

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
«Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова»

На правах рукописи

Волкова Катерина Сергеевна

Труд и добавленная стоимость в глобальных цепочках создания стоимости

5.2.1. Экономическая теория

Диссертация на соискание ученой степени кандидата
экономических наук

Научный руководитель –
доктор экономических наук
Дзарасов Руслан Солтанович

Москва – 2023

Оглавление

Введение	4
Глава 1 Роль глобальных цепочек создания стоимости в накоплении капитала в современной экономике	12
1.1 Теория стоимости и капитала как основа анализа экономических отношений	12
1.2 Мир-системный подход к проблеме неравноправных экономических отношений	18
1.3 Глобальные цепочки создания стоимости как главный институт современных центрo-периферических отношений	24
Глава 2 Международный опыт создания и распределения стоимости в рамках глобальных цепочек создания стоимости	41
2.1 Исторический аспект создания глобальных цепочек создания стоимости ..	41
2.2 Роль глобальных цепочек создания стоимости в современной мировой экономике	42
2.3 Глобальные цепочки создания стоимости как фактор экономического и социального продвижения	46
Выводы по главе 2	65
Глава 3 Участие России в глобальных цепочках создания стоимости.....	67
и его социально-экономические последствия.....	67
3.1 Роль России в глобальных цепочках создания стоимости и социально-экономическое продвижение.....	67
3.2 Кейс-стади развития светотехнической отрасли в России	74
3.2.1 Рынок светотехники	75
3.2.2 Рентабельность активов производителей светотехники.....	84
3.2.3 Меры поддержки производителей	86

3.2.4 Цепочка продаж светотехники	89
3.2.5 Международные торговые сети	91
3.2.6 Социальное продвижение, оценка рынка труда в светотехнической отрасли.....	99
3.3 Модель индикативного планирования как путь к социально-экономическому продвижению	107
Выводы по главе 3	120
Заключение.....	123
Список литературы.....	129

Введение

Актуальность темы исследования. Теоретическое осмысление предпосылок и факторов формирования глобальных цепочек создания стоимости (далее – ГЦСС), а также их влияния на социальное и экономическое развитие необходимо для развития современной экономической науки. Значение данного института таково, что без его обстоятельного осмысления невозможно достижение адекватного знания об основах современного капитализма и мировой экономики.

Актуальность темы исследования обусловлена тем важнейшим фактом, что ГЦСС являются одним из ключевых системообразующих элементов мировой экономики. В производство большинства товаров, обращающихся на мировом рынке, вовлечены более одной страны, таким образом, почти каждая страна так или иначе принимает участие в ГЦСС. Между тем, добавленная стоимость в ГЦСС распределяется между партнерами неравномерно. Одни исследователи объясняют этот факт местом, которое занимает страна в ГЦСС, другие – переговорной силой сторон, третьи – дифференциацией в стоимости рабочей силы.

ГЦСС играют ключевую роль в определении места разных стран на глобальном рынке. В связи с этим следует отдавать себе отчет в том, что Россия представлена в ГЦСС преимущественно как поставщик сырья и продукции низкой степени переработки. На данных этапах создается минимальная добавленная стоимость, а для экономического развития необходимо освоение более капиталоемких и наукоемких операций. Таким образом, реалистическое понимание данного института, создаваемых им возможностей и накладываемых им ограничений является одним из важных условий определения эффективных путей экономического развития нашей страны.

Конечной целью экономического развития является повышение благосостояния населения, уровня квалификации и образования, необходимых для дальнейшего прогресса хозяйственной жизни. Достижение данной цели не следует автоматически за экономическим развитием и опосредовано системой

распределения доходов. Уровень неравенства в России неуклонно растет, что является препятствием экономического роста. Представленный в данной работе материал показывает, что включение нашей страны в ГЦСС не оправдало надежд нашего общества на благотворное влияние внешнеэкономической открытости. Из этого вытекает необходимость исследования реальной роли партнерства в рамках данного института.

Разработанность темы диссертационного исследования. Тема диссертационного исследования представляет собой развитие научных изысканий, связанных с изучением международного разделения труда. Работа опирается на наследие трудовой теории стоимости классической школы политической экономии, основы которой заложили А.Смит, Ж.Б.Сэй, Д.Рикардо. Дальнейшее развитие данный подход получил в теории прибавочной стоимости К.Маркса.

Школа мир-системного анализа в лице С.Амина, Дж.Арриги, И.Валлерстайна, С.Фуртадо, Л.Р.Эммануэля сконцентрировалась на выявлении факторов формирования и механизмов неэквивалентного обмена между развитыми и развивающимися странами. Отличаясь разной степенью близости своего мировоззрения к теориям трудовой стоимости и прибавочной стоимости, все они выявили эмпирические инструменты и предложили научное осмысление проблемы эксплуатации труда на мировой арене.

Г.Джереффи, Т.Стерджен и Д.Хамфри занимались разными аспектами формирования самого института ГЦСС. В частности, они выделили разные типы построения сетей, а также распределения власти внутри них. Основы модели т.н. «улыбающейся кривой», отражающей процесс создания и распределения добавленной стоимости в рамках ГЦСС, заложил С.Ши, позже их развивали Р.Болдуин, Р.Вейд, Дж.Вонг, К.Дегейн, Б.Менг, Р.Мудамби, А.Рунги, С.Эвенетт. Механизмы распределения добавленной стоимости внутри ГЦСС также исследовали Р.Бреннер, В.Е.Дементьев, Р.С.Дзарасов, М.Диндал, С.Г.Евсюков, Е.В.Устюжанина, Д.Хамфри, Х.Шмитс.

Экономическое развитие стран в ГЦСС явилось темой работ таких авторов, как Д.Винклер, О.Каттанео, Дж.Клегг, К.Константинеску, В.Милберг, Д.Родрик,

К.Стариц, Д.Тальони, Д.Элмс.

Влияние ГЦСС на положение разных социальных групп населения и получаемую ими долю национального дохода оказалось менее исследованной темой. Наиболее значимые работы в этой области были изданы С.Барриентос, И.Суанди, А.Росси, Дж.Салидо, К.Стариц, Г.Джереффи, В.Милберг, Д.Винклер, Б.Селвин.

Цель исследования – выявить, с чем связаны выгоды и чем определяются риски участия в ГЦСС как для экономического, так и для социального развития страны.

Объектом исследования данной работы являются глобальные цепочки создания стоимости.

Предметом исследования являются механизмы создания и распределения добавленной стоимости внутри ГЦСС.

Поставленная цель предопределила следующие **задачи исследования**:

1. Провести сравнение разных подходов к исследованию международного разделения труда и ГЦСС в контексте полемики классической и неоклассической школ экономической теории по проблемам стоимости и капитала. Тем самым выявить теоретический базис изучения выгод и рисков участия в данном институте, на котором будет строиться дальнейшее исследование.

2. На этой теоретической основе проанализировать накопленные эмпирические данные, отражающие роль ГЦСС в достижении экономического продвижения стран мира или отсутствия такового. В рамках данной задачи рассмотреть показатели социального продвижения зарубежных стран и России и влияния положения в ГЦСС на данный процесс. В ходе подобного исследования проверить гипотезу о существовании системы взаимоотношений стран глобального Севера и глобального Юга, обеспечивающих подчиненное положение и отстающее развитие последних, на материале развития ГЦСС.

3. Рассмотреть полученные результаты более конкретно и детально на уровне бизнес-процессов в российской светотехнической отрасли в рамках отдельного кейс-стади. В частности, выявить проблемы, с которыми сталкиваются

российские производственные и торговые компании на пути встраивания в ГЦСС и продвижения в рамках этого института. Особо исследовать сравнительный уровень оплаты труда в российской светотехнической отрасли и том же секторе ведущих стран – производителей данной продукции.

4. На основе эмпирического исследования и теоретического осмысления природы и сущности экономических отношений внутри ГЦСС, их противоречивого влияния на социально-экономическое развитие стран выявить международный опыт эффективного функционирования данного института в интересах стран периферии или полупериферии мир-системы. В частности, рассмотреть роль стратегического планирования в Китае и ряде других стран, обеспечивающих успешное решение проблем развития. На основе данного анализа предложить базовые принципы модели «индикативного планирования» для России, способной обеспечить формирование эффективных целостных, национальных ГЦСС. Особое место уделить роли данного института в обеспечении устойчивости экономики страны в условиях беспрецедентной попытки ее международной изоляции.

Гипотезы исследования. Основная гипотеза исследования состоит в том, что достижение экономического и социального продвижения на основе глобальных производственных сетей предполагает формирование цепочек создания стоимости внутри национальной экономики. Объединение всех звеньев от добычи сырья до выпуска конечной продукции, продажи и постпродажного сервиса позволит национальным производителям присваивать всю величину созданной добавленной стоимости.

Внешние условия для развития целостных национальных цепочек создания стоимости требуют перехода к современной форме индикативного планирования, характеризующейся преимущественной ориентацией на внутренний рынок, расширение которого требует существенного перераспределения национального дохода в пользу наемных работников.

Область диссертационного исследования. Диссертационное исследование выполнено в соответствии с пунктами паспорта специальности

5.2.1. Экономическая теория:

10. Теория международной экономики.

12. Теоретический анализ экономической политики и государственного регулирования экономики.

16. Теоретические подходы к исследованию экономического роста, экономического развития и экономических колебаний.

Теоретической и методологической базой исследования послужили концепции формирования ГЦСС и зависимого развития. В связи с многообразием подходов к участию стран в ГЦСС целесообразно определить наиболее важные базовые принципы, которые найдут свое отражение в дальнейшей работе.

В основу работы положена интерпретация мир-системного подхода с позиций теории прибавочной стоимости, в частности теория империалистической ренты С.Амина, а также переосмысленная с тех же позиций теория управления ГЦСС Г.Джереффи.

Методология и методы исследования. Методология исследования опирается на теории трудовой стоимости и прибавочной стоимости классической школы политической экономии, а также наработанные в мировой экономической науке принципы исследования международного разделения труда, включая изучение неравенства центрo-периферических отношений. В работе реализован метод единства исторического и логического. Заявленная предметная область исследования и проблематика данной работы предопределили кросс-функциональный подход. Используются также методы сравнительного, причинно-следственного и функционального анализа, принципы системного анализа, диалектического подхода в исследовании процессов и явлений. Использовались также методы интервью и анкетирования. Применялись методы научного обобщения, статистического, экономического и факторного анализов.

Информационной базой исследования послужили данные отчетов таких международных организаций, как Международный валютный фонд и Всемирный банк, а также сведения, полученные автором в ходе серии глубоких интервью представителей светотехнической отрасли.

Научная новизна диссертационного исследования заключается в верифицировании положения о том, что разделение звеньев цепи создания стоимости на капиталоемкие и трудозатратные составляет основу перераспределения добавленной стоимости между странами центра и периферии.

– Показано, что ГЦСС являются институтом, закрепляющим неравноправное положение стран на глобальном рынке.

– Обосновано, что низкая эффективность экономического и социального развития нашей страны обусловлена, в том числе, положением отечественных компаний в ГЦСС, а именно тем, что они представлены преимущественно звеньями производства с низкой добавленной стоимостью, что не обеспечивает эффективного экономического и социального развития.

– Эффективность экономического и социального развития страны зависит от ее способности выделить ряд направлений специализации производства товаров, при которой она может получать всю добавленную стоимость.

– Обосновано, что формирование собственных ГЦСС, позволяющих стране оставлять большую часть добавленной стоимости в распоряжении отечественных предприятий, предполагает внедрение системы индикативного планирования.

Основные результаты диссертационного исследования, выносимые на защиту

1. Показано, что ГЦСС являются институтом, закрепляющим неравноправное положение стран на глобальном рынке, и создают привилегии для экономик доминирующих стран с капиталоемкими звеньями создания стоимости. Случаи, когда страна сумела подняться в цепочке создания стоимости к звеньям с ее большей долей, составляют исключение и объясняются не участием в ГЦСС, а системой государственного регулирования, которая обеспечила поддержку предприятиям. Но даже при наличии экономического развития переговорная сила рабочих по сравнению с национальным капиталом не возросла, т.е. социальное развитие не было обязательным следствием экономического.

2. Обосновано, что социальное развитие не является простым результатом экономического продвижения (economic upgrading) к звеньям производства с более

высокой добавленной стоимостью.

3. Показано, что для достижения эффективного экономического и социального развития необходимо обеспечить получение страной всей добавленной стоимости, создаваемой в ГЦСС товаров, на производстве которых страна специализируется. Решающим условием этого является освоение всех звеньев подобных цепочек производителями данной страны.

4. Сравнительный анализ опыта развития светотехнической отрасли в России и Китае показывает, что решающим преимуществом последнего является опора на широкий набор мер государственной политики. Из этого вытекает, что формирование собственных ГЦСС с оставлением большей части добавленной стоимости в распоряжении отечественных предприятий, предполагает создание системы индикативного планирования.

Теоретическая ценность результатов исследования заключается в выявлении механизмов распределения стоимости в ГЦСС и научном обосновании необходимости переноса всех звеньев производства некоторых товаров внутрь страны для обеспечения ее развития.

Практическая значимость работы определяется возможностью использования рекомендаций диссертации при обосновании государственной стратегии модернизации российской экономики. Предложенные в работе рекомендации могут быть использованы Министерством экономического развития Российской Федерации для определения направлений развития. Полученные выводы и рекомендации могут быть использованы при обучении студентов направления «Экономика» в дисциплинах «Экономическая теория», «Макроэкономика», «Государственное регулирование экономики», «Мировая экономика».

Апробация работы. Результаты и положения диссертационного исследования получили практическую апробацию в ходе участия автора в следующих научных конференциях: XXXIV Международные Плехановские чтения; XXXV Международные Плехановские чтения; XI Международная научно-практическая конференция «Проблемы и перспективы развития промышленности

России», XII Международная научно-практическая конференция «Проблемы и перспективы развития промышленности России». По теме диссертации опубликовано 5 научных работ общим объемом 4,71 печатных листа в журналах из списка Высшей аттестационной комиссии при Министерстве науки и высшего образования Российской Федерации, в т.ч. авторский вклад 3,04 печ. л.

Структура и объем диссертации. Диссертация состоит из введения, трех глав, девяти параграфов, заключения, приложения и списка литературы, включающего 151 источник. Содержание работы изложено на 144 страницах, содержит 8 таблиц и 15 рисунков.

Глава 1 Роль глобальных цепочек создания стоимости в накоплении капитала в современной экономике

1.1 Теория стоимости и капитала как основа анализа экономических отношений

Глобальные цепочки создания стоимости являются одним из главных институтов современной мировой экономики, обеспечивающих накопление капитала в глобальных масштабах. В связи с этим мировоззрение специалистов, анализирующих данный феномен, играет определяющую роль как в постановке исследовательских задач, так и в трактовке полученных результатов. По этой причине теоретическая глава данного исследования должна начинаться с рассмотрения того, какие перспективы анализа глобальных цепочек создания стоимости и соответствующих цепочек создания стоимости задают классическая и неоклассическая школы экономической теории.

Мировоззренческое ядро двух главных направлений мировой экономической науки создают теории стоимости и основанные на них теории капитала. Разумеется, это не случайно. С одной стороны, все явления капиталистического хозяйства представляют собой ту или иную форму товарных отношений. С другой, все они так или иначе приспособляются к процессу накопления капитала.

Трудовая теория стоимости классической школы ставит в центр анализа социальные отношения между людьми. Поэтому трудовая стоимость трактуется как общественное отношение товаропроизводителей, отражающее объективные условия производства – средние, наиболее типичные для данного общества на данной ступени развития затраты рабочего времени на производство товара. В такой логике товар плюс к своей натуральной, конкретной форме – потребительной стоимости – приобретает особое сущностное свойство – трудовую стоимость, находящую денежное выражение в цене. В связи с этим и возникает проблема

несовпадения цены и стоимости товара. Первая может как превышать, так и не достигать величины второй. Именно этот методологический посыл лежит в основе анализа создания и распределения стоимости в глобальных цепочках создания стоимости, предлагаемого в данной работе.

Неоклассическая теория, руководствуясь позитивистской методологией, отождествляет цену и стоимость. Игнорируя роль социальных классов при капитализме, она сосредотачивает анализ на предпочтениях индивида. В связи с этим игнорируются объективные условия производства, и цена товара объясняется на основе субъективной ценности блага для покупателя. Этот подход имеет определенные преимущества, поскольку подробно исследует проблемы спроса, нашедшие ограниченное отражение в трудовой теории стоимости. Однако для исследования процессов создания и распределения доходов в глобальных цепочках создания стоимости первостепенное значение имеют именно объективные условия производства. Как будет показано ниже, они совершенно различны для разных сторон – партнеров цепочки. Поскольку данное исследование делает акцент на роли глобальных цепочек создания стоимости в накоплении капитала, то теория последнего имеет особое значение в контексте данной работы.

Неоклассическая теория, верная своей «субъективной теории стоимости», предложила т.н. «вещную трактовку капитала». Это означает, что данное понятие отождествляется с его натурально-вещественной формой, в то время как возникающие на ее основе социальные отношения игнорируются. В основу современных представлений неоклассики о капитале легла теория предельной производительности. Наиболее полно она была сформулирована американским экономистом Дж. Кларком (Кларк, 1934). Он опирался на предположение, что капитал существовал всегда с момента появления производства. На примере рыбака, который пользуется примитивными снастями, он пытается доказать, что невозможно отделить часть продукта, созданную трудом, от части, созданной средствами производства. Механизм распределения доходов между факторами производства Дж. Кларк выводит из принципа предельной производительности, впервые использованного Д. Рикардо для объяснения земельной ренты. Дж. Кларк

распространил его на труд и капитал. Он утверждал, что приращение одного фактора производства при неизменности остальных дает все меньший и меньший прирост продукции, пока произведенный продукт не окажется равен нулю. То есть продукт переменного фактора постоянно убывает. Если к данному капиталу последовательно добавлять группы рабочих по 10 человек, то производительность первой группы будет равна 100 %, второй – 90 %, третьей – 80 % и т.д. Для того чтобы выделить долю участия труда, Кларк опирается не на производительность рабочих вообще, а только на производительность предельных рабочих. Производство продукта их труда, умноженное на количество рабочих, является выражением их заработной платы. Оставшаяся часть продукта оказывается долей капитала. Таким образом, делает вывод неоклассический теоретик, каждый из владельцев факторов производства получает справедливое вознаграждение в соответствии с созданной им долей продукта. Аналогичная логика распространяется на механизм определения процента на капитал, т.е. прибыли. Он устанавливается в соответствии с единицей капитала, дающей наименьший прирост продукции. Теория Дж. Кларка предполагает условия совершенной конкуренции, где все цены устанавливаются в соответствии с предельной производительностью.

Данная концепция подвергается критике с разных сторон. В частности, речь идет о предпосылке постоянства одного фактора производства. Таким образом, нарушается пропорция между элементами производства, что невозможно в реальной экономике. При увеличении количества рабочих для расширения производства необходимо пропорциональное увеличение объема капитала. Другими поводами для критики являются постулаты о свободной конкуренции, отсутствии влияния спроса и предложения на цену, а также об абсолютной неэластичности предложения (Веблен, 2007) (Бухарин, 2008).

Один из отцов-основателей неоклассического направления – А. Маршалл – предложил свою интерпретацию формирования цены на товары и вознаграждения факторов производства. В «Принципах политической экономии» он объединил теории предельной производительности, спроса-предложения и издержек

производства (Маршалл, 1993). Согласно этому синтезу, цена на товар устанавливается на основании полезности, в частности предельной полезности. В соответствии с законом Госсена предполагается, что субъективная полезность благ убывает по мере роста их количества, а потребитель всегда действует рационально, выбирая блага, представляющие для него наибольшую общую полезность. Цены спроса представляет собой денежную форму полезности. Цена предложения же формируется на основании издержек производства. Сталкиваясь на рынке, в процессе торга и конкуренции, подчиняясь законам спроса-предложения, формируется рыночная цена.

Для нашего анализа необходимо остановиться на том, чем определяются издержки производства. А. Маршалл утверждает, что они зависят от интенсивности страданий, причиняемых трудом и непроизводительным потреблением капитала¹. Заработная плата, получаемая рабочими за труд, всегда является справедливой, т.к. товары, купленные на нее, субъективно приносят больше удовлетворения, чем труд приносит неудобств. Предприниматели, в свою очередь, отказываются от покупок, вкладывая имеющийся капитал в предприятие, т.е. испытывают дискомфорт воздержания. Они тоже получают за этот дискомфорт столько, чтобы оправдать отсутствие немедленных покупок. Они откладывают потребление, получая за это прибыль. Таким образом, зарплата – это плата за усталость, процент на капитал – плата за ожидание, а предпринимательский доход – плата за риск.

Как и взгляды Дж. Кларка, теория А. Маршалла доказывает справедливое распределение доходов в капиталистическом обществе. Для лучшего понимания данного исследования важно подчеркнуть, что теория предельной производительности позволяет обосновать специализацию западных ТНК на капиталоемких, а партнеров из развивающихся стран – на трудоемких процессах производства. Она подсказывается соотношением относительной редкости капитала и труда в центре мир-системы и на ее периферии (о значении этих

¹ Под производительным потреблением Маршалл понимает рост капитала вне зависимости от сферы его приложения.

понятий смотри далее в данной главе). Между тем, как будет показано ниже, такое распределение ролей определяет и разную величину добавленной стоимости, которую извлекают разные стороны глобальной цепочки создания стоимости. Совсем другую перспективу анализа задает теория прибавочной стоимости классической школы.

Впервые вопрос о происхождении стоимости из сферы обмена в сферу производства перенесли физиократы, считая труд земледельцев единственным источником стоимости. Трудовая теория нашла дальнейшее развитие в теории А.Смита. Он распространил ее на все сферы общественного труда и отделил потребительную стоимость от меновой. Если первая выражает возможность удовлетворять потребности, то вторая обозначает пропорцию, в которой товары обмениваются друг на друга. Субстанцией, которая позволяет приравнять несопоставимые потребительные стоимости, является рабочее время, затраченное на их производство. А.Смит указывал, что современный тип хозяйства существовал не всегда, а появился лишь в капиталистическом производстве с распространением товарного производства и наемного труда. Разница между авансированной и вновь созданной стоимостью – это прибавочная стоимость, которая создается в процессе производства. А.Смит подчеркивает, что на заработную плату и прибыль распадается лишь вновь присоединенная стоимость. Прибыль, согласно А.Смиту, – вознаграждение за организацию и надзор за производством. Процент же – производная часть прибавочной стоимости, часть прибыли или ренты. Он писал: «Заработная плата, прибыль и рента представляют собой три первичных источника всякого дохода, точно так же как и всякой меновой стоимости» (Смит, 1935, с. 49). К.Маркс критиковал его за это положение, указывая, что они действительно составляют источники дохода для своих собственников, но не являются источниками меновой стоимости, т.к. последняя определяется лишь количеством содержащегося в продукте труда (Маркс, 1954).

Последователь А.Смита Д.Рикардо также не разделял теории «производительности факторов производства» и опирался в своем анализе на трудовую теорию стоимости. Как и Смит, он выделял три основных общественных

класса: капиталисты, наемные работники и земельные собственники. Важный вклад он сделал в развитие теории распределения вообще и дифференциальной ренты в частности. Наблюдая более развитую экономическую систему, чем А.Смит, Д.Рикардо выразил противоречия между трудом и капиталом в концепции зависимости величины прибыли от заработной платы, а также зависимости прибыли от земельной ренты. При повышении заработной платы прибыль необходимо сокращается, и наоборот. Хотя он не отождествлял прибавочную стоимость с неоплаченным трудом, при объяснении заработной платы Д.Рикардо отмечает, что стоимость труда, как правило, меньше стоимости, созданной им. Для раскрытия этого тезиса он вводит «естественную цену труда» как сумму благ, необходимую для продолжения существования рабочих. Относительно динамики изменения доходов в обществе Д.Рикардо предполагал, что, в силу роста населения, необходимой станет обработка все худших земель. В связи с этим абсолютная величина заработной платы будет расти, но из-за повышения цен на продукты потребления ее покупательная способность будет снижаться. Таким образом, по мере развития общества неравенство возрастет, норма прибыли же будет сокращаться из-за роста ренты.

Теория прибавочной стоимости получила дальнейшую разработку в трудах К. Маркса. Объяснению величины заработной платы затраченным трудом он противопоставил объяснение ее покупкой рабочей силы, цена которой складывается из цен продуктов потребления, необходимых для функционирования работника. При этом прибавочная стоимость оказывается равна разнице между стоимостью, произведенной трудом, и стоимостью самого труда. Она распадается на предпринимательский доход, процент и земельную ренту. Прибавочная стоимость является целью любого капиталистического предприятия, она обеспечивает воспроизводство, накопление капитала и личное потребление предпринимателя. Существуют два способа производства прибавочной стоимости – за счет увеличения длины рабочего дня или интенсивности труда (абсолютная прибавочная стоимость) и за счет увеличения производительности труда благодаря применению техники и технологий (относительная прибавочная стоимость). Таким

образом, согласно учению К.Маркса, противоречие, имманентное капиталистическому способу производства, состоит в производстве и присвоении прибавочной стоимости. Максимизация прибыли предполагает сокращение издержек на рабочую силу, от которой зависит ее создание.

В данном исследовании создание и распределение доходов внутри глобальных цепочек создания стоимости рассматривается с точки зрения трудовой теории стоимости и основанной на ней теории прибавочной стоимости. Как будет показано на страницах данной работы ниже, социальные отношения наемного труда и капитала, а также процесс перераспределения прибавочной стоимости между группировками капитала составляют основу создания и распределения добавленной стоимости в глобальных цепочках создания стоимости.

1.2 Мир-системный подход к проблеме неравноправных экономических отношений

Мировая экономическая система включает развитые и развивающиеся страны. Вопрос достижения вторыми уровня первых является ключевой проблемой современного макроэкономического анализа.

Девелопменталистская концепция предполагает, что развитие всех стран мира происходит параллельно, независимо друг от друга и опирается только на эндогенные факторы. На основании этого подхода, возможности развития равны для всех, а достижение степени «развитости» зависит от правильности принимаемой экономической политики.

Реальность, в которой сохраняется доминирующее положение одних стран и зависимость других спустя десятилетия после уничтожения колониальной системы, заставляет скептически относиться к такому объяснению. Альтернативу ему предложили представители мир-системного анализа, среди которых Э.Валлерстайн, С.Амин, Дж.Арриги, С.Фуртадо, Р.Пребиш и др. Мир-системный

анализ не является однородным, каждый из его апологетов выдвигал собственные идеи, полемизируя с другими и критикуя отдельные положения. Тем не менее в этом подходе можно выделить единое ядро – учение о центрo-периферических отношениях в мировом хозяйстве.

Основоположником подхода стал французский историк Ф.Бродель (Brodel, 1979). Он ввел понятие «мир-экономика» (*economie-monde*)¹, в которой разделил доминирующее ядро и подчиненную периферию. Опираясь на концепцию Ф.Броделя, Э.Валлерстайн развил подход, согласно которому «такой вещи», как «национальное развитие», не существует, и «истинным объектом изучения является мир-система» (Wallerstein, 2002). По Э.Валлерстайну, феодальная европейская экономика переросла в капиталистическую, распространилась на весь мир, «втянув» в себя все остальные страны. С XIX века мир оказался полностью поделенным на центр, полупериферию и периферию. Несмотря на то что труды Э.Валлерстайна подвергались критике, нельзя не отметить глубокий анализ связей между ядром и периферией в качестве его главной заслуги. Центрo-периферические отношения обуславливают не только уровень, но и возможности развития стран. Механизмом воспроизводства центрo-периферических отношений является неэквивалентный обмен, в ходе которого стоимость, созданная на периферии мир-системы, присваивается центром. Он ограничивает развитие периферии и обуславливает накопление капитала в центре мир-системы.

С. Амин выделяет следующие этапы в формировании современной мир-системы (Amin, 2010):

В течение первого этапа (XIX век вплоть до 1930–1960-х годов, в зависимости от страны или региона) международное разделение труда колониального типа ограничивает периферию экспортом полезных ископаемых и сельскохозяйственной продукции. Сложившаяся при этом структура цен на товары способствовала накоплению промышленного капитала в центре, позволяя повышать заработную плату параллельно развитию производительных сил.

¹ Мир-экономику Бродель понимает не как мировую экономическую систему, а как региональную самодостаточность, хозяйственную независимость от других регионов.

Землевладельцы колониальных стран имели возможность получать ренту, но добычу полезных ископаемых монополии стран центра оставляли за собой, имея свободный доступ к недрам периферии.

Второй этап характеризуется импортозамещающей индустриализацией в странах глобального Юга и кейнсианской политикой в странах Севера. Он начинается с побед национально-освободительных движений азиатских и африканских стран, «эры Бандунга» (1955–1980) и распространения Движения неприсоединения.

Третий этап – переход стран Севера от кейнсианской к неолиберальной политике. Сокращение доли труда и соответствующий рост доли капитала в структуре добавленной стоимости позволили возобновить накопление капитала, приостановленное во время предыдущего этапа. В это время начался перенос производства из развитых стран в развивающиеся, где рабочая сила была значительно дешевле. Началось формирование глобальных цепочек создания стоимости (ГЦСС).

Международное разделение труда в условиях капитализма создает неравноправные экономические отношения. Страны ядра навязали странам периферии такие специализации, которые обеспечивали бы их собственное накопление. Исторически наименее развитые страны специализировались на поставках сырья, но со временем ряд стран, таких как Бангладеш, заняли место поставщиков трудоемких и низкотехнологичных товаров (Sarkar, 2001). ТНК центра за счет обладания технологиями, инновациями, информацией и превосходства переговорной силы воспроизводят отношения неэквивалентного обмена. Особенностью секторов экономики периферии, связанных с ядром, является отсутствие положительного эффекта их развития на остальную экономику страны, т.к. внутренняя интеграция гораздо слабее внешней (Dixon, et al., 1996). По выражению Дж.Альбертини, эти сектора подобны оазису, оторванному от местной/национальной/региональной экономической среды, за исключением их потребности в дешевой рабочей силе (Albertini, 1981).

В.Гилль и Дж.Пион отмечают, что центрo-периферические отношения

выражаются двумя способами:

1. Высокотехнологичные и наукоемкие производства, а также функции управления сконцентрированы на одном полюсе глобальной экономики (Глобальном Севере), в то время как Глобальный Юг представлен сырьевыми экономиками и низкотехнологичным трудоемким производством. Соответственно, в ходе международного обмена накопление капитала происходит в ядре, из которого происходит большинство капиталовложений в мире.

2. Высокий уровень интеграции экономик центра по сравнению с разобщенностью периферийных экономик как в их внутренних структурах (внутренняя интеграция секторов экономики), так и во внешних (региональная интеграция с соседними экономиками). Под региональной интеграцией подразумеваются симметричные экономические отношения между странами с одинаковым уровнем развития. Напротив, периферийные страны в основном торгуют с центром в асимметричных отношениях и имеют мало связей с аналогичными странами.

Понятие «полупериферии» в мир-системном подходе призвано преодолеть дуалистическое разделение между ядром и периферией. Полупериферию с точки зрения международного разделения труда принято определять двойственно. С одной стороны, как страны, занимающие промежуточные позиции в разделении труда, с низкими руководящими функциями, но способными привлекать производственные технологии среднего уровня (например, Восточная Европа) или как крупные страны, способные развивать диверсифицированную экономику при определенном уровне защиты и часто играющие важную региональную роль (например, Россия или Бразилия) (van Hamme, et al., 2012).

С. Амин сделал значительный вклад в концепцию мир-системного анализа, введя понятие «империалистической ренты». Под этим понятием имеется в виду выгода, извлекаемая транснациональным капиталом Запада из разницы в оплате труда в центре и на периферии мировой экономики. Согласно работам С. Амина тяжесть неэквивалентного обмена между странами ложится на плечи наемных работников. К аналогичным выводам пришли Р.Пребиш и Э.Райнерт (Prebisch,

1987) (Райнерт, 2022)

Выводы С. Амина покоятся на следующих предпосылках (Amin, 2010):

1. В современном мире большинство товаров являются мировыми. Причем их рыночная цена складывается при условиях, обеспечивающих ее низкий уровень.
2. Капитал мобилен в мировом масштабе.
3. Труд не мобилен и имеет разную цену в центре и на периферии.

Указанные обстоятельства объясняют неэквивалентный обмен между центром и периферией мировой капиталистической системы, который ускоряет накопление в центре, препятствуя накоплению на периферии.

Неэквивалентный обмен приводится в движение множеством рычагов, среди которых:

- международные институты, такие как Всемирный банк, ВТО и МВФ;
- система регулирования курсов национальных валют. Для стран периферии характерно удешевление своих валют по отношению к доллару для снижения цен товаров на мировом рынке и выгодного обмена экспортной выручки внутри страны. Чем дальше страна находится от центра, тем сильнее оказывается данное отклонение (Комолов и др., 2019);
- вывоз капитала. Крупный капитал стран периферии имеет компраторский характер. Анализируя экономику России с позиции мир-системного анализа, Р.С. Дзарасов показал, что имеет место постоянный вывоз капитала за рубеж в виде низкорисковых сбережений (Дзарасов, 2013);
- ставка рефинансирования стран периферии значительно выше, чем в странах центра. Политика Центробанка осуществляется в интересах крупного бизнеса, а не в интересах развития национальной экономики.

Той же цели, что и денежная эмиссия, обеспечивающая обменный курс по отношению к доллару, служит и фискальная политика. Расходы бюджета на образование, науку, спорт, пенсионное обеспечение сокращаются, а налоги растут, что в совокупности позволяет поддерживать бездефицитный бюджет.

Решение вопроса о том, как странам периферии преодолеть отставание, дает С. Амин. Он предлагает отделение страны от мир-системы, называя его de-linking

(Amin, 1989). Для обеспечения темпов развития, необходимых для того, чтобы догнать страны глобального Севера, нужно опираться на внутренние ресурсы, создавая национальные производственные цепочки.

