

Е.Г. КОМКОВА *

О НОВЫХ КАНАДСКИХ ПОДХОДАХ К ИЗУЧЕНИЮ СЕВЕРОАМЕРИКАНСКОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ

Продолжающееся участие Канады в процессах североамериканской экономической интеграции при отсутствии общепринятой методологии её оценки вызывает появление новых подходов и аналитических инструментов. Среди получивших распространение в последнее время: *глобальные/континентальные производственные цепочки* (*global/continental value chains*), *интегративная торговля* (*integrative trade*) и *торговые коридоры* (*trade corridors*).

Участие канадских компаний в континентальных/глобальных производственных цепочках

В течение последних двух-трёх десятилетий в функционировании мировой экономики произошли перемены, которые без преувеличения можно назвать революционными. По словам английского учёного П. Дикена, глобальная экономика трансформировалась в «крайне сложную, калейдоскопическую структуру, включающую фрагментацию многих производственных процессов и их географическую передислокацию в глобальном масштабе, рассекающую границы национальных государств»¹. В России, с лёгкой руки профессора Ю.В. Шишкова, этот феномен получил название «международное разделение производственного процесса»²; среди других часто используемых терминов – «транснациональные производственные комплексы», «трансграничная производственная кооперация», «вертикальная» торговля³, «пустая корпорация»⁴. Список словосочетаний, встречающихся в зарубежной научной литературе, ещё обширнее – аутсорсинг, офшоринг, фрагментация производства, проме-

* КОМКОВА Елена Геннадиевна – кандидат экономических наук, заведующая сектором политических проблем Канады ИСКРАН. Copyright © 2009.

¹ Dickenson P. Global Shift: Reshaping the Global Economic Map in the 21st Century. 4th ed. London, 2003, p. 9. Цит. по: A Canadian Priorities Agenda: Policies to Improve Economic and Social Well-Being. Ed. by J. Leonard, Ch. Ragan and F. St-Hilaire. Montreal, 2007, p. 406.

² Шишков Ю.В. Международное разделение производственного процесса меняет облик мировой экономики. – «МЭ и МО», 2004, № 10.

³ См., например: Давыдов А.Ю. Внешняя торговля США и её государственное регулирование. – «США ♦ Канада», 2009, № 1.

⁴ Кочетков Г.Б. Роль менеджмента в современной экономике. Экономика США. 2-е изд. Под ред. В.Б. Супяна. М., 2008, с. 358.

жуточная торговля, вертикальная специализация, нарезание ломтиков стоимостной цепочки. К ним в последнее время добавились и такие экзотические выражения, как иншоринг (*inshoring*), ниашоринг (*nearshoring*), офшорный аутсорсинг (*offshore outsourcing*)⁵.

В отчёте о состоянии внешнеэкономических связей Канады, ежегодно публикуемом Министерством иностранных дел и международной торговли этой страны, *глобальные сети* создания стоимостей определены как новая форма организации производства в эпоху глобализации, при которой стадии, или звенья, производственной цепочки размещаются в различных странах мира и объединяются между собой на основе единого плана. Такие глобальные сети приходят на смену традиционной внешней торговле, ассоциирующейся с производством товаров в одной стране и их продажей в другие страны. Они организуются и управляются ТНК и могут включать как их собственные дочерние компании и филиалы, так и независимых поставщиков из разных стран⁶.

Таким образом, стоимостные цепочки – это детище ТНК, которые под давлением внешних обстоятельств на рубеже 1970-х – 1980-х годов были вынуждены изменить и свою международную хозяйственную стратегию, и методы корпоративного управления. На место традиционных, вертикально интегрированных компаний, основанных на подходе Г. Форда к организации производства с его упором на централизованный контроль за всеми фазами производственного процесса, пришли более дезинтегрированные структуры⁷. Или, говоря другими словами, иерархическая, командно-контрольная схема постепенно вытесняется сетевой организацией производства, в которой связи по вертикали дополняются контактами по горизонтали. В рамках перехода к «тощему» производству поставщикам отводится более весомая роль в проектировании, разработке и тестировании компонентов, а также делегируется большая ответственность за те аспекты производственного процесса, которые раньше входили в сферу компетенции головного предприятия.

Если раньше главной организационной формой экспансии американских ТНК в Канаде были так называемые предприятия мини-аналоги (*miniature-*

⁵ Иншоринг – привлечение офшорного бизнеса. Может происходить как внутри компании, так и за её пределами. Например, перевод колл-центра из-за границы на территорию страны базирования компании. Ниашоринг – тот же офшоринг или иншоринг, но происходящий между странами, находящимися в непосредственной географической близости. Офшорный аутсорсинг – вынос части деятельности компании за её пределы и за пределы национальной территории, представляет собой комбинацию аутсорсинга и офшоринга. Часто используется применительно к сфере услуг. Примером может служить компания, закрывающая собственный колл-центр в стране своего базирования и начинающая приобретать эти услуги у сторонней компании, находящейся за границей. См.: Seventh Annual Report on Canada's State of Trade. Trade and Investment Update 2007. Ottawa: DFAIT, 2007, pp. 76–77 (http://www.international.gc.ca/eet/trade/sot_2007/sot-2007-en.asp).

⁶ Seventh Annual Report on Canada's State of Trade...

