одинаковой. Главное различие состоит в том, что в более ранний период торговля осуществлялась между независимыми сторонами, конечные продукты производились в конкретной стране и затем экспортировались. В более поздний период осуществляется торговля составляющими частями товаров и услуг, и в результате она имеет более сложный характер (Feenstra, 1998; Hummels, Ishii, Yi, 1999). (Это противопоставление позволяет нам различать явления так называемой интернационализации в конце XIX в. и глобализации в конце XX в.) Сложный характер торговли в эпоху глобализа-

ции требует сложных форм согласования деятельности не только в отношении вопросов, связанных с отгрузкой товаров (что, куда, когда и кто отправляет), но и в отношении интеграции составных частей при разработке конечных продуктов, а также стандартов качества, обеспечивающих такую интеграцию. Именно эта функция согласования, а также дополнительная функция по выявлению возможностей динамики ренты и определению обязанностей основных действующих лиц, представляет собой деятельность по управлению.

Концепция управления — и различие между разными видами цепочек — является важным вкладом в наше понимание действия цепочек накопления стоимости. Она раскрывает значение факторов, определяющих характер внедрения разных производителей в мировую систему разделения труда. Как мы отмечали выше в разд. 1, прибыли производителей зависят не от самого факта их участия в мировой экономике, а от вида и условий такого участия.

Развивая концепцию Джереффи, можно определить три формы управления на основании принципов гражданского управления¹⁴. Необходимо установить основные правила, определяющие условия участия в цепочке накопления стоимости. Эту форму можно назвать “законодательным управлением”. Также необходимо осуществлять проверку выполнения деятельности и ее соответствия этим правилам — эту форму можно назвать “контролирующим управлением”. Однако для соблюдения этих правил участия в цепочке необходима форма активного управления (ее можно назвать “исполнительным управлением”), которая обеспечит поддержку участников цепочки накопления стоимости в отношении выполнения этих правил.

Многие исследования в области управления не признают существования этих трех форм, и это часто приводит к путанице в отношении того, какая сторона осуществляет управление конкретной цепочкой накопления стоимости, а также к непониманию того, что разные стороны могут участвовать в различных формах управления в одной и той же цепочке. Как показано в табл. 3, эти функции управления могут обеспечиваться внутри или снаружи цепочки.

¹⁴ Подобное и в некоторой степени совпадающее определение различных форм управления приводится в работе Долана (Dolan et al., 1998).

Таблица 3. Примеры законодательного, контролирующего и исполнительного управления цепью накопления стоимости

	Осуществляется внутренними сторонами цепи	Осуществляется внешними сторонами цепи
Законодательное управление	Определение стандартов для поставщиков в отношении своевременных поставок, частоты и качества поставок	Экологические нормы Нормы в отношении использования детского труда
Контролирующее управление	Контроль над соблюдением поставщиками этих стандартов	Контроль над выполнением трудовых норм, осуществляемый неправительственными организациями Контроль над соблюдением норм ISO, осуществляемый специализированными организациями
Исполнительное управление	Управление цепочкой поставок для помощи поставщикам в соблюдении этих стандартов Ассоциации производителей, помогающие своим членам в соблюдении этих стандартов	Поставщики специализированных услуг Правительственная поддержка промышленной политики

Развивая концепцию управления, Джереффи провел очень ценное различие между двумя видами цепочек накопления стоимости. Первый вид включает в себя цепочки, в которых решающую роль в управлении играет покупатель. *Ориентированные на покупателя це-*

почки являются характерными для трудоемких отраслей промышленности (и в связи с этим имеют большое значение для развивающихся стран), таких, как обувное, мебельное производство, а также производство одежды и игрушек. Второй вид включает в себя цепочки, в которых основные производители, обладающие необходимыми технологиями, играют роль координаторов различных элементов *управляемых производителями цепей*. Здесь производители берут на себя ответственность за поддержку эффективной деятельности и поставщиков, и потребителей. В более поздних работах Джереффи отмечает, что управляемые производителями цепи чаще характеризуются прямыми иностранными инвестициями, чем цепочки, ориентированные на покупателя (Gereffi, 1999a).

В каждом из этих видов цепочек на производство в различной степени оказывают воздействие три формы управления. Рассмотрим пример “треугольного производства”, по определению Джереффи, в цепочке накопления стоимости игрушек, когда производство в Китае координируется тайваньскими посредниками и предназначается для покупателей (и конечных рынков) в США. Стандарты, которые должны соблюдать производители (например, использовать краски без содержания в них свинца), устанавливаются правительством и американским предприятием розничной торговли — законодательное управление. Обе стороны обычно осуществляют контроль над выполнением этих стандартов — контролирующее управление. Тайваньские посредники координируют производство через сеть поставщиков (а часто и субпоставщиков) и, где это необходимо, обеспечивают поддержку предприятиям в соблюдении стандартов — исполнительное управление. Управление в других цепочках — например, в компьютерной индустрии — может иметь более сложный характер при осуществлении покупателями законодательной и контролирующей форм управления и при участии поставщиков специализированных услуг в исполнительном управлении.

Систематическая эффективность

Третий элемент анализа цепочки накопления стоимости состоит в том, что внимание переносится с точечной на системную эффективность цепи. Почему это имеет большое значение? Можно привести полезный пример стратегической реорганизации одного из основных

предприятий розничной торговли в Европе. Компания Tesco добилась значительного увеличения своей доли на рынке и повышения рентабельности путем сокращения своих товарных запасов и обеспечения процесса своевременных доставок товаров со складов и от поставщиков в магазины. Однако компания понимала, что эти действия обеспечивают только небольшую долю общей добавленной стоимости продукции, и если компания не будет “управлять” своей цепочкой для достижения более высокой степени системной интеграции, уровень ее конкурентоспособности повышаться не будет. Например, в ходе мероприятия, направленного на выявление областей неэффективной деятельности в цепочке накопления стоимости конкретного продукта, был проведен анализ действий, входящих в производство и охлаждение банки кока-колы. Было выяснено, что при оптимальных условиях на производство конечного продукта требуется минимальное время, составляющее три часа. Однако в реальной ситуации фактическое время, потраченное на этот процесс, составляет 319 дней, что приводит к значительным затратам оборотных средств в рамках цепочки (Womack, Jones, 1996). Таким образом, компания Tesco начала принимать серьезные меры к повышению эффективности деятельности в цепочке, так как пришла к выводу о том, что действия внутри производства, за которые компания несет непосредственную ответственность, составляют лишь небольшую долю от общих затрат на производство продукта.

В связи с тем, что существует тенденция разъединения цепочек накопления стоимости и все более жесткого разделения труда, что является неизбежным процессом в условиях усиления роли знаний в процессе производства, возможности воздействия на конкурентоспособность путем повышения эффективности деятельности отдельных звеньев становятся очень ограниченными. Систематическая интеграция включает более тесное взаимодействие между звеньями цепочки, и это часто означает повышение ответственности для управляющих процессом, а также усиление связи между различными звеньями цепочки. С нашей точки зрения, наиболее важным является то, что цепочки накопления стоимости преодолевают национальные границы, и в связи с этим управляющие процессом вынуждены учиться повышать эффективность деятельности производителей в странах с низким уровнем доходов.

3.3. Какова связь между тремя аналитическими характеристиками цепочек накопления стоимости и распространением положительного влияния глобализации?

Эти три аналитических элемента — динамические ренты, управление и систематическое повышение эффективности — тесно связаны между собой. Основной движущей силой является преобладание конкуренции, которая снижает прибыли путем устранения барьеров на пути к производству и которая усиливается по мере того как производители из все большего количества стран выходят на мировой рынок¹⁵. Это заставляет участников цепочки накопления стоимости искать новые формы получения ренты. Для достижения этой цели наиболее сильные действующие лица в цепочке вынуждены побуждать поставщиков и потребителей изменять свои производственные процессы (и оказывать им соответствующую поддержку). В то же самое время они должны постоянно искать новых поставщиков (систематически стараясь устранить барьеры на пути к производству в других звеньях цепочки) и потребителей. Эти задачи заставляют их выступать в роли управляющих цепочкой, хотя и в различной степени. Последующий рост социального разделения труда требует от этих управляющих увеличения масштабов деятельности в географическом и организационном отношении в целях повышения систематической эффективности.

В разд. 2 мы отмечали, что в связи с усилением глобализации деятельности распределение доходов между странами приобретает более сложный характер и в целом ухудшается. Какова связь между этими двумя явлениями? Во-первых, определяющими факторами распределения ренты являются барьеры на пути к началу производственной деятельности. Они определяют, кто получает прибыль и кто несет потери в цепочке производства. Выгодоприобретателями являются те, кто получает ренту и имеет возможность создавать новые области ренты при устранении барьеров на пути к производ-

¹⁵ В работе (Gereffi, Korzeniewicz, Korzeniewicz, 1994) отмечалось, что “концепция глобальной цепочки производства товаров объясняет распределение дохода в цепи на основании относительной силы конкуренции в различных звеньях”, однако они не продолжили этот анализ (р. 4). (Выражаю благодарность Губерту Шмитцу за эту цитату.)

ству. Те, кто занимается деятельностью в области с низкими барьерами на пути к производству, несут потери, а в условиях растущей конкуренции масштабы этих потерь будут постоянно увеличиваться. Во-вторых, растущие области ренты переходят в нематериальные части цепочки накопления стоимости. В последние десять лет наблюдается устранение барьеров на пути к производству, преодоление которых раньше было доступно только промышленно развитым странам. Все больше стран, где существует более низкий уровень затрат на заработную плату (особенно Китай и Индия), развивают способность преобразовывать исходные материалы в высококачественные продукты при небольших расходах. Это и объясняет вышеупомянутое снижение цен на товары, произведенные в развивающихся странах. В то же самое время авторские права и названия торговых марок существуют в течение долгого времени (первые — более 70 лет, а последние — вечно) и представляют “абсолютные и неизменные” формы экономической ренты. Неудивительно, что в последние годы все страны с высоким уровнем доходов (в том числе и США) уделяют такое большое внимание правам на интеллектуальную собственность. Кроме того, в связи с тем, что цепочки накопления стоимости становятся все более сложными и требуют управления, увеличились размеры ренты, получаемой в результате процесса управления (об особой форме относительной ренты см. Kaplinsky, 1998).