Таким образом, мир-системный анализ дает ответ на вопрос, почему страны имеют разное экономическое положение, которое, несмотря на применение рекомендованной международными организациями политики, не изменяется с течением времени.

Социально-экономическая природа рассмотренных в данной главе центр-периферических отношений наиболее глубоко раскрывается на основе трудовой теории стоимости и теории прибавочной стоимости. В самом деле, утверждение теоретиков мир-системного подхода о господстве неэквивалентного обмена в отношениях центра и периферии предполагает прежде всего анализ объективных условий производства, а не субъективных факторов спроса. Более того, модель превращения стоимости в цену производства показывает, что товары, произведенные в капиталоемких отраслях экономики, продаются по ценам выше их трудовой стоимости, а товары, созданные в трудозатратных отраслях, продаются по ценам ниже трудовой стоимости. Таков механизм перераспределения прибавочной стоимости между группировками капиталистов. Оно осуществляется по силе капитала, а не в соответствии с субъективной ценностью благ. Модель К. Маркса является теоретической основой исследования центр-периферических отношений и глобальных цепочек создания стоимости в том числе и потому, что показывает связь распределения стоимости и технологической структуры отраслей.

Центро-периферические отношения ярко проявляются в деятельности глобальных цепочек создания стоимости. Их исследование происходит в рамках разных направлений изучения «цепочек создания стоимости».

1.3 Глобальные цепочки создания стоимости как главный институт современных центрo-периферических отношений

Определение ГЦСС и их виды

Современная международная торговля, производство и инвестиции все чаще организуются по принципу ГЦСС. Создание стоимости товара представляет собой длительный процесс от разработки концепции до продажи конечному потребителю и постпродажного сервиса. Развитие связи и транспорта позволяет компаниям оптимизировать затраты, размещая этапы производства в разных местах.

В данной работе использован русскоязычный термин Глобальные цепочки создания стоимости, а не Глобальные цепочки создания ценности, как наиболее часто встречающийся в научной литературе перевод с английского термина Global Value Chains. Мы полагаем что именно этот перевод в полной мере отражает процесс создания товара и распределения добавленной стоимости как отражения трудовой стоимости.

Термин «цепочки создания стоимости» впервые был употреблен в 1985 году М. Портером в исследованиях управления бизнесом (Porter, 1985). Он сформулировал эту концепцию в качестве основы для разработки корпоративной стратегии повышения конкурентоспособности фирмы. Для этого он предложил оценивать деятельность компании как совокупность бизнес-операций, каждая из которых может являться конкурентным преимуществом фирмы. Когда деятельность разных подразделений диверсифицирована, цели и задачи одних департаментов могут противоречить целям и задачам других департаментов или всей компании. С точки зрения цепочки создания стоимости все виды деятельности должны быть скоординированы для обеспечения оптимального функционирования экономического субъекта в целом.

Наиболее общее принятое в литературе описание ГЦСС:

«Глобальная цепочка создания стоимости или ГЦСС состоит из ряда этапов,

связанных с производством продукта или услуги, которые продаются потребителям, причем каждый этап увеличивает стоимость и по крайней мере два этапа производятся в разных странах. Фирма участвует в ГЦСС, если она производит хотя бы одну стадию ГЦСС» (Antras, 2020).

Цепочки стоимости могут принимать разную форму. Р. Болдвин и А. Венабле в своем исследовании «Пауки и змеи: офшоринг и агломерация в глобальной экономике» сгруппировали ГЦСС по принципу производственных и торговых взаимосвязей звеньев цепи друг с другом. Они предложили красочную типологию, которую назвали «Зоопарком глобальных цепочек создания стоимости» (Baldwin, et al., 2013) (рисунок 1).

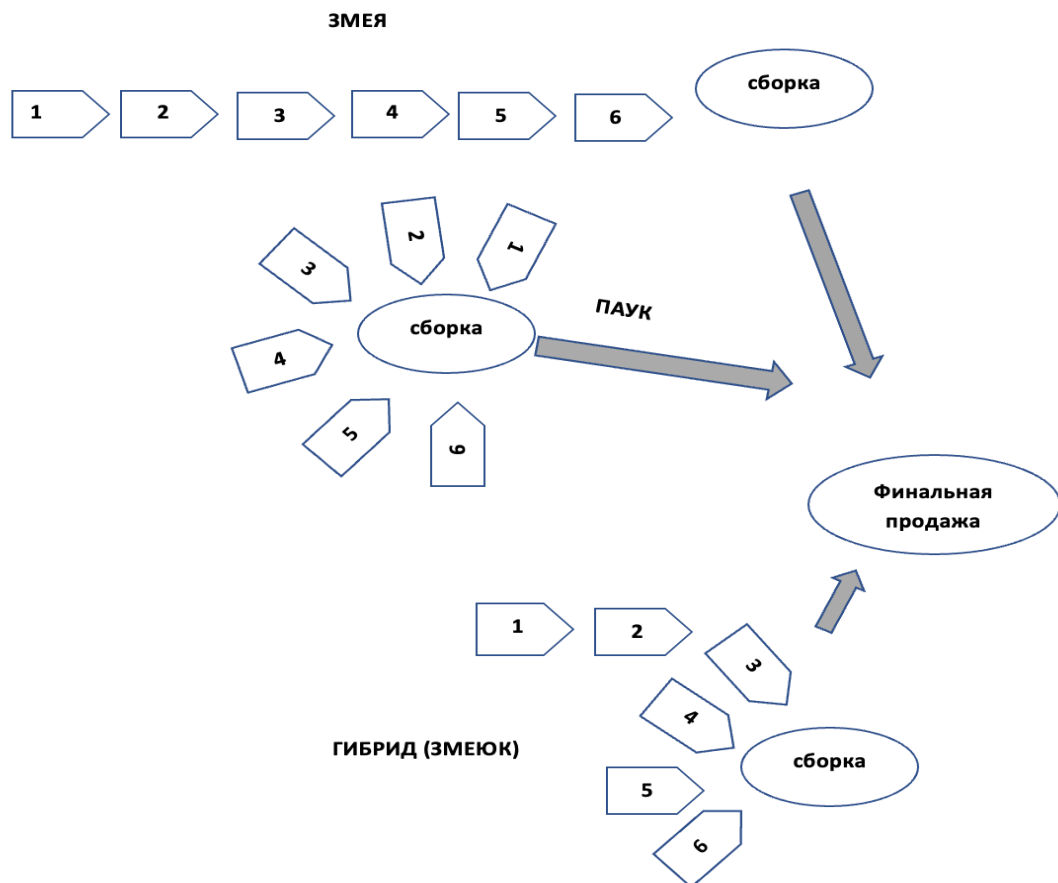


Рисунок 1 – «Зоопарк» глобальных цепочек создания стоимости

Источник: выполнено автором по данным Р. Болдвин, А. Венабле (Baldwin, et al., 2013)

По данной типологии авторы выделили три вида «животных»:

1. «Змеи», в которых продукт последовательно поступает на предприятия

производственного цикла, проходит одну за другой стадии производства, а заключающим звеном является сборка, после которой готовый продукт находит своего конечного покупателя.

2. «Пауки», где в центре производства находится сборочное предприятие. На него независимо друг от друга поступают детали финального продукта от разных фирм, как бы образуя на схеме лапки паука.

3. Гибридный тип «Змеюк» (Sniker), в нем присутствуют элементы двух чистых типов ГЦСС. Например, хлопковая ткань, поступающая на фабрику для пошива рубашек, производится по принципу «змеи», но фурнитура к готовому изделию добавляется по принципу «паука», т.к. не входит в технологическую цепочку производства ткани. Силикон для производства компьютеров также производится в «змеиной» цепочке, но основная добавленная стоимость компьютера складывается при сборке разных деталей, прибывших с разных фабрик.

Не менее важны стратегии офшоринга как основания ГЦСС. Перенос производств из развитых стран в развивающиеся не всегда имеет вид прямых иностранных инвестиций (ПИИ), а в последнее время эта форма сотрудничества становится все более редкой. Сгруппировав множество стратегий аутсорсинга, В. Милберг и Д. Винклер разделили их на четыре группы, в которых отразились варианты управления ГЦСС и характер самой продукции (таблица 1).

Таблица 1 – Стратегии аутсорсинга

		Управление закупками ГЦСС	
		Рыночные закупки	МНК
Продукт	промежуточный	2	1
	конечный	3	4

Источник: (Milberg, et al., 2011)

Таким образом, в группы 1 и 2 попали промежуточные виды продукции, а в 3 и 4, соответственно, конечные товары. Компании, выбирающие путь открытия

собственных предприятий за границей и создающие, таким образом, ТНК, получают максимальный контроль над звеньями ГЦСС и всю добавленную стоимость, но также и несут наиболее высокие риски, в том числе репутационные при использовании потогонных систем на собственных предприятиях в развивающихся странах. С другой стороны, выбирая торговлю с компаниями, управляемыми местными предпринимателями, головная компания снимает с себя не только инвестиционные расходы, но и все виды местных рисков. При такой стратегии компания-закупщик устанавливает цены, позволяющие ей минимизировать производственные издержки и повысить прибыль. Такой тип взаимосвязи в ГЦСС в последние годы все чаще встречается в производственных цепочках низко- и среднетехнологичных товаров, где нет необходимости в высококвалифицированном труде.

Мир-системный анализ изучал феномен ГЦСС еще с 1980-х годов. Т.Хопкинс и И.Валлерстайн утверждали, что товарные потоки увековечивают иерархическое глобальное разделение труда и действуют, чтобы ограничить развитие. Позднее акцент сместился на межфирменную динамику в подходе Г.Джереффи. Основной целью таких исследований ГЦСС является изучение взаимосвязи между механизмами распределения стоимости и организацией трансграничной взаимосвязи производства и потребления. Эта концепция была сформулирована в ходе обсуждения инициативы Фонда Д.Рокфеллера по глобальным цепочкам создания стоимости. Позже она была описана Г.Джереффи, Д.Хамфри и Т.Стердженом в работе, аналитический фокус которой сосредоточен на структуре управления глобальными цепочками создания стоимости (Gereffi, et al., 2005). Особое внимание было уделено форме сделок, т.к. способ совершения сделок отражает структуру властных отношений между сторонами, которая в конечном счете определяет объем и величину распределения стоимости.

Г.Джереффи, Д.Хамфри и Т.Стерджен предложили типологию управления ГЦСС в зависимости от степени взаимной интеграции и уровня контроля головной компании над подрядчиками. На одном полюсе этой типологии оказалась вертикальная интеграция, где материнская компания полностью контролирует

дочерние компании. На противоположном полюсе оказался аутсорсинг на условиях свободных рыночных отношений.

Рисунок 2 иллюстрирует пять вариантов управления ГЦСС в рамках указанной дихотомии. Прямоугольники представляют собой фирмы, а их размер указывает на силу переговорной позиции по отношению к другой стороне. Стрелки показывают направление и степень вмешательства бизнеса в деятельность партнеров, которые могут быть поддерживающими, например, для разработки «беспроигрышных» сценариев в долгосрочной перспективе, или хищническими, нацеленными на извлечение максимальной прибыли в краткосрочной перспективе.



Рисунок 2 – Типология ГЦСС

Источник: составлено автором по данным Г. Джереффи и др. (Gereffi, et al., 2005)

1. Рынки – это самая простая форма управления ГЦСС. При такой форме взаимодействия отношения фирм и частных лиц внутри цепочки ограничивается куплей-продажей товаров и не приводит к контролю одной компании над другой. Центральным механизмом управления является цена. Связи между видами деятельности в рамках цепочки создания стоимости не очень «толстые», поскольку информация, которой необходимо обмениваться, и знания, которыми необходимо

делиться, являются относительно простыми.

2. Модульные цепочки создания стоимости. Это наиболее рыночная из трех моделей управления ГЦСС в сетевом стиле. Как правило, поставщики в модульных цепочках создания стоимости производят продукцию или предоставляют услуги по спецификациям заказчика. Поставщики в модульных цепочках создания стоимости, как правило, берут на себя полную ответственность за технологические процессы и часто используют универсальные механизмы, которые распределяют инвестиции по широкой клиентской базе. Это позволяет снизить затраты и ограничить инвестиции, связанные с конкретными транзакциями, даже если взаимодействие между покупателем и поставщиком оказывается очень сложным. Связи обязательно более плотные, чем на простых рынках, из-за большого объема информации, проходящей через межфирменную связь. Но в то же время способы передачи информации в таких областях, как проектирование или производство, могут препятствовать тому, чтобы взаимодействие между партнерами по цепочке создания стоимости становилось чрезмерно близким.

3. Равноправные цепочки создания стоимости. В этой модели управления ГЦСС сетевого типа мы видим взаимную зависимость, регулируемую через репутацию, социальную и пространственную близость, семейные и этнические связи и тому подобное. Наиболее очевидные примеры таких цепочек находятся в «промышленных районах», но доверие и репутационные эффекты могут действовать и в территориально рассредоточенных цепочках. Поскольку для формирования доверия и взаимной зависимости в равноправных ГЦСС требуется много времени и поскольку эффект пространственной и социальной близости по определению ограничивается относительно небольшим числом совместно расположенных фирм, издержки перехода к новым партнерам, как правило, высоки. Плотное взаимодействие и обмен знаниями поддерживаются глубоким пониманием партнерами по цепочке создания стоимости друг друга, но в отличие от схем кодификации, которые позволяют создавать модульные цепочки, эти «короткие пути», как правило, являются нестандартными и поэтому трудно и долго восстанавливаются с новыми партнерами.

4. Захватнические цепочки создания стоимости. В этом стиле управления ГЦСС мелкие поставщики, как правило, зависят от более крупных, доминирующих покупателей. Из-за зависимости от доминирующей фирмы повышаются издержки переключения для поставщиков, которые находятся «в плену». Такие цепочки часто характеризуются высокой степенью мониторинга и контроля со стороны ведущей фирмы. Асимметричные властные отношения в цепи вынуждают поставщиков связываться со своим клиентом способами, специфичными для конкретного клиента, что приводит к тесным, своеобразным связям и высоким затратам на коммуникацию.

5. Иерархия. Эта модель управления характеризуется вертикальной интеграцией (т.е. «сделки» происходят внутри одной фирмы). Доминирующей формой управления является управленческий контроль.

Известно множество вариантов взаимодействия в рамках данной классификации. Например, крупные торговые сети могут закупать продукцию сторонних производителей, продавая ее под брендом производителя или под собственной торговой маркой, как это делают т.н. «производители без производства» (Nike, Calvin Klein, Fisher-Price). Дистрибьюторские сети часто не устанавливают непреодолимых барьеров вхождения для поставщиков, что позволяет им получать предложения от конкурирующих друг с другом компаний и, соответственно, сокращать собственные расходы. С другой стороны, существуют примеры более тесного сотрудничества в рамках контракта между фирмами, когда они делятся внутренней финансовой и технической информацией для достижения взаимных выгод, вплоть до предоставления технологий поставщикам из развивающихся стран и обучения специалистов. Так, компания Synopsis, открывшая свое подразделение в Армении, создала в этой стране собственные обучающие центры, где готовит бакалавров, магистров и кандидатов наук для своих предприятий, а также инициировала введение указанных программ в пяти государственных вузах Армении. Тем не менее при долгосрочном сотрудничестве с широким использованием информации головной компании она обычно ограничивает подрядчика в поставках производимых товаров сторонним

организациям, а сама информация и технологии представляют собой разработки предыдущих поколений.

В другой работе Г. Джереффи разделил ГЦСС бенефициарам и управляющим цепочкой стоимости. При такой типологии он выделил ГЦСС, управляемые производителем, и ГЦСС, управляемые покупателем (Gereffi, 1994). ГЦСС, управляемые покупателем, характерны для потребительских товаров, таких как одежда или игрушки, где главную роль играют крупные торговые сети (Walmart, Sears, Auchan). В этом случае головная компания не производит товары самостоятельно, но занимается маркетингом и сбытом продукции конечному покупателю. ГЦСС, в которых производитель является главным звеном в цепи, чаще всего встречаются в высокотехнологичных отраслях, например, среди производителей автомобилей или самолетов. Хотя такие производители отдают на аутсорсинг производство отдельных элементов, но НИОКР и сбыт конечной продукции они оставляют за собой. Головные компании ГЦСС обоих типов в подавляющем большинстве случаев располагаются в развитых странах и получают наиболее высокую добавленную стоимость, в то время как звенья цепи с наименьшей добавленной стоимостью обычно переносятся в развивающиеся страны.

Интересно также отметить, что ГЦСС, управляемые производителем, часто предпочитают осуществлять прямые иностранные инвестиции, организуя многонациональные компании (МНК), в то время как ГЦСС, управляемые покупателем, работают с поставщиками на рыночных условиях. Безусловно, из этого правила есть множество исключений. В настоящее время, учитывая бурное развитие сервисов в сфере бухгалтерского учета, компьютерных программных продуктов и маркетинга, некоторые ГЦСС выносят эти функции на аутсорсинг сторонним фирмам.

В последнее время появились возражения подходу Г. Джереффи, ставшему классическим. М. Диндайл, Дж. Клегг и Х. Восс предполагают условность управления ГЦСС. По их мнению, конкретная МНК не обладает сильной переговорной позицией по отношению ко всем партнерам в цепочке создания

стоимости. Более вероятно, что она обладает выгодными позициями на переговорах в определенных узлах, находясь в более слабых позициях в других. Например, крупная и богатая ресурсами МНК может занять выгодную позицию на переговорах с некоторыми из своих поставщиков и в то же время оказаться в менее выгодном положении на переговорах с потенциальной принимающей страной, в которой она желает работать.

Walmart является хорошей иллюстрацией этого аргумента. Крупнейшего в мире транснационального ритейлера часто обвиняют в давлении на многих его поставщиков с целью сокращения затрат (Bloomberg, 2017). Таким давлением объяснялось, например, банкротство Власика, американского производителя маринованных огурцов (Crook, et al., 2007). Соотношение сил изменилось на противоположное, когда Walmart попыталась выйти на индийский розничный рынок, навязывая условия, благоприятные для своей деятельности. Для розничных операций Индия требовала, чтобы фирмы закупали не менее 30 % своих товаров у местных предприятий малого и среднего бизнеса (Times, 2013). Несмотря на приложенные усилия, в 2013 году Walmart объявила, что откажется от любых ближайших планов по открытию потребительских магазинов в Индии. В качестве ключевого фактора в этом решении руководители Walmart указали на нежелание индийских законодателей идти на уступки в регулировании (Forbes, 2013).

«Улыбающаяся кривая»

Распределение добавленной стоимости внутри ГЦСС происходит неравномерно. Наибольшая добавленная стоимость концентрируется на противоположных концах цепочки (Alcacer, et al., 2014). Из-за U-образной формы график добавленной стоимости в ГЦСС получил название «улыбающейся кривой» (smile curve). Внутри этой кривой виды деятельности можно в целом сгруппировать в пять категорий:

- Предпроизводственные услуги: НИОКР, архитектурные и инженерные услуги. На этом отрезке кривая стремится вниз.
- Производственные виды деятельности, связанные с выпуском первичных, промежуточных и конечных товаров. Помимо собственно производства, три

указанных отрезка включают стандартизированные процессы и услуги, которые внедряются в массовом масштабе. Данный отрезок находится в середине и занимает самое низкое положение.

– Постпроизводственные услуги: маркетинг, реклама, дистрибуция и розничная торговля. Кривая стремится вверх.

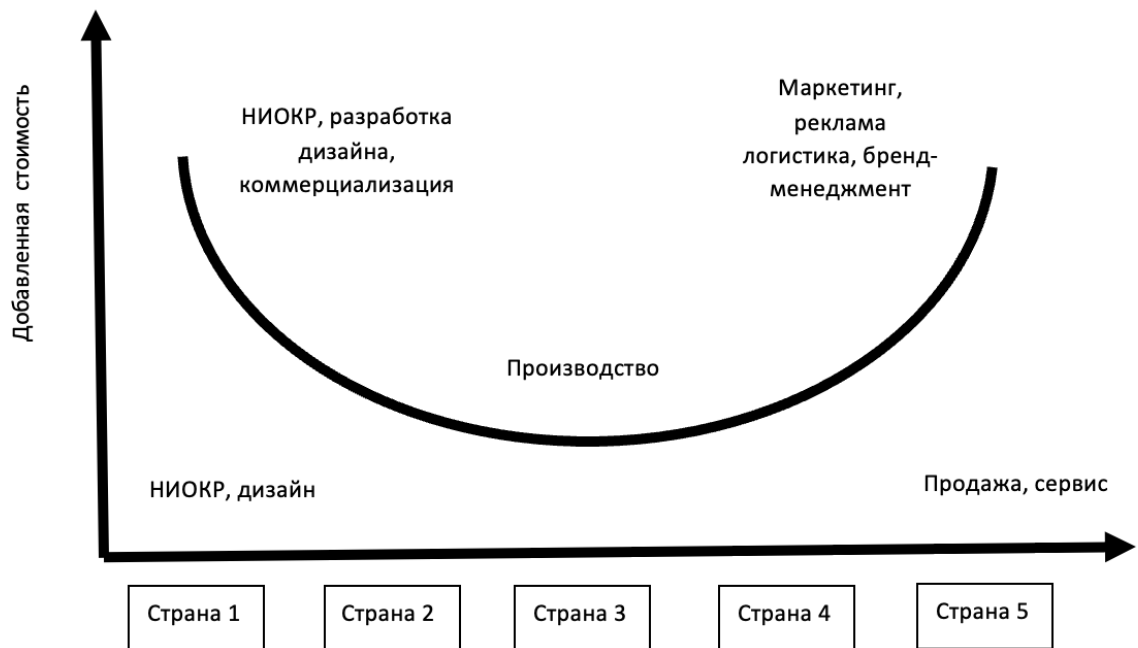


Рисунок 3 – «Улыбающаяся кривая» ГЦСС

Источник: составлено автором по данным Р. Мудамби (Mudambi, 2008)

Идея «улыбающейся кривой» была впервые разработана в 90-е годы С. Ши – генеральным директором корпорации Acer, расположенной в Тайване. Компания занимается производством аппаратного и электронного оборудования. С. Ши анализировал доходность разных направлений собственной корпорации и выявил, что наименее прибыльными участками цепочки создания стоимости являются ее средние звенья (собственно производство) (Shih, 1996). Многие исследования доказали, что для большинства ГЦСС, независимо от отраслевой принадлежности, справедливо применение модели «улыбающейся кривой». Например, А.Рунги и Д.Прете проанализировали более 2 млн компаний, работавших в Европейском Союзе в 2015 г., и подтвердили справедливость использования концепции

«улыбающейся кривой» для них (Rungi, et al., 2017). По итогам расчетов они обратили внимание на то, что для ГЦСС, функционирующих на рыночных условиях и использующих внутривострановую интеграцию, «улыбка» кривой оказалась «веселее», чем для интегрированных международных корпораций. То есть разница в добавленных стоимостях на этапах ГЦСС в первых оказывалась значительно выше, чем во вторых. Нужно отметить, что получение таких эмпирических данных может быть связано с использованием трансфертных цен в транснациональных корпорациях, которые искажают статистику.

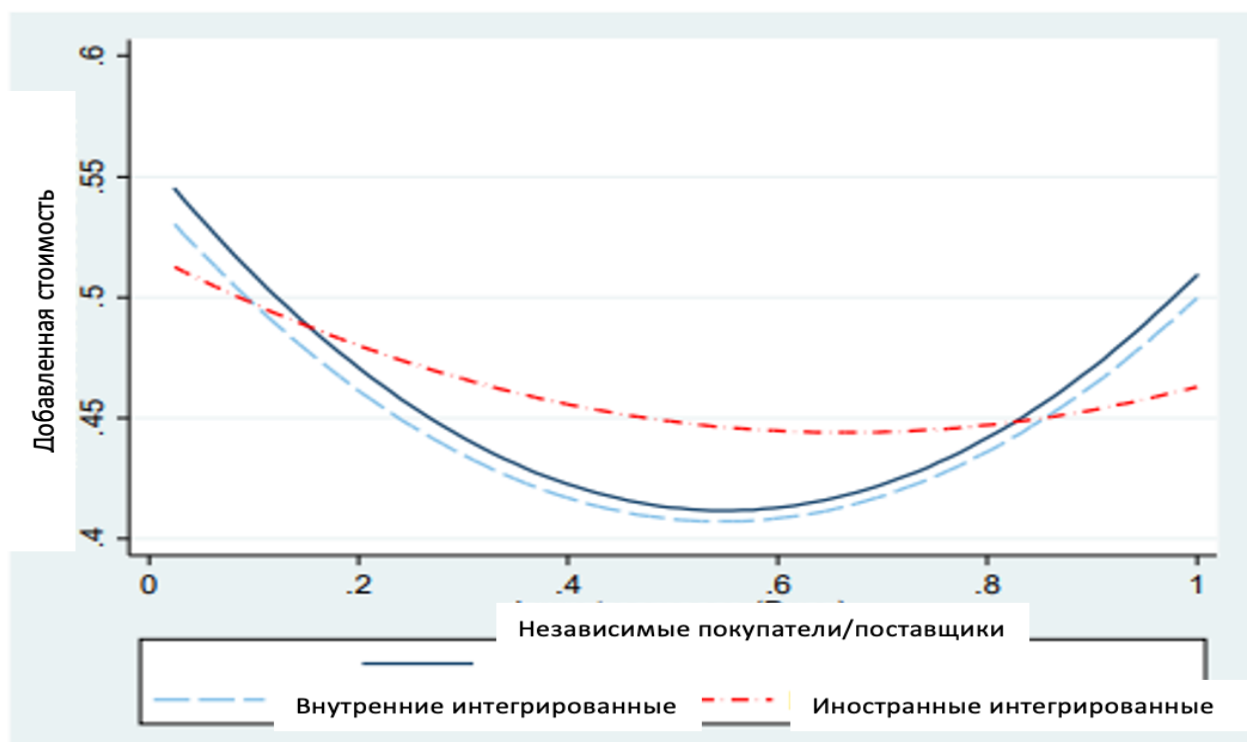


Рисунок 4 – Режим участия, создание стоимости и цепочки поставок в Европейском Союзе

Источник: (Rungi, и др., 2017)

В свою очередь Р. Болдуин и С. Эвенетт в своей работе высказали опасение, что добавленная стоимость на этапе производства промежуточных компонентов будет с течением времени сокращаться, в то время как этапы предпроизводства и постпроизводства будут создавать все большую добавленную стоимость (Baldwin, et al., 2015). Другими словами, что присвоение добавленной стоимости хозяевами

ГЦСС из развитых стран будет расти за счет уменьшения доли добавленной стоимости в развивающихся странах.

Анализируя феномен «улыбающейся кривой», экономисты эмпирическим путем пришли к выводу, что концентрация максимальной добавленной стоимости происходит в тех звеньях цепочки стоимости, которые располагаются в стране происхождения ГЦСС. Причем компании, осуществляющие эту деятельность, могут как являться интегрированными филиалами МНК, так и работать независимо (Rungi, et al., 2017).

С другой стороны, исследования последних лет показали, что в ГЦСС также существует феномен «грустной улыбки», т.е. кривой добавленной стоимости, концы которой опущены вниз. Такие графики характерны для автомобильной индустрии. Первыми на это обратили внимание авторы отчета «Развитие ГЦСС» 2017 г., где они указали на немецких автопроизводителей (Degain, et al., 2017). Они связали это с особенностями производства машин, а именно перехода от массового производства совершенно одинаковых экземпляров к персонализации каждого автомобиля. Указанное переключение стало возможным благодаря использованию искусственного интеллекта и цифровых технологий. О подобных изменениях, произошедших в мексиканской автомобильной промышленности, заявили экономисты в отчете 2019 года (Li X., et al., 2019). Следует отметить, что в случае с «грустной улыбкой», как и в случае с «веселой», максимальную добавленную стоимость получают компании, располагающиеся в стране происхождения ГЦСС (Дементьев и др., 2020).

Тем не менее для большинства отраслей характерна классическая «веселая улыбающаяся кривая». Фактически, как уже указывалось, значительный разрыв в присвоении добавленной стоимости в ГЦСС связан с переносом трудоемких этапов производств из развитых стран в развивающиеся, где рабочая сила дешевле. При этом наукоемкие и капиталоемкие этапы остались в развитых странах. Страны, специализирующиеся на наукоемкой предпроизводственной деятельности, получают высокую экономическую ренту, которая обуславливает высокую прибыль и позволяет платить более высокую заработную плату. В общем, это

приводит к присвоению большей добавленной стоимости. Следовательно, поскольку фирмы в развитых странах имеют под своим контролем значительную долю нематериальных активов – будь то в форме юридически обоснованной ренты, как в случае патентов, авторских прав и брендов, или в виде уникальных организационных структур, – они специализируются на операциях с высокой добавленной стоимостью в предпроизводственном сегменте цепочки создания стоимости (Mudambi, 2008). Итогом этого стала довольно четкая специализация стран с разделением на экономики услуг и экономики производства. Выход для стран, находящихся внизу «улыбающейся кривой», за рамки существующей специализации для получения большей добавленной стоимости представляется труднодостижимым по ряду причин, о чем будет сказано в следующем разделе.

В таблице 2 сгруппированы все перечисленные выше подходы к классификации ГЦСС с указанием сильных и слабых сторон каждого из них.

Очень немногие страны превратились из развивающихся в развитые за последние два столетия. Этот список составляет менее десяти стран, включая Японию, Тайвань, Южную Корею, Гонконг, Сингапур и Израиль. Взлет всех, кроме первых двух, датируется периодом после Второй мировой войны. В исследовании Всемирного банка (1960) 101 страна была отнесена к категории «стран со средним уровнем дохода», из них только 13 достигли уровня «стран с высоким уровнем дохода» почти 50 лет спустя, к 2008 году (World Bank, 2015). Эта очень низкая доля, особенно при исключении из списка островов и нефтяных месторождений, придает смысл метафорам «стеклянного потолка» и «ловушки среднего уровня дохода» в мировой экономике.

Таблица 2 – Виды классификации ГЦСС

Авторы	Название	Сильные стороны	Слабые стороны
Р.Болдвин А.Венабле	Пауки и змеи: офшоринг и агломерация в глобальной экономике	Рассмотрены варианты стратегий аутсорсинга для сокращения издержек головной компании, управляющей ГЦСС	Не учтены возможности и ограничения для развития стран, в которые переносятся этапы производства в связи с участием в ГЦСС
В.Милберг	Стратегии	Авторы рассматривают каждую	Экономическое развитие

Авторы	Название	Сильные стороны	Слабые стороны
Д.Винклер	аутсорсинга	из стратегий аутсорсинга с точки зрения контроля головной компании и конкуренции поставщиков, позволяющей снижать издержки. Кроме того, фокус исследования сосредоточен на безработице и снижении цены труда в странах, откуда совершается перенос производств	стран глобального Севера внутри ГЦС не исследуется
Г.Джереффи Д.Хамфри, Т.Стерджен	Структура управления международным и цепочками создания стоимости	Варианты взаимоотношений между поставщиками и покупателями описаны с точки зрения уровня интеграции, взаимозависимости и рыночной власти	Распределение добавленной стоимости при различных типах связей в ГЦСС не учтено в данной модели
С.Ши	«Улыбающаяся кривая»	Как ранняя, так и более поздние варианты «улыбающейся кривой» сосредоточены на распределении добавленной стоимости между этапами производства внутри ГЦСС. Выделены этапы с наибольшей и наименьшей добавленной стоимостью	Предполагаются равные возможности развития для всех участников ГЦСС, не рассматривается социальное продвижение как рост благосостояния работников

Источник: составлено автором на основании вышеизложенных подходов

Р.Вэйд объясняет сложность выхода из «ловушки среднего дохода» тремя факторами (Wade, 2018):

1. Тарифные и нетарифные барьеры, которые развитые страны создают для выхода развивающихся на свои рынки.
2. Патенты на знания и технологии сконцентрированы в руках развитых стран, что всегда оставляет развивающиеся позади технического прогресса.
3. Финансиализация внутри развивающихся стран. Она выражается с одной стороны в росте финансового сектора, недвижимости и страховых компаний, а с другой стороны в стремлении местных корпораций к максимизации акционерной прибыли, что сокращает частные вложения в НИОКР (Wade, 2018).

Итак, в современном мире цены товаров определяются не на национальных, а на мировых рынках и, фактически, являются мировыми ценами. При этом цены на рабочую силу различаются многократно в зависимости от страны ее

происхождения. Они обусловлены средним уровнем жизни в стране, составом потребительской корзины работника, уровнем цен. В этих условиях институт ГЦСС является современной формой центрo-периферических отношений и присвоения империалистической ренты. Он сложился в результате поиска капиталом глобального Севера возможностей увеличения нормы прибыли, которая была найдена в дешевой рабочей силе глобального Юга. Развитие технологий транспорта и связи позволило ГЦСС, как форме международного взаимодействия, занять господствующее место. Анализ добавленной стоимости, присваиваемой каждой из стран-участниц ГЦСС, показывает, что наибольшую выгоду получают страны центра, в то время как страны периферии, вне зависимости от их места на «улыбающейся кривой», оказываются в подчиненном положении. Обладание капиталом, колоссальной переговорной силой, технологиями и инновациями обуславливает доминирование развитых стран. Развивающиеся страны, относясь к странам центра как конкурирующие поставщики к монополии, вынуждены минимизировать затраты, в первую очередь, на рабочую силу. Это консервирует низкий уровень их доходов и препятствует выходу из статуса периферии. Страны центра через механизм ГЦСС присваивают часть стоимости, созданной трудом периферии так, что именно на работников ложится вся тяжесть неэквивалентного обмена. На них же ложатся экологические издержки, не учитываемые статистикой. Д. Клееланд посчитал, что если бы компания Apple производила свою продукцию в США, то сумма экологических взносов за каждую единицу продукции составила бы \$190 (Clelland, 2014). В Китае же она остается неоплаченной.