⁷ Подробнее об этом, см.: Regions, Globalization, and the Knowledge-based Economy. Ed. by J. Dunning. N.Y., 2000; Chase K. Trading Blocs: States, Firms, and Regions in the World Economy. Ann Arbor, 2005; Производственный процесс выходит за национальные рамки. Под ред. Ю.В. Шишкова. М., 1991; Хан Р. Постфордистские организационные структуры в мировом хозяйстве: пространственный аспект и теоретические подходы. В кн.: География мирового хозяйства. Под ред. Н.С. Мироненко. Москва – Смоленск, 1997; Градобитова Л.Д., Исаченко Т.М. ТНК в современных международных экономических отношениях. М., 2002.

replica plants)⁸, то в последние два-три десятилетия их серьёзно потеснили глобально (или регионально) интегрированные ТНК. Первые отражали фрагментарность национальных рынков, которая включала не только существование тарифно-таможенных барьеров на границе, но что, возможно, ещё важнее, это различавшиеся технические стандарты, местные системы дистрибуции, а также потребителей, преданных национальным брендам. Вторые смогли стать глобальными (региональными) используя в качестве плацдарма национальную базу: они сосредоточили НИОКР и производство у себя дома и достигли гораздо большей экономии на масштабах производства, нежели их полицентрические предшественники. В настоящее время отмечаются новые моменты в их стратегии: передача контрактов на выполнение неосновных видов деятельности независимым производителям, «тощее» производство в разных странах мира под сильным централизованным контролем со стороны головной организации⁹.

Появление стоимостных цепочек стало возможным благодаря прогрессу в области науки и техники, а также заметному снижению тарифно-таможенной защиты национальных рынков в результате успешного завершения восьми раундов международных торговых переговоров по линии ГАТТ (ВТО). В частности, резко возросла скорость доставки международных грузов и пассажиров при одновременном снижении её стоимости; улучшилась надёжность и снизились издержки на средства связи – прежде всего телефон, телефакс, электронные сообщения; революционизирующее значение имело внедрение и широкое распространение информационно-компьютерных технологий. Но не менее важны и политико-социальные факторы, как-то: отсутствие односторонних правительственных решений и мер, затрудняющих пересечение границ национальных государств зарубежными товарами и услугами; атмосфера доверия между продавцами и покупателями; уверенность в том, что в случае возникновения коммерческих споров, их можно быстро и эффективно урегулировать в рамках существующей судебной системы или международного арбитража.

Принципиальную схему организации глобальной стоимостной цепочки можно представить следующим образом: обезличенная канадская МНК имеет штаб-квартиру в Монреале, ведёт НИОКР в Калифорнии, получает юридические услуги из Нью-Йорка, размещает колл-центр и закупает информационные услуги в Индии, ввозит полупродукты из стран Восточной Европы, осуществляет сборку готовых изделий в Китае и продаёт конечную продукцию по всему миру, включая страну своего собственного базирования, т.е. Канаду¹⁰.

Наибольшее распространение стоимостные цепочки получили в отраслях обрабатывающей промышленности. В частности, в тех из них, которые обладают определёнными технологическими характеристиками: делимостью производственного процесса на стадии, которые могут быть выполнены в разное

⁸ Согласно классическому определению, предприятия-минианалоги – это фирмы, «производящие приблизительно ту же линейку продукции, что и их материнские компании, но с большими издержками из-за меньшего размера того рынка, который они обслуживают». См.: Bishop P., Crookell H. *Specialization and Foreign Investment in Canada*. London (Ontario), 1983, p. 144.

⁹ Regions, Globalization and the Knowledge-Based Economy, p. 89.

¹⁰ Sydor A. The Rise of Global Value Chains. In: *Seventh Annual Report on Canada's State of Trade...*

время и в разных местах; использованием несложного, дешёвого труда, что позволяет «выносить» отдельные стадии в развивающиеся страны; низким отношением веса деталей и изделий к их стоимости, что даёт возможность перевозить полупродукты от одного производителя к другому с минимальными транспортными издержками.

Показательна в этом плане автомобильная промышленность¹¹. Это связано с тем, что она, во-первых, раньше других подверглась структурной перестройке на континентальной основе в результате заключения в 1965 г. между Канадой и США секторного соглашения о свободной торговле автомобилями и запчастями (так называемый Автопакт), а во-вторых, эта отрасль – одна из самых крупных и значимых, на долю продукции которой в последние десятилетия приходилось порядка 20% всего двустороннего канадо-американского товарооборота (как известно, самого крупного в мире).

Автомобилестроение эволюционировало от классической модели Г. Форда, согласно которой производство всех деталей и материалов для готового автомобиля концентрировалось внутри компании¹², к тому, чтобы оставить за головной компанией только «ключевые компетенции», т.е. конструирование моделей, дизайн, сборку, маркетинг и финансы. В результате, фирменная структура этой отрасли до начала финансово-экономического кризиса осенью 2008 г. состояла из флагманских компаний, таких как «Дженерал моторс», «Форд» и «Крайслер», системных интеграторов вроде «Делфи» (см. табл.), поставщиков 1-го, 2-го и 3-го уровней и сервисных центров. Все они играли исключительно важную роль и часто брали на себя выполнение тех НИОКР, которые ассоциируются с их «звеньями» в стоимостной цепочке. Благодаря этому доля, добавляемая к стоимости типового автомобиля крупнейшими автомобилестроительными компаниями путём сборки и собственного производства деталей, снизилась с примерно двух третей в 1960-е годы до одной трети и менее к началу XXI века.

Иллюстрацией может служить эволюция компании «Дженерал моторс» на канадском направлении (см. табл.).

Масштабы осуществлённой перестройки в этой отрасли стали ясны после 11 сентября 2001 г., когда из-за введённых США дополнительных мер безопасности на границе возникли трудности с доставкой автомобильных запчастей, деталей и компонентов: оказалось, что в процессе транснационального производства полуфабрикаты разных степеней обработки 7(!) раз перевозятся из Онтарио в Мичиган и обратно, прежде чем готовый автомобиль сойдёт с заводских конвейеров в Канаде или США¹³.

¹¹ Подробнее о структурной перестройке в этой отрасли см.: Rugman A., Boyd G. North American Sectoral Profiles and Corporate Strategy in the Automobile Industry. In: Competition and Cooperation between NAFTA and the European Union. Ed. by G. Boyd. Cheltenham, 1998.

