

Найти ПРАВИЛЬНЫЙ путь

Аугусто де ла Торре, Даниэль Ледерман и Сэмюэл Пинкнагура

Если для повышения экономического роста Латинская Америка должна опираться на торговлю, ей необходимо найти правильный подход

В условиях, когда недавний период относительно высокого роста уходит в забвение, страны Латинской Америки и Карибского бассейна вновь обеспокоены долгой историей безуспешных попыток региона приблизиться к уровню жизни стран с высокими доходами.

В самом деле, доход на душу населения в регионе (который мы будем далее для простоты называть Латинской Америкой) уже более века составляет порядка 30 процентов от аналогичного показателя в США. Поэтому неудивительно, что задача стимулирования экономического роста наряду с обеспечением социального равенства оказалась в центре политических дискуссий в регионе. Это привело к тому, что директивные органы стали уделять все больше внимания международной торговле как потенциально мощному фактору роста и в особенности той роли, которую может играть региональная торговая интеграция. Так, одна из целей Тихоокеанского альянса (соглашения 2012 года между Колумбией, Мексикой, Перу и Чили) состояла в том, чтобы «содействовать дальнейшему росту, развитию и конкурентоспособности экономики стран-членов».

Во многих отношениях это стремление к региональной интеграции было вызвано успехом стран Восточной Азии и Тихоокеанского региона (далее «Восточная Азия»), где наблюдается тесная и положительная связь между ростом внутрирегиональной торговли, увеличением экспор-

та в остальные страны мира и приближением к уровню жизни стран с высокими доходами.

Однако мы выяснили, что региональная интеграция сама по себе не является критически важным ингредиентом в рецепте роста Восточной Азии. Она представляет собой способ, который эти страны используют для решения этого вопроса. Связь между внутрирегиональной торговлей и ростом, которая наблюдается в Восточной Азии, отражает две важные особенности торговли: высокую долю внутриотраслевой торговли, то есть торговых потоков в рамках узко определяемых секторов или отраслей промышленности, таких как электроника или тяжелое машиностроение; и высокую степень участия в глобальных цепочках добавленной стоимости, в которых торговля связана с производственной деятельностью, охватывающей целый ряд стран. Например, автомобильная компания может производить коробки передач в одной стране, шасси в другой и экспортировать их в другие страны, где из этих компонентов собираются автомобили.

Мы выяснили, что если учитывать характерные для региона структурные факторы, такие как географические особенности, экономический масштаб и изобилие природных ресурсов, Латинская Америка добивается относительно неплохих результатов по сравнению с Восточной Азией с точки зрения объема внутрирегиональной торговли как такового и налаженного взаимодействия между региональными

Работница на линии по сборке мобильных телефонов в беспыльной зоне Манауса, Амазония, Бразилия.



торговыми партнерами. Если говорить о заметном отличии Латинской Америки от Восточной Азии, оно заключается в вышеупомянутых ключевых особенностях торговли: внутриотраслевых торговых связях и участии в глобальных цепочках добавленной стоимости. Это может означать, что меры политики, направленные на простое увеличение внутрирегионального торгового взаимодействия и объемов торговли в Латинской Америке, скорее всего, малоэффективны для стимулирования роста. Урок, который руководство Латинской Америки должно извлечь из примеров успешного роста в Восточной Азии, должен состоять в разработке мер политики, которые будут способствовать более активному участию во внутриотраслевой торговле и глобальных цепочках добавленной стоимости.

Интеграция в Восточной Азии

Неудивительно, что опыт региональной интеграции в Восточной Азии привлекает внимание Латинской Америки. С 1970-х годов доля внутрирегионального экспорта в восточноазиатском регионе увеличилась с 35 до 55 процентов, резко возрос и общий объем экспорта. Одновременно с этими достижениями уровень жизни в Восточной Азии приблизился к показателям США, что позволяет предположить, что внутрирегиональная торговля между странами Азии сыграла важную роль в их конвергенции (см. рис. 1).

Напротив, в Латинской Америке внутрирегиональный экспорт с 1970-х годов застыл на уровне 20 процентов, при этом в регионе наблюдается относительно низкий рост общего объема экспорта, а экономическая конвергенция все еще не достигнута.