Это развитие событий можно подтвердить рядом кратких примеров. (Более подробно этот вопрос рассматривается ниже в разд. 4.) Например, компания Nike в настоящее время больше внимания уделяет звеньям “Р” (разработка) и “П” (продажа), чем “Пр” (производство) и “З” (закупка) в своей цепочке накопления стоимости. Компания получает прибыль от процессов координации, разработки и сбыта, а также привлечения таких известных лиц, как Майкл Джордан. Потери в этой ситуации несут владельцы фабрик и низкоквалифицированные работники на производстве в развивающихся странах, так как компания Nike переводит производство в регионы, где заработная плата находится на низком уровне или где в условиях конкурентной борьбы правительство вынуждено проводить девальвацию, таким образом снижая международную покупательную способность местной заработной платы. Еще более важное значение имеет тот факт, что компания Ford Motor (которая в первые два десятилетия XX в. являлась лидером в разработке новых форм организационной и технологической ренты в производстве) в последнее время присту-

пила к реорганизации. Компания считает, что ее будущие прибыли зависят от осуществления контроля над названием торговой марки и от эффективности управления. В результате компания расширяет свою деятельность в цепочке (в области продаж запчастей для автомобилей, аренды автомобилей и маркетинга) и сокращает свою деятельность в отдельных звеньях, особенно в производстве (здесь даже идет речь о субподряде на сборку, которая раньше являлась основной экономической рентой компании). В данной ситуации потери несут компания и работники в секторах сборки и комплектующих, которые попадают в условия конкуренции со стороны других поставщиков.

Все вышеупомянутые факторы оказывают воздействие на распределение доходов между странами. Однако участие в глобальных цепочках накопления стоимости также влияет и на распределение доходов внутри страны. Это обусловлено тем, что на рынках с высоким уровнем доходов требования к конечному продукту превышают возможности бедных людей и предприятий (часто малых и средних). Эти требования имеют более жесткий характер в “управляемых цепочках накопления стоимости”, чем при торговле между независимыми сторонами. Это связано с тем, что последняя форма торговли, низкие барьеры на пути к производству и низкие прибыли не являются привлекательными для стремящихся к получению ренты предпринимателей, которые играют очень важную роль в производстве и обмене более специализированными (и в целом менее конкурентоспособными) товарами и услугами. Таким образом, потери несут небольшие предприятия и люди, чьи доходы зависят от таких предприятий, а прибыли получают крупные производители.

3.4. Каково отличие анализа цепочки накопления стоимости от традиционных промышленных исследований и от обычного подхода, принятого в общественных и экономических науках?¹⁶

Традиционно вопросы производственной деятельности и внедрения местных производителей на мировой рынок изучались экономическими науками. В соответствии с общепринятыми понятия-

¹⁶ Это обсуждение содержится в материалах, подготовленных для исследования “Распространение положительного воздействия глобализации” (Gereffi, Sturgeon, Humphrey, 2000; Wood, 2000).

ми, развивающиеся страны имели потенциальное преимущество в сырьевой промышленности, а развитые страны — в обрабатывающей промышленности и в секторе услуг. В промышленной отрасли чаще всего уделялось внимание отдельным секторам (на основании классификаций ISIC или SITC/HS), таким, как местное производство одежды, обуви, химических продуктов, электроники и пищевое производство. Таким образом, анализ был посвящен размерам и развитию сектора в отношении кадров и валового объема производства (а не чистой добавленной стоимости), эффективности торговли и распределению компаний в соответствии с масштабами производства.

Анализ цепочки стоимости в большей степени раскрывает значение факторов, влияющих на распределение дохода внутри и между странами, чем традиционный промышленный анализ. Например:

- В связи с тем, что анализ учитывает динамику ренты, перспектива развития цепочки накопления стоимости заставляет анализ переходить границы экономических секторов. Например, в цепях лесоводства и мебельного производства деятельность, сопровождаемая высокой рентой, связана с генетикой семян и дизайном мебели, а не с отдельными сельскохозяйственными, промышленными секторами или секторами услуг (что является областью традиционного анализа отраслей и секторов). Выявить звенья в цепочке или сегменты рынков продуктов, которые характеризуются высоким или растущим уровнем ренты, можно только путем комплексного рассмотрения всей цепочки накопления стоимости.

- Кроме того, анализ цепочек накопления стоимости позволяет выявить ряд видов деятельности, сопровождаемых высоким уровнем ренты, которые сложно определить при помощи традиционного промышленного анализа. Например, мы наблюдали, что нематериальные знания характеризуются высокими барьерами и что обладатели этих знаний получают наибольшую выгоду от глобализации производства и обмена. Деятельность по управлению также часто характеризуется высокими барьерами, и в связи с этим обеспечивает высокие прибыли. В этой ситуации способность выявить виды деятельности, сопровождаемые высоким уровнем ренты, из всей цепочки накопления стоимости является решающим фактором в понимании всеобщего получения прибылей от производства.

- Данные, которые обычно разрабатываются при анализе промышленных секторов, затрудняют понимание значения основных показателей, таких, как “выход продукции”, “продажи” и “затраты”. В связи с этим выявление факторов, определяющих распределение дохода, представляет некоторую сложность. Статистические данные по торговле являются особенно проблематичными, так как они не позволяют определить добавленную стоимость. Например, в конце 1980-х гг. в Доминиканской Республике значительно выросла валовая стоимость производства обуви и экспорта. Однако “производство обуви”, которое было включено в зоны

обработки экспорта с использованием импортных составляющих, характеризовалось экспортной стоимостью всего 0,23 долл. Напротив, экспорт единицы обуви из Италии может более полно отражать добавленную стоимость. Как же тогда мы можем сравнивать сектора производства обуви в этих двух странах, если не с использованием анализа цепочки накопления стоимости, включающего более сложный способ определения производственных отношений?

- Если сосредоточиться на местной промышленности, динамичный характер ренты, получаемой в рамках деятельности глобальных цепочек накопления стоимости, становится менее заметным. Например, когда производство осуществляется в условиях всеобщего падения цен, национальные системы учета могут отражать рост деятельности и стоимости, которые не соответствуют международной покупательной способности в этом секторе. Проблема приобретает особенно острый характер, когда решения по распределению национальных ресурсов — влияющие на будущие доходы — принимаются без учета глобальной динамики прибылей по различным видам деятельности в цепочке. Таким образом, именно глобальный подход в рамках анализа цепочек накопления стоимости позволяет более точно определить возможности повышения доходов в национальном масштабе, чем исследования отраслей местного характера.

- Исследования структуры рынка, не учитывающие развитие цепочек накопления стоимости, не могут дать адекватного объяснения факторам, определяющим распределение компаний в соответствии с масштабами производства. Например, высокий уровень концентрации собственности в мебельной промышленности Южной Африки не связан с деятельностью рынка в мебельном секторе. Наоборот, он объясняется высоким уровнем концентрации в секторе розничной торговли, который в свою очередь связан с концентрацией в области кредитно-финансовой системы (Kaplinsky, Manning, 1999). Подобное наблюдение относится и к обувной промышленности, но в этом случае связи между секторами пересекают национальные границы (Schmitz, Knorringa, 1998)¹⁷.

Вышеприведенные замечания касались содержания исследования. А каково их значение для других отраслей знания?

- В связи с тем, что изучение цепочек накопления стоимости охватывает различные экономические сектора, эффективный анализ должен включать в себя различные отрасли знания. Это особенно важно в отношении сельского хозяйства и промышленного производства, однако изучение динамики ренты также требует использования результатов иссле-

¹⁷ В связи с этим растущая концентрация в секторах розничной торговли в Италии, Испании и Греции может ослабить исторически сложившееся влияние секторов малых и средних предприятий в этих странах.

дований в области управления и разработок. Кроме того, поскольку власть является основным компонентом управления, а доверие имеет важное значение для сотрудничества между компаниями и для новых форм организации труда, необходимо привлекать политологические и социологические исследования. В этой связи Вуд отмечает, что анализ цепочек накопления стоимости обеспечивает “*взаимодействие* экономики, управления бизнесом и промышленной социологии в изучении важного аспекта глобализации, а именно одновременной экономической интеграции стран и дезинтеграции производственных процессов” (курсив добавлен) (Wood, 1999, p. 24).

- Перед традиционным экономическим анализом стоит большое количество задач. Теорема Хекшера — Олина (Heckscher — Ohlin) по уравнению факторов и цен предсказывает, что в условиях открытой экономики такие факторные доходы, как заработная плата, будут сближаться в разных странах (и внутри некоторых стран). Однако в реальности этого не происходит, частично по причине падения стоимости мобильности, так как квалифицированные рабочие, осуществляющие деятельность в рамках скоординированных цепочек накопления стоимости, взаимодействуют с другими квалифицированными и неквалифицированными рабочими в разных странах (Wood, 1999). Возможность выявить роль, которую играют эти мобильные навыки, значительно повышается при проведении анализа цепочки накопления стоимости. Большая часть экономического анализа распределения доходов также основана на отдельном человеке как единице расчета, и в этом случае доходы распределяются отдельным людям как владельцам собственности (например, навыков и капитала). Однако, хотя отдельные люди и получают доходы, эти прибыли зависят от их участия в организациях (т.е. компаниях), которые систематически осуществляют политику, направленную на увеличение этих доходов, путем создания барьеров на пути конкуренции. Понимание сути процессов, при которых создаются барьеры, выводит анализ за пределы традиционного экономического анализа, рассматривающего технологический прогресс как экзогенный, и не признает способность компаний создавать условия конкуренции, в которых они осуществляют свою деятельность (а не выступать в роли получателей цен). Более того, понимание характера и значения доверия в отношениях между компаниями в цепочках накопления стоимости заставляет экономистов обращаться к социологическим исследованиям.

- Таким же образом и другие отрасли знаний вынуждены пересмотреть структуру анализа с учетом цепочек накопления стоимости. Вуд утверждает, что экономика “не только обеспечивает структуру учета цепочек накопления стоимости, но и заставляет исследование сосредоточиться на экономических детерминантах местоположения, а именно на структуре затрат” (Wood, 1999). Следовательно, (дополнительное) разделение труда можно охарактеризовать как основанное на *сравнительном преимуществе* (т.е. потенциальных возможностях получения экономической ренты в

разных условиях). Другие отрасли знаний определяют факторы сравнительного преимущества, объясняющие причины, по которым некоторые компании могут получать эти виды экономической ренты.

Повышают ли эти характеристики анализа цепочек накопления стоимости значимость исследования для определения политики? Наш основной вывод заключается в том, что такой анализ обеспечивает возможности выявления таких политических действий — со стороны частных и общественных лиц, — которые могут повлиять на результаты распределения. Ниже мы вернемся к этому вопросу, однако на данном этапе можно сделать следующие заключения:

- как мы видели, анализ цепочек накопления стоимости охватывает широкий круг взаимосвязанных видов экономической деятельности, объединяет отрасли и сектора и таким образом обеспечивает потенциальные возможности координации “объединенной политики” различных ветвей управления;

- учитывая институциональные детерминанты ренты, анализ цепочек накопления стоимости выявляет методы политики, воздействующие на *группы людей внутри компаний и других организаций*, которые определяют распределение доходов от производства и обмена. Таким образом, решающим фактором роста и распространения доходов является способность оказывать влияние на совместную деятельность групп людей, а не на деятельность отдельных лиц, получающих выгоду от этой совместной деятельности;

- учитывая динамику ренты, анализ цепочек накопления стоимости выявляет методы политики, направленные на развитие этих способностей и тенденций, которые обеспечат дальнейший рост доходов.