¹² Как пишет российский экономист Е.А. Роговский, «Г. Форд планировал свой автозавод как самодостаточный вертикально интегрированный комплекс полного производственного цикла (включая угольные копи и железные рудники, лесоразработки и каучуковые плантации и пр.), началом которого была добыча сырья, а завершением готовые автомобили». Экономика США, с. 372.

¹³ См.: Dean J. and Dehejia V. The Social Dimensions of Globalization: NAFTA Ten Years on. Paper Presented at the American Economic Association Annual Meeting, Philadelphia, 7–9.01.2004, p. 6.

Таблица

Эволюция компании «Дженерал моторс»

1950-е годы	1960-е годы	1970-е годы	1980-е годы	1990-2000-е годы
Международная экспансия Зарубежные филиалы воспроизводят структуру материнской компании	Международная специализация Заводы усиливают свою производственную специализацию	Аутсорсинг в сфере производства товаров Обрабатывающие производства выводятся за рубеж	Аутсорсинг в сфере производства услуг Производство услуг, потребляемых в процессе производства, перепоручается зарубежным компаниям	Глобальные стоимостные цепочки Производство как товаров, так и услуг размещается там, где оно наиболее эффективно
Канада является нетто-импортёром как готовых автомобилей, так и комплектующих. Очень небольшой объём трансграничной торговли	1965 – Заключение канадо-американского Автопакта. 1968 – Канада становится нетто-экспортёром готовых автомобилей, но остаётся нетто-импортёром комплектующих и автозапчастей. 1969 – Учреждение компании «Дженерал моторс оф Канада»	В 1960 канадская компания «Магна» олучает от «Джи-эм» свой первый заказ на производство солнцезащитных козырьков для автомобилей. К 2003, количество работающих на «Магна» в Канаде (22 тыс. человек) примерно сравнивается с числом работающих на «Джи-эм». «Джи-эм» выделяет из своего состава производство комплектующих и запчастей в отдельный бизнес и создаёт «Делфи» в 1999 г.	В течение этого десятилетия численность занятых на сборочных заводах «Джи-эм» в США сокращается на 60 тыс. человек, т.е. почти на 40%, в результате автоматизации производства и аутсорсинга услуг	1996 – Дженерал моторс «отпочковывает» ИДС (<i>EDS, Electronic Data Systems</i>). Проводит открытые тендеры на поставку информационно-технологических услуг с целью усилить конкуренцию и сократить издержки. В настоящее время «Джи-эм» заключает контракты на покупку услуг с разными поставщиками, такими как ИДС и «Ай-би-эм» (IBM), которые приобрели заводы за рубежом с целью сокращения издержек

* В мае 2008 г. ИДС была приобретена компанией «Хьюлетт – Паккард».

Sydor A. Global Value Chains and Emerging Markets. Presentation to an Industry Canada Workshop on Global Supply Chains. Ottawa, February 2006, p. 10.

Другой высокоинтегрированной отраслью является авиакосмическая, которая играет для провинции Квебек примерно ту же роль, что автомобилестроение для Онтарио. На её долю приходится 3% канадо-американского товарооборота. Канадская ТНК «Бомбардье аэроспейс групп» в конце 1990-х годов располагала десятью производственными предприятиями в Канаде и семью в США. Крупнейший в мире производитель гражданских самолётов американская корпорация «Боинг» имела три предприятия в Канаде.

В научной литературе приводятся два примера на этот счёт. В *первом*, гипотетическом, случае процесс разделения труда при производстве «канадского» самолёта выглядит следующим образом: в Канаде осуществляются конструкторские работы и сборка, в Японии производится фюзеляж, в Северной Ирландии – крылья, в США – НИОКР в области авиационной электроники, а азиатские страны поставляют авиационную электронику. Во *втором* случае речь идёт о конкретном самолёте «Дримлайнер-787» компании «Боинг». В его конечной себестоимости доля «Боинга» – только 35%. НИОКР, системную интеграцию и контроль качества изделий за «Боинг» осуществляют его поставщики первого эшелона, которые, в свою очередь, размещают заказы у поставщиков второго и третьего эшелонов. Помимо принадлежащих «Боингу» предприятий в США, Канаде, Австралии и России, в стоимостной цепочке по производству «Дримлайнера-787» задействованы независимые компании из 12 других стран и целая сеть более мелких поставщиков материалов и авиационных частей из Китая и ряда государств Азии и Европы¹⁴.

Примером стоимостной цепочки, действующей за пределами наукоёмких отраслей, может служить выплавка меди и производство из неё готовых изделий. В 2004 г. Канада экспортировала продукции этой категории на 2,9 млрд. долл., а импортировала на 1,9 млрд. Её экспортными рынками были прежде всего США, а также Япония, Южная Корея и Китай. Основным источником импорта медной руды и концентрата была Чили; за ней следовали США, Перу и Германия. В этой связи, как отмечают М. Харт и Б. Даймонд, логично «предположить, что чилийская медная руда образует основу для широкого ассортимента продукции, производимой и реализуемой в рамках фрагментированных глобальных цепочек поставок»; «невозможно определить стоимость чилийской медной руды, из которой в Канаде производится медь и медная проволока, используемая в автомобилях, разрабатываемых в Германии, но собираемых на заводах в Мексике и импортируемых в Канаду через американскую дистрибьютерскую сеть»¹⁵.