Выводы по главе 1

Материал главы 1 исследования позволяет сделать следующие основные выводы.

1. Неоклассическая теория и марксистская политическая экономия

представляют собой два противоположных взгляда на хозяйственную жизнь. Первая видит в ценах денежное выражение субъективной ценности благ, а в капитале – имущество, приносящее доход. При этом распределение доходов в капиталистическом обществе трактуется как чисто технологический процесс, определяемый предельной производительностью факторов производства, лишенный социального содержания. Напротив, марксистская политическая экономия видит в ценах отражение наиболее типичных условий производства, сложившихся в данном обществе. Таким образом, акцент в анализе хозяйственной деятельности переносится на объективные процессы. Понятие прибавочной стоимости, как продукта неоплаченного труда рабочих, связывает анализ распределения доходов в капиталистической экономике с господствующими социальными отношениями, т.е. отношениями наемного труда и капитала. Особенно плодотворной в рамках данного исследования является теория превращения стоимости в цену производства Маркса. Согласно данной модели, прибавочная стоимость создается по труду, а присваивается по силе капитала. Это выражается в том обстоятельстве, что цены товаров капиталоемких производств превышают их трудовую стоимость, а цены товаров трудозатратных производств оказываются ниже их трудовой стоимости. Таким образом, в марксистской теории технологические факторы находят свое отражение как момент, подчиненный социальным отношениям капитализма.

2. Рассмотренные в работе теории мир-системного подхода предоставляют богатый конкретный материал, хорошо объясняемый на основе трудовой теории стоимости и теории прибавочной стоимости. Неэквивалентный обмен между странами центра и периферии капиталистической мир-системы предполагает их технологическое и социально-экономическое неравенство. Первые характеризуются капиталоемким производством и присвоением высокой добавленной стоимости, а вторые – трудозатратными производствами и присвоением низкой величины добавленной стоимости.

3. Центро-периферические отношения закрепляются главным институтом, сформировавшим современную структуру капиталистической мир-системы, –

глобальными цепочками создания стоимости. Практически все рассмотренные в главе концепции ГЦСС сходятся в том, что ГЦСС объединяют капиталоемкие и трудозатратные звенья производства в непрерывную цепь, в которой добавленная стоимость присваивается в соответствии с относительной силой капитала.

4. Эти положения заставляют предположить, что экономическое и социальное продвижение стран оказывается ограниченным их положением в ГЦСС. Распределение добавленной стоимости внутри ГЦСС в соответствии с дихотомией капиталоемкости-трудоемкости выступает главным фактором сохранения социально-экономической отсталости. В связи с этим возникает гипотеза о том, что социальное и экономическое продвижение страны может быть обеспечено лишь формированием собственных глобальных цепочек создания стоимости, все звенья производства которых – от капиталоемких до трудоемких – представлены собственными предприятиями. Лишь в этом случае страна получает всю созданную в процессе производства добавленную стоимость.

Глава 2 Международный опыт создания и распределения стоимости в рамках глобальных цепочек создания стоимости

2.1 Исторический аспект создания глобальных цепочек создания стоимости

Для анализа неэквивалентного обмена и распределения добавленной стоимости между странами центра и периферии необходимо рассмотреть их положение в ГЦСС. Для этого важно понимать причины и следствия формирования ГЦСС как формы организации международной торговли, масштаб распространения такого типа торговых связей, возможности получения выгод от них развивающимися странами и влияние участия в ГЦСС на уровень жизни трудящихся.

Послевоенное восстановление экономик Западной Европы и Японии, а также рост их участия в международной торговле привели к усилению конкуренции и относительному перенакоплению производственного капитала в развитых странах. Что, в свою очередь, породило снижение нормы прибыли и «стагфляцию», разразившуюся в 1970-х годах (Бреннер, 2014).

Американский бизнес ответил на сложившиеся условия реструктуризацией компаний, необходимой из-за массовых слияний и поглощений, сокращением количества занятых работников, сдерживанием заработных плат при росте цен на товары (Дзарасов, 2013). Стратегия долгосрочного роста компаний, господствовавшая до 1970-х, сменилась удовлетворением краткосрочных интересов акционеров. С 1979 по 2006 г. чистые выплаты дивидендов нефинансовыми корпорациями США выросли почти на два порядка (Federal Reserve Bank, 2012), а чистый обратный выкуп акций, практически

отсутствовавший еще в 1980-х, в 2007 г. превысил \$1 трлн¹. Как следствие финансиализации, инвестиции в производство значительно сократились, уступив место в структуре капитала финансовым активам.

Итогом стагфляции стал поиск развитыми странами, прежде всего США, способов сокращения производственных издержек. Они были найдены в переносе производств в страны глобального Юга, где цены на рабочую силу были значительно ниже. В 1990-е гг. мировой рынок труда пополнили рабочие Китая, Индии и бывшего СССР. Началась активная индустриализация прежде аграрных регионов и формирование глобальных цепочек создания стоимости. Трудоемкие этапы производства оказались вынесены в развивающиеся страны, а наукоемкие, такие как НИОКР, маркетинг и сервисное обслуживание, остались в развитых, избавляя последние от необходимости инвестировать в производственные мощности и подготовку соответствующего персонала. Организацией, обеспечивающей дешевизну поставок товаров в центр из периферии, стала ВТО. Именно о выгоде, получаемой развитыми странами благодаря различиям в оплате труда, говорил С. Амин, называя ее «империалистической рентой» (Amin, 1978).

Перенос производства с Севера на Юг создал предпосылки для качественно нового роста глобальных цепочек создания стоимости.

2.2 Роль глобальных цепочек создания стоимости в современной мировой экономике

Около 12,9 % мирового ВВП было произведено за счет производственной деятельности ГЦСС в 2017 году по сравнению с 9,6 % в 1995 году. В отчете Всемирного банка за 2010 год о мировой экономике говорится: «учитывая, что производственные процессы во многих отраслях промышленности были

¹ Чистый обратный выкуп акций исчисляется как чистый отрицательный выпуск акций корпораций.

фрагментированы и перемещались в глобальном масштабе, ГЦСС стали основой мировой экономики и центральной нервной системой» (Li, X., et al., 2019) (Cattaneo, et al., 2010). Международные организации считают ГЦСС основой современной структуры мировой экономики (Elms, et al., 2013) (UNCTAD, 2013) (World Bank, 2019) (World Bank., 2020). В 2008 году международная торговля через ГЦСС достигла пика и составила 52 % мировой торговли (World Bank, 2020). После глобального финансового кризиса 2008 г. ГЦСС показывали отрицательную динамику, хотя до начала кризиса COVID-19 торговля через ГЦСС была более или менее стабильной. Пандемия усилила озабоченность по поводу глобализации производства, поскольку правительства стали опасаться, что из-за разветвленных цепей поставок доступ к товарам первой необходимости, таким как медицинские товары, окажется ограниченным (Li, X., et al., 2019). 60 % мировой торговли в реальном секторе экономики зависит от цепочек поставок крупных корпораций (Howard, 2016). Следует отметить, что внутри самих ГЦСС существует значительная концентрация капитала и, как следствие, рыночной силы. Доклад ЮНКТАД (UNCTAD, 2013) утверждает, что «80 % торговли происходит в "производственно-сбытовых цепочках", связанных с транснациональными корпорациями». Этот факт также находит подтверждение в последнем отчете Всемирного Банка. Его авторы отмечают, что в ГЦСС значительную долю занимают небольшое количество фирм, и в связи с этим предлагают рассматривать поведение отдельных фирм, говоря об участии страны в ГЦСС. Например, 41 % торгующих компаний в Китае, 32 % в ЮАР и 22 % в Мексике участвуют как в импорте, так и экспорте товаров, а концентрация товарооборота внутри лишь нескольких фирм – очень высока, причем большинство таких компаний – МНК (World Bank., 2020).

С 1995 по 2017 г. в целом наблюдалось сокращение домашнего производства при росте всех видов ГЦСС, среди которых различают:

- Домашнее производство – производство для использования внутри страны (парикмахерские услуги).
- Простые ГЦСС – цепочки создания стоимости, в которых товар пересекает

границу один раз для последующей переработки (китайская сталь для строительства в США).

– Традиционные ГЦСС – цепочки создания стоимости, в которых товар пересекает границу один раз для потребления (португальские вина).

– Сложные ГЦСС – товары пересекают границу минимум два раза (смартфоны, автомобили).

Динамика изменения структуры ГЦСС отражена на рисунке 5. Так, объем торговли внутри сложных ГЦСС, где товар пересекает границу более двух раз, вырос на 10 %. После кризиса 2014 года наблюдалась тенденция роста домашнего производства при снижении активности ГЦСС, а дальнейшие события указывают на устойчивость этого тренда.

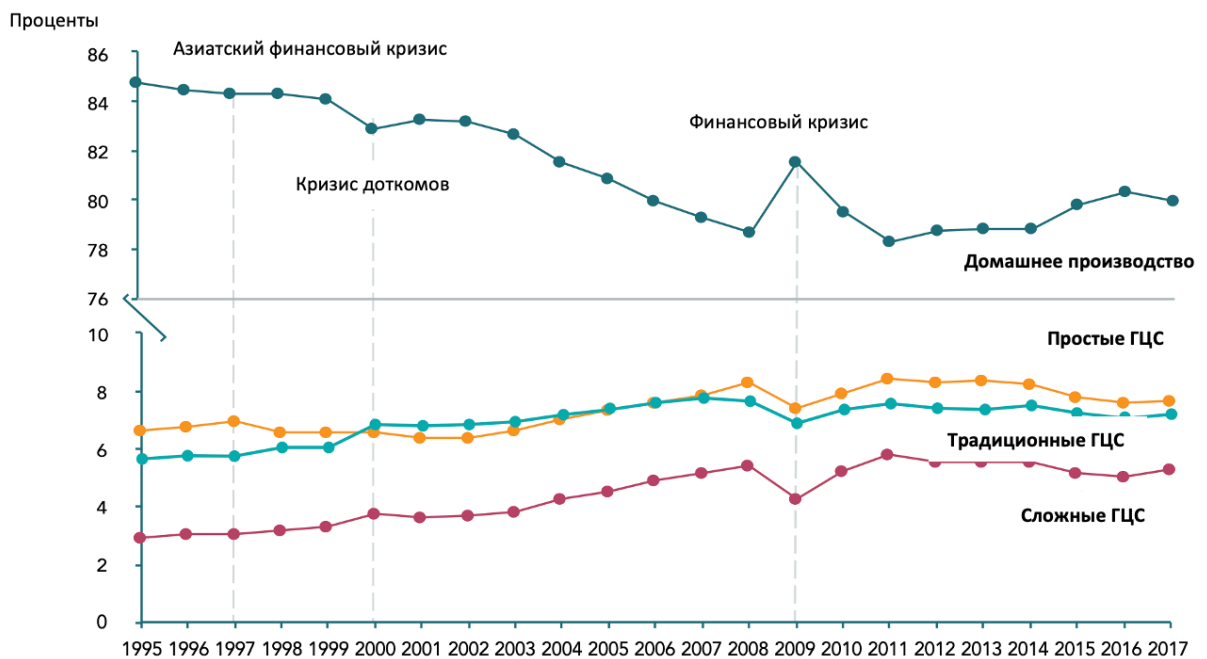


Рисунок 5 – Тренды производственной деятельности в доле мирового ВВП по типу создания добавленной стоимости, 1995-2017

Источник: (Hollweg, 2019)

Важной тенденцией в ГЦСС является рост доли услуг (рисунок 6). Увеличиваясь с 1980 г., она составила 43 % в 2009 году. Доля услуг выросла не только в абсолютном отношении, но изменился и тип связей: выросла доля

нисходящих связей¹.

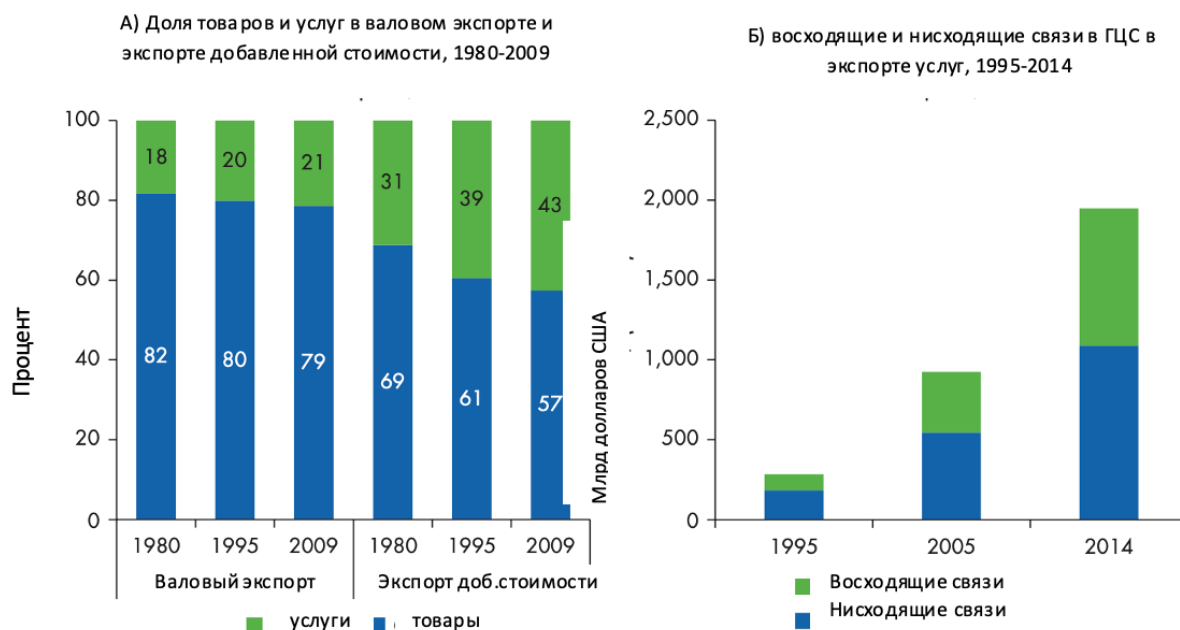


Рисунок 6 – Услуги в ГЦСС

Источник: World Bank. World development report 2020: Trading for Development in the Age of Global Value Chains – The World Bank, 2020 (World Bank., 2020)

Значительные изменения претерпела интенсивность участия в ГЦСС стран с разным уровнем доходов. Восходящие связи² в настоящее время характерны для стран с высоким уровнем дохода, хотя еще до 2013 г. в этом сегменте преобладали страны с высоким-средним доходом. Страны с низким-средним уровнем дохода в основном имеют нисходящие связи, что говорит о низкой степени переработки поставляемой ими продукции и, соответственно, меньшей добавленной стоимости, поступающей в страну.

¹ Нисходящие связи (*backward linkages*), формирующиеся вокруг производства и экспорта конечных и импорта сырьевых товаров и услуг (передовые производители конечной продукции) (OECD, 2013).

² Восходящие связи (*forward linkages*) по линии экспорта сырьевых товаров и услуг, в дальнейшем импортируемых обратно в виде готовой продукции (производители комплектующих и компонентов сложной продукции с высокой добавленной стоимостью). URL: <https://www.hse.ru/data/2017/06/14/1170591870/6-Мешкова-69-82.pdf>.

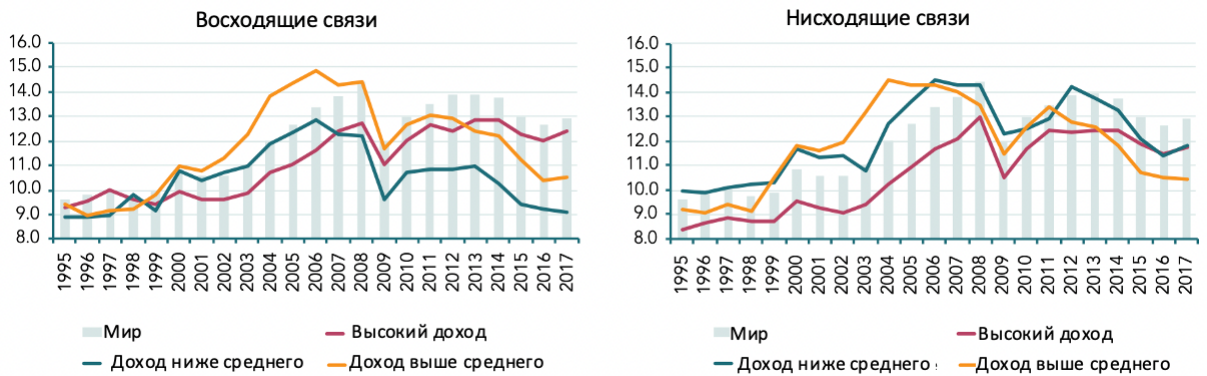


Рисунок 7 – Изменение участия в ГЦСС стран по группам доходов, 1995-2017

Источник: (Hollweg, 2019)

Итак, в современной мировой экономике ГЦСС представляют фундаментальную структурную единицу. Они показывали рост с 1990-х до 2008 г., после которого он несколько замедлился. Внутри ГЦСС сегодня производятся не только товары, но и услуги, причем доля последних растет из года в год. Рассматривая доходы стран, участвующих в ГЦСС, следует отметить, что страны с низким-средним уровнем доходов преимущественно имеют нисходящие связи, поставляя продукцию для последующей переработки, в то время как страны с высоким уровнем доходов устанавливают восходящие связи.

2.3 Глобальные цепочки создания стоимости как фактор экономического и социального продвижения

Экономическое продвижение

Продвижение стран вверх по «улыбающейся кривой» (см. главу 1) в научной литературе получило название экономического продвижения (economic upgrading). Г. Джереффи определил его как «процесс, посредством которого экономические субъекты – фирмы и рабочие – переходят от деятельности с низкой добавленной

стоимостью к деятельности с относительно высокой добавленной стоимостью в глобальных производственных сетях» (Gereffi, et al., 2005).

В рамках этой концепции участие стран в ГЦСС принято связывать с взаимной выгодой участников. Развитые страны, перенося трудоемкие производства в страны глобального Юга, выигрывают за счет сокращения затрат на рабочую силу. А развивающиеся страны извлекают выгоду из узкой специализации без необходимости создания разветвленной производственной базы. Постепенно происходит продвижение вверх по цепочке создания стоимости, что обеспечивает долгосрочный рост производительности и занятости.

Д. Тальони и Д. Уинклер вслед за Дж. Хэмпфри и Х. Шмитс различают три типа экономического продвижения страны на основе ее сравнительных преимуществ (Humphrey, et al., 2002):

1) модернизация продукции, переход на более сложные товары в существующей цепочке создания стоимости;

2) функциональная модернизация, предполагает увеличение доли добавленной стоимости (в стоимости конечного продукта) в существующих процессах ГЦСС путем интеграции или перехода на более сложные задачи. Например, компания, осуществляющая сборку конечного продукта, может добавить логистику в спектр осуществляемых ей функций;

3) межотраслевая модернизация, которая предполагает переход к новым цепочкам создания стоимости с более высокой долей добавленной стоимости (Taglioni, et al., 2016).

Д. Тальони и Д. Уинклер пришли к выводу, что экономическое продвижение страны в ГЦСС, в частности увеличение производительности труда и доли присваиваемой добавленной стоимости, происходит по разным каналам:

1) каналы передачи включают обратные связи, т.е. связанные с ГЦСС закупки иностранных ресурсов, и прямые связи, т.е. связанные с ГЦСС продажи местных промежуточных продуктов иностранным покупателям;

2) участие в ГЦСС может привести к реструктуризации рынка, которая не ограничивается участниками ГЦСС. Это связано с конкуренцией за ограниченные

ресурсы в стране, участники которой вынуждены увеличивать производительность;

3) технологические эффекты приводят к повышению производительности местных фирм. Речь идет не только о фирмах, непосредственно вовлеченных в ГЦСС, но и участниках связанных с ними отраслей;

4) участие в ГЦСС может стимулировать инвестиции в инфраструктуру, которые в противном случае не были бы прибыльными;

5) ГЦСС также приносят пользу рынку труда за счет обучения и спроса на квалифицированную рабочую силу (Taglioni, et al., 2016).

Несмотря на оптимизм ряда исследователей, они отмечают, что положительные эффекты, получаемые от экономического продвижения, не возникают автоматически, они опосредованы рядом институтов от инфраструктуры до системы образования (Kummritz, et al., 2017).

М. Диндал, Дж. Клегг обратили внимание на различия в понимании экономического продвижения разными экономистами. Они нашли то общее, что присутствует во всех концепциях – увеличение создаваемой фирмой добавленной стоимости. Опираясь на этот факт, они предложили учитывать только один фактор без привязки к изменению деятельности фирмы внутри ГЦСС (Dindial, et al., 2020).

Но не все исследователи одинаково оптимистичны относительно эффектов от участия в ГЦСС. Р.С. Дзарасов указывает на то, что разное строение капитала в странах глобального Севера и глобального Юга (в первых – производства наукоемкие и капиталоемкие, а во вторых – трудоемкие) приводит к неэквивалентному обмену. Стоимость, созданная руками рабочих развивающихся стран, присваивается развитыми странами. «Вниз идут потоки капитала, вверх – потоки созданной стоимости. Прибавочная стоимость создается на нижних этажах иерархии, а присваивается на высших, но в строгом соответствии с занимаемым положением» (Дзарасов, 2013). Кроме того, монополистическая власть компаний в разных звеньях цепочки позволяет навязывать контрагентам условия работы, которые ущемляют их интересы. Тот же эффект достигается манипуляциями с валютными курсами.

Насколько же широко распространено экономическое продвижение среди развивающихся стран?

Специалисты, изучающие экономическое продвижение с эмпирических позиций, приходят к противоречивым результатам. К. Константинеску, К. Матту и М. Рута в исследовании 40 стран – участниц ГЦСС с 1995 года, обнаружили положительное влияние использования импортных комплектующих на производительность труда (Constantinescu, et al., 2019). Дж. Лопес-Гонсалес также отметил положительное влияние импорта промежуточных продуктов как на добавленную стоимость страны, так и на занятость, в частности в сфере услуг (Lopez-Gonzalez, 2016). С. Пал и М. Тиммер исследовали данные с 1970 по 2008 г. по 58 развивающимся странам и выявили наличие роста производительности труда, связанное с участием в ГЦСС, причем рост был тем выше, чем ниже был начальный уровень производительности в стране (Pahl, et al., 2020). В то же время авторы сделали вывод об отсутствии роста занятости. Д. Родрик на основании аналогичного исследования африканских стран утверждает, что участие в ГЦСС требует достаточного высокого технологического уровня и не позволяет вполне использовать такое преимущество развивающихся стран, как дешевая рабочая сила. По его мнению, негативные эффекты от ГЦСС, связанные с ростом безработицы, превосходят положительные (Rodrik, 2018).

В. Милберг и Д. Уинклер выяснили, что ни одна из рассмотренных ими 30 стран с 1980 по 2009 г. не обнаружила значительного абсолютного продвижения, несмотря на внедрение соответствующих институтов и активную экспортную политику. Несколько азиатских стран, включая Китай, Индию и Вьетнам, обнаружили слабое продвижение, основная часть которого относится к производству электроники и одежды. Большая часть исследуемых стран, включая Мексику, Бразилию, Уругвай и Перу, показали стагнацию или регресс (Milberg, et al., 2011).

Полученные результаты авторы объясняют тем, что большинство развивающихся экономик после долгового кризиса 1980-х перешли к экспортоориентированной модели развития. Это привело к тому, что в нишах,

способных обеспечить успех занявшим их экономикам, создалась высокая конкуренция, повлекшая снижение цен. Развивающиеся страны попали в ловушку низкой добавленной стоимости, которая не позволяла произвести масштабную модернизацию экспортных отраслей и заставляла сокращать расходы на рабочую силу. Кроме того, монопольная власть ведущих компаний в ГЦСС позволяет им диктовать свои условия сотрудничества. В частности, они используют конкуренцию между партнерами – поставщиками сырья, узлов и деталей, а также услуг по сборке изделия, для снижения собственных издержек.

В качестве наиболее яркого примера экономического продвижения в ГЦСС обычно приводят Китай. В отличие от опыта других развивающихся стран, в 2000-е годы доля внутренней добавленной стоимости в экспорте Китая возросла. Чен и др. проанализировали внутреннюю добавленную стоимость Китая от деятельности в экспорте в период с 2002 по 2012 год, чтобы понять, связано ли это увеличение с движением вверх по «улыбающейся кривой» и требует ли новая деятельность более высокой квалификации (Chen, et al., 2018). Авторы использовали профессиональные данные, а также таблицы «затраты – выпуск», чтобы разделить четыре вида деятельности: НИОКР, производство, маркетинг и другие вспомогательные услуги. Имея данные по 42 отраслям промышленности в 31 провинции Китая, они построили функциональный индекс специализации (FS index). Этот показатель измеряет относительную специализацию провинции для каждого из возможных видов предпринимательской деятельности. Полученные данные свидетельствуют о том, что увеличение внутренней добавленной стоимости Китая в экспорте произошло в результате расширения производства в таких провинциях, как Гуандун, Цзянсу и Чжэцзян. Богатые провинции увеличивали специализацию на деятельности с высокой добавленной стоимостью, включая НИОКР, продажи и маркетинг, особенно Пекин, Тяньцзинь и Шанхай. Таким образом, был подтвержден тезис, что имеет место экономическое продвижение. Но помимо участия в ГЦСС как такового, продвижение оказалось следствием государственной политики поддержки отраслей.

С другой стороны, Д. Родрик, исследуя африканские страны, выяснил, что

экономический рост и рост производительности труда, несмотря на участие в ГЦСС, там были обусловлены другими факторами. Наиболее современные технологии чаще всего не попадают в эти страны, что консервирует их отсталое место на мировой арене (Rodrik, 2018). Он отметил, что в наиболее быстро растущих странах Африки к югу от Сахары, таких как Эфиопия, индустриализация и торговля едва поспевают за ВВП, что исключает связь экономического роста с участием в ГЦСС. Их рост был обусловлен главным образом внутренним спросом, стимулируемым иностранными трансфертами, государственными инвестициями или увеличением доходов сельских жителей в результате совершенствования сельскохозяйственной политики (в области инфраструктуры, удобрений, ирригации). Д. Родрик отмечает, что рост производительности в современном производстве и сфере услуг в целом имеет тенденцию к отставанию, поэтому какую бы роль ни играла в этих странах интеграция в глобальные цепочки создания стоимости, совокупный экономический эффект был относительно невелик.

Е.В.Устюжанина, В.Е.Дементьев и С.Г.Евсюков обратили внимание на несовершенство методологии, обычно применяемой при анализе ГЦСС. Они отметили, что наиболее распространенный в экономической литературе подход «затраты – выпуск» имеет ряд недостатков: нельзя отнести все внешнеторговые сделки к участию к ГЦСС, а при анализе общих данных по стране невозможно отделить сделки, относящиеся к разным ГЦСС, для определения степени зависимости фирм (Дементьев и др., 2020). К тому же, при этом подходе не отслеживаются кооперационные связи не только в глобальном масштабе, но даже внутри страны. Проанализировав по собственной методике, заключающейся в анализе финансовых показателей конкретных компаний внутри ГЦСС, ряд фирм из авиастроительной, автомобильной и фармацевтической ГЦСС, они сделали вывод, что непосредственное положение в цепочке создания стоимости не является значимым фактором, определяющим распределение добавленной стоимости. Главным фактором является сложившийся в стране уровень оплаты труда. Данный вывод подтверждает концепцию «империалистической ренты» С.Амина, в частности положение о присвоении стоимости странами Центра за счет

эксплуатации дешевой рабочей силы на периферии мир-системы.

Ряд ученых, подошедших к вопросу с качественной стороны, скептически относятся к эффектам от участия в ГЦСС (Barrientos, et al., 2016) (Gereffi, 1994) (Kaplinsky, 2000) Они подчеркивают асимметрию управления ГЦСС, когда ведущие фирмы находятся в развитых странах, а подчиненные – в развивающихся. Д.Хамфри и Х.Шмитц указывают на ловушку низкого дохода, в которой оказываются страны глобального Юга, связанные такими отношениями (Humphrey, et al., 2002). Главным направлением развития стран глобального Юга Д.Родрик считает не опору на поставки в рамках ГЦСС, а внутреннюю интеграцию, распространение преимуществ, имеющих в одной отрасли, на другие отделы экономики (Rodrik, 2018).

Изучение экономического продвижения имеет место не только на уровне государств, но и на микроуровне. Опыт экономического и социального продвижения на уровне компаний может определить пути развития в масштабах страны, а также указать ограничения, с которыми сталкиваются развивающиеся страны. Кейс-стади азиатских технологических компаний позволили выявить ряд особенностей, которые имели фирмы, сумевшие достичь экономического продвижения. Были рассмотрены пять компаний – мировых лидеров в области электроники: Acer, Asus, Lenovo, Samsung, Huawei.

- Две из пяти компаний имели государственную поддержку.
- Четыре из пяти реинвестировали прибыли в новые разработки.
- Также четыре из пяти компаний заимствовали технологии и управленческие практики более развитых партнеров, в том числе в результате реализации политики вертикальных и горизонтальных слияний и поглощений.

- Три компании имели уникальные технологические решения, поэтому могли пользоваться монопольным положением на рынке и диктовать партнерам собственные стандарты.

- Две фирмы пользовались слияниями и поглощениями для выхода на новые рынки (Новикова и др., 2020).

Безусловно, при планировании стратегии развития компании необходимо

учитывать опыт успешных фирм. С другой стороны, одним из важнейших факторов для увеличения добавленной стоимости, получаемой компанией, является сила переговорной позиции по отношению к зарубежным партнерам. Эта сила, в свою очередь, обусловлена размером капитала, которым оперирует компания. ТНК имеют возможность диктовать поставщикам условия работы, на которые те соглашаются, получая от ТНК значительный объем заказов и репутацию надежного поставщика.

И.Суанди провела ряд интервью с представителями двух индонезийских компаний, занимающихся производством пленок (Suwandi, 2019). В отличие от общепринятого мнения об индонезийских предприятиях как о ручном трудоемком производстве, где основную работу выполняют неграмотные бедные женщины, данные компании являются высокотехнологичными капиталоемкими производствами. Они сотрудничают как с иностранными ТНК, так и с местными фирмами. В ходе анализа И.Суанди пришла к выводу о том, что, размещая заказы в странах с высокой производительностью труда и низкой ценой рабочей силы, капитал стран глобального Севера получает «империалистическую ренту» от стран глобального Юга. Автор показала механизмы, через которые осуществляется неэквивалентный обмен.

Во-первых, технологическое отставание. Несмотря на то, что производство имеет высокую степень автоматизации, а продукция – нишевый характер, компании сталкиваются с препятствиями по внедрению новых технологий. Главным направлением инноваций является удешевление продукции за счет минимизации производственных затрат. Так, внедрение технологии изготовления биоразлагаемой пищевой упаковки не имело успеха, т.к. увеличивало цену. При этом ТНК нередко предлагают обучение и делятся ноу-хау с «зависимыми» поставщиками. По словам управляющего одной из компаний, они не могут разработать ничего совершенно уникального; лучшее, что они могут сделать, это купить технологию, разработанную в США или Европе. Сами о себе компании – младшие партнеры западного капитала говорят, что занимают нишевый рынок. Это означает, что они не могут конкурировать на рынке типичной массовой продукции

и вынуждены приспосабливаться к нуждам отдельных клиентов.

Как нижестоящие поставщики ТНК, фирмы периферии не обладают способностью участвовать в разработке прорывных технологий, которые могли бы позволить им наверстать упущенное в ГЦСС. Знания, ноу-хау жестко контролируются доминирующими компаниями с помощью разных средств, в том числе путем управления исследованиями и разработками в зависимых фирмах. Технологии, которыми обладают последние, в основном получены от клиентов-ТНК из стран Центра.

Во-вторых, требования к гибкости. Основным конкурентным преимуществом компании из развивающихся стран называют отличный сервис при высочайшем качестве продукции. Если крупные международные компании могут следовать внутренним регламентам по срокам изготовления и поставки продукции, то более мелкие фирмы должны приспосабливаться к требованиям заказчиков. Гибкость выражается в быстром внесении изменений в технологию производства, возможности изменять конфигурации оборудования в процессе производства, а также в выполнении срочных заказов, для чего приходится прерывать текущую работу. В требованиях такого рода локальные и транснациональные компании выступают с разных позиций. Первые могут рассчитывать на специальные условия лишь в качестве исключения благодаря личным доверительным отношениям с руководством поставщиков или длительной плодотворной работе, а вторые получают их на постоянной основе.

Как правило, переговорная сила поставщика из развивающейся страны невелика, так как он должен конкурировать с поставщиками из других стран. Так, при анализе цен индонезийских производителей их сравнивают с ценами китайских и индийских производителей. При этом предполагается, что при сопоставимой цене качество продукции будет выше. Если цена оказывается выше конкурентной, покупатели предлагают ряд мер по сокращению затрат. Контролю подлежат не только статьи расходов, которые поставщик обязан раскрывать ТНК, но даже норма прибыли.

В-третьих, логистика. Ее определяет т.н. система доставки точно в срок (just

in time). Это стратегия инвентаризации, которую компании используют для повышения эффективности и сокращения отходов, получая товары только по мере их необходимости в производственном процессе, тем самым снижая затраты на инвентаризацию. Этот метод требует от производителей точного прогнозирования спроса (Karmarkar, 1989). Такая система поставок требует от поставщика возможности хранения значительных складских запасов и одновременной интенсификации труда. Это положение возникает из-за невозможности точного планирования объемов поставок. Если несколько месяцев подряд потребность покупателя оказывается меньше запланированной, то на складе поставщика скапливается большое количество запасов, что требует дополнительных затрат на хранение. В то же время невыполнение планов приводит к удлинению рабочего дня операторов оборудования. Таким образом, сокращение затрат покупателя ведет к пропорциональному увеличению расходов поставщика.