Таковы убедительные выводы, которые подтверждают преимущества анализа цепочек накопления стоимости. Но как эти положения можно воплотить на практике? В следующем разделе мы представим несколько примеров для подтверждения этих положений. Примеры основаны на результатах исследований, которые мы провели в отношении отдельных цепочек накопления стоимости.

4. Иллюстративные примеры

Для иллюстрации этих утверждений проанализируем цепочку начисления стоимости на основе трех ее составляющих — меняющейся структуры экономической ренты, роли органов власти и системного характера эффективности цепочки — и сконцентрируем

внимание на эмпирических выводах для экономической и торговой политики.

В ходе разбора конкретных ситуаций мы рассмотрим производство, экспорт и маркетинг следующих продуктов:

- свежих фруктов и овощей (Dolan, Humphrey, Harriss-Pascal, 1999; Humphrey, Oeter, 1999);
- консервированных фруктов (Kaplan, Kaplinsky);
- обуви (Shmitz, 1995; Shmitz, Knorrington, 1999);
- комплектующих деталей автомобилей (Barnes, Kaplinsky, 2000a; Barnes, Kaplinsky 2000b; Humphrey, 1999; Humphrey, 2000).

Как мы уже видели, динамика экономической ренты может изменяться в результате роста конкурентного давления, которое часто сокращает исторически важные барьеры вхождения в отрасль внутри различных звеньев цепочки начисления стоимости. Это означает, что статическое позиционирование производителей либо в пределах определенных видов деятельности в конкретных звеньях цепочки (например, сборка, а не формовка материалов), либо в конкретных звеньях цепочки (например, преобразование затрат на производство в продукцию, а не маркетинг) весьма вероятно будет связано с ухудшающимися условиями торговли и, следовательно, со снижением относительного и (или) реального дохода.

В табл. 4 этот динамический процесс проиллюстрирован путем суммирования опыта четырех цепочек начисления стоимости: свежих фруктов и овощей (СФО), консервированных фруктов (КФ), обуви и комплектующих деталей автомобилей.

4.1. Свежие фрукты и овощи

В промышленно развитых странах свежие фрукты и овощи представляют собой стратегический и растущий рынок для фирм, занимающихся розничной торговлей, как в силу того, что этот товар входит в категорию тех немногих продуктов, которые могут повлиять на выбор магазинов потребителями, так и потому, что спрос на свежие фрукты и овощи эластичен по доходу. (По тому, сколько фруктов и овощей находится в тележках у покупателей в магазине, можно определить их душевой доход.) Кроме того, свежие фрукты и овощи являются (или, по крайней мере, все еще являются) в значительной степени продукцией, не обладающей фирменными наименованиями, что в свою очередь дает магазинам, торгующим в

розницу, возможность полностью исключить маркетинговые расходы, а не делить их с поставщиками марочного товара. Таким образом, этот сектор является стратегически важным для розничных торговцев в странах с высокодоходной экономикой.

Таблица 4. Динамическое распределение рентных доходов в четырех цепочках начисления стоимости

Сектор	Звенья цепочки начисления стоимости	Основной источник экономической ренты			Последствия для производственной деятельности
		Прошлой	Настоящее	Будущее	
Свежие фрукты и овощи	Выведение семян	Выращивание	Выведение семян и разработка новых продуктов	Выведение семян и разработка новых продуктов	Возможности выращивания продукции (зависят от климатических условий) подчиняются общим правилам, сильная конкуренция
	↓				
	Выращивание				
	↓				
	Обработка собранного урожая		Координация эффективности цепочки начисления стоимости		
↓					Экономическая рента относится к категории нематериальных активов (выведение семян, технология выращивания, фитосанитарные нормы и т.д.)
Экспорт					Борьба между сетью розничных магазинов и признанными фирмами — производителями данной категории товаров за господство на рынке
↓					
Розничная торговля		Сеть розничных магазинов			
		Оптовая торговля			

Продолжение табл. 4

Сектор	Звенья цепочки начисления стоимости	Основной источник экономической ренты			Последствия для производственной деятельности
		Прошлое	Настоящее	Будущее	
Консервированные фрукты	Выведение семян ↓		Европейские и североамериканские фермеры и производители консервированных фруктов		Возможности выращивания продукции (зависят от климатических условий) подчиняются общим правилам, сильная конкуренция; острая конкуренция ведет к ухудшению условий торговли
	Выращивание ↓	Производители в Южной Африке и Австралии		Покупатели	Незначительные барьеры вступлению в отрасль означают <i>низкие</i> доходы во всех звеньях цепочки
	Обработка собранного урожая ↓		Покупатели и агенты по экспорту	Торговые марки сети розничных магазинов	<i>Внутри конкретного звена</i> экономическая рента большей частью сосредоточена в нематериальных активах (выведение семян, технология выращивания, фитосанитарные нормы, торговые марки и маркетинг)
	Экспорт ↓		Торговые марки		
	Покупатели ↓ Розничная торговля	Оптовая торговля			Борьба между сетью розничных магазинов и признанными фирмами — производителями данной категории товаров за господство на рынке

Продолжение табл. 4

Сектор	Звенья цепочки начисления стоимости	Основной источник экономической ренты			Последствия для производственной деятельности
		Прошлое	Настоящее	Будущее	
Обувь	Кожа ↓	Кожа			Дизайн является решающим фактором в условиях усиливающейся конкуренции, которая способствует ухудшению условий торговли
	Дизайн ↓		Дизайн	Дизайн	
	Готовый продукт ↓	Готовый продукт			Покупатели играют доминирующую роль в условиях глобализации производителей
	Экспорт ↓				Торговая марка приобретает огромное значение
	Покупатели ↓		Покупка	Покупка	
	Розничная торговля		Розничная торговля	Розничная торговля	

Окончание табл. 4

Сектор	Звенья цепочки начисления стоимости	Основной источник экономической ренты			Последствия для производственной деятельности
		Прошлое	Настоящее	Будущее	
Комплектуемые детали для автомобилей	Обработка сырья ↓	Дизайн	Дизайн	Дизайн	<p>Высокий уровень производства стал широко распространен; растет глобализация производителей, но острая конкуренция ведет к ухудшению условий торговли. Получение рентного дохода <i>путем перемещения деятельности в различные звенья</i> цепочки</p> <p><i>Внутри конкретного звена</i> экономическая рента большей частью сосредоточена в нематериальных активах (дизайн, привнесение новых технологий в производство, торговые марки и маркетинг)</p>
	Дизайн ↓				
	Формовка ↓	Формовка	Гармоничное функционирование цепочки начисления стоимости	Гармоничное функционирование цепочки начисления стоимости	
	Сборка ↓	Сборка			
	Экспорт ↓		Частично от формовки, частично от сборки	Торговая марка поставщика	
	Пользователь комплектующих ↓				
	Розничная торговля ←				

Поскольку в этой отрасли производство некоторых видов продукции территориально ограничено из климатических соображений, а также в силу того, что в этой отрасли занято огромное количество относительно неквалифицированной рабочей силы (не только в процессе выращивания, но и в процессе сортировки и упаковки), объем импорта из развивающихся стран на конечные рынки стран с умеренным климатом быстро рос. Например, за период 1989—1997 гг. (Humphrey, Oeter, 1999)¹⁸ объем импорта в страны ЕС продуктов HS 0708 (горох и бобы) и HS 0709 (артишоки, спаржа, грибы и сладкий перец) увеличился на 140%.

До того как крупные предприятия розничной торговли захватили рынок свежих фруктов и овощей, производители этой продукции и оптовые торговцы осуществляли свою деятельность на рынке в условиях почти совершенной конкуренции. Цена являлась решающим фактором, определяющим долю рынка, и регулировалась сезонным наличием товара. Однако, как только крупные предприятия розничной торговли всерьез занялись продвижением плодоовощной продукции на рынке, они ввели новые решающие факторы достижения успеха в этой отрасли промышленности: качество (является основным фактором); неизменность качества товара, постоянное обеспечение запасов товара (в широком смысле означает наличие товара круглый год, которое достигается при существовании глобальной сети источников поставок продукции), цена; соблюдение санитарно-гигиенических норм и стандартов охраны окружающей среды. В результате производители плодоовощной продукции из развивающихся стран, не имеющие представления о решающих факторах достижения успеха на высокодоходных рынках, столкнулись с рядом совершенно новых проблем.

Наличие решающих факторов достижения успеха в сочетании с развитием производства в местностях, удаленных от конечного рынка сбыта продукции, обуславливает постепенное снижение роли оптовых торговцев, традиционно поставлявших продукцию из соседних по отношению к конечным рынкам сбыта регионов и осуществлявших деятельность на известном расстоянии от производителей. Их функции стали осуществлять две стороны. Агенты по экспорту в

¹⁸ Для сравнения, импортируемая деревянная мебель считается достаточно быстро растущей статьёй экспорта из развивающихся стран. За тот же период объем экспорта этого товара вырос на 81%.

странах-производителях гарантировали и отслеживали поставки, а импортеры в странах-покупателях связывались с розничными торговцами и агентами по экспорту (а иногда и с крупными производителями). Тем не менее увеличившееся за последнее время предложение надежных и однородных поставок способствовало появлению новой продукции и расширению ее ассортимента. Например, в начале 1990-х гг. выращенные на Кипре ранние сорта помидоров для салата и новые сорта картофеля продавались по более высоким ценам. Приведем еще один пример: израильские ученые вывели 18 сортов цитрусовых с легко отделяемой кожурой. В некоторых случаях процесс выведения новых сортов продукции был отделен от процесса производства. Хотя израильские ученые вывели новые сорта семян помидоров, вместо того, чтобы самим выращивать эти овощи (в регионе со значительной нехваткой воды), они получили доход от продажи семян марокканским и испанским производителям.