Наконец, имеются убедительные свидетельства того, что глобальные стоимостные цепочки встречаются не только в промышленности, но и в других секторах экономики, в частности в животноводстве мясного направления. Начало складыванию современного континентального разделения труда в этой области положили канадо-американское Соглашение о свободной торговле (ФТА) и канадо-американо-мексиканское НАФТА. Оказалось, что выгоднее откармливать молодых бычков в Западной Канаде, а затем перевозить их в

¹⁴ D y m o n d B., H a r t M. Navigating New Trade Routes: The Rise of Value Chains, and the Challenges for Canadian Trade Policy. C.D. Howe Institute, Commentary No. 259, March 2008, pp. 14, 16.

¹⁵ Ibid., pp. 17, 14.

США для заключительной стадии откорма (финишинга) и забоя на скотобойнях, эффективность которых была значительно увеличена путём введения работы в две смены. Транснационализация производства оказалась настолько полной, что на просьбу Японии об исключении из состава американского экспорта в эту страну мяса «канадского происхождения» по санитарным соображениям (в Канаде в 2003 г. был зафиксирован случай «коровьего бешенства»), американские заготовители ответили о невозможности сделать это из-за интегрированного процесса выращивания и откармливания мясного скота в Северной Америке¹⁶.

С недавних пор тема стоимостных цепочек начала фигурировать в официальных изданиях правительственных ведомств и выступлениях министров. Так, в ежегодном докладе Министерства финансов об экономическом положении, опубликованном в ноябре 2006 г., отмечалось, что «фрагментация глобальных стоимостных цепочек» должна означать открытость стран для иностранных инвестиций и зарубежной продукции и услуг¹⁷. О важности участия Канады в глобальных цепочках поставок неоднократно говорил в своих выступлениях министр промышленности в 2004–2006 гг. и министр международной торговли в 2006–2008 гг. Д. Эмерсон¹⁸.

Значительный интерес эта тематика вызывает у экономистов, связанных прежде всего с большим бизнесом или работающих в тех структурных подразделениях экономического блока правительства, которые занимаются исследованием новейших явлений (в министерствах промышленности и международной торговли). М. Харт и Б. Даймонд, в частности, сделали далекоидущий вывод о том, что «глобальные стоимостные цепочки, объединяющие сильно дезаггегированные и пространственно разбросанные производства с участием множества компаний, отвечающих за “ломтики” производственного процесса, стали главной моделью международной торговли и производства»¹⁹.

По мнению американского учёного С. Бланка, «существование континентальных сетей цепочек снабжения, пересекающих границы, представляет собой ключевой признак североамериканской экономики», отличающий её от Европы, где, по его мнению, в крупных экономических секторах до сих пор действуют «национальные чемпионы ... тогда как в Европе гораздо более развитой является надстройка интеграции, её экономическая субструктура может оказаться менее интегрированной, чем в североамериканском случае»²⁰.

Точных данных о распространённости и широте охвата стоимостных цепочек, к сожалению, нет ни на национальном, ни на международном уровне. Канадская статистика с давних пор научилась регистрировать международную

¹⁶ Hart M. and Dymond B. The Geography of Integration. Conference on Options for Canada-U.S. Economic Relations in the 21st Century. Ottawa, 4.11.2005, p. 4.

¹⁷ Advantage Canada. Economic Statement. Ottawa, November 2006 (<http://www.fin.gc.ca/ec2006/plan/pltoce.html>).

¹⁸ Emerson D. Gateways, Trade and Competitive Success. Speech to the Vancouver Board of Trade, 21.04.2006; Idem. Canada's International Trade Strategy and the Pacific Gateway. Speech to the Canadian Association of Importers and Exporters. Toronto, 23.10.2006; Idem. Speech to the Canadian Chamber of Commerce in Hong Kong, 15.01.2007.

¹⁹ Dymond B., Hart M. Op. cit., p. 13.

²⁰ Blank S. Trade Corridors and North American Competitiveness. Occasional Papers on Public Policy Series. Association for Canadian Studies in the United States. Vol.1, No. 4 (December 2007), p. 2.

торговлю товарами, а также приток, отток и накопленные объёмы (движение) прямого иностранного капитала, и относительно недавно (с 1999 г.) зарубежные продажи филиалов канадских ТНК. Но в отношении большинства других, ассоциирующихся со стоимостными цепочками показателей, учёт пока несовершенен. Это касается таких быстро растущих и важных сфер внешнеэкономической деятельности, как офшоринг, аутсорсинг, торговля продукцией промежуточного назначения, перевод платежей на родину иностранными работниками и недавними иммигрантами, торговля услугами.

Одним из сдерживающих факторов является сложность и дороговизна разработки методологий и сбор новых показателей, а также необходимость сопоставимости и сравнимости национальной статистики с международной. Вторым – прохладное отношение со стороны многих ТНК, которые ведут свои расчёты с филиалами и дочерними компаниями в других странах в так называемых трансфертных ценах и могут быть не заинтересованы в том, чтобы делиться секретами внутреннего ценообразования со статистическими, а значит и налоговыми органами. Как свидетельствует начальник отдела анализа платежного баланса Канады Ф. Риджуэй, в ходе проведения одного пилотного международного проекта ТНК продемонстрировали свою «повышенную чувствительность к сохранению конфиденциальности информации», выразив озабоченность попытками статистических органов разных стран «согласовать методы их отчётности»²¹. Не удивительно поэтому, что «в действительности нет точных и детальных карт индивидуальных корпоративных цепочек снабжения», – констатирует С. Бланк.

Как же можно оценить в целом участие Канады в глобальных/континентальных стоимостных цепочках? Одним из первых высказался на этот счёт изобретатель самой концепции стоимостной цепочки профессор Гарвардской школы бизнеса Майкл Портер²². В последнее время он готовит для Всемирного экономического форума ежегодные доклады о глобальной конкурентоспособности (*World Economic Forum Global Competitiveness Report*). Кроме того, М. Портер известен тем, что дважды с интервалом в 10 лет исследовал состояние канадской экономики на предмет измерения её конкурентоспособности. Так вот, в публикации 2001 г. он поставил Канаду на 19-е место в мире по участию в стоимостных цепочках, оценив его как «разочаровывающее»²³. Тогда его оценки и выводы вызвали резкую отповедь со стороны капитанов канадского бизнеса.