Тем не менее, если подвергнуть данные о торговых потоках более подробному анализу, окажется, что страны Латинской Америки не настолько оторваны от своих региональных партнеров, как может показаться, если судить по общим цифрам.

- В 2013 году среднестатистическая страна Латинской Америки поддерживала активные экспортные отношения с почти 88 процентами возможных региональных партнеров по сравнению с 83 процентами в Восточной Азии.

- У стран Латинской Америки имеется опыт официальных торговых соглашений. С начала 1960-х годов и вплоть до недавнего времени страны Латинской Америки экспериментировали с торговыми соглашениями разного типа, масштаба и охвата. Наиболее яркими примерами являются рынок МЕРКОСУР, объединяющий страны «южного конуса» Южной Америки; Андское сообщество, Соглашение КАФТА, включающее в себя страны Центральной Америки и Карибского бассейна, и недавно созданный Тихоокеанский альянс.

- Экспортные корзины региональных партнеров в Латинской Америке больше похожи между собой, чем экспортные корзины региональных партнеров в любом другом регионе мира. Это означает, что страны Латинской Америки естественным образом тяготеют к более активному ведению торговли с партнерами за пределами своего региона.

- Относительно небольшой объем внутрирегиональной торговли в пределах Латинской Америки частично связан с географическими особенностями и экономическими масштабами региона. В Латинской Америке расстояние между двумя среднестатистическими странами больше, чем в любом другом регионе, а экономический масштаб двух среднестатистических латиноамериканских стран меньше, чем где бы то ни было в мире, кроме Африки. С учетом препятствий для торговли, связанных с размерами и географическими особенностями, измеренные результаты региона в области внутрирегиональной торговли по сравнению с результатами Восточной Азии выглядят намного лучше.

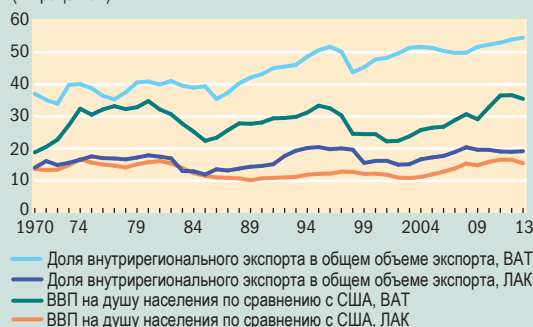
Еще один способ подчеркнуть значение размеров и географических особенностей для масштабов внутрирегиональной торговли в случае с Латинской Америкой состоит во включении экспорта в Соединенные Штаты, которые расположены относительно недалеко от многих стран Латинской Америки.

Рисунок 1

Торговля и доходы

Если исходить из общих показателей, страны Восточной Азии гораздо активнее торгуют между собой, нежели страны Латинской Америки, а доходы стран Восточной Азии находятся на уровне, гораздо более близком к уровню Соединенных Штатов.

(В процентах)



Источник: ООН, COMTRADE; Всемирный банк, «Показатели мирового развития».

Примечание. ЛАК = Латинская Америка и Карибский бассейн, включают в себя Аргентину, Багамские Острова, Барбадос, Белиз, Боливию, Бразилию, Венесуэлу, Гаити, Гватемалу, Гайану, Гондурас, Гренаду, Доминику, Доминиканскую Республику, Колумбию, Коста-Рику, Мексику, Никарагуа, Панаму, Парагвай, Перу, Сальвадор, Сент-Винсент и Гренадины, Сент-Китс и Невис, Сент-Люсия, Суринам, Тринидад и Тобаго, Чили, Эквадор и Ямайку. БАТ = Восточная Азия и Тихоокеанский регион, включают Австралию, Бруней-Даруссалам, Вануату, Вьетнам, САР Гонконг, Индонезию, Камбоджу, Китай, Корею, Лаосскую НДР, Малайзию, Монголию, Мьянму, Новую Зеландию, Папуа-Новую Гвинею, Самоа, Сингапур, Соломоновы Острова, Таиланд, Тонга, Фиджи, Филиппины, Японию.

В 2013 году доля экспорта региона в Соединенные Штаты составила порядка 40 процентов, что означает, что доля внутрирегионального экспорта достигает 60 процентов.