Кто осуществляет управление этой цепочкой начисления стоимости? Подстегиваемые поиском конкурентного преимущества, давлением со стороны неправительственных организаций и распорядительных органов, розничные торговые предприятия установили стандарты (законодательное регулирование) и потребовали, чтобы менеджеры по категориям продуктов проверяли продукцию на соответствие этим стандартам, а те в свою очередь предъявили аналогичные требования к агентам по экспорту в странах-производителях (контролирующее регулирование). Функции предупреждающего регулирования (исполнительное регулирование) осуществляются и экспортерами из развивающихся стран, и менеджерами по категориям продуктов из стран конечных рынков сбыта. Однако эффективное исполнительное регулирование требует активного присутствия, как на конечных рынках сбыта, так и при сортировке и упаковке, осуществляемых в странах-производителях. Отсюда возрастающая тенденция к усилению связей между различными звеньями цепочки начисления стоимости и стремление ряда производителей из развивающихся стран, а также агентов по экспорту установить свое присутствие на территории основных стран-потребителей (что, как будет показано ниже, и произошло в случае с консервированными фруктами).

Однако из табл. 5 следует, что, несмотря на то, что вложения рентных доходов в разработку продуктов увеличиваются, львиная доля доходов продолжает реализовываться в маркетинговом конце цепочки. То есть доходы генерируются в розничной торговле, где прибыли составляют более четверти общей цены продукта (по срав-

нению с 12%, которые получают производители овощного гороха в Зимбабве).

Таблица 5. Структура стоимости экспорта свежих фруктов и овощей из Африки в Великобританию

Стадия	Экспорт овощного гороха из Зимбабве		Экспорт свежих овощей из Кении, % от конечной цены
	Цена за 1 т, ф. ст.	% от конечной цены	
Производитель	630	11,9	14,1
Экспортер	291	5,5	
Упаковка	274	5,2	13,1
Авиафрахт и погрузочно-разгрузочные работы ^а	1036	19,6	21,2
Итого СИФ из Африки	2230	42,2	48,4
Расходы и комиссионные импортера	624 ^б	11,8	6,1
Супермаркет			
Отсутствие запасов ^в	714	13,5	—
Другие издержки	285	5,4	45,5
Розничная наценка	1427	27,0	—
Итого цена	5281	100,0	100,0

^а Несмотря на то, что плата за перевозку груза по воздуху может показаться высокой, она соответствует ценам, которые действовали в Гамбии в начале 1990-х гг. В этом случае стоимость воздушной грузоперевозки составила 45% от общей стоимости экспорта на условиях СИФ.

^б Включает погрузочно-разгрузочные работы в аэропорту, транспортировку и хранение в Великобритании, а также комиссионные импортеру (менеджеру по категориям). В примере с Кенией затраты, понесенные в аэропорту Великобритании, могут быть включены в категорию «авиафрахт и погрузочно-разгрузочные работы».

^в Включает убытки, связанные с нераспроданным товаром, и т.д.

Поэтому мы наблюдаем перемещение доли ренты в этой цепочке — от производства к разработке продуктов, регулированию эффективности цепочки начисления стоимости и маркетингу. Но если барьеры вхождения в отрасль продолжают постепенно разрушаться в различных точках цепочки, существует вероятность того, что свежие фрукты и овощи станут предметом потребления наравне с чаем и кофе. Устойчивость барьеров вхождения в отрасль еще не была испытана в некоторых ведущих странах, тем не менее становится очевидно, что одно лишь выращивание культур едва ли может принести значительную прибыль. Основной проблемой, с которой столкнулись производители из развивающихся стран при попытке увеличить свою долю доходов в этой цепочке начисления стоимости, стала задача как можно быстрее разработать новый ассортимент продуктов и координировать производство и материально-техническое снабжение по всей цепочке.

На этом мы закончили обсуждение распределения доходов между странами. Теперь давайте обсудим распределение доходов, получаемых в данной отрасли в пределах одного государства. Доказано, что характер новых решающих факторов достижения успеха на конечных рынках сбыта требует осуществления надзора за соблюдением фитосанитарных стандартов. Кроме того, сортировка и упаковка крупных партий товара, а также необходимость замораживания и быстрой погрузки/разгрузки перевезенного по воздуху товара требуют экономии, обусловленной ростом масштабов производства в период после сбора урожая. Оба этих фактора ограничивают роль мелких фермеров и малых и средних предприятий в обработке и экспорте звеньев цепочки. Десять ведущих экспортеров уже занимают 70% кенийского рынка экспорта свежих фруктов и овощей, а четыре крупнейших экспортера купили лишь менее 20% своего товара у мелких фермеров. Ситуация в Зимбабве еще более неблагоприятная — из шести крупнейших экспортеров только два использовали продукцию мелких фермеров и приобрели из этих источников менее 15% товара.

Поскольку распределение дохода находится в соотношении с его количеством, это предполагает, что участие в глобальных рынках усиливает несправедливость в распределении дохода. Тем не менее связь между количеством и распределением дохода и косвенные последствия производства для глобальных рынков представляют собой сложные проблемы. Эти проблемы требуют сконцентрировать анализ в том числе и на распределении дохода внутри домохозяй-

ства, то есть проанализировать распределение различных активов внутри домохозяйства, а также потребительскую корзину занятых в цепочке начисления стоимости и альтернативные издержки использования ресурсов, потребленных в производстве и обработке свежих фруктов и овощей¹⁹. Поэтому еще слишком рано судить о том, какое влияние оказывает процесс глобализации на распределение доходов внутри страны в странах-производителях с низкими доходами населения.

4.2. Консервированные фрукты

Консервированные фрукты — продукт, подвергнутый более серьезной обработке, чем свежие фрукты и овощи, поэтому сегмент рынка, занятый этим продуктом, является в некоторых аспектах идеальным для диверсификации и увеличения доли доходов в цепочке начисления стоимости для стран с низкими доходами населения (Girvan, 1987). Однако доходы производителей плодоовощной продукции (12,4%) и предприятий розничной торговли в богатых странах (26,7%) не отличаются от доходов на рынке свежих фруктов и овощей (табл. 6)²⁰. Раньше, еще до того, как Европейский союз поддержал европейских производителей, основные источники доходов были сосредоточены в таких звеньях цепочки начисления стоимости, как выращивание и консервирование. По этой причине при прохождении товара по цепочке начисления стоимости основное право удержания применялось к доходам, полученным производителями в Южной Африке и Австралии, где эффективно организованы отрасли обработки сельскохозяйственной продукции. Однако в 1980-е гг. Европейский союз стал усиленно поддерживать внутреннюю промышленность, включая защиту продукции европейских производителей (путем введения защитной пошлины) и при помощи субсидирования затрат на производство фруктов. Таким образом, несмотря на одновременное снижение производственных затрат и повышение стандартов качества, южные производители были сильно потеснены на глобальных рынках европейскими (особенно греческими) про-

¹⁹ Это составляет предмет будущего исследования IDS.

²⁰ Эти доходы относятся к собственным маркам супермаркета. Как мы увидим далее, продукты, имеющие торговые марки, продаются со значительной надбавкой. В этом случае доля доходов, поступающих производителям и переработчикам, существенно ниже.

изводителями. Защищенные на европейском рынке, они использовали доходы от торговой политики для встречного субсидирования продаж на третьи рынки, например, в Японию и Латинскую Америку. Аналогичным образом североамериканские фермеры и производители консервированных фруктов получили защиту путем одновременного введения тарифов и фиктивных фитосанитарных стандартов, установленных Управлением по контролю за продуктами и лекарствами.

Таблица 6. Анализ цепочки начисления стоимости при производстве консервированных персиков

Этап начисления стоимости	Вклад в конечную стоимость продукта, %
<i>В Южной Африке</i>	
Персики	12,4
Консервные банки	11,6
Сахар	4,2
Консервирование	14,7
В том числе:	
затраты труда	7,4
другое (например: амортизация, коммунальные услуги, прибыль, внутренняя транспортировка)	7,3
Итого в пределах Южной Африки	42,9
<i>Вне пределов Южной Африки</i>	
Отгрузка, пошлины, страховка, расходы на выгрузку	24,2
Прибыль импортеров	6,3
Прибыль супермаркетов	26,7
Итого вне пределов Южной Африки	57,1

Источник: Kaplan, Kaplinsky, 1998.

Таким образом, на данный момент двумя основными получателями экономической ренты в странах с высокодоходной экономикой являются фермеры и производители консервированного продукта. Второе важное удержание с доходов при прохождении продукта по цепочке начисления стоимости производится с фирм — производителей продуктов, обладающих известными торговыми марками. Поэтому прошедшие обработку фрукты сильно отличаются от свежих фруктов и овощей. Сети розничных магазинов часто продают консервированные фрукты с торговой маркой этих магазинов себе в убыток. Поэтому продукты, обладающие торговой маркой известных мультинациональных фирм-производителей, продаются в этих магазинах с наценкой (54%); на остальные продукты, обладающие торговой маркой фирм-производителей, наценка составляет 22%. Столкнувшись с таким распределением доходов, полученных на разных стадиях прохождения продукта по цепочке начисления стоимости, южноафриканские производители предприняли попытку внедриться на рынок продуктов, обладающих всемирно известными торговыми марками, но эта попытка большого успеха не имела. Один из внутренних производителей купил торговую марку Del Monte, но только для использования на европейском и североамериканском рынках, где эта торговая марка практически неизвестна! Во втором примере лицензионные платежи были выплачены владельцу одной из известнейших торговых марок. Эти платежи оказались такими высокими, что поглотили весь доход, полученный от использования этой торговой марки. (Не должен вызывать удивления тот факт, что содержимое этих продуктов, обладающих известной торговой маркой, было идентично содержимому продуктов, выпускаемых под торговой маркой, принадлежавшей этим южноафриканским производителям, которые они продавали со скидкой 25%!)

Управлять этой цепочкой достаточно просто. “Законодательное регулирование” осуществляют розничные предприятия, торгующие конечным продуктом, определяющие стандарты, которым необходимо соответствовать, и получающие информацию об этих стандартах от законодательных органов, устанавливающих стандарты, применяемые к этим продуктам. Проверка соблюдения этих стандартов — “контролирующее регулирование” — осуществляется совместно представителями супермаркетов, посещающими производителей, и “менеджерами по категориям продуктов”, т.е. агентами импортеров, которые обеспечивают поставки продуктов в супермаркеты

и которые вместе с представителями супермаркетов ищут новые источники поставок. “Исполнительное регулирование” — оказание помощи поставщикам в соблюдении требуемых стандартов — осуществляется для фирм — производителей консервированных фруктов супермаркетами, а для поставщиков фруктов, консервных банок и сахара непосредственно фирмами — производителями консервированных фруктов. Однако характер действий, осуществляемых представителями “исполнительного регулирования”, как правило, ограничен.