В Докладе о глобальной конкурентоспособности за 2008–2009 гг. Канаде отведено ещё более низкое место – 48-е (для сравнения: США – 9-е, Индии – 28-е, Китаю – 56-е, России – 105-е место, а в лидерах – Швеция, Япония,

²¹ Ridgeway A. Data Issues on Integrative Trade between Canada and the U.S. Measurement Issues for Supply Chains. Paper Prepared for the CTPL Conference «Integrative Trade between Canada and the United States – Policy Implications». Ottawa, 6.12.2006, p. 1.

²² Porter M. Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. N.Y., 1985 (цит. по: Rugman A. Multinationals and Canada-U.S. Free Trade. Columbia (S.C.), 1990, p. 139); Градобитова Л.Д., Исаченко Т.М. Ук. соч., с. 26.

²³ Martin R., Porter M. Canadian Competitiveness: A Decade after the Crossroads. Toronto, 1.05.2001, pp. 12–13.

Франция и Германия)²⁴. Её рейтинг составил четыре пункта из максимально возможных семи, т.е. был ненамного выше среднего показателя в 3,8 пункта – планки, которую преодолели 60 государств мира²⁵. Рейтинг составлен на основе проведенного в 2007 г. опроса высших исполнительных руководителей экспортных компаний.

С выводами М. Портера и Всемирного экономического форума согласуются и те немногие оценки, которые были даны собственно в Канаде. Так, в уже упоминавшейся публикации Министерства международной торговли Канады за 2007 г. дипломатично сказано, что, «хотя Канада и участвует в глобальных цепочках добавленных стоимостей, её участие в них меньше, чем некоторых других стран»²⁶. В более развёрнутом исследовании, выполненном под эгидой авторитетной «Конференс борд оф Кэнада», акцент сделан не столько на статистику, сколько на динамику. После сравнения ситуации до и после 2000 г. был сделан следующий вывод: «Если не принимать во внимание влияние растущих цен, то цифры свидетельствуют о том, что после быстрого роста в 1990-е годы в течение восьми последующих лет канадское участие в североамериканских цепочках поставок застыло на прежнем уровне»²⁷. В другой работе под грифом всё той же «Конференс борд» авторы Д. Голдфарб и К. Бекмен определяют канадское участие в глобальных цепочках поставок как «средневысокое»²⁸.

Интегративная торговля

Концепция стоимостных цепочек теснейшим образом связана с другим понятием – интегративной торговлей. Автор этой новейшей дефиниции, призванной показать качественное отличие современной международной торговли от её прежних форм, канадский специалист Глен Ходжсон сначала работал в государственной корпорации «Экспорт дивелопмент Кэнада», а затем в авторитетном мозговом центре «Конференс борд оф Кэнада». Не исключено, что отправной точкой для его теоретических построений послужила статья американского экономиста Р. Финстры под названием «Интеграция торговли и дезинтеграция производства в глобальной экономике», опубликованная в 1998 г.²⁹ Начальный тезис Г. Ходжсона следующий: традиционная торговля занималась продажей на экспорт и перевозкой товаров в основном для конечного потребления (либо в виде потребительских товаров для удовлетворения личных нужд покупателей, либо товаров производственного назначения – сырья, машин и оборудования) в импортирующей стране. Примером может служить ав-

²⁴ The Global Competitiveness Report 2008–2009. World Economic Forum, p. 480.

²⁵ Один пункт в рейтинге означает преимущественное участие экспортных компаний какой-либо страны в отдельных «ломтиках» стоимостной цепочки – например, добыче природных ресурсов или производстве, тогда как семь – во всех звеньях, включающих, кроме двух выше поименованных, также «верхние этажи» вертикально интегрированного производства: дизайн продукции, маркетинг и сбыт, логистику и послепродажное обслуживание.

²⁶ Seventh Annual Report on Canada's State of Trade...

²⁷ Цит. по: Stagnant Trade Integration with the United States Threatens Canadian Living Standards. Conference Board of Canada, News Release 08-84, 6.05.2008.

²⁸ Canada's Changing Role in Global Supply Chains. Ottawa, 2007.

²⁹ Feenstra R. Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy. – «Journal of Economic Perspectives», 1998, No. 12 (Fall), pp. 31–50.

томобиль, произведённый в одной стране и проданный в другую, или бушель канадской пшеницы, поставленный в Китай. Традиционная торговля базировалась на теориях «абсолютных» и «сравнительных преимуществ»; её главная функция состояла в опосредовании сделок купли-продажи между продавцами и покупателями в разных странах; а характерными чертами были: повышенное внимание к экспорту при недооценке экономического значения импорта (в соответствии с теорией меркантилизма положительное сальдо торгового баланса рассматривалось как один из главных источников богатства нации); отношение к прямым иностранным инвестициям как к средству «перепрыгивания» через высокие таможенные барьеры; «незаметность» и неважность международной торговли услугами; прямая связь между состоянием торгового баланса страны и движением обменного курса её валюты. Широкое распространение традиционной торговли имело под собой объективные основания – высокий уровень национальных тарифно-таможенных барьеров, делавших «невыгодным» многократную перевозку товаров через границы и тем самым исключавших возможность размещения отдельных звеньев производственной цепочки в разных странах.