То же самое справедливо и по отношению к Азии и Тихоокеанскому региону. Если включить в этот регион Японию и Китай, доля внутрирегионального экспорта в общем объеме экспорта составит порядка 55 процентов. Однако если исключить Японию, эта доля сократится до 40 процентов. Если же исключить только Китай, то она снизится до 25 процентов.

Сдерживание роста

Как мы уже говорили, судя по всему, ни один из имеющих отношение к торговле факторов, лежащих в основе низкого роста в Латинской Америке, не связан с взаимодействием как таковым и объемами торговли с региональными партнерами. В то же время тип торговли, которую страны ведут (или оказываются не в состоянии вести) друг с другом и глобальными партнерами, может служить более адекватным объяснением трудностей, с которыми сталкивается регион. Кроме того, те же самые факторы, которые определяют относительно небольшой объем торговли в регионе, могут оказывать влияние и на структуру его международной торговли. Иными словами, вполне вероятно, что различия в размерах торговых партнеров и расстояниях между ними в Латинской Америке по сравнению со странами Восточной Азии объясняют различия в структуре их международной торговли.

Экономисты показали, что внутриотраслевая торговля и участие в глобальных цепочках добавочной стоимости могут усиливать эффект роста торговли, оказывая конкурентное давление на национальных производителей и способствуя обучению и доступу к зарубежным технологиям и ноу-хау, которые стимулируют инновации и прирост производительности.

Открытость для торговли сама по себе может привести к приросту производительности, вне зависимости от того, как выглядит структура торговли той или иной страны. Международная торговля переориентирует ресурсы на отрасли, в которых у местной экономики имеются сравнительные преимущества,

а также повышает конкурентное давление, приводя к вытеснению непродуктивных местных фирм и способствуя перераспределению капитала и рабочей силы от этих фирм к более продуктивным компаниям.

Тем не менее, отличие внутриотраслевой торговли и включения в глобальные цепочки добавленной стоимости от открытости для торговли в широком смысле состоит в том, что они обладают потенциалом для более активного распространения обучения и технологий, которые приводят к повышению производительности. В случае с внутриотраслевой торговлей зарубежная конкуренция заставляет местных производителей, особенно экспортеров, повышать качество их продукции или производить другой ассортимент. Тем не менее, такое повышение качества и расширение ассортимента не происходит независимо от технологий: логично предположить, что переход местных экспортеров на более высокие стандарты опирается на зарубежные технологии, с которыми они сталкиваются в процессе торговли.

Ознакомление с зарубежными технологиями и ноу-хау представляет собой основной канал, через который осуществляется повышение роста и производительности экономики той или иной страны благодаря участию в глобальных цепочках добавленной стоимости. Для цепочек добавленной стоимости характерны не только тесные связи между компаниями на разных стадиях процесса производства; их успех зависит в том числе от качества продукции, выпускаемой компаниями, участвующими в этом процессе, и от эффективности, с которой эта продукция поставляется на разных стадиях производства. Эти особенности способствуют повышению качества и распространению знаний среди компаний, участвующих в цепочке, и могут послужить на благо других местных компаний, которые взаимодействуют с компаниями, участвующими в цепочке добавленной стоимости.

Тем не менее, участие в цепочках добавленной стоимости само по себе не гарантирует передачи знаний и воздействия зарубежных технологий. Судя по всему, потенциал обучения выше, а передача знаний происходит активнее в странах, задействованных на промежуточных стадиях производства, когда взаимодействие между поставщиками и покупателями достигает максимального уровня.

Именно в вопросах внутриотраслевой торговли и участия в глобальных цепочках добавленной стоимости экономика стран Латинской Америки отстает от стран Азии. Несмотря на налаженные связи региона с региональными и более удаленными торговыми партнерами, в 2011 году уровень внутриотраслевой торговли, выраженный в диапазоне показателей от 0 до 1, составлял всего порядка 0,25 (de la Torre et al., 2015). Это контрастирует с показателем 0,35, характерным для стран Восточной Азии и Тихоокеанского региона. Кроме того, хотя за последние два с половиной десятилетия страны Латинской Америки увеличили свое участие в глобальных цепочках добавленной стоимости гораздо быстрее, чем страны из других регионов, они все еще сильно отстают от стран Восточной Азии. В 2011 году в Восточной Азии почти 50 процентов экспорта входило в цепочки добавленной стоимости, тогда как в Латинской Америке этот показатель составлял порядка 40 процентов.