Постоянная рентабельность звеньев цепочки начисления стоимости внутри экономики оказывает большое влияние на конкурентоспособность отраслей национальной экономики. Как можно заключить из анализа добавленной стоимости южноафриканских свежих фруктов и овощей (табл. 6), доля, прибавляемая к продукту на стадии консервирования, составляет 14,7% от общей добавленной стоимости и лишь ненамного превышает долю, добавленную на стадии производства персиков (12,4%) и на стадии производства консервной банки (11,6%). Один из способов вхождения в отрасль свежих фруктов и овощей, уровень рентабельности в которой, несмотря на предоставленные европейские субсидии, является довольно низким, заключается в повышении эффективности функционирования цепочки. Однако низкий уровень доверия и сотрудничества, свойственный эпохе апартеида, означал, что добиться получения постоянных доходов окажется чрезвычайно сложно. Неспособность к продуктивному сотрудничеству обнаруживается на всех стадиях цепочки начисления стоимости — между фермерами и производителями консервных банок, между производителями стали и производителями консервных банок, а также между производителями консервных банок и производителями сахара²¹. Эти невыгоднейшие связи между предприятиями были установлены, несмотря на предпринятые предприятиями попытки повысить рентабельность своей деятельности внутри каждого звена; тем не менее преимущества от укрепления связей между предприятиями намного перевесили преимущества от улучшений, произведенных внутри предприятий. Аналогичным образом были существенно укреплены горизонтальные связи между предприятиями, особенно между кон-

²¹ Для получения более подробных сведений об этих недостатках см. (Kaplan, Kaplinsky, 1999, p. 1795).

сервными фабриками. Например, каждое предприятие отметило, что только оно выступает единым фронтом перед глобальными закупщиками и поэтому сможет извлечь большую долю доходов из цепочки начисления стоимости; их конкуренты, напротив, позволили закупщикам конкурировать между собой.

Существуют признаки того, что в будущем доходы, генерируемые в этой цепочке, будут снижаться и лишь немногие предприятия этой отрасли будут удерживать высокий уровень доходов. Несмотря на заминку на переговорах за круглым столом в Сиэтле, доходы от торговой политики, которая поддерживает высокие доходы производителей в Европе и Северной Америке, почти наверняка понизятся. Более того, в мире существует множество местностей, подходящих для выращивания плодов. Доходы, генерируемые на стадии маркетинга, также находятся под угрозой, что обусловлено ростом концентрации супермаркетов на основных рынках и введением супермаркетами собственных торговых марок на рынках, чутко реагирующих на изменение цены. Следует отметить, что два крупнейших южноафриканских производителя фруктов обратились к услугам внешних поставщиков и дистрибьюторов и открыли отделения в Джерси и Великобритании соответственно, при одновременном сокращении масштабов операций по обработке на внутреннем рынке.

С точки зрения распределения доходов от глобализации сомнительно, что дальнейшее развитие событий увеличит долю прибыли стран с низкодходной экономикой. Важным поворотом в сфере распределения прибыли между производством и обработкой, вероятнее всего, явится перераспределение доходов от стран со средними доходами, таких, как Южная Африка, к странам с более низкими доходами, как, например, Китай. В отличие от ситуации, сложившейся в отрасли свежих фруктов и овощей, существует несколько присущих этим странам факторов, влияющих на процесс выращивания, которые и обуславливают размер фермерских хозяйств. Крупномасштабное производство баночных консервов (а также производство ключевых ресурсов, как, например, консервные банки и сахар) вероятнее всего останется в секторе крупных предприятий. Таким образом, создается впечатление, что остается не так много путей улучшения неблагоприятных тенденций распределения доходов (внутри страны или между странами) в цепочке начисления стоимости консервированных фруктов.

4.3. Обувь

Мировая обувная промышленность включает разнообразные сегменты рынка и предлагает широкий ассортимент продуктов из синтетических и натуральных материалов. Поскольку эта отрасль промышленности является трудоемкой, в странах с высокодоходной экономикой в последние годы наблюдался значительный спад производства, а в некоторых ключевых странах, таких, как Германия, Великобритания и США, объем производства в этом некогда крупном и процветающем секторе резко сократился, поскольку производителей, занятых в этой отрасли, и, как следствие, рабочих мест становится все меньше. Несмотря на это, подобный ход развития событий не затрагивает всех производителей обуви, и с точки зрения стоимости итальянские, испанские и португальские производители продолжают оказывать сильное влияние на мировую обувную промышленность, в частности на производство кожаной обуви.

Совершенно очевидно, что занятые в этой отрасли предприятия получают рентные доходы, о чем свидетельствует продолжающееся присутствие в отрасли производителей из Италии. Тем не менее используемые технологии производства имеют высокопрофессиональную ориентацию и тесно связаны с практическим опытом и мастерством разработки дизайна, присущим итальянским производителям. Таким образом, все более очевидным становится тот факт, что по мере более широкого распространения мировых производственных технологий, рентный доход теперь сконцентрирован в сфере разработки дизайна, в снабжении товаров торговыми марками (в особенности в сегменте спортивной обуви) и в закупочных навыках. Многие агенты по закупкам, ранее являвшиеся производителями, были постепенно вытеснены с рынка в процессе обострившейся конкуренции. Теперь эти предприятия в основном являются участниками рынка конечной продукции и играют ключевую роль в создании конкуренции в сфере производства. Такая конкуренция ведет к постепенному снижению доходов, генерируемых в данном звене этой цепочки.

В 1970-х—1980-х гг. Бразилия стала одним из крупных производителей женской кожаной обуви, и на ее долю приходилось 12% объема мировых продаж. Выход Бразилии на глобальные рынки стал возможным благодаря посреднической регулирующей роли («ис-

полнительное регулирование”) этих закупщиков, заключающейся в предоставлении прямой поддержки вводимых предприятиями усовершенствований как внутри самих предприятий, так и в области усовершенствования связей между предприятиями. Один из закупщиков стал играть наиболее важную роль, на его долю приходилось 25% всей экспортируемой из Бразилии обуви и 20% всех объемов продаж женской кожаной обуви в США. Однако после того как в течение 1970-х—1980-х гг. Бразилия стала основным источником поставок обуви, именно этот закупщик в 1990-е гг. систематически наращивал производственный потенциал в Китае. Результатом этого стало сокращение доходов в Бразилии. Как мы уже отмечали ранее, в течение 1980-х гг. реальная заработная плата работников, занятых в обувной промышленности, упала на 40%, а прибыли корпораций в 1990-х гг. значительно снизились. В 1990-е гг. требования к стандартам качества продукции существенно возросли. Вместе с тем заметно улучшилось выполнение заказов, размеры партий продукции сократились, хотя цены на готовую продукцию не выросли. Сейчас глобальные закупщики (включая эту ведущую фирму-закупщика из США) развивают производство во Вьетнаме и других странах с низким уровнем заработной платы. Если закупщики получают преимущества и статус государства, на которое распространен режим наибольшего благоприятствования в торговле в США, китайские производители обуви пострадают от постепенного снижения доходов.

Такое развитие событий иллюстрируют два важных элемента анализа цепочки начисления стоимости. Во-первых, эти события показывают, каким образом конкурентоспособность может одновременно наращиваться и “растрачиваться” теми, кто главным образом регулирует эффективность функционирования цепочки начисления стоимости. Эти события также показывают динамический характер рентных доходов, которые перераспределяются не только от страны к стране внутри звена производства, но также переходят от производства к другим звеньям цепочки — разработке дизайна, координированию и маркетингу. Анализ цепочки начисления стоимости также показывает, как отдельные звенья цепочки могут способствовать укреплению барьеров входа в отрасль, которые в свою очередь поддерживают процесс распределения доходов цепочки начисления стоимости. Как отмечают Шмитц и Кноррин-

га, “большинство опрошенных закупщиков стремятся контролировать процесс разработки дизайна, ограничивая участие производителей решением незначительных вопросов, связанных со спецификациями продукции... Не имея своих собственных разработок в области дизайна, производители не смогут проводить собственные маркетинговые эксперименты” (Shmitz, Knorrninga, 1999, p. 20).

Анализ цепочки начисления стоимости в обувной промышленности также объясняет третий вариант развития событий. Именно этот вариант Джереффи называет “треугольным производством” (Gereffi, 1999a), а Эрнст — “глобальными производственными сетями” (Ernst, 2000). Этот вариант развития событий описывает мир, в котором переход конкурентного преимущества к другим участникам приводит к ситуации, в которой производители вытесняются с рынка посредством конкуренции и начинают регулировать процесс производства продукции, предназначенной для “третьих рынков”. Например, в швейной и обувной промышленности тайваньские производители сначала вытеснили с рынков производителей в Северной Америке и Европе, а затем их продукция была в свою очередь вытеснена еще более дешевой продукцией из Китая. В ответ на это тайваньские производители свернули свои производственные операции и превратились в посредников, регулирующих китайские производственные возможности и отправляющих продукцию на конечные рынки сбыта. Аналогичным образом действовали на острове Маврикий гонконгские предприниматели, занятые в швейной промышленности, а теперь то же самое происходит с итальянскими производителями обуви в Румынии.

С точки зрения перспективы распределения доходов между странами мы наблюдаем, что низкие барьеры вхождения в отрасль в сегменте производства гарантируют производителям, разрешающим беспрепятственный доступ в торговлю, возникновение тенденции к систематическому снижению доходов по мере того, как закупщики будут осваивать рынки в странах с еще более низким уровнем заработной платы населения. Вероятнее всего, как и в случае двух секторов продуктов питания, рассмотренных выше, доходы будут все в большей степени концентрироваться в области разработки и маркетинга, а в некоторых сегментах отрасли — и в снабжении товара торговой маркой. Что касается распределения доходов внутри страны, низкие барьеры вхождения в отрасль, представленные в форме низких капитальных затрат, позволяют вовлекать в производство

малые и средние предприятия²². Что касается рынков с большими объемами операций, это может произойти только при наличии эффективных координаторов цепочки начисления стоимости внутри страны. С точки зрения политики основной сферой деятельности, требующей укрепления и поддержки, является разработка дизайна. Уже с начала 1980-х гг. правительство Испании успешно следует по данному пути. Правительства также смогут сыграть роль в установлении систем и структур рынков, включающих и использующих мелких производителей.

4.4. Комплектующие детали для автомобилей

Автомобиль состоит из более чем 5000 отдельных деталей. Исторически низкий уровень доверия к поставщикам обуславливал наличие высоких операционных издержек, поэтому сборщики, на долю которых приходилось около 65—70% общей стоимости конечного продукта, придавали особенное значение интернализации производства. В последнее время вслед за организационными новшествами, впервые введенными в Японии и способствовавшими возникновению доверия в цепочке поставок, наметилась тенденция к получению все большей части комплектующих деталей от сторонних производителей, включая сборку субкомпонентов. Таким образом, обычной практикой является, когда на долю заводов, осуществляющих окончательную сборку изделий, приходится не более 40% конечной стоимости продукта.