По мере последовательно происходившей в послевоенный период торговой либерализации, удешевления затрат на транспортировку³⁰ и связь, внедрения компьютеризованных систем учёта и управления, т.е. с приходом глобализованной экономики, традиционная торговля постепенно вытесняется новым видом – *интегративной торговлей*. Главная функция последней – бесперебойное обслуживание промышленного производства в рамках получающих всё большее распространение глобальных/континентальных цепочек добавленных стоимостей, а наиболее заметное проявление – быстрый рост в структуре международной торговли категории так называемых полупродуктов (*intermediate inputs*), по несколько раз пересекающих государственные границы в процессе организованного в международном масштабе производства.

Интегративная торговля объединяет все элементы международной внешнеэкономической деятельности – экспорт и импорт, иностранные инвестиции, международный обмен услугами. В этой новой системе координат главным двигателем выступают прямые иностранные инвестиции, которые в отличие от прежних времен не столько замещают, сколько дополняют международную торговлю. Её характерными чертами также служат рост импортного содержания в структуре национального экспорта, увеличение роли международной торговли услугами и продаж зарубежных филиалов ТНК, повышенное значение внутриотраслевой и внутрифирменной торговли товарами и услугами.

Об этом пишет Г. Ходжсон: современная «торговля переросла традиционный экспорт и импорт и перешла в новое поколение интегративной торговли. Её движущую силу составляют иностранные инвестиции, и в её составе важное место занимают такие элементы, как доля импорта в структуре экспорт-

³⁰ Так, если в 1963 г. доля затрат на транспортировку и хранение составляла 10,3% стоимости потреблённых материалов и услуг в Канаде, то в конце XX века – только 6,5%. См.: Hummels D. Have International Transportation Costs Declined, 1999 (www.gtap.agecon.purdue.edu/resources/res_display.asp?RecordID=1158).

ных товаров, торговля услугами и продажи филиалов иностранных компаний"³¹. Согласно другому определению, интегративная торговля включает торговлю между филиалами и дочерними компаниями одной и той же ТНК (так называемая внутрифирменная торговля), торговлю между фирмами, связанными тесными производственными отношениями в рамках сетевых структур, а также межфирменную торговлю, в которой участвуют независимые производители и потребители³². Последнее, в частности, означает, что интегративная торговля отражает нарастающий объём торговли полупродуктами и межфирменного обмена и может служить признаком формирования глобальных (или региональных) цепочек добавленных стоимостей.

Интегративная торговля – это главным образом региональный феномен. Исследования, проводимые в рамках ВТО, показали, что внутрирегиональная торговля развивается быстрее международной: Германия всё больше торгует с европейскими странами, США – со странами обеих Америк, Япония – с азиатскими государствами³³.

Вслед за американскими учёными из Калифорнии³⁴ Ходжсон и его сотрудники разобрали пример с популярным среди молодежи mp3 плеером нового поколения iPod. Это устройство импортируется в Канаду из Китая и стоит порядка 300 долл. Так вот, оказалось, что китайский вклад в производство этого плеера ограничивается финальной сборкой, а доля Китая в общей стоимости – всего 3%. Детали для сборки и компоненты производятся в Южной Корее и в других азиатских странах, а львиная доля стоимости – за разработку самой идеи, НИОКР, и дизайн достаётся Северной Америке – инженерам, компьютерщикам и программистам из Силиконовой долины в США или из городка Китченер в Канаде³⁵.

Предложенная Г. Ходжсоном формулировка оказалась настолько востребованной, что в декабре 2006 г. теме интегративной торговли была посвящена ежегодная конференция, проводимая тесно связанным с правительством оттавским Центром торговой политики и права (*Center for Trade Policy and Law*). А годом спустя материалы этой конференции в несколько переработанном виде составили основу ежегодного официального издания канадского Министрства международной торговли³⁶.

На базе двух рассмотренных выше концептуальных метафор – глобальных/региональных стоимостных цепочек и интегративной торговли – был сделан следующий шаг: учёные сформулировали проект современной торговой

³¹ Hodgson G. The Changing Industry and Skill Mix of Canada's International Trade. Industry Canada Research Publications Program, Perspectives on North American Free Trade Series. Paper No. 4, April 1999 (strategis.ic.gc.ca).

³² www.carleton.ca/ctpl/conferences/index.html

³³ Nordås H. International Production Sharing: A Case for a Coherent Policy Framework Discussion Paper 11. Geneva: WTO, 2006 (цит. по: Background Papers. From Correct to Inspired: A Blueprint for Canada-U.S. Engagement. Ottawa, 19.01.2009, p. 53).

³⁴ Linden G. et al. Who Captures Value in a Global Innovation System? The Case of Apple's iPod. Irvine (California): Personal Computing Industry Center, June 2007.

³⁵ Hodgson G. Integrative Trade, 19.12. 2007 (<http://geo.international.gc.ca/cip-pic/ediscussion08a/hodgson-en.aspx>).

³⁶ Trade Policy Research 2006. Ottawa, 2007.

политики Канады, нацеленной на расширение участия этой страны в североамериканских стоимостных цепочках. Проект включает семь элементов:

1. Прежде всего, необходимо оmodernить терминологию: вместо слов «торговля» и «инвестиции» употреблять такие понятия, как «континентальные стоимостные цепочки» и «совместное североамериканское производство», которые лучше отражают постнафтовскую реальность.

2. Далее, следует завершить процесс демонтажа барьеров на внутреннем канадском рынке, тормозящих хозяйственное взаимодействие между провинциями. После этого можно переходить к решению третьей задачи.

3. Ликвидировать или хотя бы смягчить сохраняющиеся нетарифные барьеры между Канадой и США. Речь прежде всего идёт о гармонизации или взаимном признании национальных регулирующих норм и стандартов.