Что касается положения работников в рассмотренных И. Суанди компаниях, то многие из них, имея низкую заработную плату, зависят от сверхурочной работы. На основании контракта, который поставщики заключают с ТНК, работники не имеют права на сверхурочную работу более 3 часов в неделю. Это требование даже вызвало забастовку. При этом в стандартах относительно условий труда нет указаний на рост заработной платы. Хотя компании, описанные И. Суанди, являются капиталоемкими и затраты на оплату труда составляют небольшую долю их расходов, поднять зарплату работникам оказывается нелегкой задачей, т.к. это отражается на конечной цене продукции. В случае увеличения оплаты ТНК требуют пропорционального роста производительности труда, что не может быть достигнуто поставщиками по рассмотренным выше причинам. Таким образом, рост доходов работников обуславливается производительностью труда, которая не поспевает за уровнем инфляции, и, следовательно, реальные доходы неизменно падают. Для максимально эффективного использования рабочего времени в компаниях действует ряд регламентов, определяющих различные дисциплинарные требования, включая максимальное количество отпусков по болезни, время опозданий в минутах и др. Практика тейлоризма, когда каждый работник

выполняет максимально узкую задачу, оттачивая ее до автоматизма, приводит к тому, что квалификация каждого отдельного работника находится на крайне низком уровне и не растет даже со временем. Низкие требования к квалификации и простота замены операторов объясняют слабость переговорной позиции работников.

Исследование И. Суанди раскрывает механизм неэквивалентного обмена между развитыми и развивающимися странами и резонирует с понятием империалистической ренты, предложенной С. Амином. Фактически пример двух компаний показывает, как, несмотря на предоставляемые возможности технологического развития, происходит эксплуатация более мелкого капитала крупным. Конкурентным преимуществом в данном случае является наименьшая цена единицы продукции, которая складывается из достаточно высокой производительности труда и дешевой рабочей силы. В то время как крупный капитал из развитых стран получает наиболее выгодные условия в развивающихся странах, бремя эксплуатации в конечном итоге несут работники. Пример азиатских компаний, которым удалось достичь экономического продвижения, подтверждает тезис о зависимости динамики развития от масштаба капитала, который выступал в виде субсидий, слияний-поглощений и инвестиций в разработки.

Социальное продвижение

Подавляющее большинство научных работ относительно ГЦСС рассматривают участие в них стран с точки зрения экономики в целом или отдельных фирм, и лишь немногие задаются вопросом: ведет ли экономическое продвижение к улучшению жизни работников? Увеличение занятости, повышение заработной платы, улучшение условий труда, расширение прав трудящихся, гендерное равенство, повышение профессиональной подготовки, сокращение масштабов нищеты и экономическая безопасность получили название «социальное продвижение» (Social upgrading¹). В соответствии с программой обеспечения

¹ Социальное продвижение определяется как процесс улучшения прав и уровня жизни работников как социальных субъектов и повышения качества их занятости (Barrientos, et al., 2011).

достойного труда социальное продвижение определяется как процесс улучшения прав и привилегий трудящихся как социальных субъектов, что повышает качество их занятости. Это включает в себя доступ к лучшей работе, которая может быть получена в результате экономического продвижения. Но она также включает в себя улучшение условий труда, защиту и права человека.

Существующие исследования корреляции экономического и социального продвижения дали противоречивые результаты. В одних странах есть очевидные свидетельства экономического и социального продвижения (главным образом это относится к Китаю и нескольким другим азиатским странам) (Robert, 2007) (Suri, et al., 2016), другие страны при экономическом продвижении не имели социального, некоторые при экономическом регрессе показывали социальное продвижение, но, как уже было сказано выше, большинство стран не имели ни экономического, ни социального продвижения с 1980-х годов (Salido, et al., 2016) (Bamber, et al., 2016) (Milberg, et al., 2011). То есть автоматического улучшения уровня жизни работников часто не наблюдалось даже в случае роста прибыли компаний и стран.

Наблюдая данный феномен, многие авторы указывают на противоречие между трудом и капиталом, описанное К. Марксом, как на его первопричину (Selwyn, 2013) (Fridell, et al., 2019). Как национальный, так и международный капитал стремится к максимизации прибыли и присвоению наибольшей доли добавленной стоимости. Прибыль, получаемая собственниками компаний – участниц ГЦСС, является частью добавленной стоимости на каждом этапе и имеет обратную корреляцию с ценой на рабочую силу. Сокращение издержек на рабочую силу является для развивающихся стран наиболее простым, а часто и единственно возможным способом встраивания в ГЦСС, а для развитых стран дешевая рабочая сила – основная причина переноса производств за границу, что может консервировать положение рабочей силы в ГЦСС. Присвоение большей части добавленной стоимости капиталом за счет труда имеет вид сверхэксплуатации¹ в

¹ Сверхэксплуатация проявляется в заработной плате, которая значительно ниже стоимости воспроизводства рабочей силы, удлинении рабочего дня и тяжелых условиях труда (Almeida, 2013).

национальном масштабе, в то время как в международном масштабе присвоение значительной доли добавленной стоимости развитыми странами носит характер неэквивалентного обмена.

Существуют разные подходы к изучению данного вопроса. Так, В.Милберг и Д.Винклер (Milberg, et al., 2011) и С.Барриентос (Barrientos, et al., 2011) противопоставляют неоклассический и институциональный подходы. В первом случае «связь между экономическим и социальным продвижением осуществляется автоматически, в то время как для институционального подхода существуют различные нормы и правила, которые опосредуют эти отношения». Характер институтов, регулирующих отношения между капиталом, трудом и государством, определяет степень, в которой выгоды для капитала от повышения конкурентоспособности (экономическое продвижение) преобразуются в выгоды для труда (социальное продвижение). Исследователи социального продвижения не предполагают, что первое автоматически переходит во второе. Скорее, они изучают способы достижения таких результатов.

С.Барриентос, Г.Джереффи и А.Росси, изучающие условия труда в развивающихся странах, выявили несколько проблем, связанных с трансфером прибавочной стоимости из развивающихся стран в развитые через механизм ГЦСС:

- 1) заработные платы низкоквалифицированных работников ниже прожиточного минимума;
- 2) использование детского труда, в т.ч. на дому;
- 3) сверхдлинный рабочий день, доходящий до 16 часов;
- 4) отсутствие официальных контрактов, а значит, социальных гарантий;
- 5) отсутствие техники безопасности, санитарных условий и минимальных технических средств, позволяющих снизить физическую нагрузку на работника (Barrientos, et al., 2011).

В докладе Международной конфедерации профсоюзов отмечено, что 58 % стран, участвующих в глобальных цепочках создания стоимости, исключают группы работников из сферы действия трудового законодательства, в 70 % стран работники не имеют права на забастовку, 60 % стран запрещают или ограничивают

ведение коллективных переговоров работниками и 52 % стран отказывают работникам в доступе к трудовой законности (Howard, 2016).

Все указанные проблемы можно свести к проблеме сверхэксплуатации, вызванной низкими закупочными ценами на производимые в развивающихся странах товары. Такой уровень цен делает нерентабельным использование техники и способствует снижению цены рабочей силы до пределов, не обеспечивающих физиологический минимум существования современного цивилизованного человека.

В своей работе на тему экономического и социального продвижения С.Барриентос, Г.Джереффи и А.Росси рассмотрели ГЦСС из пяти отраслей: сельское хозяйство, одежда, транспорт, IT и бизнес-сервисы. Они условно разделили виды работ на пять категорий в зависимости от уровня квалификации работников: домашнее производство, низко-, средне- и высококвалифицированный труд, а также наукоемкая работа. На нижнем уровне «домашнее производство» условия труда были наиболее тяжелыми, там часто отсутствовали официальные трудовые контракты, социальные гарантии, а заработная плата была ниже прожиточного минимума при увеличенном рабочем дне – 12-16 часов. Соответственно, на верхнем уровне – «наукоемкие работы», условия труда были наилучшими. Авторы выяснили, что в каждой из рассмотренных отраслей присутствовали все пять видов работ, различалась только их доля (рисунок 8).

Приведенные исследования условий труда в ГЦСС показывают, что во всех рассмотренных цепочках создания стоимости присутствует низкоквалифицированный и даже принудительный труд, не обеспеченный механизмами цивилизованной защиты. Такие виды труда располагаются в развивающихся странах и позволяют значительно увеличивать прибыль ГЦСС благодаря сокращению издержек на рабочую силу. Ценовое давление со стороны глобальных покупателей на компании развивающихся стран приводит к распространению небезопасных рабочих мест из-за плохих условий труда и частых нарушений прав. Ненадежная, временная, аутсорсинговая работа или фиктивная самозанятость являются распространенной стратегией снижения затрат.

Принудительный труд, детский труд, антипрофсоюзная дискриминация, принудительная сверхурочная работа, опасные рабочие места, невыплаченная заработная плата и социальные отчисления являются обычным явлением в таких цепочках создания стоимости (Howard, 2016).

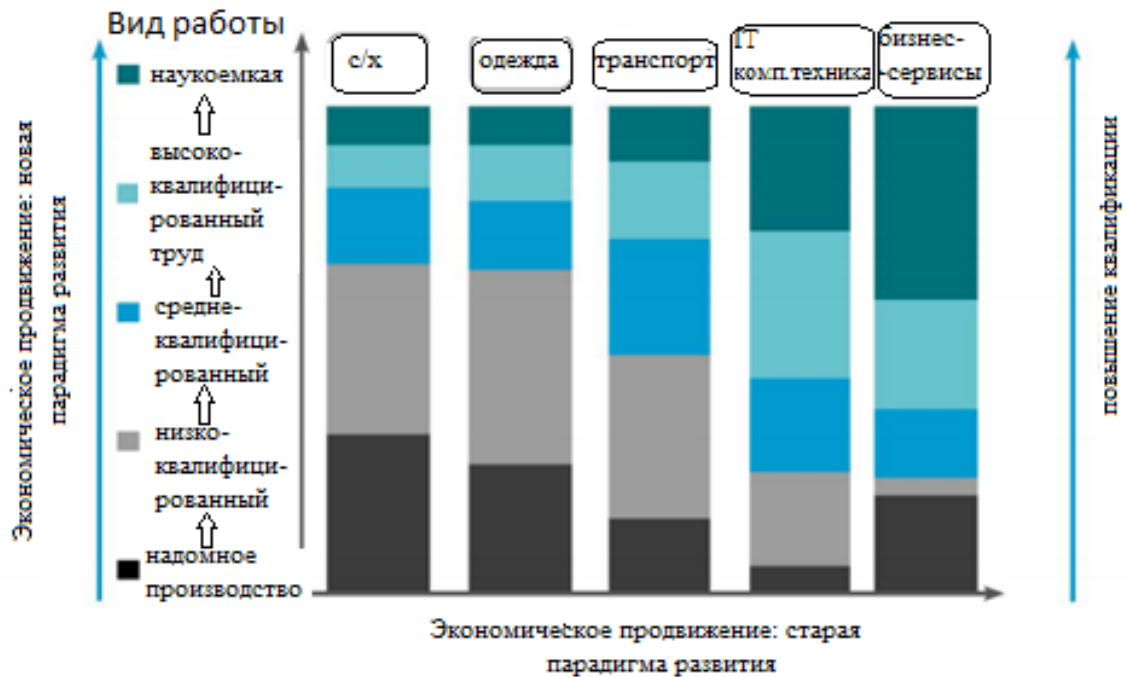


Рисунок 8 – Типология состава рабочей силы в разных ГЦСС

Источник: составлено автором по данным С. Барриентос (Barrientos, et al., 2011)

Говоря о связи экономического и социального продвижения, следует упомянуть исследование группы китайских ученых. Они рассмотрели изменение занятости и условий труда работников в одном из регионов Китая в связи с его экономическим продвижением (Wang, et al., 2020). Выяснилось, что модернизация производства, ведущая к росту производительности труда, негативно сказывается на работниках, т.к. предприниматели предпочитают сокращать количество рабочей силы для минимизации трудовых споров. Потерявшие место работники создают избыток рабочей силы на рынке, что усиливает конкуренцию и подрывает переговорную позицию работников. Нередко они перемещаются из производительных отраслей в сферу услуг, где выполняют низкооплачиваемую

работу, например курьеров, водителей такси, поваров пиццы и др. Рост заработных плат в исследуемом кластере сопровождался непропорциональным ростом ответственности или производительности, а инфляция не позволяла говорить о существенном росте уровня жизни.

В исследовании, проведенном МОТ, была изучена связь экономического и социального продвижения в четырех максимально диверсифицированных отраслях: анимация, розничная торговля, золотодобыча и электроника (ILO, 2016). Хотя, в общем, в каждой из отраслей наблюдался рост производительности труда и некоторые страны внутри цепочек создания стоимости имели экономическое продвижение, прямой связи его с социальным продвижением выявить не удалось.

В четырех проанализированных секторах оказались повсеместно распространены нестандартные формы занятости. В ГЦСС поставщикам часто приходится незапланированно сокращать сроки поставок или увеличивать их объем. Это приводит к сверхурочному труду и временной занятости. Опрос фирм в развивающихся странах показал, что 36 % компаний используют временных или сезонных работников. На электротехнических фабриках в Венгрии, Малайзии и Мексике рабочие нанимаются в качестве временных работников и постоянно продлевают свои контракты (Aleksynska, et al., 2015). Анимационная работа носит проектный характер и часто выполняется фрилансерами. В официальной золотодобывающей промышленности имеются случаи использования субподрядчиками принудительного труда. Например, сообщалось, что принудительный труд присутствует на эритрейском золоторудном, медном и цинковом руднике, поставщике канадской горнодобывающей фирмы (Human Rights Watch, 2015).

Большинство проблем, с которыми сталкиваются работники анимации, электроники, золотодобычи и розничной торговли, связаны с использованием нестандартных форм занятости. В золотодобывающем секторе нелегальные шахтеры работают как самозанятые, они сталкиваются с тяжелыми условиями труда и отсутствием техники безопасности, широким использованием опасных химических веществ, таких как цианид и ртуть, в переработке золота. Это

усугубляется тем фактом, что в качестве нелегальных самозанятых работников они не имеют социальной защиты и сталкиваются с трудностями в организации профсоюзов. Рабочие места в индустрии анимации обычно основаны на краткосрочных контрактах, нерегулярном рабочем графике и низкой гарантии занятости (Hesmondhalgh, et al., 2013). Нерегулярный график работы является основной причиной, по которой работники покидают индустрию анимации. На фабриках-поставщиках одежды для розничных торговых сетей работники, пытающиеся организовать профсоюз или принадлежащие к нему, часто подвергаются насилию и запугиванию или увольнению с работы. В электронной промышленности повышение заработной платы за счет повышения квалификации, как правило, ограничивается работниками, занимающими более квалифицированные управленческие и инженерные должности. Такие работники обычно составляют лишь небольшой процент от общей численности рабочей силы в электротехнической промышленности.

Одной из важных сторон социального неравенства является гендерное неравенство. В трудоемких ГЦСС, таких как производство одежды, обуви и электроники, женщины занимают большую долю рабочих мест, чем мужчины, что связано с разным уровнем оплаты женщин и мужчин за равный труд. В кенийских и угандийских цветоводческих ГЦСС женщины составляют 65% - 75 % рабочей силы, работая в основном в пакгаузах, которые предлагают более высокие доходы, чем работа на фермах. В мировом швейном секторе женщины составляют большинство рабочей силы. Например, в Турции в 2008 году из трех миллионов работников этого сектора два миллиона составляли женщины. В Бангладеш примерно 80 % работников швейной промышленности в том же году составляли женщины. Участие в ГЦСС не изменяет данную тенденцию, т.к. она связана со сложившейся культурной традицией в стране. Женщины занимают более низкие позиции, получают меньшую заработную плату, чем мужчины, и чаще сталкиваются с тяжелыми условиями труда (Vamber, et al., 2016). Доступ женщин к образованию, опыту работы и отдельным профессиям во многих развивающихся странах ограничен. По этой причине в колл-центрах Египта женщины не могут

претендовать на продвижение по службе, несмотря на растущий спрос на более квалифицированный труд (Ghada, 2013).

СМИ часто привлекают внимание общественности к этой проблеме, стараясь заставить головные компании ГЦСС поставить под контроль условия труда на фабриках-поставщиках из развивающихся стран (Badham, 2017). Многие компании, особенно производители предметов одежды и обуви, быстро отреагировали на публичные обвинения и установили корпоративные стандарты, по которым оценивают поставщиков (Farole, 2019). Coca Cola установила целевые показатели в области соблюдения прав работников на своих предприятиях, а также среди своих партнеров и поставщиков и заявляет о проведении более 2000 независимых аудитов ежегодно, хотя их результаты не публикуются. GAP провела обучение «личному росту» для более чем 20 000 женщин на 60 фабриках в таких странах, как Бангладеш, Камбоджа, Китай и Индонезия. Компания Synopsys, одна из ведущих мировых компаний в области разработки и тестирования микросхем, открыла свое подразделение в Армении. Сегодня Synopsis является одним из крупнейших IT-работодателей в стране, с 800 сотрудниками в Ереване, в основном инженерами. С целью подготовки квалифицированных специалистов в области микроэлектроники она инициировала программы бакалавриата, магистратуры и докторантуры как в собственных учебных центрах, так и в пяти армянских университетах (World Bank., 2020).

Тем не менее даже крупнейшие МНК имеют нарекания на условия работы (Howard, 2016). Компанию Apple критикуют за выявленные факты 60-часовой рабочей недели, самоубийств работников, детского труда, удержания заработной платы, дискриминации в отношении женщин и меньшинств, избиений и притеснений. G4S отказалась установить минимальный уровень заработной платы не ниже прожиточного минимума. Профсоюзы заявляют о низкой заработной плате в компании и неоплачиваемой сверхурочной работе в Индии и Южной Корее. В 2011 году GE подверглась критике за то, что потратила \$84,35 млн на политическое лоббирование, несмотря на уклонение от уплаты налогов в период 2008-2010 годов и получение налоговых льгот в размере \$4,7 млрд. Критики утверждали, что за эти

годы компания получила прибыль в размере \$10,4 млрд, уволив 4168 работников и увеличив заработную плату пяти топ-менеджеров на 27 %. НР сталкивается с жалобами на чрезмерную сверхурочную работу и недостаточную заработную плату в своей ГЦСС. Например, 17 % работников поставщиков окончательной сборки НР работают в среднем более 60 часов в неделю. Работники McDonald's в США подали жалобы на ожоги, вызванные нехваткой персонала и необходимостью работать слишком быстро. Руководство часто отговаривало работников от обращения за первой помощью, в том числе советовало работникам лечить ожоги такими приправами, как горчица (Guardian, 2015). В ресторанах McDonald's в Бразилии, Гонконге, Индонезии, Италии, Южной Корее и на Филиппинах прошли акции протеста работников, где работники зарабатывают всего \$1,32 в час.

Кроме мер, принимаемых внутри ГЦСС, вопросы трудовых прав и обеспечения социальной защиты для низкоквалифицированных работников развивающихся стран поднимают международные организации, такие как Международная организация труда (МОТ). МОТ ставит своей целью достижение социальной справедливости и достойного труда для всех работников мира (ILO, 2021). Концепция достойной работы включает в себя возможности для продуктивной работы, которая обеспечивает справедливый доход, безопасность на рабочем месте и социальную защиту семей, лучшие перспективы для личного развития и социальной интеграции, свободу для людей выражать несогласие, организовываться и участвовать в принятии решений, влияющих на их жизнь, а также равенство возможностей и обращения для всех женщин и мужчин.

Безусловно, наиболее действенным институтом, представляющим интересы работников, являются профессиональные союзы, с помощью которых можно проводить коллективные переговоры с работодателями. Б Сэлвин (Selwyn, 2013) и Л.Риисгаард (Riisgaard, 2009) указывают, что противоречия между трудом и капиталом являются неотъемлемой частью капиталистической экономики и профсоюзные организации должны оказывать влияние на социальные стандарты внутри страны и в цепочке создания стоимости. Рост благосостояния работников, уровень их образования и технической подготовки, т.е. социальное продвижение,

сами по себе являются факторами экономического продвижения. Отсутствие достаточной квалификации работников тормозит переход к более сложным этапам производства, а низкая покупательная способность населения не позволяет национальной экономике развиваться за счет внутреннего спроса. Таким образом, речь идет не просто о возможностях организации перераспределения добавленной стоимости «сверху вниз» с помощью институтов, но об экономическом продвижении, достигнутом за счет роста благосостояния работников, т.е. «снизу вверх».

Из рассмотренного выше материала можно сделать вывод об отсутствии прямой зависимости между экономическим и социальным продвижением. Даже при наличии экономического роста, связанного с участием страны в ГЦСС, автоматического перераспределения добавленной стоимости в пользу работников не происходит. Это подтверждает тезис С. Амина о получении развитыми странами империалистической ренты от сотрудничества с развивающимися странами за счет сокращения издержек на рабочую силу, а вторые, в свою очередь, демонстрируют противоречия между трудом и капиталом, где труд находится в более слабой переговорной позиции (Selwyn, 2013) (Milberg, et al., 2011).

Выводы по главе 2

1) Стагфляция 1970-х годов и связанный с ней переход к политике неолиберализма в странах глобального Севера обусловили перенос трудоемких производств в страны с дешевой рабочей силой. Такие наукоемкие этапы производства, как НИОКР, маркетинг, управление продажами и постпродажный сервис, остались в центре мир-системы, в то время как производства оказались на ее периферии. В процесс создания одного товара теперь нередко вовлечены десятки стран, каждая из которых имеет узкую специализацию. Это явление получило название глобальных цепочек создания стоимости.

2) ГЦСС на сегодняшний день стали фундаментальной структурной единицей мировой торговли. По данным Доклада о мировом развитии (World development report) в 2008 году 52 % торговли осуществлялись ГЦСС. Причем большая ее часть включала транснациональные корпорации. После кризиса 2008 года наблюдался спад торговли в ГЦСС, ее объемы стабилизировались на более низком уровне и оставались стабильными до кризиса COVID-19.

Варианты участия стран в ГЦСС неоднородны: восходящие связи, показывающие высокий уровень переработки продукции, наблюдаются в странах с высоким уровнем дохода, в то время как страны с низким-средним уровнем дохода отличаются нисходящими связями и низким уровнем переработки продукции.

3) Результаты исследований относительно экономического продвижения развивающихся стран в ГЦСС противоречивы. Опыт Китая показывает положительную корреляцию экспортной ориентации с развитием экономики страны, в то же время большинство стран не показали подобной зависимости. Бразилия, Мексика, Перу, Уругвай показали стагнацию или регресс, а развитие африканских стран оказалось не связано с участием в ГЦСС.

4) Рассмотрение экономического продвижения было бы неполным без анализа социального продвижения, которое отражает изменения уровня жизни работников, вовлеченных в ГЦСС. Исследования этого предмета отрицательно отвечают на вопрос о существовании «автоматических» выгод для трудящихся от экономического продвижения в ГЦСС. Это связано с ориентацией развивающихся стран на дешевую рабочую силу как главное конкурентное преимущество, на котором зиждется существование ГЦСС.

Глава 3 Участие России в глобальных цепочках создания стоимости и его социально-экономические последствия

3.1 Роль России в глобальных цепочках создания стоимости и социально-экономическое продвижение

Сырьевая ориентация российской экономики предопределяет ее участие в международном разделении труда в качестве поставщика продукции низкой степени переработки, в первую очередь минерального сырья (см. рисунок 9), а также таких товаров несырьевого сектора, как стройматериалы, металлы и продукты химической промышленности. Таким образом, Россия в основном присутствует на первых этапах в ГЦСС и крайне слабо вовлечена в переработку и производство в конце цепочек.

Следует отметить, что доля минерального сырья в экспорте России в последние десятилетия росла, увеличившись с 31 % в 1995 до 51 % в 2017 году, причем за это время не появилось предпосылок к переориентации экспорта (Симачев и др., 2019).

Индекс позиции в глобальном производстве определяется как отношение расстояния до конечного потребителя к расстоянию до начала производства, аналогично рассчитывается и индекс положения в ГЦСС (расстояние до конечного спроса в ГЦСС/расстояние до начала ГЦСС). Чем выше индекс, тем дальше этап оказывается от конца цепочки (Симачев, 2020). Первый показатель для России составил 1,23, что превышает индексы Бразилии (0,99), Китая (0,98), Индии (0,93). Индекс положения в ГЦСС России – 1,04; Бразилии – 1,01; Китая – 0,95; Индии – 0,94. Таким образом, Россия является поставщиком товаров с наименьшей добавленной стоимостью, что влияет не только на потенциал развития ее экономики, но и на национальную безопасность. В условиях санкций 2014 года важнейшим приоритетом стало импортозамещение. Главным органом,

осуществлявшим указанную политику, стал Фонд развития промышленности. В рамках стимулирования внутреннего производства применялись как финансовые, так и регуляторные механизмы, а также выделены приоритетные для развития отрасли: АПК, четыре машиностроительных отрасли, услуги и образование. Постепенно фокус внимания был смещен с импортозамещения на развитие несырьевого экспорта.

● Минеральные продукты ● Металлы и изделия из них ● Скрытый раздел ● Драгоценности
● Прочие товары ● Продукция химической промышленн... ● Машины, оборудование и аппаратура
● Продукты растительного происх... ● Древесина и изделия из нее ● Пластмассы, каучук и резина
● Все остальные

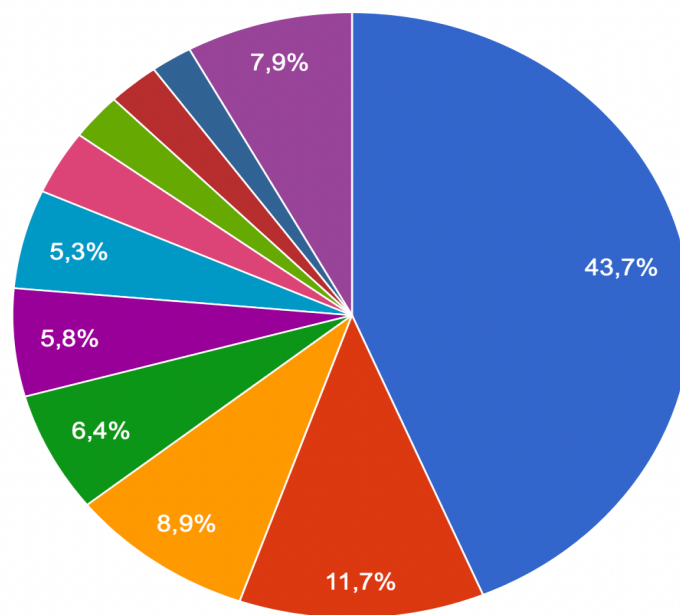


Рисунок 9 – Основные экспортируемые Россией товары в 2021 году, %

Источник: Итоги внешней торговли России. Аналитика за 2021 год (ru-stat, 2022)

В ГЦСС различают восходящие и нисходящие связи. К первым относятся поставки сырья для последующей переработки, ко вторым – перерабатывающие отрасли. Среди отраслей российской экономики, показавших рост нисходящих связей, оказались автомобилестроение, производство стройматериалов, деревообработка, текстильная, химическая, пищевая и мебельная промышленность (Симачев, 2020). Причем для таких отраслей как пищевая и деревообрабатывающая главным фактором обновления оказались иностранные инвестиции. Удлинение нисходящих связей показала также автомобильная промышленность, что связано в

первую очередь с государственной политикой России, в частности привлечением в страну иностранных автопроизводителей для осуществления промышленной сборки, субсидий локальным производителям и снижением пошлин на ввоз автокомпонентов. Одновременно с проведением данной политики росла зависимость от импорта комплектующих для автомобилестроения и снижение доли внутренней добавленной стоимости. Т.е. под удлинением нисходящих связей следует понимать развитие сборки из иностранных деталей. Наиболее перспективными для увеличения добавленной стоимости являются наукоемкие этапы создания автомобиля, что требует прорывных технологий, способных выдержать конкуренцию на мировом рынке.

В области производства изделий из резины и пластмассы рост нисходящих связей обусловлен научным и технологическим потенциалом, доставшимся России от советского периода и позволившим быстро отреагировать на изменение спроса на внутреннем рынке в пользу более сложных товаров. Благодаря этому экспорт данной категории вырос с 2000 по 2017 г. в 11,9 раза.

Несмотря на удлинение нисходящих связей в некоторых отраслях, об экономическом продвижении в большинстве из них, как о росте добавленной стоимости, говорить не приходится. Речь скорее о горизонтальной реструктуризации производств в рамках ГЦСС.

Важнейшей стороной экономического развития является социальное продвижение.

Структура ВВП по доходам в 2020 году представлена на рисунке 10. Оплата труда составляет 47,1 %, что выше среднего уровня 2018-2019 г. (44,4 %). По прогнозам, в последующие годы она будет снижаться до 45,9 % к 2024 г., тем не менее оставаясь выше уровня прошлых лет.

Расходы домохозяйств в 2020 г. сократились на 8,6 % по сравнению с 2019 г., причем расходы на товары снизились на 4,9 %, а на услуги – на 15,7 %. Если оценивать ситуацию в динамике, то падение реальных доходов за предыдущие пять лет с 2013 по 2018 г. составило 10,8 %.



Рисунок 10 – Структура ВВП по источникам доходов

Источник: составлено автором по данным Министерства экономического развития (Министерство Экономического развития, 2022)

Распределение национального дохода показывает высокий уровень неравенства в обществе (таблица 3). Так, беднейшие 50 % взрослого населения, насчитывающие 115 млн человек, заработали менее 7800 евро в 2016 г. 40 % «среднего класса» также получили меньше среднего национального дохода – до 21700 евро. В то же время средний доход богатейших 10 % в среднем составил 105500 евро. Доля, присваиваемая 10 %, была равна 45,5 % в 2016 году, доля 50 % беднейших граждан оказалась равна 17 %, средних 37,5 %-40 %, а доля 1 % богатейших – 20 % национального дохода (Novokmet, et al., 2018).

Таблица 3 – Распределение национального дохода в России, 2016 г.

Группа по доходам	Количество человек (взрослое население)	Порог дохода (EUR)	Средний доход (EUR)	Доля (%)
Все население	114930000	-	23180	100,0
Нижние 50 %	57465000	-	7880	17,0
Средние 40 %	45972000	14000	21700	37,5
Верхние 10 %	11493000	36300	105500	45,5
Верхний 1 %	1149300	133000	469000	20,2
Верхний 0,1 %	114930	638000	2494000	10,8

Группа по доходам	Количество человек (взрослое население)	Порог дохода (EUR)	Средний доход (EUR)	Доля (%)
Верхний 0,01 %	11493	3716000	12132000	5,2
Верхний 001 %	1149	18770000	58576000	2,2

Источник: (Novokmet, et al., 2018)

Представленные в таблице 4 данные показывают, что рост доходов с 1989 по 2016 г. был характерен для верхних 10 %. Именно они оказались бенефициарами роста национального дохода в этот период, в то время как доходы 90 % населения (103,434 млн человек) выросли за этот период лишь на 1 %. Доходы нижних 50 % сократились на 20 %, что составило минус 15 % в общем макроэкономическом росте, а «средний класс» увеличил свои доходы на 15 %.

Таблица 4 – Рост доходов и неравенства в России, 1989-2016 гг.

Группа по доходам	Средний реальный годовой рост доходов (%)	Общий совокупный реальный рост (%)	Доля в общем макроэкономическом росте (%)
Все население	1,3	41	100
Нижние 50 %	-0,8	-20	-15
Средние 40 %	0,5	15	16
Верхние 10 %	3,8	171	99
Верхний 1 %	6,4	429	56
Верхний 0,1 %	9,5	1054	34
Верхний 0,01 %	12,2	2134	17
Верхний 0,01 %	14,9	4122	8

Источник: (Novokmet, et al., 2018)

Рассмотрим структуру затрат населения России, отраженную на рисунке 11. 80 % дохода россияне тратят на покупку товаров и оплату услуг, а около 15 % – на обязательные платежи, причем доля последних растет.



**Рисунок 4 – Структура использования денежных доходов населения
Российской Федерации**

Источник: составлено автором по данным Федеральной службы государственной статистики Российской Федерации (ГСС, 2021).

По данным исследования ВШЭ, в 2020 по сравнению с 2013 годом наблюдалось снижение покупательной способности доходов населения по 15 из 24 основных продуктов (Миронов и др., 2021). По трети основных продуктов питания, среди которых белый и ржаной хлеб, мука пшеничная, крупы, сливочное масло, рыба, яблоки, баранина, был достигнут минимум покупательной способности за 7 лет. С другой стороны, покупательная способность выросла по капусте, сахару, курам, свинине, моркови. Анализ потребления населения показал, что в целом россияне питаются приближенно к рекомендациям по здоровому питанию ВОЗ. Хотя беднейшие 50 % потребляют недостаточно овощей и фруктов, отставание от минимального норматива ВОЗ снизилось с 22,3 % в 2013 г. до 14,7 % в 2020 году. По данным аналитического агентства «Ромир», которое проводит мониторинг цен

на лекарственные препараты, рост цен только с 2019 по 2021 г. составил 24,6 % (Romir, 2021), что делает уязвимыми группы людей, нуждающихся в постоянном лечении или поддерживающей терапии.