В последние годы произошел целый ряд изменений, повлиявших на структуру организации таких сторонних поставщиков комплектующих деталей. Во-первых, в 1950-е—1960-е гг. автомобиль состоял из тяжелых металлических деталей, сейчас же он все больше превращается в высокотехнологичный продукт, сборка которого часто включает в себя комплексную интеграцию разнообразных технологий автоматизации. В связи с этим большинство сборщиков выбрали путь, когда они все больше концентрируют свои усилия на

²² В данном секторе, в котором отсутствуют многие интенсивные с точки зрения масштаба характеристики других секторов, существуют альтернативные рыночные структуры. В середине 1980-х гг. среднее предприятие в обувном секторе насчитывало 175 работников в Южной Африке, 65 — в Великобритании и 17 — в Италии (Kaplinsky, Manning, 1999).

общем процессе проектирования и разработки дизайна, а также интеграции систем продукта, и полагаются на своих основных производителей комплектующих деталей, чтобы обеспечить применение современных технологий, как при изготовлении самого продукта, так и при его разработке. Во-вторых, в связи с этим событием произошло смещение в сторону модульной конструкции и узловой сборки, при котором поставщик первого уровня должен включить в свой сборочный узел ряд компонентов, часть из которых он производит сам, а часть приобретает. В-третьих, темпы развития и появления новых технологий значительно увеличились. Это требует параллельной организации деятельности по разработке и проектированию, в которой сборщики и поставщики различных уровней работают одновременно над всем продуктом и его комплектующими деталями, в отличие от ранее принятой последовательной схемы, когда вся деятельность осуществлялась на строго коммерческих началах. В-четвертых, новые формы внутреннего производственного потока и обеспечения качества — сборка с поставкой комплектующих строго по графику — предполагают очень тесную интеграцию процедур логистики и контроля качества между сборщиками и поставщиками комплектующих деталей. И наконец, все это происходит на фоне возрастающей либерализации торговли и увеличения инвестиционных потоков, поступающих в промышленность, одновременно с пугающим ростом избыточных производственных мощностей во всем мире.

Все эти изменения в автомобильной индустрии будут иметь серьезные последствия для политики сборщиков в отношении привлечения сторонних поставщиков, а также отразятся на политике поставщиков первого уровня в отношении поставщиков второго уровня. Основным результатом развития событий явится увеличение количества международных поставщиков. Сборщик станет тесно работать со своими основными поставщиками над проектом нового транспортного средства. Этот продукт будет, с несколькими небольшими изменениями, предназначаться для международного или транснационального рынка. Как только будет достигнуто соглашение по проекту конструкции детали или сборочного узла, сборщик должен будет использовать эти разработки на своих международных предприятиях. В некоторых случаях это может включать проект конструкции, согласованный с двумя (иногда тремя) поставщиками комплектующих деталей, но даже тогда в основе будет лежать понимание того,

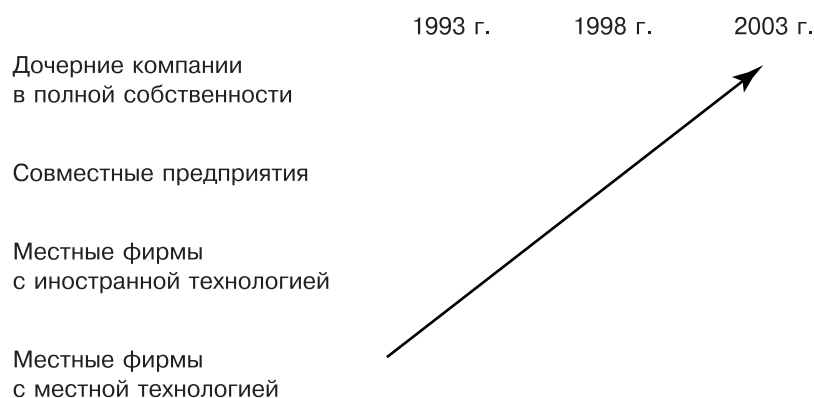
что эти разработки будут использоваться в международном масштабе. Таким образом, для того чтобы можно было эффективно использовать глобальных сторонних поставщиков, требуется, чтобы производитель комплектующих деталей обладал большими возможностями в области проектирования и разработки новых технологических процессов.

Сборщик должен быть уверен не только в проектных разработках. Ему также необходимо быть уверенным, что комплектующие детали, которые он приобретает в международном масштабе, будут производиться по конкурентоспособным ценам, с соответствующим качеством и в соответствии со спецификациями. В этом случае сборщики станут поддерживать *глобальное использование сторонних поставщиков*, при условии, что поставщики в свою очередь возьмут на себя обязательства осуществлять *последовательные поставки*. Это подразумевает, что они будут искать заводы, расположенные в непосредственной близости ко всем значительным операциям по сборке, которые могут потребоваться их клиентам, если позволит масштаб операций. В случае неспособности организовать такое разнообразие видов деятельности и управлять ими они будут либо работать в совместных предприятиях с местными участниками, либо предоставлять производителям комплектующих деталей лицензии на использование своих технологий.

Схема регулирования в данной цепочке начисления стоимости предусматривает, что основные покупатели — сборщики в отношении к своим поставщикам первого уровня или поставщики первого уровня относительно поставщиков второго уровня — устанавливают стандарты по стоимости, качеству, доставке, участию в электронных коммерческих и торговых системах и так далее. Регулирующие органы также могут устанавливать стандарты (часто под давлением гражданских общественных организаций), например, в отношении регулирования переработки и выбросов. Этот процесс представляет собой «законодательное регулирование». Те же участники, которые устанавливают стандарты, обычно следят за соблюдением этих стандартов («контролирующее регулирование»). Способность соответствовать этим стандартам, которой обладают отдельные звенья в цепочке, связана с увеличением вклада со стороны ряда участников («исполнительное регулирование»). В настоящее время ожидается, что покупатели первого уровня возьмут на себя ответственность за пропаганду изучения концепции цепочки поставок, гарантируя тем самым,

что производители второго, третьего и четвертого уровней будут совершенствовать и наращивать свои производственные мощности до уровня, удовлетворяющего требованиям, необходимым для достижения успеха в отрасли (Bessant et al., 1999). Помощь также предоставляется специализированными поставщиками услуг в данной отрасли промышленности, часто занятыми в консалтинговых подразделениях крупных международных компаний по бухгалтерскому учету.

Изменения в этой глобальной цепочке начисления стоимости значительно повлияют на деятельность в области продажи и распространения продукции внутри страны, а также на получение прибыли. С одной стороны, стремление объединить производственные графики сборки с графиками производства комплектующих деталей и сократить расходы, связанные с хранением запасов в цепочке начисления стоимости в целом, означало, что существуют огромные возможности для децентрализации производства комплектующих деталей. С другой стороны, растущая консолидация индустрии сборки и стремление стандартизировать производство в ограниченном числе различных конструкций (включая внешнюю модификацию изделий) означало, что глобальные стандарты главных покупателей (“контролирующее регулирование”) приобретают все большее значение. Таким образом, для того чтобы быть включенными в цепочку начисления стоимости, производители комплектующих деталей должны быть связаны с конечными покупателями. Однако для этого они должны использовать глобальные проекты и разработки. Последствия политики привлечения сборщиками и поставщиками первого уровня глобальных сторонних поставщиков, осуществляющих последовательные поставки, означали разрушение собственности и технологий в развивающихся странах. Опросы сборщиков в Южной Африке свидетельствуют о масштабах этой проблемы (рис. 5). В 1995 г. в Бразилии из 25 крупнейших производителей комплектующих деталей 12 предприятий либо находились в полной собственности граждан данной страны, либо граждане данной страны владели контрольным пакетом акций этих предприятий. К концу 1998 г. пять предприятий перешло в собственность к иностранным фирмам и лишь одно из 13 крупнейших предприятий-поставщиков осталось в собственности граждан данной страны (Hamphrey, 2000).



Источник: Barnes and Kaplinsky, 2000a.

Рис. 5. Стратегические перспективы сборщиков в отношении владения поставщиками комплектующих деталей

Что же это означает для производителей комплектующих изделий для автомобилей из стран с низкодходной экономикой? В отношении распределения доходов внутри страны это значит, что деятельность по разработке и проектированию в данной цепочке начисления стоимости — доходы все чаще генерируются именно в этом звене — находится в руках сокращающегося числа международных производителей комплектующих изделий. Основную деятельность по разработке берут на себя проектные центры в странах с высокодходной экономикой, при этом только периферийная деятельность в области проектирования и дизайна осуществляется в странах с низкодходной экономикой. С точки зрения перспективы независимых поставщиков комплектующих деталей из стран с низкодходной экономикой существует несколько альтернатив такому глобальному разделению труда. Они могут либо производить изделия по проектам глобальных поставщиков комплектующих деталей первого и второго уровней, либо производить запчасти для вторичного рынка. Но и здесь в большой степени преобладают продукты, обладающие международными торговыми марками (где сконцентрирован доход). На вторичном рынке продуктов, не обладающих торговыми марками, преобладают высокая конкуренция и низкие

барьеры вступления в отрасль. Также, в силу того, что покупатели поощряют новых производителей, наметилась тенденция роста конкуренции в производстве. В отношении распределения доходов между странами в этом секторе все меньше места остается для малых и средних предприятий (поскольку они могут служить проводниками для распространения прибыли от участия в международных рынках), поэтому основной инструмент распределения доходов, вероятно, содержится в ставках заработной платы. С другой стороны, в большинстве стран заработная плата в этой отрасли относительно высока по сравнению с другими отраслями промышленности; тем не менее в отрасли производства комплектующих деталей наблюдается обострение конкуренции²³, и весьма вероятно, что привилегированный статус этих работников со временем будет подорван.

В свете этих изменений Хамфри задает вопрос: представляет ли участие развивающихся стран в данной цепочке начисления стоимости оптимальное распределение ресурсов?

“Стоит задать вопрос — оправдывают ли себя усилия по развитию автомобильной промышленности. В этой отрасли доминирует небольшое число сборщиков и производителей комплектующих деталей, а концентрация в секторе комплектующих деталей быстро растет. Растущая олигополярзация индустрии автомобильных деталей повышает барьеры вхождения в отрасль и наделяет возможностью создания и развития сетей комплектующих деталей ведущих глобальных поставщиков. Это делает производителей комплектующих деталей из развивающихся стран очень уязвимыми. Защита, которую им предоставляют существующие режимы торговли, вероятно, понизится. В этих обстоятельствах, возможно, стоит сконцентрировать усилия по развитию индустрии и финансирование в тех отраслях, которые предлагают более четкий путь усовершенствования и модернизации для местных компаний” (Hamphrey, 2000, p. 12).