4. Необходимо изменить отношение к импорту и воспринимать его не столько как угрозу рабочим местам или активному сальдо торгового баланса, сколько как необходимое условие для производства продукции современных отраслей. Для этого нужно отменить правила происхождения товаров, которые выполнили свою экономическую роль защиты североамериканских производителей от наплыва импортной продукции из других стран и регионов и в эру стоимостных цепочек превратились в вериги на пути крупномасштабного трансграничного товарообмена. Другой мерой могло бы стать расширение кредитования торговли за счёт, в частности, распространения мандата государственной Корпорации по развитию экспорта Канады (КРЭ) на импортные операции по примеру Экспортно-импортного банка США.

Два следующих элемента направлены на либерализацию потоков прямых зарубежных инвестиций, следующих в обоих направлениях – в Канаду и из Канады.

5. Ослабить барьеры на пути притока иностранного капитала в Канаду, включая его больший допуск в так называемые стратегические отрасли экономики (банковско-финансовую, телекоммуникационную, добычу урана, авиаперевозки и т.д.);

6. Содействовать вывозу частных канадских инвестиций за рубеж путём заключения Канадой соглашений о защите иностранных инвестиций с другими странами и регионами и активизировать на этом направлении уже упоминавшуюся КРЭ (страхование политических рисков, предоставление структурированного финансирования).

7. Канада могла бы блокироваться с США при заключении фритредерских и инвестиционных соглашений с крупными странами и регионами, договориться с которыми в одиночку ей часто оказывается не под силу. Такая стратегия могла бы применяться на европейском и азиатском направлениях, поскольку ЕС и АТЭС зачастую либо считают Канаду слишком малозначительным партнёром, чтобы расхотовать на переговоры с ней свои ограниченные финансовые и людские ресурсы, либо «троянским конём» США³⁷.

³⁷ Hodgson G. Making Integrative Trade Real: Creating a Value-Chain Trade Policy for North America. In: Background Papers. From Correct to Inspired: A Blueprint for Canada-U.S. Engagement. Ottawa, 19.01.2009, pp. 57–64.

Торговые коридоры

Первые *торговые коридоры* (сначала эпитет «торговые» применительно к слову «коридоры» воспринимался как взаимозаменяемый с эпитетом «транспортные») возникли в Северной Америке не в виде теоретических моделей, а в форме вполне конкретных партнёрств между местными предпринимательскими кругами и представителями муниципальной или региональной (на уровне штатов и провинций) власти. Отправной точкой для их создания послужило подписание двух фритредерских соглашений – ФТА и НАФТА в конце 1980-х – начале 1990-х годов и то быстрое расширение торгово-экономических связей между Канадой и США, которое за этим последовало. Одно время насчитывалось порядка 15 таких организаций, ставящих своей целью либо строительство новых, либо модернизацию действующих транспортных магистралей с выходом на Мексику. Все они возникли по инициативе снизу. Наиболее известными среди них являются НАСКО и торговый коридор между провинцией Квебек и г. Нью-Йорк. Предполагалось, что такие трансконтинентальные магистрали создадут не просто адекватную быстро растущей торговле инфраструктуру, а ещё станут выполнять более широкие задачи в плане стимулирования регионального развития: привлекать крупные частные инвестиции извне, поощрять создание промышленных кластеров, консолидировать трансграничные сообщества. Важным фактором стало принятие американским Конгрессом в 1990-е годы ряда крупных законов, направленных на развитие и модернизацию национальной транспортной инфраструктуры, с выделением на эти цели масштабных ассигнований, за получение которых и ведётся борьба между различными торговыми коридорами.

В Канаде концепция торговых коридоров как направление государственной политики начинает разрабатываться в конце 1990-х годов в основном в недрах общегосударственного Министерства транспорта. В 2006 г. публикуется первый правительственный документ на эту тему – Азиатско-тихоокеанская инициатива в области торговых ворот и коридоров³⁸, направленный на то, чтобы улучшить транспортную доступность Британской Колумбии в преддверии зимних Олимпийских игр 2010 г. в канадском Ванкувере. Годом позже её дополняет вторая, более комплексная стратегия – Национальная рамочная политика в области стратегических торговых ворот и торговых коридоров³⁹, ориентированная на Центральный (Онтарио и Квебек) и Атлантический регионы. Обе эти стратегии предполагали выделение целевого государственного финансирования на строительство и модернизацию прежде всего внешнеэкономической инфраструктуры – морских «ворот» или портов, и трансграничных переходов через канадо-американскую сухопутную границу, через которые в страну поступает большая часть внешнеторговых грузов и пассажиров. Торговыми коридорами в этом документе назывались «линейные мультимодальные ори-

³⁸ Необходимо дать пояснение: термин «торговые коридоры» применяется в отношении торгово-экономических связей Канады с США, «торговые ворота» (*gateways*) используются для выявления специфики взаимодействия Канады со странами Азиатско-Тихоокеанского региона.

³⁹ Canadian National Policy Framework for Strategic Gateways and Trade Corridors, Ottawa, 2007.

ентации международных пассажиро- и грузопотоков, соединяющие торговые ворота с крупнейшими рынками».

Однако с течением времени прочтение термина «торговые коридоры» становится более ёмким. В Канаде определенной вехой можно считать публикацию в 2005 г. Атласа торговых коридоров⁴⁰, выполненного под эгидой неправительственной организации «Уорк рисёрч фаундейшн» (в 2008 г. переименована в «Кардус»). В нём на основе данных Статистического управления Канады были выявлены шесть важнейших групп канадских экспортных товаров и показана их концентрация в конкретных географических регионах Северной Америки. Цементирующим элементом предложенной классификации стало введение понятия культуры торговли, под которой понимается приверженность граждан Канады и США верховенству закона и представительной власти, использование общего языка (английского), наличие схожих систем бухгалтерской отчётности и деловой практики, включая безусловное уважение коммерческих контрактов, плотную сеть предпринимательских и личных контактов, позволяющих размещать и выполнять заказы на основе просто телефонного звонка или дружеского рукопожатия. В результате удалось выделить то, что один из авторов проекта Р. Кэйкендол, назвал «шестью торговыми коридорами, образующими кровотоки канадской экономики»⁴¹, а именно:

- 1) между Онтарио и Мичиганом, специализирующийся на экспорте-импорте продукции автомобильной промышленности;
- 2) из Альберты в США, по которому вывозится минеральное энергетическое сырьё;
- 3) из Онтарио и Квебека в США, по которому в обоих направлениях движутся машины и оборудование различного назначения;
- 4) коридор, по которому осуществляется вывоз из Канады в США продукции лесной и деревообрабатывающей промышленности;
- 5) коридор по импорту-экспорту коммерческих услуг (туристических, транспортных, правительственных);
- 6) по продаже-покупке сельхозтоваров и продукции рыболовства.