Сравнивая уровень жизни населения России в связи с включением ее в ГЦСС, необходимо рассмотреть более длительный период – с 1991 года. С тех пор структура расходов граждан претерпела сильные изменения, т.к. многие блага, характеризующие развитие индивида, раньше входили в расходы государственного бюджета. Жилье, ЖКУ, медицина, образование, спорт, транспорт, отдых, дополнительное образование детей и культура в конце XX века распределялись бесплатно или значительно субсидировались, что минимизировало нагрузку на домохозяйства. Переход к рыночной экономике обусловил снижение доступности этих благ и, как следствие, отказ от значительной их части. Рост покупательной способности наблюдался в сфере одежды, автомобилей, бытовой техники и сигарет. Выросла обеспеченность домохозяйств телевизорами, видеокамерами и холодильниками, пылесосами и посудомоечными машинами. Доступнее стал алкоголь: в 2020 г. на средний месячный доход можно было купить 171 поллитровую бутылку водки, в то время как в 1991 г. – лишь 33 бутылки, что едва ли способствует социальному развитию. Приобретение жилья и обслуживание ипотечного кредита поглощает значительную долю доходов россиян. За 30 лет обслуживание жилья стало в три раза менее доступным, сильно подорожали культурно-развлекательные услуги, такие как кафе, музеи, театры и кино. Затраты на образование выросли на всех уровнях: дошкольное, начальное, общее, среднее, высшее. Изменение структуры экономики повысило спрос на специалистов с высшим образованием, что привело к массовому притоку учащихся, хотя качество современного российского образования нередко подвергается критике.

3.2 Кейс-стади развития светотехнической отрасли в России

В данном параграфе проведен отраслевой анализ небытовой светотехники, представленной на российском рынке. Такой взгляд позволяет рассмотреть все этапы создания стоимости светильника от разработки до продажи конечному покупателю и постпродажного сервиса. Отрасль светодиодного освещения является сравнительно молодой как в мире, так и в России, массовое внедрение данной технологии в нашей стране началось менее 10 лет назад. Возможность занять мировое или региональное лидерство в бурно развивающейся отрасли обуславливает сильную конкуренцию среди производителей компонентов и готовых изделий. Проблемы и вызовы, с которыми сталкиваются российские предприятия, а также эффективность принимаемых для их решения мер раскрывают положение российских производителей в ГЦСС. Отраслевой анализ также дает возможность рассмотреть динамику изменения «улыбающейся кривой», оценить результаты и перспективы экономического продвижения страны по ней. Для получения объективной информации были проведены и сопоставлены данные интервью с ведущими экспертами светотехнического бизнеса России, среди которых собственники компаний, специалисты по развитию бизнеса, продажам и технологиям.

Из всего многообразия видов светотехники мы рассматриваем производство офисных светодиодных светильников как наиболее простых и широко представленных на российском рынке. Особенностью этой продукции является высокая стоимость логистики, т.к. светильники объемные, но легкие. Логично было бы предположить экономическую эффективность их локального производства. Но реальность показывает иную картину.

3.2.1 Рынок светотехники

Российский рынок промышленной и офисной светотехники традиционно был представлен светильниками под газоразрядные и люминесцентные лампы. Но в соответствии с общемировым трендом на энергоэффективность, в 2016 году в российское законодательство были внесены изменения, обязывающие государственные компании закупать только светодиодные светильники. Минэнерго России выпустило письмо «О региональном плане мероприятий по переходу на энергоэффективное освещение», в котором заявило о том, что переход на новый тип освещения является одним из приоритетных направлений государственной политики (Минэнерго, 2016).

Постановление Правительства Российской Федерации от 28.08.2015 № 898 вступило в силу с 1 июля 2016 г. (Постановление 898). Новые требования энергетической эффективности для светотехнической продукции, закупаемой для государственных и муниципальных нужд, запрещают приобретение:

- компактных люминесцентных ламп;
- трубчатых люминесцентных ламп первого поколения;
- светильников для трубчатых люминесцентных ламп с цоколем G13;
- неэлектронных (электромагнитных) пускорегулирующих аппаратов для трубчатых люминесцентных ламп;
- дуговых ртутных ламп и светильников для них.

Согласно Федеральному закону от 03.07.2016 № 321-ФЗ требования энергетической эффективности распространены на закупки государственных и муниципальных унитарных предприятий (Закон 321-ФЗ). Приказом Минэкономразвития России от 09.06.2016 № 362 установлена динамика минимальной доли светодиодных источников света, которые могут закупаться для государственных и муниципальных нужд, с 10 % в 2017 г. до 75 % в 2020 г. (Приказ 362).

Таким образом, к 2021 году основную долю в объеме продаж на российском

светотехническом рынке заняли светодиодные светильники. По данным LB-Consulting, в 2020 году объем рынка профессионального света оценивался почти в 64 млрд рублей (LB-Consulting, 2020). Из отчета 2018 года следует, что доля светодиодных светильников на рынке составила 86,6 % в количественном выражении и 89,2 % в стоимостном. Опрошенные эксперты сообщили, что сегмент светодиодных светильников показывал дальнейший рост и, соответственно, в 2021 году их доля стала еще выше.

Внутренний мониторинг рынка одной из компаний-производителей показал другие данные. Общий объем рынка составил 144,55 млрд р., из них импортировано из Китая продукции на 43,34 млрд, российское производство – 71,21 млрд рублей (Дорохов, 2021).

Данные экспертов разнятся из-за подходов к оценке. Одни считают, опираясь на информацию, предоставленную федеральными торговыми сетями, а другие учитывают всех известных им игроков рынка. Оценка доли российских и импортных светильников также неоднородна. Так, А. Рудис оценил долю российских производителей в 20 % (Рудис, 2021), в то время как М. Одноблюдов – в 80 % (Одноблюдов, 2021). Вероятно, это связано не только со взглядом на сегмент, на который ориентируется та или иная компания (проектные продажи, B2B, B2G), но и с определением «российскости». Нередко под российским производством понимают сборку из полностью или частично импортированных комплектующих.

ГЦСС типичного российского светильника имеет вид «змеюка», где конечная сборка производится в России из российских и иностранных компонентов, причем в компоненты российского производства, в свою очередь, входят иностранные детали (рисунок 12).

Для показанных на рисунке 12 светильников характерен небольшой вклад России непосредственно на этапе производства, здесь значительную долю занимает Китай. Большинство российских компаний занимаются созданием добавленной стоимости на этапах финальной сборки из компонентов и продаж.

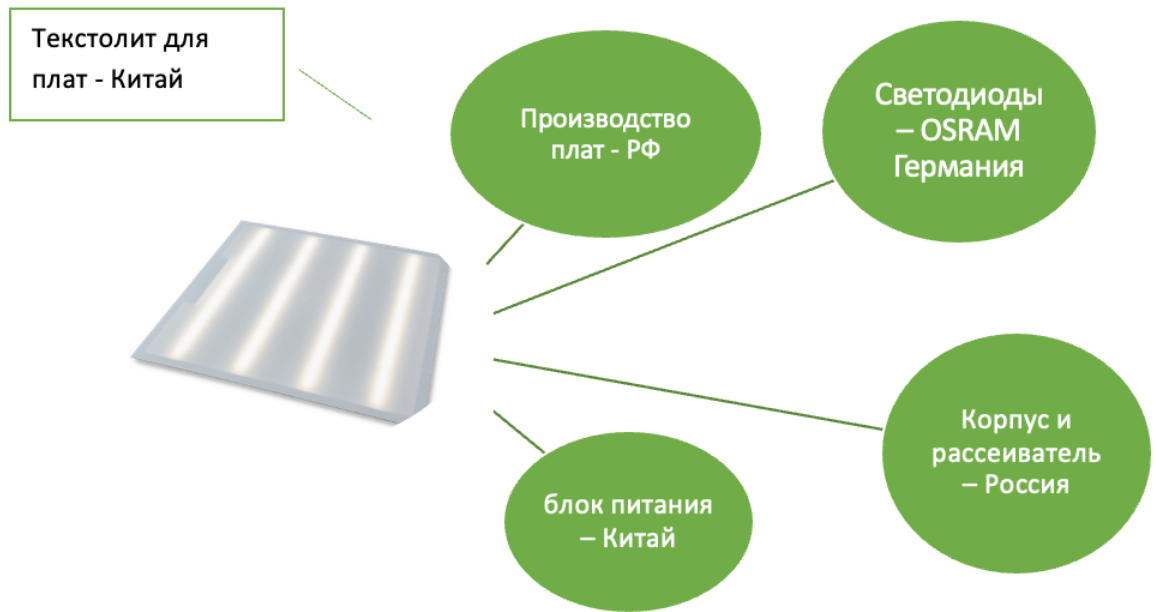


Рисунок 5 – Состав офисного светодиодного светильника светотехнической лаборатории Glerio

Источник: составлено автором по материалам интервью (Рудис, 2021)

Цепочка создания стоимости офисного светодиодного светильника включает следующие этапы (рисунок 13):

Рассмотрим положение России последовательно на каждом из этапов создания стоимости светильников (рисунок 13).

НИОКР является наиболее наукоемким этапом и входит в качестве составного компонента в другие этапы. Так, российскими компаниями осуществляются конструкторские разработки дизайна корпуса светильника или упаковки, что может быть сделано сравнительно быстро, в то время как усовершенствование светоотдачи кристаллов или технологий, повышающих комфорт для глаз, показатели рассеивания света и др. требуют длительной работы высококвалифицированных специалистов. В России массовой научной работы в светотехнической отрасли не ведется, поэтому мы говорим скорее о дизайне, нежели научно-исследовательской деятельности. Непосредственно прикладные разработки по улучшению качественных характеристик продукта относятся к соответствующим этапам производства и выполняются китайскими, европейскими

и американскими компаниями.

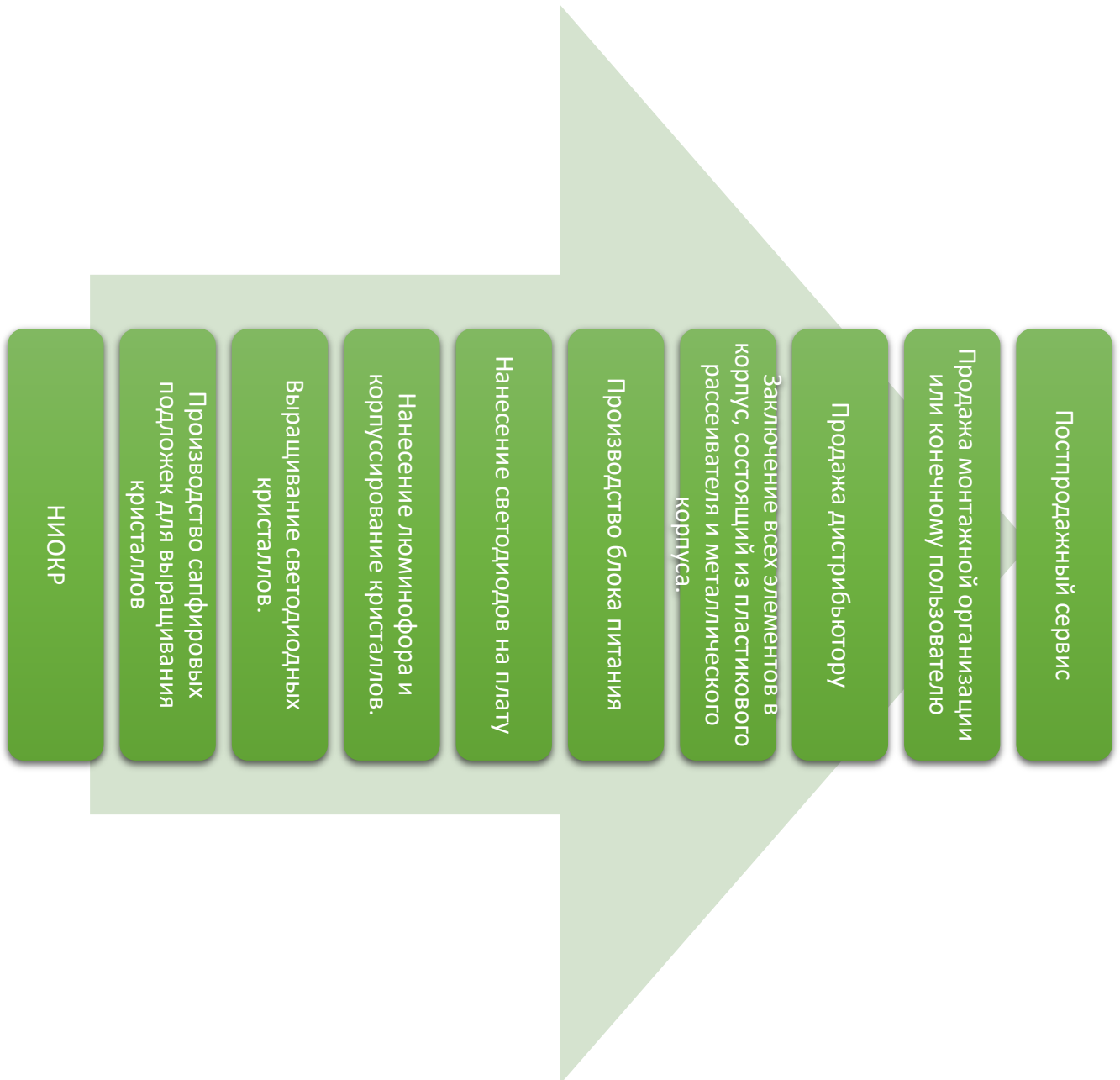


Рисунок 6 – Цепочка создания стоимости офисного светильника

Источник: составлено автором по данным интервью (Рудис, 2021)

Первым производственным этапом является создание сапфировых подложек для выращивания кристаллов. В производстве сапфировых подложек российской компании «Монокристалл» принадлежит мировое лидерство. Компания была создана в 1999 году концерном «Энергомера» на базе завода «Аналог», производившего кремниевые подложки для микроэлектроники. В 2016 году их доля на мировом рынке кристаллов для LED составила 33 % (Монокристалл).

Компания имеет четыре высокотехнологичных завода в России, а также по одному в Украине, Белоруссии и Китае, два проектных института, торговые представительства на Тайване, в Корее, Нидерландах и США. На территории России спрос на продукцию такого рода почти отсутствует. «Монокристалл» экспортирует 98 % своей продукции более чем в 25 стран мира, но основным потребителем подложек остается Китай. Несмотря на положение мирового лидера в своей товарной группе, нельзя сказать, что компании удалось оградить себя от конкуренции и получать сверхприбыли. Международное соперничество с производителями сапфира из КНР приняло вид ценовой войны. В годовом отчете за 2019 год «Монокристалл» сообщает об обострении конкуренции на мировом рынке сапфировых кристаллов из-за резкого увеличения производства китайскими производителями, которое привело к снижению выручки компании на 31 % по итогам года (Бухгалтерский баланс, 2019). Включение в ценовую гонку привело к потере прибыли. Судя по открытым бухгалтерским отчетам концерна «Энергомера», 2017 и 2018 годы компания закрывала с убытком от продаж, хотя общий итог был положительным благодаря доходу от участия в других организациях (Отчет АО «Энергомера»).

Второй производственный этап является наиболее наукоемким, его осуществление требует обладания технологией, высококлассного оборудования, профессиональной подготовки работников, абсолютной стерильности производства и, что самое важное, значительных масштабов производства для достижения конкурентоспособной цены. В мире есть несколько лидеров, специализирующихся на выращивании светодиодов: Acuity Brands, Cree, Eaton, GE Lighting, Philips, Osram, Nichia Corporation, Seoul Semiconductor.

Следует отметить, что в последние годы большинство из указанных компаний перенесли производства в КНР. К моменту переноса иностранных заводов в Китае были построены национальные предприятия по производству светодиодов, благодаря чему эта страна вышла на масштаб производства, позволяющий предлагать рынку максимально низкие цены при сопоставимом качестве продукции.

В России выращивание кристаллов осуществляла компания «Оптоган». Показательна история, рассказанная одним из ее основателей Алексеем Ковш в интервью изданию «Коммерсант» (Коммерсант, 2015). На момент создания предприятия его учредители имели передовую технологию выращивания светодиодов, позволяющую получать больше света с прежнего размера кристалла. Для запуска производства они получили финансирование от группы ОНЭКСИМ, «Роснано» и Республиканской инвестиционной компании Якутии (РИК), которые и стали основными владельцами акций «Оптогана». Предполагалось, что компания будет заниматься производством чипов и их корпусированием. Отсутствие соответствующей инфраструктуры и производства сверхчистых газов, необходимых для процесса эпитаксиального выращивания светодиодных пластин, делали неосуществимым строительство завода в России. Поэтому было принято решение об открытии производства в Германии. Из-за небольшого размера «Оптоган» столкнулся с серьезными задержками по поставке оборудования. Поставщики рассматривали их как второстепенного клиента, т.к. их заказ содержал всего 3 реактора, в то время как «Самсунг» заказывал 150, а китайские производители – 1000. А. Ковш отмечает, что быстрое освоение отрасли Китаем и экономика масштаба привели к неуклонному снижению рыночных цен, так что уже к моменту открытия фабрики «Оптоган» был неконкурентоспособен. Мировой кризис перепроизводства светодиодов 2011 года обвалил цены до таких значений, что наличие фабрики в Германии приносило постоянный убыток. Тогда же в 2011 г. начались переговоры о создании совместного предприятия «Филипс-Оптоган», где «Филипсу» принадлежал 51 % акций с тем, чтобы после 4 лет развития компании и выхода на запланированные показатели «Филипс» выкупил оставшуюся часть производства. Важным пунктом соглашения был запрет на поставку собственной продукции «Филипс» на российский рынок для исключения конкуренции с вновь созданным предприятием. Совместное предприятие было создано и стало окупаемым по результатам первого года работы. В это время сменилось руководство как российского подразделения «Филипс», так и «Оптоган». «Филипс» начал поставку своих светильников в Россию, пренебрегая

договоренностями, а «Оптоган» не воспрепятствовал этому. Основой сбыта должен был стать государственный заказ. Несмотря на директивные указания высокопоставленных чиновников о закупке светодиодов российских производителей, исполнители «внизу» пересогласовывали светильники на бюджетные аналоги китайского производства, поэтому значимый объем заказов терялся. В результате контрольный пакет акций «Оптоган» в 2017 году был приобретен ведущим российским производителем светотехники корпорацией «БЛ-Групп», которая в настоящее время выпускает светодиоды под новой торговой маркой «Клевер». Выращивание кристаллов свернуто, производственная линия покрывает импортные кристаллы, привезенные из Кореи, люминофором и корпусирует. Объем производства на 2021 год составляет 30 млн светодиодов, но компания планирует выпускать до 100-150 млн светодиодов в год после модернизации производства (ПК Клевер). По словам Е. Филипенко, руководителя проектов ПК «Клевер», производственные мощности позволяют закрыть весь спрос российского рынка, но цена отечественного светодиода в несколько раз выше аналогичной продукции китайского или европейского производства (Филипенко и др., 2021). Цена самого популярного на рынке светодиода 2830, который используется в офисных светильниках, произведенного ПК «Клевер», составляет 6 р., компанией Cree – 1,30 р., китайскими производителями – 50-60 коп. На более технологичные светодиоды для уличных и промышленных светильников цена российского производителя – конкурентоспособна.

Один из основателей «Оптоган» М.А. Одноблюдов в настоящее время является директором Объединенного научно-технологического института и заведующим лабораторией «Лазерные и плазменные технологии». В интервью автору данной работы М.А. Одноблюдов поделился своим видением ситуации с производством светодиодов в России (Одноблюдов, 2021). В себестоимости светильника цена кристалла составляет около 5 %, что непропорционально мало, учитывая сложность его выращивания и значение для качества конечного изделия. Такая цена сложилась из-за конкуренции со стороны китайских производителей. В стремлении захватить наибольшую долю рынка, благодаря эффекту масштаба и

дешевой рабочей силе они установили крайне низкую рыночную цену. Т.к. выращивание кристаллов стало почти бесприбыльным или даже убыточным, этот этап производства, в т.ч. и в Китае, не является самостоятельным, он осуществляется в рамках более длинного производственного цикла, что позволяет получать прибыль на других этапах. То есть компании, выращивающие кристаллы, обязательно владеют предприятиями, где выполняются другие операции. Этот тезис подтверждается А. Мартыновым, главой департамента новых проектов GS Group. Он сообщает, что на запросы о закупке кристаллов светодиодов для последующего нанесения люминофора и корпусирования на месте производителя, независимо от объема партии, предлагают такие цены, что они оказывались выше цен на готовый собранный светодиод (DriveLed).

Следующий этап производства – производство блока питания светильника. Часто он поставляется из КНР в собранном виде. Это обусловлено экономическим фактором. Производство компаний, изготавливающих российские блоки питания, заключается в сборке изделия из российских и иностранных комплектующих, преимущественно китайского происхождения.

Заключение светодиодов и пускорегулирующей аппаратуры в корпус нередко осуществляется в России, Металлические корпуса (штампованные – чаще, литые – реже) изготавливаются на местных предприятиях из российского или привозного сырья. То же самое можно сказать о пластиковых рассеивателях, создающих комфортное для глаз освещение. Сборка светильников осуществляется вручную и является трудоемкой операцией.

Анализ положения российских компаний в ГЦСС светотехники показал, что конкуренция со стороны китайских производителей существует на всех этапах. Компания «Монокристалл», доля которой составляет треть мирового рынка сапфировых подложек для светодиодов, испытывает резкое сокращение прибыли из-за пресыщения рынка конкурентами из КНР, которые в стремлении увеличить свою долю рынка снижают цены. На наукоемких и капиталоемких этапах китайские компании имеют колоссальный масштаб производства и низкую норму прибыли, что не позволяет конкурировать с ними и вынуждает компании со всего

мира переносить производства на их территорию. Трудоемкие этапы производства, такие как сборка блоков питания и светильников нередко локализованы в России, но многие российские компании предпочитают строить бизнес на продаже готовых светильников, целиком собранных в Китае. В этом случае рентабельность оказывается ниже, но этот недостаток часто компенсируется высокой оборачиваемостью товара.

А. Дорохов, директор по развитию компании ALB, главной сложностью для производителя светильников назвал окупаемость инвестиций. «Производителей слишком много, а масштабы каждого слишком малы для освоения всех технологических процессов. Освоение любого нового технологического процесса на своем предприятии – это капитальные затраты с целью экономии. Например, доля светодиода в себестоимости светильника не более 30 %, экономия при освоении техпроцесса корпусирования светодиода еще не более 30 % от стоимости диодов. Таким образом, при инвестировании 300 млн в техпроцесс корпусирования светодиода можно ожидать не более 9 % уменьшения себестоимости. При этом у предприятий в первую очередь стоит задача увеличения масштабов деятельности (выручка или доля рынка). Получается, что выгоднее закупить готового товара на сумму 300 млн и продать с маржинальностью 9 %» (Дорохов, 2021).

Пандемия COVID-19, охватившая мир в 2020 году, привела к трансформации и рынка светотехники. Как и в других отраслях, значительная доля продаж переместилась в онлайн, где эластичность спроса по цене очень высока, к торговле профессиональными светильниками подключились международные DIY-сети, что привело к дальнейшему расширению сегмента дешевой китайской продукции. Кроме того, в конце 2020 – начале 2021 года произошел скачкообразный рост цен на морские грузоперевозки. Закрывание из-за локдауна заводов – производителей контейнеров в Китае привело к дефициту контейнеров. Спрос превысил предложение настолько, что в течение квартала главный мировой перевозчик грузов – компания MAERSK – повысил цену на морские перевозки в 10 раз (Российская газета, 2021). Пропорционально поднялись цены на железнодорожные и авиаперевозки. Специфика промышленных светильников такова, что при

невысокой цене они являются легкими и объемными, т.е. занимают много места в контейнере, а затраты на транспортировку составляют значительную долю в цене светильника. Казалось бы, это должно было укрепить положение российских производителей на рынке, но рост цен на металл (Interfax, 2021) и иностранные компоненты, используемые в светильниках, сохранил выгоду от импорта китайских товаров. Таким образом, на фоне снижающейся покупательной способности в целом произошло ощутимое повышение цен на светильники, что явилось дополнительным фактором спроса на более дешевую китайскую продукцию (Волкова, 2022).

3.2.2 Рентабельность активов производителей светотехники

Для оценки положения российских компаний в ГЦСС мы сравнили рентабельность их активов и активов ведущих мировых производителей (таблица 5). Мы рассчитали показатель ROTA за четыре года с 2017 по 2020-й. Рентабельность активов компании $ROTA = EBIT/TA$, где EBIT – операционная прибыль компании (earning before interests & taxes); TA – балансовая стоимость активов компании. Обратимся к таблице 5.

Таблица 5 – Рентабельность активов производителей светодиодных светильников

В процентах

Наименование	Страна происхождения	2017	2018	2019	2020
ТПК «ВАРТОН» ¹	Россия	8,0	8,0	13,0	11,0
Монокристалл ²		0,1	-6,0	-0,3	-3,0
Технолюкс ³		0,6	3,0	0,07	-3,0

¹ ООО ТПК «ВАРТОН»: бухгалтерская отчетность и финансовый анализ // Audit-it.ru. 2022. URL: https://www.audit-it.ru/buh_otchet/7731470910_ooo-tpk-varton.

² ООО «Монокристалл»: бухгалтерская отчетность и финансовый анализ // Audit-it.ru. 2022. URL: https://www.audit-it.ru/buh_otchet/2635075274_ooo-monokristall.

³ ООО «Технолюкс»: бухгалтерская отчетность и финансовый анализ // Audit-it.ru. 2022. URL: https://www.audit-it.ru/buh_otchet/7105050354_ooo-tekhnoLyuks.

В процентах

Наименование	Страна происхождения	2017	2018	2019	2020
Световые Технологии ¹		5,0	6,0	7,0	7,0
Fujian Furi Electronics ²	Китай	10,0	9,0	11,0	8,0
Xiamen Xindeco Ltd ³		8,0	9,0	3,0	7,0
Sanan Optoelectronics Co Ltd ⁴		2,0	12,0	7,0	5,0
HC Semitek Corp ⁵		9,0	6,0	-4,0	0,3
Acuity Brands Inc ⁶	США	-	49,0	46,0	40,0
Cree ⁷		-	11,0	9,0	5,0
Osram Licht ⁸	Германия	34,0	26,0	20,0	16,0
Nichia ⁹	Япония	-	8,0	8,0	10,0

Источник: составлено автором по данным открытой финансовой отчетности компаний

1. Из общей картины выделяются две компании – Acuity Brands и Osram, рентабельность активов которых значительно выше рентабельности остальных. Эти две компании являются признанными лидерами рынка. С другой стороны, динамика их показателей показывает ежегодное снижение рентабельности, что отражает действие конкуренции со стороны китайских производителей.

¹ ООО «Световые технологии»: бухгалтерская отчетность и финансовый анализ // Audit-it.ru. 2022. URL: https://www.audit-it.ru/buh_otchet/7715723321_ooo-mezhdunarodnaya-gruppa-kompaniy-svetovye-tekhnologii.

² Fujian Furi Electronics Co Ltd. // Investing.com. 2022. URL: <https://ru.investing.com/equities/furi-elec-financial-summary>.

³ Xiamen xindeco Ltd. // Investing.com. 2022. URL: <https://ru.investing.com/equities/xiamen-xindeco-a-financial-summary>.

⁴ Sanan optoelectronics Co Ltd. // Investing.com. 2022. URL: <https://ru.investing.com/equities/sanan-optoelec-financial-summary>.

⁵ HC Semitek corp Ltd. // Investing.com. 2022. URL: <https://ru.investing.com/equities/hc-semitek-corp-financial-summary>.

⁶ Acuity Brands Inc. // Investing.com. 2022. URL: <https://ru.investing.com/equities/acuity-brands-inc-financial-summary>.

⁷ Cree Inc. // Investing.com. 2022. URL: <https://ru.investing.com/equities/cree-inc.-financial-summary>.

⁸ Osram licht // Investing.com. 2022. URL: <https://ru.investing.com/equities/osram-licht-financial-summary>.

⁹ Nichia steel works Ltd. // Investing.com. 2022. URL: <https://ru.investing.com/equities/nichia-steel-works-financial-summary>.

2. Приведенные российские компании не занимаются выращиванием чипов, но вовлечены в остальные этапы производства. Две из четырех компаний под действием конкуренции показывают отрицательные значения, в то время как показатели «Световых технологий» и «Вартон» сопоставимы с иностранными конкурентами. Для двух последних компаний характерно расширение деятельности, включая открытие иностранных филиалов, увеличение географии поставок и освоение новых этапов производств (Световые технологии, 2022), что в совокупности с ростом рентабельности активов отражает их экономическое продвижение. Главной причиной успеха является государственная поддержка компаний: требование замены государственными организациями источников света на светодиодные аналоги, приоритет национальных производителей в госзакупках и др. В настоящее время экспорт играет имиджевую роль в деятельности указанных российских компаний и не представляет значительной доли международной торговли. Таким образом, необходимо сделать вывод, что развитию успешных фирм способствовало не участие в ГЦСС, а поддержка государства, а остальным российским организациям с низкими показателями рентабельности активов – участие в ГЦСС и конкуренция со стороны китайских производителей не позволили добиться экономического роста.

Сказанное выше подтверждает, что для роста национальных предприятий, способных обеспечивать стране конкурентоспособность в ГЦСС, необходимо проведение государственной политики для поддержки развивающихся производств. Рассмотрим условия и меры господдержки светотехнической отрасли в России и за рубежом.

3.2.3 Меры поддержки производителей

Помимо эффекта масштаба и развитой инфраструктуры, залогом успешного функционирования китайских компаний на мировом рынке стала государственная

поддержка бизнеса. В 2020 году, несмотря на пандемию коронавируса, китайское правительство выдало субсидии компаниям на десятки миллионов долларов США. Sanan Semiconductor, дочерняя компания Sanan Optoelectronics, получила 200 млн юаней (\$28,15 млн) от местного правительства на основании соглашения об инвестиционном сотрудничестве. Провинция Чжэцзян выделила две субсидии второму крупному производителю светодиодных чипов HC Semitek. Общая сумма субсидий составила 36,26 млн юаней (\$5,1 млн). Светодиодный упаковщик MLS получил государственную субсидию, его дочерняя компания в Цзянси получила от правительства 79 миллионов юаней (\$11,12 млн) (Led Inside, 2020).

Учитывая китайский опыт, а также опасность потери автономии в светотехнической отрасли из-за иностранной конкуренции, российские производители объединились для представления своих интересов на рынке и в госструктурах. Для защиты российских производителей Минпромторг выпустил постановление о приоритете промышленных товаров российского производства для государственных закупок (Постановление 878). Оно накладывает обязательство на государственные организации закупать для своих нужд оборудование российского производства, если цена на него выше цен конкурентов не более чем на 15 %. Для того чтобы войти в реестр российских поставщиков, компания должна предоставить ряд документов, подтверждающих, что в заявленной продукции используются компоненты, в частности светодиоды российского производства.

В 2018 г. была создана Ассоциация производителей светодиодов (АПСС). Она объединяет ряд компаний для продвижения их продукции и лоббирования интересов в госорганах. Задачами ассоциации среди прочего являются:

- Создание преференций членам организации через нормативы и стандарты для получения большей маржинальности и отсеечения низкокачественных массовых продуктов.

- Борьба с серым импортом: АПСС реализует совместно с Комитетом Этической Хартии в светотехнике проект по борьбе за чистоту импорта. Планируется вовлечь все более широкий круг импортеров и подключать

дистрибьюторов как инструмент воздействия (через отказ работать с нарушителями).

- Сертификация профессиональной светотехники.
- Увеличение ввозных пошлин на светильники.

Задачей 1-го этапа АПСС видит корректировку и совершенствование ТН ВЭД, что позволит дифференцированно подходить к таможенному регулированию компонентов и готовых изделий (в зависимости от глубины передела), а также к таможенному регулированию разных типов светильников.

Задача 2-го этапа – планомерное повышение таможенных пошлин в среднесрочной перспективе на светильники в сборе до 25 %-30 %, а на комплектующие, которые без проблем можно производить в России, до 10 %-15 %, при сохранении пошлин на электронные и микроэлектронные компоненты на уровне 0 %-5 %. АПСС настаивает на необходимости комплексного и согласованного таможенного регулирования светильников, ламп и компонентов, что позволит избежать ряда схем оптимизации и переключивания таможенной стоимости в рамках сборных поставок.

- Продвижение продукции российских производителей на внешних рынках (экспорт).

Таким образом удалось сократить конкуренцию с китайскими товарами, а компаниям, желающим участвовать в государственных тендерах, необходимо переносить некоторые стадии производства в Россию. Производители светотехники, зарегистрировавшиеся в реестре российских производителей, по оценкам экспертов имеют рентабельность от 60 % до 100 %, в то время как рентабельность организаций, торгующих готовой китайской продукцией, составляет 20 %-40 % (Рудис, 2021). С другой стороны, в постановлении, предполагающем содействие российскому производству, существует немало обходных путей и лазеек. Например, процедура определения «российскости» такова, что в ней отсутствуют механизмы выяснения того, какие именно светодиоды установлены в светильник. Более того, представители компаний, уже числящихся в реестре, сообщили, что изготовление светильника с заявленными в

требованиях параметрами на российских светодиодах невозможно. Поэтому эксперты предполагают, что компании, получившие сертификат о российском происхождении своей продукции, для сокращения издержек будут использовать более дешевые, но не менее качественные иностранные аналоги (DriveLed, 2021). Это положение подтверждает статистика продаж ПК «Клевер», которая указывает на то, что для включения в реестр российских поставщиков компании произвели разовую закупку светодиодов, но повторных заказов не делали, что говорит о проектных поставках светильников с иностранными светодиодами.

После рассмотрения производственных этапов ГЦСС обратимся к условиям функционирования российских торгующих компаний, а также их конкуренции с иностранным торговым капиталом.

Итак, российское светотехническое производство подвергается ценовому давлению со стороны китайских конкурентов, что создает серьезные препятствия его развитию. С другой стороны, торговые сети, через которые реализуется продукция, имеют рыночную власть и используют ее для установления выгодных закупочных цен и условий контракта. В данном параграфе рассмотрены торговые отношения между производителями и торговыми компаниями, а также факторы, влияющие на их переговорные позиции.