²³ Этот сектор подвергается систематическому давлению по “снижению расходов” (т.е. снижению цен). Наиболее часто это требует ежегодного снижения цен (в реальном выражении) более чем на 5% практически во всех производящих регионах. Но в некоторых случаях (например, в настоящий период в Великобритании) сокращение цен превышает 10% ежегодно во многих сегментах комплектующих деталей.

5. Заключение

Цель данной работы — проиллюстрировать, как анализ цепочки начисления стоимости может способствовать лучшему пониманию определяющих факторов, обуславливающих распределение доходов между странами и внутри отдельной страны, что в свою очередь позволит определить курс действий, направленных на улучшение политики распределения доходов для стран, вышедших на мировые рынки. Мы доказали, что концентрация внимания на трех элементах цепочки начисления стоимости — динамике распределения доходов внутри цепочки, управлении цепочками и меняющемся системном характере цепочек — является необходимым условием для превращения эвристической модели в средство проведения анализа.

В предыдущей главе мы представили ряд конкретных примеров, с помощью которых проиллюстрировали, как в ходе анализа цепочек начисления стоимости, в аналитическом понимании этого термина, можно объяснить, почему одни стороны выиграли в процессе глобализации производства и рынка, а другие проиграли. Проведенный анализ этих цепочек помогает найти объяснение, которое коренится в производстве и рынках (а не в финансах или иных сферах глобализации), почему возрастающее глобальное распространение экономической активности не связывалось с равноценным распределением доходов от экономической деятельности.

Но можем ли мы, отталкиваясь от результатов анализа цепочки, определить курс действий, которые требуется предпринять для ликвидации этих пагубных последствий? Анализ цепочки начисления стоимости предлагает две возможности разобраться в сути вопроса. Во-первых, сети глобального производства становятся все более сложными, а возможность осуществления коммерческой деятельности на чисто рыночной основе все более замыкается на торговле низкодоходными предметами потребления. Поэтому доступ на высокодоходные рынки требует участия в глобальных цепочках начисления стоимости, а главными проблемами являются определение способов, с помощью которых бедные страны и бедные производители смогут найти свое место в этих цепочках и участвовать в процессах, ведущих к устойчивому росту доходов. Во-вторых, анализ отношений с органами власти, которые пронизывают цепочки начисления стоимости, приводит к определению основных институциональных субъектов и таким образом помогает понять политические средства

воздействия, которые могут повлиять на поведение главных действующих лиц цепочки начисления стоимости.

Цепочки начисления стоимости не являются однородными, а возможности получения рентного дохода различаются для разных участников цепочки. Следует отметить, что в условиях обострившейся конкуренции существует четыре направления, по которым могут двигаться *лица, осуществляющие экономическую деятельность*; эти пути не являются взаимоисключающими:

- повысить эффективность функционирования предприятия так, чтобы предприятие функционировало намного лучше, чем предприятия конкурентов;
- укрепить взаимосвязи с другими предприятиями и перевести отношения с ними на более высокий, чем достигнутый конкурентами, уровень;
- вводить на рынок новые продукты или улучшать уже имеющиеся быстрее, чем это могут сделать конкуренты;
- изменить композицию основных видов деятельности предприятия или сделать другие звенья цепочки своими основными видами деятельности, например, переключиться с производства на проектирование.

На основании проведенного в разд. 4 анализа четырех цепочек начисления стоимости можно заключить, что само по себе участие в двух первых стадиях едва ли может принести большую долю доходов, генерируемых на всем протяжении цепочки начисления стоимости. Это происходит оттого, что вышеуказанные возможности достаточно широко рассеяны по глобальной экономике (лежащее в основе ухудшение условий торговли в развивающихся странах рассмотрено в разд. 2), а концентрация в этих областях (в особенности в сфере эффективности функционирования внутри фирмы) может привести к неоднозначному росту. Иными словами, они являются просто необходимыми условиями для расширенного распространения доходов от участия в глобальных рамках. Именно третья и четвертая ступени с наибольшей вероятностью обеспечат наилучшие результаты. Однако бедные производители в бедных странах выступают против отношений с позиции силы, которые заложены в управлении цепочкой начисления стоимости (табл. 7). Это чрезвычайно защищенные области именно потому, что они являются хранилищем экономической ренты. Как мы уже видели ранее, при обсуждении обувной промышленности, глобальные покупатели, доминирующие в этой цепочке, с удовольствием помогут производителям из развивающихся стран реализовать первые три альтернативных возможности, но будут усердно исключать их из четвертой.

Таблица 7. Совокупность действий, которые потребуются предпринять, для того чтобы способствовать распределению доходов между производителями с низким уровнем доходов

	Усовершенствование внутри звена	Усовершенствование отношений между фирмами	Перераспределение видов деятельности внутри звеньев	Переход к новым звеньям цепочки
Свежие фрукты и овощи	Мелким фермерам и фирмам необходимо предпринять специальные действия	Требуется установить более близкие связи между производителями и агентами по экспорту	Индивидуальные производители могут взять на себя ответственность за обработку урожая	Агенты по экспорту становятся “менеджерами по категориям”
Консервированные фрукты	Мелким фермерам требуется специальная помощь	Необходимость в улучшении вертикального и горизонтального сотрудничества	Небольшие возможности для осуществления дополнительной деятельности	Вероятность создания глобальных или региональных торговых марок
Обувь	Требуется всем фирмам	Необходимость в улучшении сотрудничества между вертикальным и горизонтальным звеньями	Небольшие возможности для осуществления дополнительной деятельности	Трудно, поскольку покупатели препятствуют вхождению в сферу дизайна
Комплектующие детали автомобилей	МСП требуется специальная помощь	Решающим фактором является более эффективная работа сети поставщиков	В основном возможно только для начинающих поставщиков, но также и для некоторых поставщиков из стран с низкодоходной экономикой	Трудно, поскольку покупатели препятствуют вхождению в сферу дизайна

Тот факт, что перемещение в другие звенья цепочки трудно осуществимо, не снижает необходимости осуществления таких действий, поскольку совершенно очевидно, что это оптимальный путь почти во всех цепочках начисления стоимости. Это также не означает, что фирмы всегда должны следовать по этому пути улучшения связей с другими частями внутренней цепочки, или расширения круга операций, или изменения позиционирования своей фирмы внутри звена, в котором она ведет свою деятельность, за счет наращивания своих собственных внутренних ресурсов. Весьма вероятно, что аналогичные заключения применимы к множеству других цепочек начисления стоимости, в которых функционируют бедные страны. Но в некоторых случаях барьеры вступления в отрасль настолько низки на протяжении всей цепочки начисления стоимости, что она никогда не обеспечит приемлемого уровня дохода. Например, это справедливо в отношении рынка свежих фруктов и овощей, где жесткая конкуренция способствует постоянному превращению положительного сальдо производителей в положительное сальдо потребителей и где через некоторое время доходы от производства сводятся на нет в “гонке до конца”. Существует вероятность, что по мере того как процесс конкуренции разрушит барьеры вступления в отрасль, аналогичная ситуация возникнет на рынке свежих фруктов и овощей.

На этом мы заканчиваем обсуждение политики, в соответствии с которой могут действовать участники корпоративного сектора. *Но что могут сделать правительства?* Правительства выполняют ряд ключевых функций. Во-первых, они активно помогают частному сектору, организациям профсоюзов, а также другим участникам цепочки увидеть потенциальные возможности и опасности, связанные с участием в глобальных цепочках начисления стоимости. Во-вторых, правительства могут принять меры, способствующие вхождению производителей в эти цепочки. В-третьих, правительства могут использовать различные политические инструменты, для того чтобы поддержать стремление участников корпоративного сектора изменить позиционирование своей деятельности внутри цепочек начисления стоимости с целью извлечения большей доли прибыли. (Например, в 1980-е гг. в Великобритании это было сделано при помощи Программы содействия инициативам предпринимателей.) Поддержка может быть предоставлена для расширения практического опыта и повышения мастерства в области разработки дизайна, что было сделано правительством Испании в 1980-е гг. в отно-

шении таких отраслей промышленности, как производство одежды и обуви (Shmitz, 1999).

В-четвертых, рентные доходы, получаемые производителями, не являются единственной формой экономической ренты, которая могла бы стимулировать получение доходов бедными странами и бедными производителями (Kaplinsky, 1998). Производители требуют предоставления относительно беспрепятственного доступа к ряду дополнительных активов. Например, в Уганде физическая инфраструктура является важным определяющим фактором для участия в глобальных рынках продуктов, в частности в секторе производства. Раньше это означало наличие относительно хороших дорог, железнодорожных сетей и портов, в настоящее время это в равной степени относится и к системам телекоммуникаций. Другие формы рентного дохода, регулируемые правительством, включают финансовое посредничество (относительно легкий доступ для производителей к достаточным уровням производственного капитала, который может обеспечиваться или не обеспечиваться “эффективным функционированием финансовых рынков”) и доходы от привлечения рабочей силы (наличие доступа к относительно квалифицированной рабочей силе и относительно низкая оплата труда). Это также включает доходы, связанные с изменением торговой политики. В этом случае правительство либо договаривается о привилегиях в отношении торговой политики, либо его действия направлены на постепенное аннулирование привилегий, предоставленных другим производителям. Не менее важно, чтобы правительства помогали своим производителям, особенно бедным, получить доходы от изменения торговой политики, поскольку во многих случаях страны с низкодходной экономикой не могут заполнить свои квоты или выиграть от преимущественных тарифов на высокодходных рынках.

В ходе обсуждения индивидуальных цепочек начисления стоимости (разд. 4) мы уделили особое внимание анализу цепочек начисления стоимости. Это было сделано для того, чтобы понять суть факторов, определяющих порядок распределения доходов между странами. Кроме того, на основании изложенного в разд. 2 можно заключить, что усиление неравенства ощущается не только на уровне распределения доходов между странами, но также и при распределении доходов на национальном уровне, что в свою очередь отражается на различных регионах, предприятиях, домохозяйствах и людях разного пола. Здесь также определенную роль играет анализ цепочки на-

числения стоимости, в особенности в отношении тех производственных структур, которые являются участниками международных рынков. Роль анализа цепочки начисления стоимости заключается в том, чтобы проиллюстрировать, как решающие факторы достижения успеха на внешних рынках, объединенные со структурами регулирования внутри индивидуальных цепочек начисления стоимости, ограничивают роль внутренних участников. Мы видели, какое влияние это оказывает на МСП в отрасли производства мебели и на мелких фермеров, занятых в производстве свежих фруктов и овощей, но эта тема еще недостаточно изучена, особенно в той ее части, которая касается факторов, влияющих на распределение дохода в зависимости от половой принадлежности и распределения дохода среди домохозяйств.

