

ТОРГОВЫЕ ВОЙНЫ В ЭПОХУ ГЛОБАЛЬНЫХ ЦЕПОЧЕК СТОИМОСТИ

TRADE WARS IN THE ERA OF GLOBAL VALUE CHAINS

A. Grushanin

Summary. Over the past 40 years, the nature of global trade has changed dramatically due to the rapid growth of global value chains. At the moment, there are three critical dimensions of global value chains in world trade that promise to make today's trade wars more costly and complex than previous ones.

Keywords: global economy, global value chains, trade wars, international business.

Характер глобальной торговли резко изменился за последние 40 лет: с резким ростом глобальных цепочек стоимости. Сегодня страны и компании производят товары иначе, чем в прошлом. В XXI веке продукты «производятся в мире», поскольку фирмы объединяют сырье, материалы, рабочую силу и идеи, которые в конечном итоге составляют готовый продукт. Это стало возможным благодаря инновациям в области коммуникационных и транспортных технологий, а также институциональным и рыночным реформам, позволившим многим странам присоединиться к глобальному экономическому ландшафту. Торговля в ГЦС, измеряемая как торговля субкомпонентами добавленной стоимости по отношению к валовой торговле, является количественным проявлением этой «сделанной в мире» глобальной производственной революции.

В свою очередь, рост торговли в ГЦС изменил экономические последствия и политические контуры для торговой безопасности. Хотя торговые войны всегда были разрушительными, они особенно дорогостоящи и вызывают серьезные разногласия в эпоху ГЦС [1].

Необходимо указать три критических аспекта торговли в ГЦС, которые обещают сделать сегодняшние торговые войны более экономически дорогостоящими и более политически сложными, чем предыдущие торговые войны [13].

Первый момент очевиден, но важен: ГЦС усиливают воздействие тарифов. Поскольку тарифы (как правило) применяются к валовой стоимости товара, когда он пересекает границу, а не только к «новой» добавленной стоимости, каждое пересечение границы увеличивает общий тарифный счет, связанный с производством.

Грушанин Артем Андреевич
Аспирант, Финансовый университет при
Правительстве Российской Федерации
artem45-94@mail.ru

Аннотация. За последние 40 лет характер глобальной торговли кардинально изменился благодаря стремительному росту глобальных цепочек стоимости. На данный момент существует три критических измерения глобальных цепочек стоимости в мировой торговле, которые обещают сделать сегодняшние торговые войны более дорогостоящими и сложными, чем предыдущие.

Ключевые слова: Мировая экономика, глобальные цепочки стоимости, торговые войны, международный бизнес.

Например, предположим, что пара синих джинсов производится в три этапа: во-первых, хлопок выращивается в стране А и экспортируется в страну Б; затем страна Б перерабатывает хлопок в джинсовую ткань, которая экспортируется в страну В; наконец, страна В шьет и заканчивает джинсы, которые будут продаваться, в конечном счете, в стране А. Если каждая страна вводит единый 10% — ный тариф на весь импорт, тариф будет уплачиваться три раза в течение производственного процесса, с ростом издержек, по мере увеличения валовой стоимости торговли от хлопка до хлопчатобумажной ткани и готового продукта. Если бы джинсы производились от начала до конца в стране В, тариф был бы уплачен только один раз (когда конечный продукт отгружается потребителю в стране А), и общая стоимость производства, включая тарифы, была бы ниже.

Вывод напрашивается сам собой: издержки более высоких тарифов в торговой войне будут больше (потенциально во много раз больше) в торговой системе ГЦС, чем в остальном эквивалентном мире без них. Следствием этого является то, что более высокие тарифы и торговые войны могут побудить фирмы сократить или иным образом изменить свое участие в ГЦС.

Второй момент касается не общей стоимости торговой войны, а распределения этой стоимости между различными заинтересованными сторонами. По сути, связи ГЦС означают, что бремя тарифов по-разному распределяется между потребителями, работниками и фирмами, участвующими в цепочке создания стоимости. Как поясняется ниже, часть издержек, связанных с торговой защитой, в конечном счете могут нести производители сырья в стране, устанавливающей тариф, в то время как некоторые выгоды от торговой защиты со стороны производителей, которыми пользуются местные конкури-

рующие с импортом фирмы, могут быть переданы иностранным интересам.