3.2.4 Цепочка продаж светотехники

Для российского рынка типичная цепочка продаж до 2020 года выглядела следующим образом (рисунок 14):

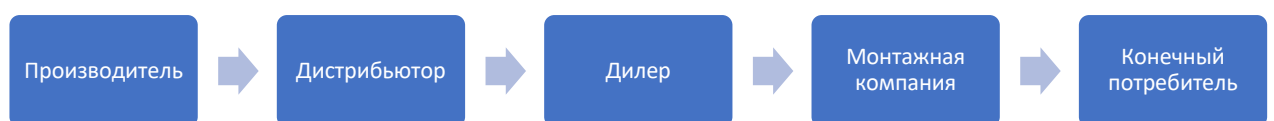


Рисунок 14 – Цепочка продаж светотехники

Источник: составлено автором по данным интервью (Волков, 2021)

Наценка на каждом этапе составляет от 50 % до 100 %. Цена товара на этапе продажи конечному потребителю обычно выше себестоимости в 4-6 раз (Рудис, 2021). На российском рынке традиционно представлены две федеральные торговые сети: «ЭТМ» и «Русский свет». Вместе они имеют более 400 филиалов и точек продаж по всей России. Эти компании сотрудничают с ведущими производителями светотехники, ведут проектные продажи непосредственно на объекты, оказывают услуги монтажа, сервиса, обучения персонала клиентов, а также имеют розничные магазины для обслуживания физических лиц. Они являются крупнейшими дистрибьюторами.

Производители указывают на трудности в работе с федеральными сетями из-за сильного ценового давления на поставщиков. Благодаря объемам закупок сети получают наименьшие из возможных рыночных цен, а также бонусы за выполнение и перевыполнение поставленных планов. Контракт «Русского света» предусматривает штраф 10 % от суммы отсутствующего на складе товара, 0,5 % за каждый день просрочки поставки, компенсацию разницы при снижении цены на весь остаток товара на складе сети, штраф при выявлении продажи товара третьим лицам по цене дешевле цены сети, отсрочку 90-120 дней в зависимости от номенклатуры и т.д. Такие условия контракта снижают прибыли производителей до минимальных значений и заставляют многих поставщиков отказаться от работы с сетями. Наряду с крупнейшими торговыми компаниями существуют региональные дистрибьюторы – фирмы с одним или несколькими филиалами, обслуживающие отдельный регион. Условия работы с ними более выгодны для производителей, а сервис не уступает сервису сетей, что обеспечивает их стабильность на рынке светотехники.

Клиентами дистрибьюторов являются как конечные потребители и коммерческие фирмы, так и госзаказчики. Номенклатура, потребляемая государственными организациями, ограничена законодательно. Они проводят открытые тендеры, в которых побеждает российский производитель, даже если цена его предложения на 15 % выше конкурентов, поэтому закупки для данного канала продаж производятся у поставщиков, зарегистрированных в качестве

российских производителей. Для частных организаций определяющим фактором закупок являются цены и качественные характеристики продукции, причем в условиях кризиса ценовой фактор выходит на первый план. Поэтому в сегменте закупок негосударственными компаниями преобладает продукция из Китая.

Санкции, падение цен на нефть и последовавший за этими событиями экономический спад 2014 года привели к резкому сокращению покупательной способности населения и обусловили перераспределение спроса от среднего к бюджетному ценовому сегменту. В светотехнической отрасли шок 2014 года очистил рынок от слабых игроков, усилив централизацию и монополизацию капиталов. В частности, это выразилось в значительном сокращении прослойки дилеров, указанной на приведенной выше схеме (см. рисунок 13). Коронакризис 2020 года принес новую волну банкротств розничных магазинов и небольших оптовых компаний. Торговля светотехникой из традиционных форматов проектных и B2B продаж в значительной мере переместилась в онлайн. Определяющим фактором спроса стала цена. Причем не только в коммерческом секторе, не регулируемом законодательством о «российскости», но и в секторе госзакупок, игроки которого стремятся сократить свои издержки за счет поиска альтернативных поставщиков более дешевых комплектующих (Волков, 2021).

3.2.5 Международные торговые сети

В указанных условиях на рынок вышли национальные и международные DIY-сети: Leroy Merlin, OBI, Castorama, «Петрович» и др. Политика развития указанных компаний строится на нескольких конкурентных преимуществах:

- 1) минимальные цены, часто за счет низкого качества продукции;
- 2) широкий ассортимент товаров, что позволяет частным лицам, профессиональным монтажникам и небольшим компаниям приобрести все необходимое в одном месте;

3) продуманные онлайн-площадки с грамотно разработанной системой разделов, подразделов и фильтров для максимального удобства пользователя;

4) сервис, включая быструю недорогую или бесплатную доставку, возможность заказать услуги сборки и подключения заказанных товаров, простой возврат.

Эффект масштаба и максимальное удовлетворение потребностей пользователей обеспечили DIY-сетям легкий вход на рынок и быстрый рост продаж. Следует отметить, что помимо розничного канала продаж, эти компании в 2020 году начали развивать оптовые B2B продажи, в том числе индивидуальную работу с монтажными организациями и самостоятельное ведение светотехнических проектов.

В данном исследовании мы рассмотрим пример компании Leroy Merlin, входящей во французскую группу компаний ADEO. Для работы в B2B сегменте на российском рынке Leroy Merlin выступает под брендом «МаксиПро». Все преимущества, перечисленные выше для розничных магазинов, можно отнести и к оптовому подразделению. Многие российские поставщики заинтересованы в сотрудничестве с такими компаниями, как «МаксиПро», т.к. с их помощью возможно выйти на максимально широкий рынок. С другой стороны, торговые сети ставят производителей в заведомо слабую переговорную позицию, минимизируя их прибыль и перекладывая на них основную массу рисков.

Торговая сеть в отношениях с поставщиками выступает как монополия, в то время как производители вынуждены конкурировать между собой. Отбор поставщиков DIY-сети проводят открыто на основании внутреннего тендера. Любая компания, желающая сотрудничать с сетью, может через официальный сайт написать запрос на включение ее в список участников тендера. При условии соответствия продукции стандартам качества и документальном подтверждении соответствия поставщик допускается к торгам. В ходе проведения торгов выбирается компания, предложившая наименьшую цену. Таким образом исключается коррупционная составляющая в выборе поставщика, а компания получает лучшие условия из возможных на рынке. По словам представителей

компаний, сотрудничающих с DIY-сетями, цена, по которой можно выиграть тендер, редко позволяет получить прибыль выше 5 %, а чаще – до 3 %. Тем не менее оборот, узнаваемость бренда, репутация поставщика международных сетей заставляют производителей бороться за место на полках их магазинов (Рудис, 2021).

Производители продовольственных товаров также подтверждают наличие ценового давления со стороны сетей. По словам В. Семкина, генерального директора агрохолдинга «Московский», входящего в ТОП-3 тепличных хозяйств России, «эта система работает на понижение. Сети, не видя продукт и не понимая, какого он качества, во главу угла закупки ставят цену. Играя на понижение, они добиваются того, что забирают объем по самой низкой цене. Если у производителя происходит затаривание, и он не может продать свой объем в другие сегменты, такие как локальные магазины, частные клиенты или же перенаправить вектор в другие регионы, то он вынужден продавать по бросовым ценам, которые выставляют сети. Это достаточно порочная практика, она себя изживает» (New Retail, 2021).

Переговорная позиция поставщика является слабой, он может принимать предлагаемые условия сотрудничества или отказаться от них. Хотя официальных правил о невозможности изменения условий контракта не существует, производители утверждают, что внесенные в договор изменения сетями не рассматриваются и начало работы откладывается на неопределенно долгий срок (Волков, 2021).

Контракт с «МаксиПро» состоит из нескольких частей: сам договор и шесть приложений к нему. Для целей данной работы кроме основной части интерес представляют «Кодекс этики и ответственного партнерства Adeo» и «Ежегодное соглашение», конкретизирующее штрафные санкции, скидки и другие коммерческие условия. Условия контракта предполагают, что коммерческие риски, связанные с браком, некомплектностью, несоответствием товара требованиям законодательства и т.д. несет поставщик. Таким образом, DIY-сеть снимает с себя соответствующие обязательства. Согласно пункту 12.2 Контракта «МаксиПро» за

просрочку поставки товара по каждому Заказу по сравнению с датой доставки, указанной в Заказе, Покупатель имеет право потребовать выплаты неустойки в размере и порядке, определяемом Ежегодным соглашением. Пункт 12.3 Контракта гласит: «за недопоставку товара Покупатель имеет право потребовать выплаты неустойки в размере и порядке, определяемом Ежегодным соглашением. Размер неустойки рассчитывается Покупателем самостоятельно». А пункт 12.4 Контракта предполагает, что Покупатель имеет право потребовать от Поставщика возмещения убытков, возникших вследствие наложения исполнительными органами власти и/или судом на Покупателя санкций, в связи с нарушениями требований к товару, установленных действующим законодательством, которые были допущены Поставщиком. Следует обратить внимание, что ответственность Покупателя и Поставщика несимметрична. В Договоре отсутствуют штрафные санкции за просрочку оплаты, невыполнение планов продаж товаров или задержку приемки груза.

Наоборот, предусмотрен ежеквартальный возврат непроданных товаров, скопившихся на складах сети. Учитывая отсутствие информации о продажах, Поставщик рискует понести огромные убытки, связанные с невостребованностью возвращенного товара другими покупателями, отсутствием готовности склада принять незапланированный груз, необходимостью возврата оплаты принятого товара. Нередко компании вкладывают в оборот такую часть капитала, что не имеют достаточно свободных денежных средств для возврата и вынуждены расплачиваться поставками новой продукции. Это, в свою очередь, приводит к сковыванию активов и невозможности расплатиться с поставщиками. Кроме ежеквартального возврата товара, DIY-сеть может отказаться от сделанного заказа в течение срока, определенного Ежегодным соглашением. Хотя данный срок заранее согласовывается поставщиком и покупателем, он несет серьезные риски для Поставщика. Срок поставки товара определен таким образом, чтобы максимально сократить время между заказом и отгрузкой, включая только время на необходимые операции производства, кастомизации и транспортировки товара. Поэтому отмена сделанного заказа даже через один день оказывается критичной,

т.к. товар нередко уже собран для отгрузки. При выводе товара из ассортимента Производитель сталкивается с необходимостью забрать весь скопившийся на складах покупателя товар. Причем забор остатков должен быть сделан из всех магазинов собственными силами поставщика.

Доставка. Поставщик обязуется осуществлять доставку товара до всех складов или магазинов сети, в зависимости от характера поставляемой продукции. Магазины Leroy Merlin расположены по всей стране. На июнь 2021 года их сеть насчитывала 109 магазинов в 55 городах (Leroy Merlin, 2021). Таким образом, стоимость транспортировки в цене легкого, объемного и дешевого светильника занимает 5 %-10 % (Волков, 2021). В случае доставки до распределительных центров снижается трудоемкость доставки, но ее доля в цене светильника остается на том же уровне. Кроме цены, которую не всегда возможно точно учесть и включить в цену светильника, транспортировка несет дополнительные риски порчи товара.

Неотъемлемой частью контракта «МаксиПро» является кодекс этики и ответственного партнерства для поставщиков Adeo. Он обязателен для всех контрагентов группы компаний независимо от страны происхождения с учетом местного законодательства. Кодекс запрещает получение сотрудниками Adeo подарков или приглашений от поставщиков, что предотвращает низовую коррупцию и позволяет компании получать лучшие рыночные цены на основании честной конкуренции между поставщиками. Подписанты кодекса обязаны следить за соблюдением таких прав трудящихся, как недопущение детского труда, запрет на работу в опасных условиях, запрет принудительного труда и торговли людьми, обеспечение своевременных выплат и др.

Условия работы, предусмотренные этическим кодексом, значительно хуже закрепленных в российском законодательстве. «Поставщик должен обеспечивать добровольное выполнение сверхурочной работы, также предоставлять как минимум один день отдыха в течение каждых семи дней работы». Трудовой кодекс Российской Федерации устанавливает оплату за первые два часа сверхурочной работы не менее чем в полуторном размере, за последующие часы – не менее чем

в двойном размере (ТК РФ, ст. 152). Причем лучшие условия оплаты могут быть закреплены в коллективном договоре между работниками и работодателем, но меньшие выплаты являются незаконными. Длина рабочей недели не установлена в этическом кодексе, но указано на обязательное предоставление работнику одного выходного дня. ТК РФ ограничивает нормальную рабочую неделю 40 часами – 5 дней по 8 часов и два выходных дня (ТК РФ, ст. 91).

Кодекс Adeo распространяется на десятки стран с разными трудовыми законодательствами. Хотя для России установленный им уровень трудовых прав является низким, для ряда стран он прогрессивен. Так, И. Суанди указывает на угрозу запрета сверхурочной работы как рычаг давления работодателя против объединения индонезийских рабочих в профсоюзы (Suwandi, 2019). Сверхурочная работа в Индонезии, в отличие от России, оплачивается как рабочее время. Зарплаты работников даже на высокотехнологичных производствах являются низкими, поэтому добровольное удлинение рабочего дня позволяет заработать средства, необходимые для нормального существования. Пункт о недопущении препятствий созданию профсоюзов и ведению коллективных переговоров также имеется в этическом кодексе Adeo, что предполагает свободу действий всех участников процесса производства.

Важнейшим рычагом давления на поставщиков Adeo является право проводить аудит Поставщиков.

«В целях обеспечения соблюдения Поставщиками настоящего Кодекса, Adeo может проводить аудит любой площадки или объекта Поставщика (производство, офис, логистический центр и т.д.), а также любого объекта, связанного с Поставщиком (субподрядчика, дочерней компанией, субпоставщика и (или) филиала) силами своих сотрудников или с привлечением независимой аудиторской компании».

Фактически это означает, что Покупатель имеет доступ к документации поставщика, который раскрывает свою цепочку поставок и структуру затрат. В большинстве случаев благодаря тендерной политике отбора поставщиков структура их затрат является оптимальной. В случае, когда в стране мало

производителей определенного вида продукции, а отдельные статьи затрат превышают нормальный для данного рынка размер, Adeo рекомендует принять меры к их снижению с целью сокращения конечной цены. Сеть может посоветовать сменить конкретного поставщика комплектующих, пересмотреть зарплаты работников или использовать более производительную технологию.

Одним из ключевых направлений деятельности Adeo является развитие собственных торговых марок (СТМ). В ассортименте Leroy Merlin Россия на 2021 год представлены 16 СТМ (Leroy Merlin, 2021), периодически вводятся новые марки, а модельный ряд товаров, предлагаемых под существующими марками, постоянно растет. Изделия под СТМ в основном производятся на условиях OEM (Original Equipment Manufacturer), предполагающих изготовление продукции на производственных линиях поставщика под торговой маркой заказчика. Цена производителя на продукцию, поставляемую под СТМ, обычно на 30 % ниже цены, предлагаемой под брендом производителя. Нередко собственники производств говорят о потере и так невысокой маржинальности при работе с сетями после перехода на СТМ. Сотрудничество в таких случаях продолжается для загрузки производственных мощностей и распределения постоянных затрат на большой объем выпуска (Рудис, 2021).

Благодаря получению и обработке больших данных об объемах продаж товаров, оборачиваемости, ценах их производства и рентабельности, торговые сети принимают решение о вводе новой продукции в ассортимент. Аналогичным образом цифровые платформы используют поступающие к ним данные для анализа целесообразности вхождения в дополнительные сферы бизнеса. Рекламодатели размещают объявления о своих товарах и услугах на страницах поисковиков, которые, в свою очередь, собирают информацию о количестве и динамике откликов по рекламе. В случае успешности рекламируемого проекта платформа копирует бизнес-модель и за счет наличия широких ресурсов по продвижению и капиталовложениям вытесняет рекламодателя с рынка. Гендиректор ПИК С. Гордеев в ходе панельной дискуссии «Трансформация бизнеса как источник экономического роста» на ПМЭФ заявил о данном явлении применительно к

русской платформе Яндекс: «У "Яндекса" нет времени на инновации, их бизнес-модель сейчас – это copy-paste, будь то доставка, такси или недвижимость» (ForumSPB, 2021).

Один из пунктов этического кодекса гласит: «Adeo следит за тем, чтобы Поставщик не находился в состоянии значительной экономической зависимости от Компании, что может представлять угрозу деятельности Поставщика. Для этого Поставщик должен информировать Компанию, если доля от реализации товаров и (или) услуг Adeo в его общем товарообороте превышает 30 %». По словам представителей поставщиков Adeo, следование данному положению приводит к следующим последствиям:

– Когда доля Adeo в обороте поставщика становится значительной и формирует его зависимость от сети, Adeo во избежание применения штрафных санкций предлагает пересмотреть ценовую политику. Предоставление большей скидки Adeo сокращает их долю в обороте компании, что соответствует требованиям кодекса.

– Если поставщик отказывается в предоставлении дополнительных скидок, Adeo проводит очередной тендер, выявляя наиболее выгодные предложения на рынке. Получив в результате тендера цену ниже цены существующего поставщика, Adeo предлагает последнему снизить цену до конкурентоспособной или переводит основной объем закупок на нового контрагента. В случае, когда цена тендера оказывается выше имеющейся у сети, ценовое давление оказывается на нового поставщика.

Кодекс этики предусматривает механизмы контроля его исполнения. Во-первых, аудит Поставщика. Во-вторых, каждому сотруднику, работающему с Adeo, предоставляется доступ к интернет-порталу, куда он может сообщить о нарушениях, допущенных своей компанией. Кроме того, Adeo гарантирует защиту интересов работников, наладивших взаимодействие с торговой сетью. В частности, пресекаются попытки увольнения более дорогостоящего сотрудника, проделавшего работу по привлечению Adeo на менее квалифицированного кандидата. При несоблюдении этического кодекса Покупатель запрашивает

дополнительную скидку на Товар или налагает штрафы на Поставщика. Таким образом, можно сделать вывод, что все механизмы контроля используются ГК для получения дополнительной коммерческой выгоды.

3.2.6 Социальное продвижение, оценка рынка труда в светотехнической отрасли

Социальное продвижение, в свою очередь, возможно как наряду с экономическим продвижением, так и без него. В данном случае нас интересует положение работников, занятых в светотехнической отрасли, динамика роста их благосостояния, а также обратное влияние их уровня жизни на экономическое продвижение в ГЦСС.

По данным портала hh.ru, созданного для поиска работы и подбора персонала, рынок труда в светотехнической отрасли представлен в основном торговым персоналом. 516 из 817 вакансий (63 %) по запросу «светотехника» открыты в области продаж, 218 (26 %) вакансий указаны как производительные, хотя в них входят менеджеры по продажам, продакт-менеджеры и другой персонал, занимающийся продвижением товара, поэтому предложения данного раздела можно считать относящимися к коммерческому сектору, 58 (7 %) – в маркетинге и рекламе, 42 (5 %) и 44 (5 %) в логистике и закупках соответственно, 43 (6 %) – складские рабочие и разнорабочие, сюда относятся также сборщики светильников, т.е. непосредственно производственные рабочие (hh.ru, 2022). На hh.ru размещено 15 объявлений о поиске инженеров-конструкторов – специалистов, контролирующих процесс производства светильников. В общем объеме вакансий они составляют менее 2 % (1,8 %). Для одной вакансии может быть указано несколько профессиональных областей, но в целом можно констатировать факт, что российский рынок светотехники более чем на 90 % представлен торговым персоналом и специалистами, обслуживающими продажи со стороны закупок,

маркетинга и инженерных расчетов для отдельных клиентов (hh.ru, 2022).

Пандемия коронавируса и связанные с ней карантинные меры 2020 года привели к значительным изменениям российского рынка светотехники. Если во время экономического спада 2014 г. ощутимо сократилось количество небольших компаний-дилеров при росте наиболее крупных игроков, то в 2020 г. эта тенденция продолжилась, кроме того были закрыты розничные магазины и часть бизнеса перешла в онлайн-торговлю. Это привело к массовому сокращению специалистов. Появление большого количества безработных создало конкуренцию тем, кто сохранил работу, что неизбежно привело к сокращению заработных плат.

По мнению опрошенных экспертов, около 10 % работников сферы продаж светотехнической отрасли потеряли работу; многие компании, практиковавшие ранее «белую» оплату труда, сократили свои издержки за счет перевода работников на «серую» схему расчетов (Волков, 2021). По всей стране, особенно в регионах, произошел массовый пересмотр систем мотивации, сократилась окладная часть без роста процента от продаж. Часть компаний сохранили удаленную работу после снятия ограничительных мер, что также позволило снизить расходы на содержание офисных помещений. Доходы работников, для которых не было сделано прямого пересмотра мотивации, в подавляющем большинстве сократились из-за массового ухода компаний-клиентов с рынка и снижения покупательной способности оставшихся. Выросла конкуренция как за заказы среди компаний, так и за рабочие места. В целом, значительная часть работников рынка светотехники имела сокращение заработных плат в абсолютных числах. Те, кого не коснулось прямое снижение доходов, ощутили его в виде падения покупательной способности. Рост цен на все товары, включая товары ежедневного потребления, жилье и услуги, без пропорционального роста заработных плат привел к снижению уровня жизни.

Особенность специалистов, вовлеченных в продажи, состоит в том, что, несмотря на требование о наличии высшего образования, часто указываемое в вакансиях, оно не является необходимым, как и другие виды профессиональных знаний (*hard skills*). Гораздо важнее для этой категории работников гибкие навыки (*soft skills*) – стрессоустойчивость, коммуникабельность, умение убеждать,

ответственность и трудолюбие. Опыт работы в данной профессиональной сфере представляется важным для части вакансий, в частности для руководителей подразделений и отделов, от которых требуется понимание рынка, анализ текущей ситуации и принятие тактических решений. Для менеджеров по продажам низшего и среднего звеньев, которые представляют подавляющее большинство работников, опыт играет меньшую роль при наличии желания работать и обучаться. Данный факт предопределяет постоянную конкуренцию за рабочие места, что приводит к понижению цены на рабочую силу. Доход менеджеров по продажам состоит из окладной части и процента от продаж обычно в соотношении 40/60. Нарabотка базы клиентов, ведущая к росту оборота, предполагает увеличение заработной платы, но его не происходит. Объем продаж отдельного менеджера со временем работы в компании растет, что при неизменной системе мотивации должно было бы привести к пропорциональному росту его доходов. При достижении определенного уровня заработка мотивация работника пересматривается в сторону понижения так, чтобы расходы на оплату труда отдельного сотрудника составляли примерно одну сумму, а их доля сокращалась в общей структуре расходов. То есть, как и для других специальностей, у менеджеров продаж существует негласный потолок дохода. «Перешагнуть» его возможно при качественном изменении характера работы – переходе на руководящую должность или в другое подразделение компании, что требует дополнительных знаний и навыков. В целом структура рынка труда такова, что перейти на руководящую должность может лишь небольшая доля работников, такой переход можно считать не правилом, а достаточно редким исключением.

Распределение заработных плат в светотехнической отрасли по данным hh.ru можно видеть из таблицы 6.

Приведенные в таблице данные показывают, что медианная зарплата в то же время является минимальной в отрасли, ее получают более половины работников (52,6 %). Если сложить сумму зарплат для всех рассматриваемых вакансий и определить долю полученной суммы для отдельных уровней доходов, то получившиеся данные покажут неравномерность распределения. 52,6 %

работников получают 31,1 % всех доходов, в то время как 21,8 % зарабатывают 40,3 %. В данную таблицу не вошла информация о доходах топ-менеджеров, что сделало бы разницу еще больше.

Таблица 6 – Заработные платы в светотехнической отрасли (hh.ru, 2022)

Уровень заработной платы (тыс. р.)	Количество вакансий	Доля от всех вакансий (%)	Доля от медианной з/п (%)	З/п*количество вакансий (тыс. р.)	Доля от ИТОГО (%)
45	562	52,6	100,0	25290	31,1
85	273	25,6	188,9	23205	28,6
120	146	13,7	266,7	17520	21,6
160	55	5,1	355,6	8800	10,8
200	32	3,0	444,4	6400	7,9
Всего вакансий	1068	ИТОГО		81215	-
Примечание – Медианная заработная плата – 45 тысяч рублей					

Источник: составлено автором по данным портала hh.ru

А.В.Волков указал на неточность данных о зарплатах, размещенных на сайтах вакансий. Обычно работодатели указывают максимально возможный доход, которого едва ли можно достичь в первый год работы в компании. С другой стороны, руководители компаний говорят о сложностях, связанных с поиском персонала. Они указывают на трудности обучения соискателей, их низкую мотивацию, уровень образования, безынициативность и безответственность. Поэтому крупные компании, располагавшие свободными средствами, наняли на работу наиболее квалифицированных специалистов из вытесненных с рынка кризисом. Заработные платы в абсолютных цифрах после 2014 года не росли, а в ряде случаев сокращались (Волков, 2021). Хотя в 2021 году вступил в силу указ об обязательной ежегодной индексации оплаты труда, это почти не отразилось на доходах работников. Для всех, кто получал большую часть зарплаты неофициально, изменилась лишь ее доля относительно официальной части, а общая

сумма осталась неизменной (Бухгалтерия.ру, 2021).

Другим фактором снижения заработных плат в отрасли является миграция достаточно квалифицированной рабочей силы из стран ближнего зарубежья, в первую очередь Украины и Белоруссии. Структура рынка труда светотехнической отрасли в России, а именно преобладание профессий низкой, средней квалификации и отношения конкуренции внутри коллективов, не способствуют объединению работников в профессиональные союзы для ведения коллективных переговоров с работодателем. Следствием этого является снижение реальных доходов работников без возможности повлиять на установившуюся динамику. Так как переговорная сила труда ничтожна, распределение добавленной стоимости между трудом и капиталом в данной отрасли осуществляется в пользу капитала.

Рассматривая экономическое продвижение России в ГЦСС светотехники, мы отметили, что цена рабочей силы является одним из конкурентных преимуществ страны. Сравним заработные платы работников китайских предприятий города Гучжень, где расположена светодиодная промышленность, с оплатой труда российских, европейских и американских специалистов. Средние заработные платы указаны в долларах США, расчет произведен по курсу валют на 25.11.2021.

Таблица 7 – Сравнение заработной платы в светотехнической отрасли в разных странах, \$

Страна	Рабочий	Разработчик, инженер	Продавец B2B
КНР ¹	1252	1565-2348	2035-2504
Россия ²	605	806-1142	605-1344
США (налог 25 %) ³	2206	4818	3096-4837

¹ Jobui. URL: <https://m.jobui.com/salary/zhongshan-shigongyuan/area192114>.

² HH.ru. URL:

[https://hh.ru/search/vacancy?L_save_area=true&clusters=true&enable_snippets=true&text= %D0%B8%D0%BD%D0%B6%D0%B5%D0%BD%D0%B5%D1%80-%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%81%D1%82%D1%80%D1%83%D0%BA%D1%82%D0%BE%D1%80+%D1%81%D0%B2%D0%B5%D1%82%D0%BE%D1%82%D0%B5%D1%85%D0%BD%D0%B8%D0%BA%D0%B0&showClusters=true](https://hh.ru/search/vacancy?L_save_area=true&clusters=true&enable_snippets=true&text=%D0%B8%D0%BD%D0%B6%D0%B5%D0%BD%D0%B5%D1%80-%D0%BA%D0%BE%D0%BD%D1%81%D1%82%D1%80%D1%83%D0%BA%D1%82%D0%BE%D1%80+%D1%81%D0%B2%D0%B5%D1%82%D0%BE%D1%82%D0%B5%D1%85%D0%BD%D0%B8%D0%BA%D0%B0&showClusters=true).

³ Jobted. URL: <https://www.jobted.com/salary>.

Страна	Рабочий	Разработчик, инженер	Продавец B2B
Германия ¹	1433	3640	3595
Япония ²	1525	4489	4142

Источник: составлено автором по данным порталов вакансий

Оплата труда китайских работников по трем наиболее распространенным в отрасли профессиям в абсолютных числах значительно ниже оплаты труда американских, японских и немецких специалистов, и при этом вдвое выше оплаты в России. В открытых источниках нет данных о распределении добавленной стоимости между трудом и капиталом на отдельных предприятиях, т.к. в общедоступных отчетах не отражен фонд оплаты труда. Но косвенно, из данных о рентабельности и заработных платах можно сделать вывод о том, что доля труда китайских рабочих выше доли российских.

Для отслеживания динамики социального продвижения в ГЦСС мы провели опрос работников пяти компаний светотехнической отрасли. Эти компании закупают комплектующие у иностранных производителей (Китай, Корея, Европа) и выполняют окончательную сборку в России. Продажа осуществляется через дилерские сети, в т.ч. DIY. Таким образом, работники опрошенных компаний вовлечены в ГЦСС на предпоследнем этапе – этапе сборки. В опросе приняли участие 40 человек обоего пола, 10 из которых – руководители отделов, направлений, дивизионов, 27 – менеджеры по продажам, 3 – менеджеры по закупкам. Все опрошенные проживают в Москве, что несколько ограничивает экстраполяцию полученных результатов на всю страну, но показывает общую тенденцию, возраст от 25 до 45 лет.

Результаты опроса представлены в таблице 8.

Полученные данные показывают, что большинство респондентов отметили падение уровня жизни, несмотря на повышение в должности и рост номинальной заработной платы. Среди причин были названы повышение цен, рождение детей.

¹ Salaryexplorer. URL: <http://www.salaryexplorer.com/salary-survey.php?loc=81&loctype=1&job=21&jobtype=1>.

² Salaryexplorer. URL: <http://www.salaryexplorer.com/salary-survey.php?loc=107&loctype=1&job=21&jobtype=1>.

Среди тех, кто заявил о повышении уровня жизни, были двое, кто не связал этот факт с трудовой деятельностью (получение наследства, изменение семейного положения), а остальные объяснили его расширением обязанностей, подъемом по карьерной лестнице и интенсификацией труда. Интенсификацию труда, как таковую, отметили все опрошенные, за исключением одного человека. Ни у кого не появилось дополнительных корпоративных благ, а у 5 опрошенных сократились те, что были.

В контексте социального продвижения, как роста уровня жизни работников и усиления их переговорной позиции по отношению к работодателю, в российской светотехнической отрасли наблюдается регресс. Стресс и низкая мотивация сотрудников нередко приводят к уходу их из отрасли, переходу в разряд самозанятых. Несмотря на большое количество кандидатов, создается вакуум, который отмечают работодатели как отсутствие ответственных, заинтересованных, проактивных работников. В сфере продаж не существует профессиональных объединений, которые могли бы представлять работников за столом переговоров с бизнесом, поэтому реальные доходы работников падают из года в год.

Таблица 8 – Результаты опроса работников светотехнической отрасли

Вопрос	Варианты ответов	Результат опроса, чел.	Результат опроса, %
1. Трудоустройство	Официально	40	100
	Контракт, без трудовой книжки	0	0
	Неофициально	0	0
2. Заработная плата	Полностью «белая»	18	45
	Частично «серая»	22	55
	Полностью «серая»	0	0
3. Как изменилась номинальная заработная плата с 2014 по 2021 год?	Выросла	23	58
	Не изменилась	15	38
	Сократилась	2	5
4. Есть ли переработки и оплачиваются ли они, если есть?	Нет	14	35
	Есть, оплачиваются	0	0

Вопрос	Варианты ответов	Результат опроса, чел.	Результат опроса, %
	согласно ТК		
	Есть, дополнительно не оплачиваются	26	65
5. Изменилась ли интенсивность труда с 2014 года?	Повысилась	39	98
	Не изменилась	0	0
	Сократилась	1	3
6. Появились ли с 2014 года дополнительные блага помимо зарплаты, оплачиваемые работодателем (мед. страховка, питание, спортзал)?	Появились	0	0
	Изменений не произошло	35	88
	Сократили то, что было	5	13
7. Как изменилась стоимость жизни с 2014 года?	Выросла	40	100
	Не изменилась	0	0
	Сократилась	0	0
8. Вырос ли Ваш уровень жизни по сравнению с 2014 годом?	Вырос	5	13
	Не изменился	7	18
	Сократился	28	70

Источник: составлено автором по результатам опроса работников светотехнической отрасли

Предприниматели, страдающие от растущей конкуренции, связанной с падением покупательной способности и спроса, теряют прибыли. В конкурентной борьбе побеждают наиболее крупные компании и монополии, способные долго выдерживать падение доходов. Мелкий и средний бизнес принимает удар на себя, многие компании разоряются, что увеличивает безработицу. Выросшее предложение на рынке труда позволяет снижать цену рабочей силы, чем пользуются все игроки рынка: лидеры принимают на работу наиболее квалифицированных работников, а организации поменьше – снижают заработные платы наряду с растущей интенсификацией труда. Бремя экономического спада затрагивает как предпринимателей, так и наемных работников, но характер распределения добавленной стоимости таков, что позволяет капиталу переложить

большую часть издержек на плечи труда.

3.3 Модель индикативного планирования как путь к социально-экономическому продвижению

Сложности, с которыми сталкиваются развивающиеся страны и, в частности, барьеры развития в ГЦСС, показанные в кейс-стади светотехнической отрасли, диктуют необходимость поиска стратегии развития, способной вывести нашу страну из положения полупериферии для обеспечения благосостояния населения.