На первые три коридора в сумме приходится около половины всего канадского экспорта в США: при этом в первом и, особенно, во втором случае баланс торговли сводится в пользу Канады, а в случае с торговлей машинотехнической продукцией – в пользу США. Объём оборота по остальным трём коридорам хотя и не столь значителен, но тоже вносит свой вклад в формирование активного торгового баланса страны в области купли-продажи продукции деревообрабатывающей промышленности, сельхозтоваров и продукции рыболовства. Он складывается отрицательно для Канады только в торговле услугами. Окончательное определение звучит так: «Торговые коридоры – больше, чем транспортная инфраструктура. Это потоки продукции, услуг и информации, движущиеся внутри и сквозь сообщества в географически обусловленных формах и в соответствии с матрицей или культурой торговых договоров и со-

⁴⁰ Greenlighting Trade: A Trade Corridors Atlas. Hamilton (Ontario): Work Research Foundation, 2005.

⁴¹ K u y k e n d a l l R. Six Trade Corridors to the U.S.: the Lifeblood of Canada's Economy. – «Policy Options», July-August 2006.

глашений, законов и подзаконных актов, обычаев, которые управляют и направляют торговые отношения, структуры и институты»⁴².

Таким образом, Р. Кэйкендол усматривает в торговых коридорах три главных элемента: секторный, географический и торговой культуры. Он предлагает рассматривать торговые коридоры проводниками экономической интеграции с Соединёнными Штатами.

В США исследования в области торговых коридоров концентрируются в Североамериканском центре трансграничных исследований Аризонского университета и в рамках Североамериканского исследовательского центра в области транспортной конкурентоспособности, а одним из наиболее авторитетных специалистов считается уже упоминавшийся С. Бланк. Рассматривая транспортные коридоры под углом зрения укрепления североамериканской конкурентоспособности, он особо отмечает лежащий в их основе предпринимательский дух, который, по его мнению, и движет североамериканскую интеграцию.

Бланк подходит к североамериканским торговым коридорам как к «стратегиям, разрабатываемым группами бизнесменов и лидерами муниципального уровня с целью привлечения в конкретные районы определённой части растущих потоков материалов, генерируемых углубляющейся североамериканской экономической интеграцией»⁴³. Он констатирует их отличие и от «глубоко институционализированных организаций, существующих между правительством и бизнесом в Европе», и от «плотно сплетённых неформальных сетей, которые можно встретить в Японии». По его мнению, точнее всего торговые коридоры можно представить в категориях «тех решений, которые компании принимают относительно организации своего производства, продвижения товаров от производителя к потребителям, реализации региональной специализации в рамках существующих цепочек снабжения, пересекающих внутренние границы Северной Америки, и создания таких механизмов с точки зрения логистики, которые позволяют эффективно доставлять запасные части и компоненты от завода к заводу».

Успех торговых коридоров Бланк, так же как Кэйкендол, связывает с тремя моментами, из которых только один – географическая близость – совпадает с классификационными характеристиками, предложенными последним. Двумя другими, и более важными по его мнению, являются: предпринимательское воображение и способность организаторов торговых коридоров создавать коалиции с участием местных сообществ и заинтересованных политических групп с целью получения финансирования и другой поддержки со стороны как бизнеса, так и государства.

* * *

Рассмотренные в данной статье инструменты анализа усложняющейся канадо-американской экономической интеграции были предложены и разрабатываются различными государственными и негосударственными организациями: континентальные стоимостные цепочки – федеральным Министерством

⁴² Ibid., p. 47.

⁴³ B l a n k S. Op. cit., p. 2.

промышленности и «Конференс борд оф Кэнада»; «интегративная торговля» – Министерством иностранных дел и международной торговли и оттавским Центром торговой политики и права, торговые коридоры – Министерством транспорта и «Уорк рисёрч фаундейшн». В этом смысле их можно расценить как конкурирующие концепции, из которых не все, по-видимому, выдержат проверку временем и останутся в арсенале канадской внешнеэкономической теории и практики в будущем. С другой стороны, к ним можно отнести и как к взаимодополняющим подходам, в совокупности обладающими лучшими понятиями и экспликативными возможностями.

Обращает на себя внимание и то, что исследовательский интерес к экономической интеграции усиливается в неблагоприятные, сложные и кризисные периоды. Так было в Канаде в 1980-е годы в преддверии заключения канадо-американского Соглашения о свободной торговле, так происходило и в начале XXI века, отмеченного замедлением интеграционных процессов под влиянием предпринятых США мер по укреплению безопасности своих границ и национальной территории в ответ на трагические события 11 сентября 2001 г. То же наблюдается и сегодня в связи с разразившимся финансово-экономическим кризисом, эпицентр которого находится в США.

В целом, появление на рубеже XX и XXI веков ряда новых инструментов изучения экономической интеграции в Северной Америке свидетельствует как об изменившихся реалиях, нуждающихся в объяснении, так и о готовности экономической мысли, в частности в Канаде, к тому, чтобы предложить актуальные научные интерпретации.