Тот же пример производства голубых джинсов служит иллюстрацией. Предположим теперь, что страна А увеличивает свой тариф на все товары (включая голубые джинсы) до 25%. Если потребители страны А составляют достаточную долю мирового спроса на голубые джинсы, то повышение тарифа страны А может привести к снижению экспортных цен, получаемых производителями джинсов в стране В (То есть доля тарифа будет распределяться между потребителями в стране А, которые платят более высокие цены, и производителями в стране В, которые получают более низкие цены, причем правительство страны А будет собирать разницу в качестве тарифного дохода.) По той же логике, если производители джинсовой ткани в стране В являются важным источником глобального спроса на джинсовую ткань, то производители джинсовой ткани в стране В могут передать часть своих доходов производителям ткани в стране Б, которые затем получают более низкую экспортную цену. В свою очередь, если страна Б является достаточно важным рынком для хлопка-сырца страны А, то цена хлопка в стране А также может упасть. Таким образом, в конечном счете, расходы по тарифам страны А на импортируемые голубые джинсы будут распределены между потребителями страны А и всеми производителями добавленной стоимости, вложенной в импортируемые голубые джинсы, включая, потенциально, производителей хлопка в стране А.

Между тем, если бы в стране А местный производитель голубых джинсов конкурировал с импортом из страны В, то этот производитель получил бы дополнительную защиту, предоставляемую 25%-ным тарифом. Но если бы этот местный производитель был иностранным резидентом или получал свои ресурсы из-за рубежа, часть выгод от такой торговой защиты передавалась бы вверх по цепочке создания стоимости, за пределы страны А. Таким образом, связи в ГЦС означают, что страна А может увидеть, что ее тарифная защита ослаблена, даже если она должна интернализировать больше затрат на повышение тарифов.

Степень, в которой производители в каждой стране несут издержки, связанные с тарифами, зависит от множества факторов, включая рыночную власть, торговые отношения, адаптацию производства и объемы торговли. Каковы бы ни были детали, общий вывод остается тем же: торговля в ГЦС означает, что издержки и выгоды от более высоких тарифов и, следовательно, торговых войн, могут выйти далеко за пределы поставленных целей, охватывая страны и компании по всему миру, включая ту самую страну, которая ввела новые барьеры в самом начале[9].

Третий аспект связан с тем, что сами ГЦС определяются рыночными силами. Поскольку структура ГЦС является результатом стратегических решений о поставках и иностранных инвестициях глобально вовлеченных фирм, тарифы могут иметь большие, долгосрочные и непредвиденные последствия для структуры мирового производства. Если рост тарифов (или даже просто угроза торговой войны) заставит фирмы изменить то, как и где производятся продукты в мире, то дополнительное смещение производства приведет к дополнительным потерям эффективности, рабочих мест, прибыли и благосостояния. Кроме того, с учетом сложного исчисления, с которым сталкиваются фирмы, реагирующие на изменения в глобальном экономическом ландшафте, есть все основания полагать, что глобальные фирмы могут реагировать не так, как того хочет или ожидает страна-импортер.

Дислокация производства особенно вероятна в условиях жесткой тарифной эскалации, когда несколько стран одновременно повышают тарифы. При прочих равных условиях более высокие тарифы дают компаниям стимул консолидировать свои глобальные сети поставок в меньшее число стран, пограничных переходов и (таким образом) уязвимостей. Но когда фирмы решают консолидировать свое производство, это зависит от множества факторов, включая близость не только к ожидаемым потребителям, но и к сырью, критически важным поставщикам сырья, местному экономическому регулированию, определенности политики, доступу к квалифицированной и дешевой рабочей силе и т.д. В той мере, в какой некоторые из тарифов 2018–2019 годов предназначены для того, чтобы побудить производителей «переориентировать» производство в США, они могут иметь непреднамеренные последствия, если фирмы вместо этого разместят свои производственные сети где-то в другом месте.