Фундаментальной основой развития является достижение планомерности. Под планомерностью в данном случае понимается не просто планирование, а достижение определенных пропорций: между потреблением и накоплением, доходами и расходами населения, сельским хозяйством и промышленностью и другими экономическими показателями. Внешним признаком достижения планомерности является достижение полной занятости и отсутствие безработицы (Дзарасов и др., 2009). Основой достижения макроэкономического равновесия является пропорциональность между производством двух подразделений, на которые распадается весь произведенный за год общественный продукт: средств производства (I) и предметов потребления (II) (Цаголов, 1973). Направляя массы ресурсов, включая труд и капитал в одно из подразделений, общество отвлекает их из другого, что создает дисбаланс. В наиболее общем виде пропорции общественного воспроизводства обозначены Марксом во 2-м томе «Капитала», где показано, что стоимость рабочей силы и прибавочная стоимость первого подразделения должны быть равны стоимости средств производства второго подразделения ($v(I) + m(I) = c(II)$, где c – стоимость постоянного капитала, v – рабочей силы, m – прибавочная стоимость) (Маркс, 1978, с. 453). На практике обмен и потребление товаров, произведенных в первом и втором подразделениях, представляют собой разветвленную систему межотраслевых связей. Поэтому для

достижения пропорциональности общественного производства необходимо соответствие между производством и потреблением каждого вида продукции.

Безусловно, при капитализме распределение средств производства и рабочей силы по отраслям происходит стихийно и основывается на стремлении к максимизации прибыли, что не позволяет достичь абсолютной плановости. Тем не менее приближение к ней позволяет ускорить экономическое развитие и смягчить пагубное влияние периодических кризисов.

Следует отметить, что достижение идеала плановости достаточно сложно как в капиталистической, так и в социалистической экономике. Опыт СССР продемонстрировал, с одной стороны, колоссальные преимущества планирования, особенно в первой половине XX века, когда был реализован план ГОЭЛРО и проведена масштабная индустриализация, а с другой, массу диспропорций, в т.ч. из-за отсутствия плановости.

Вопросами преодоления несовершенств директивного планирования и возможности объединения плана и рынка занимались ряд научных школ. В СССР их развивала школа политической экономии МГУ, а за границей они развивались в рамках посткейнсианского направления. Планово-рыночный механизм предполагает органическое соединение спонтанности и плановости в организации производства. Рыночные силы призваны определять спрос, а также корректировать несовершенство планирования, в то время как план должен обеспечить поступательное движение к поставленной цели и помочь избежать провалов рынка. В данной работе мы рассматриваем рыночную экономику, где использование директивного планирования является едва ли возможным, поэтому планово-рыночные модели, в основу которых положен принцип плановости, представляются наиболее актуальными и жизнеспособными.

Достижение плановости для многих стран осложняется их местом в мировой системе. Проблема России, как и других стран периферии и полупериферии, вовлеченных в отношения неэквивалентного обмена, состоит в объективной невозможности достижения указанной пропорциональности, т.к. относительная дешевизна рабочей силы консервирует низкую долю потребительского спроса в

экономике. Кроме того, в открытой экономике России отечественные товары, издержки на производство которых объективно выше среднемировых из-за климатических условий, масштабов производства и географических особенностей, вынуждены конкурировать с более дешевыми иностранными товарами (Дзарасов и др., 2009). Эта конкуренция приводит к вытеснению российских производителей с рынка, в том числе и внутреннего. Включение России в международное разделение труда обусловило трансформацию нашей экономики в поставщика сырья на мировой рынок. Одностороннее развитие нашей экономики и зависимость от внешних рынков не позволяет достичь планомерности и ограничивает развитие. Китай, несмотря на широкий масштаб производства и географию поставок, из-за участия в ГЦСС также демонстрирует отсутствие пропорциональности, когда высокая доля накопления капитала не соответствует доле домохозяйств.

Китайское правительство, используя планово-рыночные механизмы управления экономикой, предпринимает ряд шагов для усиления переговорной позиции на мировом рынке и выхода из периферийного положения.

В рамках проекта «Один пояс – один путь» Китай, во-первых, выносит коммерческие проекты на межгосударственный уровень, что значительно упрощает деятельность компаний, а также участвует в формировании внутренней и внешней политики государств-партнеров. Во-вторых, продвигает юань на международный уровень, что дает преференции во внешней торговле национальным компаниям. В-третьих, Китай активно расширяет географию своих инфраструктурных проектов и снижает стоимость доставки товаров, произведенных в Китае, по всему миру. В-четвертых, инвестиционная интеграция снижает барьеры и облегчает доступ китайского капитала на иностранные рынки в форме ПИИ и совместных предприятий. В-пятых, Китай расширяет обучение иностранцев, гуманитарную помощь, международный охват национальными СМИ (Чубаров, 2018).

Китай занимает все большую долю во многих отраслях. Он активно представлен на мировом рынке черной металлургии. В 2019 году КНР являлась лидером в производстве стали, выпустив 53 % мирового объема. Наряду с ростом

производства в Китае, наблюдается его сокращение в ЕС и других странах. Так, Украина вынуждена снижать выпуск, не выдерживая ценовой конкуренции с китайскими производителями. Причем в КНР растет не только производство, но и потребление стали. Например, доля Китая, Южной Кореи и Японии в мире составляет 86 % суммарной валовой вместимости (Абдулов и др., 2021).

Кроме металлургии, имеет место наращивание экспорта и инвестиций в инфраструктурные проекты, позволяющие Китаю закрепить доминирующее положение на рынках как развитых, так и развивающихся стран. Из Африки и Латинской Америки КНР импортирует полезные ископаемые, в обмен на которые обеспечивает строительство не только инфраструктурных объектов, обслуживающих интересы компаний-импортеров, но и объектов социального обслуживания населения, таких как школы, больницы, антималярийные центры. Следует отметить, что ПИИ в развитые страны идут в направлении развития НИОКР через строительство производственных предприятий, слияния и поглощения. В то же время ПИИ в развивающиеся страны обусловлены заинтересованностью в сырье и ресурсах.

Экономическая экспансия Китая сопровождается усилением его роли в международных институтах, что резонирует с теоретическими предпосылками Дж. Арриги об изменениях в мир-системе. Бурное развитие Китая позволило ему предположить, что центр мировой системы сместится в азиатский регион (Арриги, 2009). Кроме институтов, проводящих интересы китайских компаний в ГЦСС и обеспечивающих лидирующую роль Китая на уровне бизнеса, был создан ряд институтов для усиления переговорной позиции КНР в политической, экологической и других областях.

За последние десятилетия Китай стал инициатором создания ряда организаций от неформальных форумов до официальных межправительственных организаций. Среди наиболее значимых можно назвать Азиатский банк инфраструктурных инвестиций (АБИИ), Новый банк развития БРИКС (НБР), Региональное всеобъемлющее экономическое партнерство (РСЕР). Менее заметные инициативы включают Азиатский форум Боао, Конференцию по

взаимодействию и мерам укрепления доверия в Азии (СВМДА), Форум по правам человека Юг – Юг и другие. Создание институтов не является исключением, а представляет собой ключевой элемент стратегии развития международной дипломатии Китая (Волкова, 2022).

Все институты преследуют разные цели, одни созданы для конкуренции с существующими институтами, другие служат площадкой переговоров между крупнейшим бизнесом и государством Китая, третьи решают отраслевые проблемы, но несомненно появление структуры, изменяющей имеющийся миропорядок (Stephen, 2020). Новые международные учреждения укрепляют позиции Китая в существующих институтах и одновременно узаконивают официальную позицию КНР.

Например, Азиатско-Тихоокеанский форум по законодательной метрологии (APLMF) выполняет важную задачу в области функционирования международной торговли в Азиатско-Тихоокеанском регионе. Он координирует национальные органы в установлении стандартов единиц измерения. В то время как Международная организация законодательной метрологии была создана и действует на глобальном уровне с 1955 года, аналогичные организации получили распространение на региональных уровнях, таких как Межамериканская метрологическая система в 1979 году и Западноевропейское сотрудничество в области законодательной метрологии (WELMEC) в 1990 году. Создание APLMF в 1992 году, по сути, впервые распространило эти инициативы на Азиатско-Тихоокеанский регион, где международная торговля росла особенно быстрыми темпами. Институты стран БРИКС основной целью имеют сокращение институциональной власти США и обеспечения странам-участницам более сильной переговорной позиции (Stuenkel, 2013).

Одной из важнейших задач формирования многосторонних институтов является внедрение стандартов и нормативов, с помощью которых достигается высокий уровень контроля международных отношений.

Итак, Китай, применяя планирование для развития экономики, стремится выйти из центрo-периферических отношений, перенести многие цепочки создания

стоимости внутрь страны для приближения к планомерности.

Говоря о планово-рыночном механизме управления экономикой, необходимо уточнить, что наиболее эффективной стратегией является индикативное планирование. Индикативное планирование можно определить как механизм координации интересов и деятельности государственных и негосударственных субъектов управления экономикой, который сочетает ее государственное регулирование с рыночным саморегулированием и основывается на системе показателей (индикаторов) социально-экономического развития (Кузык и др., 2011). В отличие от директивного индикативное планирование предполагает равноправное взаимодействие частных и государственных структур при ведущей роли государства. Регулирование экономики осуществляется с помощью ряда мер, включающих фискальную, кредитно-денежную политику, контрактное, стратегическое развитие образования и науки. Эти меры применяются в соответствии с системой планов и программ, составленных на макроэкономическом, территориальном и микроэкономическом уровнях и призваны мотивировать и создать условия для развития частного бизнеса в общегосударственных интересах. Важнейшим условием эффективности современного индикативного планирования является тщательное согласование государственных планов с внутрифирменными.

Ярким примером применения этого механизма стала политика НЭПа в СССР. Тогда страна, разоренная Первой мировой и Гражданской войнами, не могла директивными методами обеспечить население страны продовольствием и построить достаточно крепкую экономическую систему для перехода к социализму. Поэтому было принято решение разрешить частное предпринимательство на низовом уровне при сохранении командных рычагов в руках государства. Всеми макроэкономическими вопросами, включая формирование и распределение бюджета, уровень цен, развитие отдельных отраслей, денежное обращение и обороноспособность страны, занималось государство. Высшим органом управления стал Всероссийский совет народного хозяйства (ВСНХ), а Госплан РСФСР выполнял консультативные функции.

Исполнительными органами государственной политики стали синдикаты, которые координировали деятельность предприятий и трестов, а также снижали торговые издержки. Система оплаты труда отнюдь не была уравнивающей, а учитывала качество и количество труда, причем особые достижения поощрялись премиями. В сельском хозяйстве была введена система продналога, который устанавливался до начала посевных работ и имел прогрессивную шкалу, обеспечивая перераспределение доходов в обществе. Возможность продавать излишки урожая повысила покупательную способность крестьян, что, в свою очередь, благотворно сказалось на развитии легкой и кустарной промышленности. Стремительное обесценивание советских денег потребовало проведения денежной реформы, которая была реализована в два этапа: в 1921 г. были выпущены червонцы, обеспеченные золотом, и началось хождение двух денежных знаков одновременно, а в 1924 г. начался обмен старых денежных знаков на новые казначейские билеты. После стабилизации денежной системы продналог был заменен денежным налогом. Одной из форм многоукладной экономики стали концессии – смешанные акционерные общества с участием государства и иностранных предпринимателей. Они работали в нефтяной, угольной, лесозаготовительной отраслях, а также в ряде отраслей, производящих потребительские товары (карандаши, косметику). Другой формой стала кооперация, в рамках которой осуществлялась половина оптового и более 60 % розничного товарооборота (Ковнир и др., 2021).

Результатами пятилетнего периода НЭПа стали создание финансовой системы страны, восстановление сельского хозяйства, получение государственными предприятиями прибыли и расширение производства за счет собственных средств и формирование институциональной структуры управления страной. Дальнейшая ускоренная индустриализация привела к свертыванию НЭПа, но для нас опыт и результаты этого периода являются исключительно поучительными с точки зрения планово-рыночного хозяйства.

Другим показательным примером применения индикативного планирования можно назвать Японию. Эта страна, разоренная войной, в 1956 году приняла первый пятилетний план, с тех пор большинство крупных и средних компаний в

Японии согласуют свою деятельность с общегосударственными стратегическими планами. На момент первого плана Япония сочетала в себе черты развитой и периферийной экономик, традиционно-феодального и демократически-буржуазного общества, сейчас же она входит в пятерку наиболее крупных экономик мира. Среди инструментов, которые Япония использовала для реализации планов, были следующие (Sato, 1990):

1) политика расходов, в которой делался акцент не на государственное потребление, а на накопление капитала в виде основных фондов;

2) налоговая политика также содействовала накоплению капитала. Налог на доходы физических лиц был выше, чем налог на доходы корпораций, а личным сбережениям предоставлялся льготный налоговый режим;

3) бюджетная политика. Средства, находившиеся на депозитах Почтовой государственной системы, инвестировались для получения прибыли в Бюро Целевых Фондов министерства Финансов. Это дало последнему мощный инструмент для финансирования промышленности через кредитование правительственных и государственных корпораций, финансовых учреждений и частных предприятий. Оглядываясь на политику госбанков, частные банки предоставляли кредиты тем же отраслям, понимая их приоритетную роль;

4) политика субсидирования. Хотя эта мера была свернута в 1970 году из-за критики конкурентов, она сыграла значительную роль в продвижении экспортных отраслей;

5) кредитная политика. Низкие процентные ставки по кредитам для промышленности были ниже равновесного уровня, что приводило к дефициту денежных средств, но нормированное распределение позволило минимизировать диспропорции и достичь положительного эффекта;

6) политика в области НИОКР. Ведущей отраслью для разработок была выбрана микроэлектроника. Для оптимизации затрат на разработки и предотвращение дублирования усилий конкурирующих фирм, в Японии были созданы исследовательские группы, объединяющие научных сотрудников этих фирм;

7) сельскохозяйственная политика. Хотя большинство продовольственных товаров импортировалось по достаточно низким ценам, ряд продуктов питания, таких как говядина и цитрусовые, был ограничен. Также для обеспечения доходов фермеров и государственной безопасности был полностью запрещен ввоз риса;

8) торговая политика. При относительно свободном ввозе сырья и продовольствия импорт потребительских товаров сталкивался с серьезными протекционистскими мерами. Для снижения зависимости от внешнего финансирования Япония приняла жесткий Закон о контроле за иностранной валютой и внешней торговлей, который строго ограничивал движение капитала, как приток, так и отток.

Характеризуя особенности планирования в Японии, следует отметить, что интересы производителей в нем преобладали над интересами потребителей. Доходы и накопление предприятий обеспечивались системой цен, налогообложением и кредитной политикой, оплачиваемыми потребителями в пользу производителей. По выражению Сато, «Фундаментальная философия заключается в том, что цель политики заключается не в том, как справедливо разделить данный пирог, а в том, как увеличить его размер» (Sato, 1990).

Целью второго промышленного плана стало формирование «полюсов роста» в регионах, расположенных вдали от промышленно развитых районов. Третий план 1987 года был направлен на гармонизацию отраслей экономики с тем, чтобы, участвуя в международном разделении труда, Япония приблизилась к планомерности и сформировала самостоятельный социально-экономический организм. Четвертый план сконцентрировался на разрешении таких социальных вопросов, как концентрация населения и межрегиональная интеграция.

В Корее стратегические планы разрабатывались еще со времен Корейской войны, но осуществиться им было суждено только в 1960-х годах. Первый план 1962-1966 годов заключался в том, чтобы «создать промышленную базу главным образом за счет увеличения производства энергии» (Satterwhite, 1994). Особенностью корейской экономики был высочайший уровень коррупции и экономический застой. Цели плана включали накопление основного капитала,

самообеспечение в производстве продовольственного зерна, а также создание или расширение производства цемента, химических удобрений, синтетического волокна и других импортозамещающих отраслей промышленности (Kuznets, 1990).

Методы, использованные для осуществления планирования, были похожи на японские. Низкие или отрицательные до 1982 года ставки банковского кредита обеспечивали адекватное финансирование промышленности. Импорт товаров, производство которых внутри страны было приоритетным, был сильно ограничен.

Необходимость послевоенного восстановления французской экономики также привела правительство страны к индикативному планированию. Суть его заключалась в кооперации государства и частного сектора, обсуждения и совместного достижения запланированных показателей. Национализация ряда отраслей привела к созданию энергетической сети, обеспечиваемой атомной энергией, скоростных железных дорог и высокотехнологичных телекоммуникаций (Smith, 1990). На сегодняшний день планирование во Франции происходит в пять этапов. Первый – перспективный анализ на срок более пяти лет. Второй – определение долгосрочной тенденции и определение момента смены этой тенденции. Третий – стратегическая оценка сильных и слабых сторон с целью опоры на первые и компенсации недостатков вторых. Четвертый – непосредственное планирование с описанием средств, которые должны обеспечить исполнение планов. Пятый – программирование, т.е. разделение крупного пятилетнего плана на ряд более краткосрочных задач (Грибанова, 2014).

Завершая анализ зарубежного опыта индикативного планирования, обратим внимание на опыт развития китайской светотехнической отрасли, рассмотренной в кейс-стади.

Светодиодная отрасль является одной из самых быстро развивающихся в Китае. Начиная с использования исключительно импортированных светодиодных чипов в начале 2000-х, к 2013 г. Китай стал сам выращивать 75 % их числа от использованных в производстве для внутреннего потребления. При отсутствии точных данных можно предположить, что к 2021 году эта доля стала еще выше. На рисунке 15 показан рост производства светодиодных чипов, составляющих ядро

светодиодной промышленности (в млрд юаней).

Для достижения подобных, без преувеличения выдающихся результатов китайское правительство использовало ряд мер. Приоритетом развития отрасли стало выращивание светодиодных чипов, которое обеспечило самодостаточность всей цепочке создания стоимости (Chu, 2011). Двенадцатый пятилетний план (2011-2015 г.) поставил цель увеличить долю светодиодной продукции до 30 % от объема китайского рынка освещения; увеличить долю китайских светодиодных чипов в приложениях, производимых в Китае, до 70 %; создать две-три ведущие компании по выращиванию чипов и три-пять ведущих компаний по производству готовой продукции. Этот план был разбит на ряд стратегий, реализуемых в основном на местном уровне.



Рисунок 7 – Производство светодиодных чипов, в млрд юаней

Источник: составлено автором по данным Wang (Wang, et al., 2018)

Одной из важнейших мер были субсидии на закупку реакторов MOCVD – оборудования для создания светодиодных чипов. Субсидии составляли около половины продажной цены реакторов. Активность китайских компаний приняла такой масштаб, что 57 % всех закупок реакторов в мире в 2011 году совершили они, оставаясь крупнейшим заказчиком в 2013 и 2014 годах. Другой стороной субсидирования стало накопление избыточных мощностей, которое впоследствии привело к колоссальному снижению цен на конечную продукцию в мире и позволило расширить долю Китая на мировом рынке (Chu, 2011).

Рост светодиодного производства был обеспечен потребностями внутреннего рынка. В 2009 году Министерство науки и технологий (MOST) выпустило программу государственных закупок светодиодной осветительной продукции под названием «21 город, 10 000 светодиодных светильников», а в 2012 году правительство провинции Гуандун обязало заменить все традиционные источники света на светодиодные (Government, 2012). Одновременно в 2011 году был выпущен План Национальной комиссии по развитию и реформам (NDRC) о постепенной ликвидации ламп накаливания и прекращено субсидирование других энергосберегающих технологий (LED inside, 2021).

Среди местных мер для поддержки НИОКР можно назвать финансирование исследований, благоприятную налоговую политику, поощрение сотрудничества между исследовательскими институтами и предприятиями и финансирование местных центров технологических инноваций. По словам представителей самих компаний, данные меры оказали значительное влияние на развитие отрасли (Butollo, et al., 2017).

Местные стандарты светодиодной продукции были намеренно установлены ниже международных. Это позволило правительству контролировать количество технологически незрелых продуктов и создало стимулы для непрерывного обновления продукции местными фирмами, сохраняя при этом рыночное пространство для компаний, которые еще не могли соответствовать более жестким критериям на международных рынках (Virey, et al., 2013).

Следствием проводимой политики стало перенакопление капитала. Мелкие фирмы банкротились, продавали свое оборудование более крупным, происходили массовые слияния и поглощения. В итоге монополизации основную долю китайского рынка светодиодной продукции занимают промышленные гиганты (Волкова, 2022).

Низкая цена производства, с которой не могли конкурировать мировые лидеры, и развитая инфраструктура увеличили приток ПИИ в китайскую светодиодную отрасль. Такие гиганты, как Osram, Cree, SemiLEDs и Epistar, перенесли производственные мощности в Китай, что послужило источником

передовых технологий для страны.

Суммируя изложенный опыт Китая и других стран, выделим меры для применения в современной российской экономике:

1. Конечной целью планирования должен стать рост производства товаров с высокой добавленной стоимостью и повышение благосостояния населения, как элементов внутреннего спроса.

2. Необходима ревизия всех отраслей и выявление точек роста в виде не только наличия передовых технологий или научно-производственного потенциала, но и мультипликативного эффекта на другие отрасли. На основании проведенной оценки должен быть составлен долгосрочный план, который, в свою очередь, станет фундаментом для постановки более конкретных задач.

3. Необходимо формирование внутренних цепочек создания стоимости с учетом имеющегося в стране сырья и научно-производственного потенциала.

4. Среди мер поддержки следует назвать льготное кредитование, при котором цена кредита должна быть ниже рентабельности производства, субсидирование приоритетных отраслей, тарифные и нетарифные методы защиты внутренних производителей от конкуренции импортной продукции, государственные закупки.

5. Нельзя не отметить важность развития НИОКР и подготовки работников для обеспечения развития ключевых отраслей.

6. Так как наличие плана само по себе не гарантирует его выполнение, что продемонстрировала «Стратегия 2020», необходимо обозначение механизмов контроля. Для этой цели следует выделить специальный государственный орган, который находился бы в тесном сотрудничестве с научными институтами, включая сотрудников частных предприятий. Что касается развития инфраструктурных и крупных промышленных проектов, то государство должно иметь над ними полный контроль.

Развивая тему планирования применительно к сегодняшнему дню в России, А.В.Бузгалин и А.И.Колганов выделяют следующие существенные черты планирования: варьирование мер государственной поддержки для разных отраслей

в зависимости от приоритета развития народного хозяйства; «ядром» плана является госзаказ; внедрение системы нормативов для сокращения неэффективных, вредных и нарушающих права работников производств; государственный контроль цен на жизненно важные товары, развитие государственных монополий, закрытых для частного бизнеса; идейно-политическая поддержка экономического развития неэкономическими институтами (СМИ, искусство, образование и т.д.) (Бузгалин и др., 2016).

Подводя итог, суммируем все вышесказанное. Планомерность является важнейшим ориентиром развития в современном мире, она позволяет сокращать амплитуду волн циклов и достигать экономической самодостаточности страны. Основной проблемой развивающихся стран периферии и полупериферии сегодня является принципиальная невозможность достижения сбалансированности экономики и зависимость от развитых стран, консервирующая отсталость. Поэтому для России, как и других стран, перенос ключевых цепочек создания стоимости внутрь страны является необходимым условием развития. Наиболее эффективной стратегией достижения планомерности в капиталистической экономике являются модели плано-рыночного хозяйства, среди которых выделяется индикативное планирование, основанное на экономическом интересе частных компаний в выполнении общегосударственных планов. Опыт индикативного планирования Японии, Франции и Кореи, а также планирования в СССР позволил выделить ряд инструментов фискальной, кредитно-денежной, научно-образовательной и административной политики, применение которых способно обеспечить достижение планомерности и быстрое экономическое развитие нашей страны.

Выводы по главе 3

1. Россия в основном вовлечена в международную торговлю как поставщик сырья и товаров низкой степени переработки. Это обстоятельство отражается на

месте нашей страны в ГЦСС, где преобладают восходящие связи России, что говорит о низкой добавленной стоимости и отсутствии экономического продвижения.

2. Анализ уровня жизни россиян со времени включения страны в ГЦСС (с 1991 по 2020 годы) показал значительный рост неравенства и изменение структуры расходов. Рост доходов богатейшего 0,01 % населения составил 4122 %, в то время как доходы беднейших 50 % сократились на 20 %. Меньшая доля доходов стала тратиться на питание, одежду и бытовую технику, но значительно выросли расходы на покупку жилья, оплату ЖКХ, медицину, образование, менее доступными стали спорт, дополнительное образование для детей, походы в театры и музеи. Эти показатели отражают социальный регресс.

3. Кейс-стади российской светотехнической отрасли в ГЦСС выявило сложности, с которыми сталкивается Россия на пути экономического и социального продвижения. Несмотря на научный и производственный потенциал, нашей стране не удалось освоить высокотехнологичные этапы производства. Отсутствие необходимой инфраструктуры сделало невозможной организацию производства внутри страны, а конкуренция китайских производителей вытесняет российских производителей не только с мирового, но и с внутреннего рынка.

4. Энергосбережение вообще и создание светодиодного оборудования в частности является одним из приоритетных направлений экономического развития России. Государством разработан ряд законодательных актов и мер, призванных поддержать национальных производителей. Кроме того, функционируют негосударственные объединения российских компаний, лоббирующие их интересы. Это позволяет существовать предприятиям, в продукции которых присутствуют российские компоненты, хотя доля этих компонентов и степень «российскости» нередко подвергаются сомнению. Тем не менее указанные меры не обеспечивают развития внутреннего производства, особенно ключевых этапов, до масштабов, позволяющих выдерживать ценовую конкуренцию даже внутри страны.

5. На этапе продажи российский торговый и производственный капитал

также подвергается конкуренции со стороны ТНК. Выход международных DIY-сетей на B2B-рынок России сопровождается стратегией минимизации издержек и нормы прибыли. По отношению к производителям они выступают как монополисты, в то время как поставщики вынуждены конкурировать между собой, предлагая на открытых торгах минимальные цены и наиболее гибкие условия поставки. Ассортимент DIY-сетей представлен в основном бюджетной китайской продукцией, т.е. российские производители оказываются вытесненными из этого сегмента. Предлагая покупателям удобный сервис и низкие цены, они захватывают все большую долю рынка, соответственно сокращая долю, занимаемую национальными торговыми сетями. Такая политика приводит к снижению добавленной стоимости на этапе продажи и делает «улыбающуюся кривую» «равнодушной».

6. Анализ условий труда, включая опрос работников светотехнической отрасли, показал отсутствие социального продвижения в связи с участием России в ГЦСС. Снижающаяся покупательная способность потребителей заставляет поставщиков сокращать издержки, в первую очередь, издержки на рабочую силу. Респонденты отметили, что за последние пять лет их реальные доходы сократились, а интенсивность труда возросла.

7. Опыт стремительного развития светодиодного производства в Китае продемонстрировал эффективность индикативного планирования. За 10 лет Китай из нетто-импортера стал экспортером светодиодов и вышел на лидирующие позиции по данной продукции в мире. Аналогичный успех показало планирование и в других отраслях китайской промышленности. Кроме Китая, мы рассмотрели опыт применения индикативного планирования во Франции, Японии, Южной Корее и СССР. Данные примеры подтвердили необходимость разработки и применения комплексной стратегии развития для импортозамещения, роста конкурентоспособности и достижения благосостояния населения как конечной цели экономического развития.

Заключение

В соответствии с поставленной целью диссертационного исследования были определены механизмы создания и присвоения добавленной стоимости внутри ГЦСС.

В главе 1 была разработана теоретическая основа исследования.

Сначала были рассмотрены теории стоимости и капитала. Фундаментальное различие классического и неоклассического подходов к созданию стоимости предопределило необходимость выбора одной из позиций. В данной работе мы опираемся на трудовую теорию стоимости и вытекающую из нее теорию прибавочной стоимости. Согласно этому подходу стоимость создается трудом, но распределяется по силе капитала, находя отражение в цене.

Далее мы обосновали правомерность данного подхода, обращаясь к эмпирическим наработкам школы мир-системного анализа. Основой этого направления мысли является рассмотрение отдельных стран как части мировой экономики в противовес девелопменталистской концепции, предполагающей, что для развития страна должна пройти ряд этапов и применить определенные инструменты. Сторонники принятого нами подхода утверждают, что возможности развития отдельных стран обусловлены ее местом в мир-системе. Исторически меньшинство стран заняли место гегемонов; сформировав центр мир-системы, они безвозмездно присваивают прибавочную стоимость, созданную рабочими периферии и полупериферии. Т.к. возможности увеличения доли прибавочной стоимости на периферии ограничены, страна может изменить свое положение, только отделившись, перенеся производственные звенья на свою территорию.

Из указанных теоретических предпосылок вытекает угол нашего рассмотрения ГЦСС. Несмотря на разную структуру цепочек и типы создаваемых в них товаров, во всех содержатся как наукоемкие, так капиталоемкие и трудоемкие процессы. Во всех ГЦСС добавленная стоимость распределяется неравномерно. На

заре формирования цепочек создания стоимости развитые страны переносили трудоемкие звенья в развивающиеся, где рабочая сила была дешевле, что позволило минимизировать цену производства. Для изучения создаваемой на каждом этапе производства добавленной стоимости была предложена концепция «улыбающейся кривой». Она отражала властные отношения стран глобального Севера, где остались этапы НИОКР, продажи и постпродажного сервиса, к странам глобального Юга, на котором оказалось сконцентрировано производство. По мере развития ГЦСС оказалось возможным переносить в развивающиеся страны и капиталоемкие производства, оставляя за развитыми контроль наиболее передовых технологий. В любом случае, сила капитала и связанная с ней переговорная позиция являются фактором, определяющим долю добавленной стоимости, получаемую страной.

В главе 2 был изучен международный опыт создания и распределения стоимости в ГЦСС. В настоящее время ГЦСС являются фундаментальной структурной единицей мировой экономики, 52 % международной торговли происходит внутри них. С 1995 г. домашнее производство сокращалось, в то время как все виды ГЦСС вовлекали все больше товаров. Характерно, что в периоды кризисов наблюдается временный перенос производств внутрь стран и, соответственно, сокращение активности внутри ГЦСС. Восходящие связи, говорящие об импорте сырья и экспорте товаров с высокой степенью передела, свойственны странам с высоким уровнем дохода, в то время как страны с низким уровнем дохода в основном имеют нисходящие связи, которые указывают на скромную долю присваиваемой ими добавленной стоимости.

Исследование экономического продвижения за счет овладения звеньями ГЦСС с более высокой добавленной стоимостью показало, что большинству развивающихся стран не удалось получить выгоды от международного разделения труда. Хотя Китай стал одним из наиболее ярких примеров экономического продвижения, следует отметить, что достигнуто оно было благодаря масштабному вмешательству государства. В то же время такие страны, как Мексика, Перу и Уругвай, несмотря на внедрение соответствующих институтов и активную

экспортную политику, показали стагнацию или регресс.

Рассматривая социальное продвижение вслед за экономическим, мы показали, что многие страны – участницы ГЦСС столкнулись с ростом безработицы. Что касается роста уровня жизни и улучшения условий труда, был сделан вывод об отсутствии их зависимости от экономического продвижения. Китай показал значительное социальное продвижение наряду с экономическим, в нескольких странах наряду с экономическим регрессом был рост благосостояния населения, но для большинства стран социального продвижения не наблюдалось даже при наличии экономического.

В главе 3 мы рассмотрели глобальную цепочку создания стоимости светодиодных небытовых осветительных приборов, в частности офисных светильников. Данная отрасль является достаточно показательной, т.к. цепочка создания стоимости включает наукоемкие, капиталоемкие и трудоемкие этапы. Кроме того, технология светодиодного освещения является сравнительно новой и бурно развивается, поэтому все страны имели возможность занять свою нишу в ГЦСС. Россия, несмотря на научный и производственный потенциал, занимается в основном конечной сборкой и продажей готовых светильников на внутреннем рынке. Ценовая конкуренция со стороны китайских производителей вытесняет российские компании с производственных этапов. Этот процесс не окончен, но стратегия захвата мировых рынков благодаря низким издержкам и минимальной норме прибыли показывает свою эффективность.

Расчет и сравнение рентабельности активов российских светотехнических компаний с ведущими мировыми производителями показали, что рентабельность мировых лидеров значительно выше рентабельности других компаний, хотя неуклонное снижение показателя отражает действие конкуренции. Среди рассмотренных российских компаний – лидеров национального рынка – две показывают положительную динамику, что говорит о наличии экономического продвижения. Основными факторами продвижения является не участие в ГЦСС, а наоборот, государственная поддержка и ориентация на внутренний рынок. В отрасли функционируют ассоциации, лоббирующие интересы национальных

производителей, их деятельность приносит плоды: при госзакупках преференции отдаются национальным производителям даже при более высокой цене, разрабатываются стандарты освещения и нормативы, ограничивающие доступ иностранной продукции на российский рынок. Хотя в директивах существуют несовершенства, позволяющие поставлять более дешевую китайскую продукцию, благодаря им российские компании могут функционировать, что, безусловно, важно для национальной независимости и безопасности.

Продажа светотехники от производителя или импортера конечному потребителю обычно осуществляется через дилерские торговые сети. Рыночная власть позволяет сетям не только максимально снижать закупочные цены, но и перекладывать риски на производителей. В последние несколько лет международные DIY-сети проводят активную экспансию на рынок B2B (продажа товаров бизнесу), в том числе в сфере светильников. С помощью открытых аукционов они получают наиболее низкую рыночную цену. При этом устанавливают ряд условий, ставящих поставщика в невыгодное положение, в том числе обязывая раскрывать коммерческую информацию о производстве. Условия контракта B2B подразделения Leroy Merlin соответствует данным, полученным Суанди в ходе анализа торговых отношений индонезийских производителей с многонациональными корпорациями, что позволяет говорить о поведении МНК как типичной стратегии для получения большей доли добавленной стоимости с помощью монополистической силы.