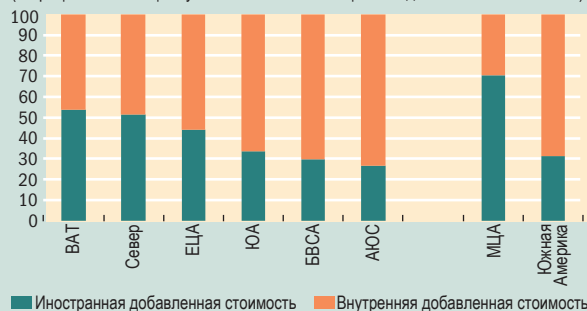
Между странами Латинской Америки и странами Азии также наблюдаются существенные различия в том, что касается способов их участия в цепочках добавленной стоимости. Компании в Латинской Америке, как правило, задействованы либо на ранних стадиях производства, осуществляя поставки сырья (преимущественно Южная Америка), либо на завершающих стадиях производства в качестве линий сборки (Центральная Америка и Мексика). Восточноазиатские компании обычно задействованы на промежуточных стадиях производства, получая материалы из-за рубежа, перерабатывая их и затем переправляя на последующие стадии производства. Тем самым они максимально увеличивают потенциальные возможности для обучения и передачи знаний (см. рис. 2).

Рисунок 2

Доля участия

В многонациональном производственном процессе стоимость, которую страны Восточной Азии и Тихоокеанского региона добавляют к зарубежной продукции, приблизительно равна получаемой ими стоимости. Страны Латинской Америки преимущественно участвуют в создании добавленной стоимости в начале и в конце производственного процесса.

(В процентах от общего участия в глобальной цепочке добавленной стоимости)



Источник: de la Torre et al (2015).

Примечание. Участие в цепочках добавленной стоимости приблизительно рассчитано на основе стоимости, которую та или иная страна добавляет к экспорту, входящему в состав многоступенчатого торгового процесса. Зеленая часть планки представляет стоимость, которую регион добавляет к продукции, а коричневая часть планки измеряет стоимость, добавленную другими регионами. Передача технологий и обучение достигают максимального уровня, когда страна задействована в середине цепочки добавленной стоимости, то есть добавляет к продукции приблизительно ту же стоимость, что и остальные страны в этом процессе.

ВАТ = Восточная Азия и Тихоокеанский регион; ЕЦА = Европа и Центральная Азия; БВСА = Ближний Восток и Северная Африка; МЦА = Мексика и Центральная Америка; Север = члены Группы семи и другие страны Западной Европы; ЮА = Южная Азия; АЮС = страны Африки к югу от Сахары.

Изменение акцентов

Когда директивные органы Латинской Америки сосредотачивают внимание на региональной интеграции, чтобы способствовать росту, им следует делать особый акцент на развитии внутриотраслевой торговли и интеграции в глобальные сети производства.

Правительства могут попытаться напрямую способствовать таким изменениям в структуре торговли, например, стимулируя определенные отрасли. Однако, как утверждается в недавнем докладе Межамериканского банка развития (2014), такого рода вмешательство эффективно только в том случае, если руководители обладают более обширной информацией, чем компании частного сектора. В то же время широкомасштабные меры политики, например, создающие более благоприятную договорную среду для компаний, способствующие гибкости рынка труда и повышающие качество образования и инфраструктуры, будут привлекать новые инвестиции, содействовать совершенствованию навыков и снижать издержки обращения. Это может стимулировать наиболее динамичные и конкурентоспособные компании, которые, в свою очередь, смогут более активно участвовать в глобальных сетях производства. ■

Аугусто де ла Торре — главный экономист, Даниэль Ледерман — ведущий экономист и заместитель главного экономиста, Сэмюэл Пинкнагура — экономист-исследователь в аппарате главного экономиста Всемирного банка по региону Латинской Америки и Карибскому региону.

Литература:

de la Torre, Augusto, Tatiana Didier, Alain Ize, Daniel Lederman, and Sergio L. Schmukler, 2015, Latin America and the Rising South: Changing World, Changing Priorities (Washington: World Bank).

Inter-American Development Bank (IDB), 2014. Rethinking Productive Development: Sound Policies and Institutions for Economic Transformation, Development in the Americas Report (Washington).