Подводя итоги, можно сказать, что дело не в том, что, проанализировав цепочку начисления стоимости, мы узнали что-то новое, поскольку большая часть вероятных ответных реакций на политические решения учитываются корпорациями и правительствами при принятии решений в отношении многих цепочек начисления стоимости во многих секторах. Что в действительности предлагает нам анализ цепочки начисления стоимости — это исчерпывающее описание серий ответных реакций, которые толкают нас к более широкому, динамичному и оперативному рассмотрению этих вопросов. Весьма вероятно, что частичный анализ и частичные ответные действия будут наилучшим выбором при решении проблем, особенно в отношении средств и долгосрочного позиционирования бедных производителей и бедных стран. Возвращаясь к началу этой работы, становится очевидно, что позиционирование и выбор способа играют решающую роль, поскольку само по себе участие в мировой экономике не может указать нам способ достижения устойчивого роста доходов или справедливого распределения прибыли.

Библиография

Baldwin R.E., Martin P. Two Waves of Globalization: Superficial Similarities, Fundamental Differences // *Globalization and Labour* / H. Siebert (ed.). Tübingen: Mohr Siebeck, 1999.

Bames J., Kaplinsky R. (2000a). Globalisation and the Death of the Local Firm? The automobile Components Sector in South Africa // *Regional Studies*. 2000.

Bames J., Kaplinsky R. (2000b). Globalisation and Trade Policy Reform: Whither the Automobile Components Sector in South Africa? // *Competition and Change*. 2000. Vol. 4. P. 211—243.

Bessant J., Kaplinsky R., Lamming R. et al. Using Supply Chains to Transfer Learning about Best Practice: Report to U. K. Dept. of Trade and Industry. Brighton: Centre for Research in Innovation Management, University of Brighton, 1999.

Dolan C. et al. Value Chains and Upgrading: The Impact of UK Retailers on the Fresh Fruit and Vegetables Industry in Africa: IDS Working Paper 96. Brighton: Institute of Development Studies, University of Sussex, 1988.

Dunford M. Winners and Losers: the New Map of Economic Inequality in the European Union // *European Urban and Regional Studies*. 1994. Vol. 1. N. 2. P. 95—114.

Ernst D. Globalization, Information Technology and the Changing Geography of Innovation Systems: A Policy Perspective on Global Production Networks // *Journal of the Economics of Innovation and New Technologies*. 2000. Special issue (Integrating Policy Perspectives in Research on Technology and Economic Growth) / A. Bartzokas, M. Teubal (eds).

Feenstra R.C. Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy // *Journal of Economic Perspectives*. 1998. Vol. 12. N. 4. P. 31—50.

Freeman C. *The Economics of Industrial Innovation*. L.: Penguin Books, 1976.

Gereffi G. The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How U.S. Retailers Shape Overseas Production Networks // *Commodity Chains and Global Capitalism* / G. Gereffi, M. Korzeniewicz (eds.) L.: Praeger, 1994.

Gereffi G. (1999a). International Trade and Industrial Upgrading in the Apparel Commodity Chain // *Journal of International Economics*. 1999. Vol. 48. N 1. P. 37—70.

Gereffi G. (1999b). A Commodity Chains Framework for Analysing Global Industries // *Institute of Development Studies*. 1999.

Gereffi G., Humphrey J., Sturgeon T. Proposal for Value Chain Meeting. Brighton: Institute of Development Studies, University of Sussex, 2000.

Gereffi G., Korzeniewicz M., Korzeniewicz R.P. Introduction // *Commodity Chains and Global Capitalism* / G. Gereffi, M. Korzeniewicz (eds.) L.: Praeger, 1994.

Girvan N. Transnational Corporations and Non-fuel Primary Commodities in Developing Countries // *World Development*. 1987. Vol. 15. N. 3. P. 713—740.

Griffith-Jones S., Cailloux J. Global Capital Flows to East Asia, Surges and Reversals: Paper Presented to Workshop on Global Capital Flows. Brighton: Institute of Development Studies, 1999.

Hummels D., Ishii J., Yi K.-M. The Nature and Growth of Vertical Specialization in World Trade: Staff Reports Number 72. N.Y.: Federal Reserve Bank of New York, 1999.

Humphrey J. Assembler-supplier Relations in the Auto Industry: Globalisation and National Development // *Competition and Change*. 2000.

Humphrey J. Globalisation and Supply Chain Networks in the Auto Industry: Brazil and India. Brighton: Institute of Development Studies, University of Sussex, 1999.

Humphrey J., Oeter A. Strategies for Diversification and Adding Value to Food Exports: A Value Chain Perspective: Paper prepared for UNCTAD, Brighton: Institute of Development Studies, 1999.

Jones C. On the Evolution of World Income Distribution // *Journal of Economic Perspectives*. 1997. Vol. 11. N. 3. P. 3—19.

Kaplan D.E., Kaplinsky R. Trade and Industrial Policy on an Uneven Playing Field: The Case of the Deciduous Fruit Canning Industry in South Africa // *World Development*. 1998. Vol. 27. N. 10. P. 1787—1802.

Kaplinsky R. Export Processing Zones in the Dominican Republic: Transforming Manufactures in Commodities // *World Development*. 1993. Vol. 22. N. 3. P. 1851—1865.

Kaplinsky R. Globalisation, Industrialisation and Sustainable Growth: The Pursuit of the Nth Rent: Discussion Paper 365. Brighton: Institute of Development Studies, University of Sussex, 1998.

Kaplinsky R. Is Globalisation All It Is Really Cracked Up to Be? // Journal of International Political Economy. 2000.

Kaplinsky R., Manning C. Concentration, Competition Policy and the Role of Small and Medium Sized Enterprises in South Africa's Industrial Development // Journal of Development Studies. 1999. Vol. 35. N. 1. P. 139—161.

Kaplinsky R., Readman J. Globalisation and Upgrading: What Can (and Cannot) Be Learnt from International Trade Statistics in the Wood Furniture Sector? Brighton: Centre for Research in Innovation Management, University of Brighton and Institute of Development Studies, University of Sussex, 2000.

Khan A.R. Poverty in China in the Period of Globalization: New Evidence on Trend and Pattern: Issues in Development Discussion Paper 22. Geneva: ILO, 1999.

Lundberg M., Milanovic B. The Truth about Global Inequality // Financial Times. 2000. 25th February.

Maizels A., Berge K., Crowe T., Palaskas T.B. Trends in the Manufactures Terms of Trade Developing Countries'. Oxford: Finance and Trade Policy Centre, Queen Elizabeth House, 1998.

Maizels A. et al. The Manufactures Terms of Trade of Developing Countries with the United States, 1981—1997. Oxford: Finance and Trade Policy Centre, Queen Elizabeth House, 1999.

Piore M.J., Sabel C. The Second Industrial Divide: Possibilities for Prosperity. N.Y.: Basic Books, 1984.

Prebisch R. The Economic Development of Latin America and its Principal Problems. N.Y.: ECLA, UN Department of Economic Affairs, 1950.

Ricardo D. (1817) The Principles of Political Economy and Taxation, L. 1973. (Reprinted).

Rodrik D. The New Global Economy and Developing Countries: Making Openness Work // Policy Essay N 24. Washington: Overseas development Council, 1999.

Schmitz H. From Ascribed to Earned Trust in Exporting Clusters // Journal of International Economics. 1999. Vol. 48. N. 1. P1. 139—150.

Schmitz H. Small Shoemakers and Fordist Giants: Tales of a Super-cluster // *World Development*. 1995. Vol. 23. N. 1. P. 9—28.

Schmitz H., Knorrinda P. Learning from Global Buyers: IDS Working Paper 100. Brighton: Institute of Development Studies, 1998.

Schumpeter J. *The Theory of Economic Development*. Oxford: Oxford University Press, 1961.

Singer H. The Distribution of Gains between Borrowing and Investing Countries // *American Economic Review*. 1950. Vol. 40. P. 473—485.

Singer H. (1971). The Distribution of Gains Revisited // *The Strategy of International Development* / A. Cairncross, M. Puri (eds.) L.: Macmillan, 1975.

Streeten P. Globalization: Threat or Salvation // *Globalization, Growth and Marginalization* / A.S. Bhalla (ed.) N.Y.: Macmillan and IDRC, 1998.

UNDP. *Human Development Report 1999*. Oxford: Oxford University Press, 1999.

Wolf M. The Big Lie of Global Inequality // *Financial Times*. 2000. 9th February.

Womack J.P., Jones D.T. *Lean Thinking: Banish Waste and Create Wealth in Your Corporation*. N.Y.: Simon & Schuster, 1996.

Wood A. North-South Trade, Employment and Inequality: Changing Fortunes in a Skill-driven World. Oxford: Clarendon Press, 1994.

Wood A. Openness and Wage Inequality in Developing Countries: the Latin American Challenge to East Asian Conventional Wisdom // *World Bank Economic Review*. 1997. Vol. 11. N. 1. P. 33—57.

Wood A. Globalisation and the Rise in Labour Market Inequalities // *Economic Journal*. 1998. Vol. 108. N. 450. P. 1463—1482.

Wood A. Value Chains: an Economist's Perspective. Institute of Development Studies. 1999.

Wood A. *Globally Mobile Skills and Wage Inequalities in the South*. Brighton: Institute of Development Studies, University of Sussex, 2000.

World Bank. *Poverty Reduction and the World Bank*. Washington: World Bank, 1996.

Оглавление

Предисловие редакторов	3
От автора	5
1. Введение	6
2. Глобализация и растущее неравенство	7
3. Значение анализа цепочки накопления стоимости	14
4. Иллюстративные примеры	31
5. Заключение	55
Библиография	61

Препринт WP5/2002/03
Серия WP5
“Новая экономика — Новое общество — Новое государство”

Каплински Рафаэль

**Распространение положительного влияния глобализации.
Какие выводы можно сделать
на основании анализа цепочки накопления стоимости?**

Публикуется в авторской редакции
Зав. редакцией *Е.А. Рязанцева*
Ответственный за выпуск *Е.Н. Ростиславская*
Оформление серии *А.М. Павлов*
Корректор *Е.Е. Андреева*
Компьютерная верстка *Н.А. Веселова*

ЛР № 020832 от 15 октября 1993 г.
Подписано в печать 06.12.2002 г. Формат 60x84 ¹/₁₆. Бумага офсетная.
Печать трафаретная. Гарнитура Таймс. Тираж 250 экз. Уч.-изд. л. 3,95.
Усл. печ. л. 3,72. Заказ № . Изд. № 266

ГУ ВШЭ. 125319, Москва, Кочновский проезд, 3

Для заметок

Для заметок