Таким образом, мы показали, что развитие отдельных компаний не происходит за счет их участия в ГЦСС, а конкуренция со стороны иностранных производителей препятствует не только продвижению в ГЦСС, но и занятию доли национального рынка. Социальное продвижение, теоретически, может происходить независимо от экономического. Оно выражается в росте уровня жизни работников, сокращении неравенства. Российская светотехническая отрасль представлена в основном торговым персоналом; работники производства, включая инженеров и рабочих составляют не более 8 %. Сокращение покупательной способности и рост спроса на более дешевые товары привели к усилению

конкуренции между компаниями, разорению части их, сокращению работников и росту конкуренции за рабочие места. Это, в свою очередь, обусловило отсутствие роста заработных плат или их сокращение при сильной интенсификации труда. Для оценки социального продвижения мы провели опрос 40 работников отрасли, в ходе которого выяснили, что уровень жизни персонала сокращается, даже несмотря на рост номинальных доходов, связанный с повышением в должности или сменой работодателя. При этом сравнение заработных плат трех категорий китайских и российских работников показало, что цены на рабочую силу в Китае вдвое выше. То есть вывод о низкой норме прибыли и меньшей доле капитала в распределении добавленной стоимости оказывается верным. Курс на повышение благосостояния китайских рабочих заставляет предпринимателей увеличивать производительность труда с помощью применения новой техники и технологий. Затраты на производство единицы продукции сокращаются, что приводит к возможности дальнейшей экспансии на мировые рынки и росту прибыли.

Из вышеизложенного следует, что российские производители светотехники испытывают постоянное ценовое давление как со стороны иностранных конкурентов, так и со стороны международных торговых сетей. Высокие риски и отсутствие необходимой инфраструктуры препятствуют притоку капитала в такую высококонкурентную отрасль, как светотехническое производство. Необходимость постоянного сокращения издержек и отсутствие профессиональных союзов работников для ведения коллективных переговоров с работодателем приводят к тому, что бремя конкуренции ложится на плечи труда, сохраняя высокую долю капитала в структуре добавленной стоимости. Как следствие, ни экономического, ни социального продвижения в ГЦСС для отрасли в целом не наблюдается.

Мы рассмотрели модель индикативного планирования как наиболее эффективный способ экономического развития. Опыт стремительного роста светотехнической и других отраслей в Китае продемонстрировал выдающиеся результаты планирования. Применение этого инструмента во Франции, Японии, Южной Корее и СССР также обеспечили странам быстрое экономическое развитие

и выход на позиции мировых лидеров. Фундаментальной основой индикативного планирования должна стать планомерность как достижение макроэкономических пропорций, что невозможно при участии в международном разделении труда в качестве периферии и полупериферии. Поэтому перенос всех звеньев создания стоимости продукции стратегически важных отраслей с опорой на внутренний спрос и рост благосостояния населения являются ключевым фактором развития нашей страны.

Список литературы

1. **Абдулов, Р.А.** Деглобализация: кризис неолиберализма и движение к новому миропорядку : научный доклад / Р.А. Абдулов [и др.]. – [Б.м.], 2021. – Текст : непосредственный.
2. Андрей Мартынов рассказывает, зачем GS Group запускает производство светодиодов в Калининграде // Youtube : сайт. – URL: <https://www.youtube.com/watch?v=rjfwC9TsGHQ&t=245s> (дата обращения: 11.11.2021). – Текст : электронный.
3. **Арриги, Дж.** Адам Смит в Пекине. Что получил в наследство XXI век / Дж. Арриги. – М. : Институт общественного проектирования, 2009. – Текст : непосредственный.
4. **Бреннер, Р.** Экономика глобальной турбулентности: развитие капиталистической экономики в период от долгого бума до долгого спада, 1945-2005 / Р. Бреннер. – М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2014. – Текст : непосредственный.
5. **Бузгалин, А.В.** Планирование: потенциал и роль в рыночной экономике XXI века : сайт / А.В. Бузгалин, А.И. Колганов // Вопросы экономики. – 2016. – № 1. – С. 6380. – URL: <https://www.vopreco.ru/jour/article/view/156> (дата обращения: 11.12.2021). – Текст : электронный.
6. **Бухарин, Н.И.** Политическая экономия: Рантье / Н.И. Бухарин. – [Б.м.] : склад издания, 2008. – Текст : непосредственный.
7. **Бухгалтерский баланс** АО «Концерн «Энергомера» на 31.12.2018 : сайт. – 2019. – URL: http://www.energomera.com/uploads/files/1565252717_energomera_gbo_2018%20%D0%B3.pdf (дата обращения: 11.11.2021). – Текст : электронный.
8. **Бушуев, В.В.** План ГОЭЛРО: итоги и уроки / В.В. Бушуев, Н.И. Воропаев // ЭП. – 2019. – № 4. – Текст : непосредственный.
9. В январе 2021 года цены на лекарства сократились на 1% // Ромир : сайт. – 2021. – URL: <https://romir.ru/studies/v-yanvare-2021-goda-ceny-na-lekarstva->

sokratilis-na-1 (дата обращения: 20.11.2021). – Текст : электронный.

10. **Варшавский, А.Е.** Комплексные программы научно-технического прогресса страны – успешный пример реализации индикативного планирования / А.Е. Варшавский // Анализ и моделирование экономических и социальных процессов: Математика. Компьютер. Образование. – 2014. – Т. 21. – № 2. – Текст : непосредственный.

11. **Веблен, Торстейн** Ограниченность теории предельной полезности / Т. Веблен // Вопросы экономики. – 2007. – Т. 7. – С. 86-98. – Текст : непосредственный.

12. Войны поставщиков и ритейлеров: почему они происходят и можно ли их избежать? : сайт. – 2021. – URL: https://new-retail.ru/business/voyny_postavshchikov_i_riteylerov_pochemu_oni_proiskhodyat_i_mozhno_li_ikh_izbezhhat7483 (дата обращения: 09.07.2021). – Текст : электронный.

13. **Волков, А.В.** Интервью, данное К. Волковой / А. В. Волков. – 15.08.2021 // Личный архив К. Волковой. – М., 2022.

14. **Волкова, К.** Участие в глобальных цепочках добавленной стоимости: стратегия России и Китая (на примере светодиодного производства) / К. Волкова. – Текст : непосредственный // Общество и экономика. – 2022. – №. 2. – С. 76-88.

15. **Волкова, К. С.** Развитие Китая в свете концепции Джованни Арриги / К. С. Волкова. – Текст : электронный // Вопросы политической экономии. – 2022. – №. 2. – С. 100-109.

16. **Волкова, К. С.** Экономическое и социальное продвижение России в глобальных цепочках стоимости. Кейс-стади светотехнической отрасли / К. С. Волкова. – Текст : непосредственный // Проблемы современной экономики. – 2022. – № 2. – С. 43-46.

17. **Волкова, К. С.** Планомерность в экономике России как ответ на санкционное давление / К. С. Волкова, О. О. Комолов, С. В. Мудрова. – Текст : непосредственный // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2022. – Т. 12. – № 10А. – С. 5-13.

18. **Волкова, К. С.** Международный опыт применения индикативного

планирования в посткризисный период / К. С. Волкова, О. О. Комолов, С. В. Мудрова. – Текст : непосредственный // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2022. – Т. 12. – № 10А. – С. 169-179.

19. **Годовой отчет АО «Концерн «Энергомера». 2019** : сайт. – URL: http://energomera.com/uploads/files/2020_go4.pdf (дата обращения: 11.11.2021). – Текст : электронный.

20. **Грибанова, Н.Н.** Макроэкономическое планирование и прогнозирование Н. Н. Грибанова // Baikal Research Journal. – 2014. – № 4. – Текст : непосредственный.

21. **Дементьев, В.Е.** Проблемы распределения власти и экономической ренты в сетях создания стоимости / В.Е. Дементьев, С.Г. Евсюков, Е.В. Устюжанина // Экономика и математические методы. – 2020. – Т. 56. – № 1. – С. 5-17. – Текст : непосредственный.

22. **Дзарасов, Р.С.** Национальный капитализм: развитие или насаждение отсталости? / Р.С. Дзарасов // Альтернативы. – 2013. – № 3. – С. 62-99. – Текст : непосредственный.

23. **Дзарасов, Р.С.** Развитие в современном мире. Возможен ли национально ориентированный капитализм? / Р.С. Дзарасов // Экономика мегаполисов и регионов. – 2013. – № 1. – С. 8-35. – Текст : непосредственный.

24. **Дорохов, А.** Интервью, данное К. Волковой. – 20.06.2021 / А. Дорохов // Личный архив К. Волковой. – М., 2022.

25. История компании «Монокристалл» : сайт. – URL: <https://www.monocrystal.ru/about-us/history> (дата доступа: 19.08.2021). – Текст : электронный.

26. Итоги внешней торговли России. Аналитика за 2021 год : сайт. – 2022. – URL: <https://ru-stat.com/analytics/9114?> (дата обращения: 11.01.2022). – Текст : электронный.

27. **Кашин, В.Б.** Китайские эксперты о новом пятилетнем плане КНР / В.Б. Кашин [и др.]. – М. : Высшая школа экономики, 2021. – Текст : непосредственный.

28. **Кларк, Дж.** Распределение богатства / Дж. Кларк. – [Б.м.] : Соцэкгиз,

1934. – Текст : непосредственный.

29. **«Клевер» ПК** : корпоративный сайт. – URL: <https://www.bl-g.ru/production/proizvodstvennaya-kompaniya-klever/ooo-pk-klever> (дата обращения: 11.11.2021). – Текст : электронный.

30. **Комолов, О.О.** Марксизм и учение об эквивалентном обмене в контексте современного мирового экономического кризиса / О.О. Комолов, С.А. Толкачев // Вопросы политической экономии. – 2019. – № 2. – С. 23-36. – Текст : непосредственный.

31. Красивая история нанотехнологий разбилась о рынок : сайт // Коммерсант. – 16.12.2015. – URL: <https://www.kommersant.ru/doc/2876822> (дата обращения: 11.11.2021). – Текст : электронный.

32. **Маркс, К.** Капитал. II том / К. Маркс. – М. : Гос. изд-во полит. лит-ры, 1978. – Текст : непосредственный.

33. **Маркс, К.** Теории прибавочной стоимости / К. Маркс // Капитал. IV том. – М. : Гос. изд-во полит. лит-ры, 1954. – Текст : непосредственный.

34. **Маршалл, А.** Принципы политической экономии / А. Маршалл. – М., 1993. – Текст : непосредственный.

35. **Миронов, В.** Комментарии о государстве и бизнесе : сайт / В. Миронов, А. Кузнецов // Институт «Центр развития» НИУ «Высшая школа экономики». – 2021. – URL: <https://www.hse.ru/mirror/pubs/share/direct/536488680.pdf> (дата обращения: 03.12.2021). – Текст : электронный.

36. Национальный доклад «Анализ состояния и перспектив рынка светотехнической продукции в РФ» : сайт. – 2016. – URL: <https://minenergo.gov.ru/node/7112> (дата обращения: 20.03.2021). – Текст : электронный.

37. **Новикова, Е.С.** Стратегии изменения позиций в сложившихся глобальных сетях создания стоимости: микроуровневый аспект / Е.С. Новикова, И.П. Комарова // Вестник университета. – 2020. – № 9. – С. 100-105. – Текст : непосредственный.

38. Новости светотехники. Как попасть в реестр производителей. 30

событий мира светотехники. 2021 : сайт. – URL: <https://youtu.be/zHjgpUFslt4> (дата обращения: 2021.11.01). – Текст: электронный.

39. **Одноблюдов, М.** Интервью, данное К. Волковой / М. Одноблюдов. – 11.07.2021 // Личный архив К. Волковой. – М., 2022.

40. **Райнерт Э.** Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными. – Litres, 2022.

41. **Российская Федерация. Законы.** О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд и нужд отдельных видов юридических лиц : Федеральный закон № 321-ФЗ : принят Государственной Думой 22.06.2016 : одобрен Советом Федерации 29.06.2016 // КонсультантПлюс : сайт. – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_200687/?ysclid=lbddo7n1w3313373377 (дата обращения: 01.05.2020). Режим доступа: для зарегистрированных пользователей. – Текст : электронный.

42. **Российская Федерация. Законы.** Трудовой кодекс Российской Федерации : Федеральный закон : принят Государственной Думой 21.12.2001 : одобрен Советом Федерации 26.12.2001 : статья 152. Оплата сверхурочной работы // КонсультантПлюс : сайт. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34683 (дата обращения: 09.09.2021). Режим доступа: для зарегистрированных пользователей. – Текст : электронный.

43. **Российская Федерация. Законы.** Трудовой кодекс Российской Федерации : Федеральный закон : принят Государственной Думой 21.12.2001 : одобрен Советом Федерации 26.12.2001 : статья 91. Понятие рабочего времени. Нормальная продолжительность рабочего времени // КонсультантПлюс : сайт. – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_34683/ (дата обращения: 09.05.2021). Режим доступа: для зарегистрированных пользователей. – Текст : электронный.

44. **Российская Федерация. Правительство.** О внесении изменений в пункт 7 Правил установления требований энергетической эффективности товаров, работ, услуг при осуществлении закупок для обеспечения государственных и

муниципальных нужд : постановление Правительства Российской Федерации от 28.08.2015 № 898 // Гарант : сайт. – URL: <https://base.garant.ru/71174718/?ysclid=ldivyzmtqh720566581> (дата обращения: 20.02.2021). Режим доступа: для зарегистрированных пользователей. – Текст : электронный.

45. **Российская Федерация. Правительство.** О внесении изменения в пункт 6 требований энергетической эффективности товаров, используемых для создания элементов конструкций зданий, строений, сооружений, в том числе инженерных систем ресурсоснабжения : приказ Минэкономразвития России от 09.06.2016 № 362. – 2021. // Гарант : сайт. – URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71337780/?ysclid=lbddp4hu8i231380560> (дата обращения: 26.01.2021). Режим доступа: для зарегистрированных пользователей. – Текст : электронный.

46. **Российская Федерация. Правительство.** О мерах стимулирования производства радиоэлектронной продукции на территории Российской Федерации при осуществлении закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд, о внесении изменений в постановление Правительства Российской Федерации от 16 сентября 2016 г. N 925 и признании утратившими силу некоторых актов Правительства Российской Федерации : постановление Правительства Российской Федерации от 10.06.2019 № 878 // Гарант : сайт. – URL: <https://base.garant.ru/72301838> (дата обращения: 20.04.2021). Режим доступа: для зарегистрированных пользователей. – Текст : электронный.

47. **Российская Федерация. Правительство.** Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2022 год и на плановый период 2023 и 2024 годов : сайт. – 2022. – URL: https://www.economy.gov.ru/material/file/d7f5f5dea44bda4c30d42aac04cc1fca/prognoz_socialno_ekonom_razvitiya_rf_2022-2024.pdf (дата обращения: 05.02.2022). – Текст : электронный.

48. Рост рынка профессиональных светильников в 2019 г. : сайт. – 2020. – URL: <https://www.lbconsulting.ru/lighting-market/lighting/2020/rost-rynka-professionalnykh-svetilnikov-v-2019-g> (дата обращения: 02.05.2020). – Текст : электронный.

49. Роструд требует проиндексировать зарплаты в 2021 году : сайт. – 2021. – URL: <https://www.buhgalteria.ru/article/rostrud-trebuuet-proindeksirovat-zarplaty-v-2021-godu> (дата обращения: 18.06.2021). – Текст : электронный.
50. **Рудис, А.** Интервью, данное К. Волковой / А. Рудис. – 07.06.2021 // Личный архив К. Волковой. – М., 2022.
51. **Световые технологии.** История : сайт. – 2022. – URL: <https://www.ltcompany.com/ru/company/history> (дата обращения: 05.04.2022). – Текст : электронный.
52. Светотехника. Результаты поиска // hh.ru : сайт. – 2022. – URL: https://hh.ru/search/vacancy?clusters=true&enable_snippets=true&salary=&st=searchVacancy&text=%D1%81%D0%B2%D0%B5%D1%82%D0%BE%D1%82%D0%B5%D1%85%D0%BD%D0%B8%D0%BA%D0%B0 (дата обращения: 11.06.2021). – Текст : электронный.
53. **Симачев, Ю.В.** Россия в глобальном производстве / Ю.В. Симачев // XXI Апрельская международная научная конференция по проблемам развития экономики и общества. – М., 2020. – С. 1-147. – Текст : непосредственный.
54. **Симачев, Ю.В.** Россия в меняющихся условиях мировой торговли: структурный взгляд на новое позиционирование / Ю.В. Симачев, А.В. Данильцев, А.А. Федюнина // Вопросы экономики. – 2019. – № 8. – С. 5-29. – Текст : непосредственный.
55. **Смит, Адам.** Исследование о природе и причинах богатства народов / Адам Смит. – М., 1935. – Т. I. – С. 48. – Текст : непосредственный.
56. Структура использования денежных доходов населения Российской Федерации : сайт. – 2021. – URL: https://www.gks.ru/dbscripts/cbsd_internal/DBInet.cgi?pl=2340024 (дата обращения: 21.10.2021). – Текст : электронный.
57. Трансформация бизнеса как источник экономического роста : сайт. – 2021. – URL: <https://forumspb.com/programme/business-programme/91386> (дата обращения: 09.09.2021). – Текст : электронный.
58. **Филипенко, Е.** Интервью, данное К. Волковой / Е. Филипенко. – 30.06.2021 // Личный архив К. Волковой. – М., 2022.

59. Цены на металлы, неохлажденные. Обобщение // Интерфакс : сайт. – 2021. – URL: <https://www.interfax.ru/business/767837> (дата обращения: 09.07.2021). – Текст : электронный.
60. Что будет с ценами на товары из Китая с удорожанием их транспортировки // Российская газета : сайт. – 2021. – URL: <https://rg.ru/2021/02/25/reg-szfo/chto-budet-s-cenami-na-tovary-iz-kitaia-s-udorozhaniem-ih-transportirovki.html> (дата обращения: 03.05.2022). – Текст : электронный.
61. **Чубаров, И.Г.** «Один пояс – один путь»: глобализация по-китайски / И.Г. Чубаров, Д.Б. Калашников // Мировая экономика и международные отношения. – 2018. – Т. 62. – № 1. – С. 25-33. – Текст : непосредственный.
62. **Albertini, J.** Mécanismes du sous-développement et développements. – Paris : Éditions ouvrières, 1981.
63. **Alcacer, J., Oxley J.** Learning by supplying // Strategic Management Journal. – 2014. – № 35 (2).
64. **Aleksynska, M., Berg J.** Understanding firms' demands for temporary labour in developing countries. – Geneva, ILO, 2015.
65. **Almeida, F.** Overexploitation of the workforce and concentration of wealth: key issues for development policy in Brazilian peripheral capitalism // World Review of Political Economy. – 2013. – Т. 4. – № 1. – С. 4-24.
66. **Amin, S.** The law of worldwide value. – NYU Press, 2010.
67. **Amin, S.** Unequal development: An essay on the social formations of peripheral capitalism // Science and Society. – 1978. – Т. 42. – № 2.
68. **Amin, Samir.** Delinking: Towards a Polycentric World. – London : Zed Books Press, 1989.
69. Announcement on promotion of the LED lighting product in Guangdong // Guangdong Department of Science and Technology, 2012.
70. **Antras, P.** Conceptual aspects of global value chains // The World Bank Economic Review. – 2020. – Т. 34. – № 3. – С. 551-574.
71. **Apeldoorn, Graaff N., Overbeek H.** The Reconfiguration of the Global State –Capital Nexus // Globalizations. – 2012. – № 9. – P. 471-486. –

10.1080/14747731.2012.699915.

72. **Badham, V.** Worker exploitation: without an international minimum wage, we're all worth 10 bucks : сайт // The Guardian. – 2017. – URL: <https://www.theguardian.com/commentisfree/2017/may/01/worker-exploitation-without-an-inte> (дата обращения: 13.09.2021). Текст: электронный.

73. **Baldwin, R., Evenett S.** Value creation and trade in 21st century manufacturing // Journal of Regional Science. – 2015. – Т. 55. – №. 1. – С. 31-50.

74. **Baldwin, R., Venables A.** Spiders and Snakes: Offshoring and Agglomeration in the Global Economy // Journal of International Economics. – 2013. – Т. 90. – № 2. – С. 245-254.

75. **Bamber, P., Staritz C.** The Gender Dimensions of Global Value Chains. – Geneva. Switzerland : International Center for Trade and Sustainable Development (ICTSD, 2016).

76. **Barrientos, S.** Shifting regional dynamics of global value chains: Implications for economic and social upgrading in African horticulture // Environment and Planning A. – 2016. – № 48. – P. 1266–1283.

77. **Barrientos, S.** Economic and social upgrading in global production networks: A new paradigm for a changing world // International Labour Review. – 2011. – № 150(3-4). – P. 319–340.

78. Wal-Mart Will Punish Its Suppliers for Delivering Early // Bloomberg : сайт. – 2017. – URL: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2017-07-12/fined-for-arriving-early-wal-martputs-its-suppliers-on-notice> (дата обращения: 03.05.2021). Текст: электронный.

79. **Brodell, F.** Civilisation materielle, economie et capitalisme, XIV–XVIII siecle. – 1979.

80. **Butollo, F.** A great leap? Domestic market growth and local state support in the upgrading of China's LED lighting industry // Global Networks. – 2017. – № 18(2). – P. 285-306. – doi:10.1111/glob.12160.

81. **Cattaneo, O.** Global value chains in a postcrisis world: Resilience, consolidation, and shifting end markets. In O. Cattaneo, G. Gereffi, & C. Staritz (Eds.) //

Global value chains in a postcrisis world. – 2010.

82. **Chen, Q.** Formerly Assembled, But Now Designed in China? Assessing the domestic value-added of activities in gross exports. – University of Groningen, Groningen, Netherlands : GGDC Research Memorandum 180, 2018.

83. China Government Issues Subsidies to LED Companies : сайт. – 2020. – URL: https://www.ledinside.com/news/2020/4/led_subsidies (дата обращения: 2021.03.11). Текст: электронный.

84. Chinese Government evaluating LED lighting subsidies : текст. – 2104. – URL: www.ledinside.com/news/2014/6/chinese_government_evaluating_led_lighting_subsidies (дата обращения: 09.04.2021). Текст: электронный.

85. **Chu, R.** LED industry outlook in 2011 : текст. – 2011. – URL: http://issuu.com/trendforce/docs/led_industry_outlook_in_2011 (дата обращения: 09.06.2021). Текст: электронный.

86. **Clelland, D.** The Core of the Apple: Dark Value and Degrees of Monopoly in the Commodity Chains // Journal of World-Systems Research. – 2014. – № 1. – P. 82-111.

87. **Constantinescu, C.** Does vertical specialisation increase productivity? // The World Economy. – 2019. – № 42. – P. 2385-2402.

88. **Crook, T., Combs J.** Sources and consequences of bargaining power in supply chains // Journal of Operations Management. – 2017. – № 25(2). – P. 546-555. – doi:10.1016/j.jom.2006.05.008 (дата обращения: 23.04.2021). Текст: электронный.

89. **Degain, C.** Recent trends in global trade and global value chains // Global Value Chain Development Report, 2017.

90. **Dindial, M.** Between a rock and a hard place: A critique of economic upgrading in global value chains // Global Strategy Journal. – 2020. – DOI: 10.1002/gsj.1382 (дата обращения: 23.07.2021). Текст: электронный.

91. **Dixon, W.J., Boswell T.** Dependency, disarticulation, and denominator effects: another look at foreign capital penetration // American Journal of Sociology– 1996. – № 102 (2). – P. 543-562.

92. **Elms, D., Low P.** Global value chains in a changing world. – Geneva : World

Trade Organization, 2013.

93. **Farole, T.** Making global value chains work for workers : текст // World Bank Blogs. – 2019. – URL: <https://blogs.worldbank.org/jobs/making-global-value-chains-work-workers> (дата обращения: 18.02.2020). Текст: электронный.

94. Flow of Funds Tables, 08 March 2012. Table F 102. Nonfinancial Corporate Business (Row 3) [Отчет]. – 2012.

95. **Fridell, G., Walker C.** Social upgrading as market fantasy: The limits of global value chain integration // Human Geography. – 2019. – Т. 12. – № 2. – С. 1-17.

96. **Gereffi, G.** Global Value Chains in a Post-Washington Consensus World // Review of International Political Economy. – 2013. – DOI: 10.1080/09692290.2012.756414 (дата обращения: 23.03.2021). Текст: электронный.

97. **Gereffi, G.** The Organization of Buyer-Driven Global Commodity Chains: How US Retailers Shape Overseas Production Networks in Commodity Chains and Global Capitalism. – Westport : Praeger, 1994.

98. **Gereffi, G.** The Governance of Global Value Chains // Review of International Political Economy. – 2005. – № 12(1). – P. 78-104.

99. **Ghada, A.** Global Value Chains // Economic Upgrading and Gender in the Call Center Industry. – 2013.

100. Global financial development report 2014: Financial inclusion. – World Bank Publications, 2015.

101. Global value chain development report 2019. – Washington, DC: World Bank. – 2019.

102. Global value chains and development: Investment and value added trade in the global economy. – New York: United Nations, 2013.

103. **Hesmondhalgh, D., Baker S.** Creative labour: Media work in three cultural industries. – Routledge, 2013.

104. **Hollweg, C.** Global value chains and employment in developing economies // Global Value Chain Development Report , 2019.

105. **Howard, N.** Scandal: inside the global supply chains of 50 top companies. – 2016.

106. **Human Rights Watch.** World report 2015: Events of 2014. – Policy Press, 2015.
107. **Humphrey, J., Schmitz H.** How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters? // *Regional Studies.* – 2002. – № 36(9). – P. 1017-1027. – DOI:10.1080/0034340022000022198 (дата обращения: 21.07.2021). Текст: электронный.
108. **Kaplinsky, R.** Globalisation and unequalisation: What can be learned from value chain analysis? // *Journal of Development Studies.* – 2000. – № 37. – P. 117-146.
109. **Karmarkar, Uday.** Getting Control of Just-in-Time : сайт // *Harvard Business Review.* – 1989. – URL: <https://hbr.org/1989/09/getting-control-of-just-in-time> (дата обращения: 19.10.2022). Текст: электронный.
110. **Kummritz, V.** Economic Upgrading through Global Value Chain Participation Which Policies Increase the Value Added Gains? // *World Bank Policy Research Working Paper.* – 2017. – № 8007.
111. **Kuznets, P.** Indicative planning in Korea // *Journal of Comparative Economics.* – 1990 – № 14(4). – P. 657-676. – DOI: 10.1016/0147-5967(90)90046-c (дата обращения: 16.10.2022). Текст: электронный.
112. **Leroy Merlin** : официальный сайт. – 2021. – URL: <https://leroymerlin.ru/brands> (дата обращения: 07.07.2021). Текст: электронный.
113. **Li, X. X., Meng B., Wang Z.** Recent patterns of global production and GVC participation. Chapter 1. In D. Dollat, E. Ganne, V. Stolzenburg, & Z. Wang (Eds.) // *Global value chain development report 2019: Technical innovation, supply chain trade.* – 2019.
114. **Lopez-Gonzalez, J.** Using foreign factors to enhance domestic export performance: A focus on Southeast Asia. – Paris : OECD Publishing, 2016.
115. McDonalds workers : сайт // *The Guardian.* – 2015. – URL: <http://www.theguardian.com/business/2015/mar/16/mcdonalds-workers-treat-burns-condiments-osha-complaints> (дата обращения: 2020.03.08). Текст: электронный.
116. **Milberg, W., Winkler D.** Economic and social upgrading in global production networks: Problems of theory and measurement // *International Labour*

Review. – 2011. – № 150 (3-4). – P. 341-365. – DOI: 10.1111/j.1564-913x.2011.00120.x (дата обращения: 19.09.2022). Текст: электронный.

117. Mission and impact of the ILO : сайт. – 2021. – URL: <https://www.ilo.org/global/about-the-ilo/mission-and-objectives/lang--en/index.htm> (дата обращения: 01.05.2021). Текст: электронный.

118. **Mudambi, R.** Location, Control and Innovation in Knowledge-Intensive Industries // *Journal of Economic Geography*. – 2008. – № 8(5). – P. 699-725.

119. **Novokmet, F.** From Soviets to oligarchs: inequality and property in Russia 1905-2016 // *The Journal of Economic Inequality*. – 2018. – Т. 16. – № 2. – С. 189-223.

120. **Pahl, S., Timmer M.** Do global value chains enhance economic upgrading? A long view // *The journal of development studies*. – 2020. – Т. 56. – № 9. – С. 1683-1705.

121. **Porter, M.E.** Competitive Advantage, Creating and Sustaining Superior Performance. – New York : Free Press, 1985.

122. **Prebish, R.** Capitalismo periférico: Crisis y transformación. – 1987.

123. **Quark, A.** Private governance, hegemonic struggles, and institutional outcomes in the transnational cotton commodity chain // *Journal of World Systems Research*. – 2014. – С. 38-63.

124. **Riisgaard, L.** Global Value Chains, Labor Organization and Private Social Standards: Lessons from East African Cut Flower Industries // *World Development*. – 2008. – № 37(2). – P. 326-340. – DOI: 10.1016/j.worlddev.2008.03.003 (дата обращения: 13.09.2022). Текст: электронный.

125. **Robert, J.** The Digital Provide: Information (Technology), Market Performance, and Welfare in the South Indian Fisheries Sector // *Quarterly Journal of Economics*. – 2007. – Vol. 122, No. 3, August 2007. – Pp. 879-924.

126. **Rodrik, D.** New technologies, global value chains, and developing economies // National Bureau of Economic Research, 2018.

127. **Rungi, A., Del Prete D.** «Smile Curve»: Where Value is Added Along Supply Chains // *SSRN Electronic Journal*. – 2017. – DOI: 10.2139/ssrn.2936710 (дата обращения: 29.10.2022). Текст: электронный.

128. **Salido, J., Bellhouse T.** Economic and Social Upgrading: Definitions, Connections and Exploring Means of Measurement – Mexico : ECLAC Subregional Headquarters in Mexico (Studies and Research Papers), 2016.
129. **Sarkar, P.** The North-South terms of trade debate: a re- examination // Progress in Development Studies. – 2001. – № 1 (4). – P. 309-327.
130. **Sato, K.** Indicative planning in Japan // Journal of Comparative Economics. – 1990. – № 14(4). – P. 625-647. – DOI: 10.1016/0147-5967(90)90044-а (дата обращения: 14.10.2022). Текст: электронный.
131. **Satterwhite, D.H.** The Politics of Economic Development: Coup, State, and the Republic of Korea's First Five-Year Economic Development Plan (1962-1966). – University of Washington, 1994.
132. Sectoral studies on decent work in global supply chains: Comparative analysis of opportunities and challenges for social and economic upgrading. – Geneva : International Labour Office, 2016.
133. **Selwyn, B.** Social Upgrading and Labour in Global Production Networks: A Critique and an Alternative Conception // Competition & Change. – 2013. – № 17(1). – P. 75-90. – DOI: 10.1179/1024529412z.00000000026 (дата обращения: 11.09.2022). Текст: электронный.
134. **Shih, S.** Me-too is not my style: Challenge difficulties, break through bottlenecks, create values. – Taipei: The Acer Foundation, 1996.
135. **Smith, C.O.** The Longest Run: Public Engineers and Planning in France // The American Historical Review. – 1990. – № 95 (3). – P. 657. – DOI:10.2307/2164276.
136. **Stephen, M.D.** China's New Multilateral Institutions: A Framework and Research Agenda // International Studies Review. – 2020. – № 23(3). – P. 807-834. – DOI: 10.1093/isr/viaa076 (дата обращения: 13.08.2022). Текст: электронный.
137. **Stuenkel, O.** The Financial Crisis, Contested Legitimacy, and the Genesis of Intra-BRICS Cooperation // Global Governance. – 2013. – № 19 (4). – P. 611-30.
138. **Suri, Tavneet, Jack W.** The long-run poverty and gender impacts of mobile money // Science. – 2016. – Vol. 354, Issue 6317. – Pp. 1288-1292.
139. **Suwandi, I.** Value chains: the new economic imperialism // Monthly Review

Press, 2019.

140. **Taglioni, D., Winkler D.** Making Global Value Chains Work for Development. – Washington, DC : The World Bank, 2016.

141. **Van Hamme, Gilles, Pion G.** The relevance of the world-system approach in the era of globalization of economic flows and networks // *Geografiska Annaler: Series B, Human Geography*. – 2012. – № 94(1). – P. 65-82. – DOI:10.1111/j.1468-0467.2012.00396.x (дата обращения: 13.11.2022). Текст: электронный.

142. **Virey, E., Cohen-Laroque E.** LED lighting progress means business // *iLED*. – 2013. – № 9. – P. 17-19.

143. **Wade, R.H.** The Development State: Dead or Alive? // *Development and Change*. – 2018. – № 49(2). – Pp. 518-546.

144. **Wallerstein, I.** Revolts against the system. – *New Left Review*, 2002. – Т. 18.

145. Wal-Mart Drops Ambitious Expansion Plan for India : сайт. – 2013. – URL: <http://www.nytimes.com/2013/10/10/business/international/wal-mart-puts-indiaplan-on-hold.html> (дата обращения: 15.06.2021). Текст: электронный.

146. Walmart: What Happened In India? : сайт. – 2013. – URL: <https://www.forbes.com/sites/walterloeb/2013/10/16/walmart-what-happened-inindia/#1de204b67d1c> (дата обращения: 15.04.2021). Текст: электронный.

147. **Wang, L., Yu Y., Xie J.** Technological innovation and led lighting industry development in China // *Light & Engineering*. – 2018. – Т. 26. – № 2. – С. 174-179.

148. **Wang, X., Chan C., Yang L.** Economic upgrading, social upgrading, and rural migrant workers in the Pearl River Delta // *China Review*. – 2020. – P. 51-81.

149. What Is Just-in-Time (JIT)? : сайт. – URL: <https://www.investopedia.com/terms/j/jit.asp> (дата обращения: 14.10.2022). Текст: электронный.

150. World development report 2020: Trading for development in the age of global value chains. – Washington, DC : World Bank, 2020.

151. World investment report 2013 global value chains: Investment and trade for development. United Nations Conference on Trade and Development. – United Nations

Publication, 2013.