Примечательно отметить ситуацию в США, где заявленная президентом Трампом цель вернуть рабочие места к американским берегам, заключается в том, что администрация ввела новые тарифы непропорционально на импортные промежуточные товары — те самые ресурсы, которые необходимы американским производителям, чтобы производить и продавать свою продукцию конкурентоспособно на американском и мировом рынках. Если цель состоит в том, чтобы побудить американских производителей «переориентировать» производство в США (или отговорить американские фирмы от перемещения конечной сборки по нижнему потоку за границу), то следует снизить тарифы на импорт промежуточных товаров. Более высокие тарифы на промежуточные товары-вместе с возросшей неопределенностью относительно будущего тарифной политики США в более общем плане-рискуют побудить фирмы пере-

нести свои текущие модели производства из США в фабричную Азию « или Европу [10].

Глобальные фирмы, по-видимому, осознают важность этих связей в ГЦС и то, что они означают для потенциальной эскалации и непредвиденных издержек торговых войн. Торговая палата США была неустанным сторонником быстрого и дружественного урегулирования торговых трений 2018–2019 годов. В то же время объединенный профсоюз сталеваров, который представляет почти миллион американских рабочих в обрабатывающей промышленности, металлургии, лесном хозяйстве и других отраслях, которые нанимают рабочих вверх и вниз по цепочке создания стоимости через мириады торгуемых продуктов, — был откровенным критиком пересмотра НАФТА в целом и тарифов США на сталь и алюминий, против Канады в частности. Пожалуй, наиболее примечательно то, что до недавнего времени многие правительства проводили политику, соответствующую глубокому пониманию взаимосвязи между ГЦС и торго-

вой политикой. Согласно нескольким исследованиям, контуры связей ГЦС и глобальные операции фирм по поставкам были отражены в торговой политике перед торговой войной 2018–2019 годов, не в последнюю очередь в США.

Ранние данные свидетельствуют о том, что даже в очень краткосрочной перспективе нынешние торговые войны наносят колоссальный ущерб фирмам и потребителям. Ключевой вопрос в ближайшие месяцы и годы состоит в том, как, если эти тарифы сохранятся, они начнут возвращаться через глобальные цепочки создания стоимости за счет фирм и работников в США, Китае и во всем мире. Каким образом, в конечном счете, фирмы будут перемещать, консолидировать и потенциально размещать свое производство, чтобы снизить издержки тарифов и неопределенность будущих торговых войн? Последствия этой торговой войны могут быть весьма длительными, как только они наступят.

ЛИТЕРАТУРА

1. Antras P and A De Gortari (2017), "On the Geography of Global Value Chains".
2. Amiti, M, S Redding, and D Weinstein (2019), "The Impact of the 2018 Trade War on US Price and Welfare", CEPR Discussion Paper 13564.
3. Baldwin, R (2016), *The Great Convergence: Information Technology and the New Globalization*, Harvard University Press.
4. Blanchard, E (2010), "Reevaluating the Role of Trade Agreements: Does Investment Globalization make the WTO Obsolete?", *Journal of International Economics* 82(1): 63–72.
5. Blanchard, E (2015), "A Shifting Mandate: International Ownership, Global Fragmentation, and a Case for Deeper Integration under the WTO", *World Trade Review* 14(1): 87–99.
6. Blanchard E and X Matschke (2015), "U. S. Multinationals and Preferential Market Access", *Review of Economics and Statistics* 97(4): 839–854.
7. Blanchard, E, C P Bown and R Johnson (2016), "Global Supply Chains and Trade Policy".
8. Bown C and E Zhang (2019), "Measuring Trump's 2018 Trade War: 5 Takeaways", Peterson Institute for International Economics, 15 February.
9. Fajgelbaum, P, P Goldberg, P Kennedy, and A Khandelwal (2019), "The Return to Protectionism".
10. Handley, K and N Limao (2017), "Policy Uncertainty, Trade and Welfare: Theory and Evidence for China and the U.S.", *American Economic Review* 107 (9): 2731–83.
11. Head, K and T Mayer (2016), "Brands in Motion: How Frictions Shape Multinational Production".
12. Johnson, R and A Moxnes (2016), "Technology, Trade Costs, and the Pattern of Trade with Multistage Production".
13. Johnson, R and G Noguera (2017), "A Portrait of Trade in Value Added over Four Decades", *Review of Economics and Statistics* 99(5): 896–911.

© Грушанин Артем Андреевич (artem45-94@mail.ru).

Журнал «Современная наука: актуальные проблемы теории и практики»