

Глобальные цепочки стоимости как инструмент повышения эффективности корпораций в условиях обострения конкурентной борьбы

Эпов И.С., студент магистратуры 1 курса школы-бизнеса «Integral»
РЭУ им. Г. В. Плеханова

Аннотация. В современном мире глобальные цепочки стоимости стали одним из ключевых элементов мировой экономики, который наиболее четко отражает тенденции глобализации и транснационализации. ГЦДС стали главным инструментом для углубления процессов глобализации в современной мировой экономике и вовлечения развивающихся стран к международному производству, торговле. Процесс формирования ГЦС активно продолжается и по сей день, включая новых производителей из все большего числа стран для развития международного производства и оказывает серьезное влияние на становление национальных экономик и повышение конкурентоспособности транснациональных корпораций.

Ключевые слова: глобальные цепочки добавленной стоимости (ГЦДС), конкурентоспособность, модульность.

Abstract. Nowadays, global value chains have become one of the key elements of the world economy, which most clearly reflects the trends of globalization and transnationalization. The global value chains have become the main tool for globalization progress in the modern world economy and involving developing countries in international production and trade process. The process of GVC formation continues still nowadays, including new producers from an increasing number of countries for the development of international production and has a serious impact on the formation of national economies and the competitiveness of transnational corporations.

Keywords: global value chains, competitiveness, modularity.

Глобальные цепочки добавленной стоимости (ГЦДС) являются результатом развития международного разделения труда. Они представляют собой механизм начисления стоимости в процессе разработки конечного продукта, включающий в себя полный спектр мероприятий производства, а также сферы дизайна и сбыта продукции. Размещение производственных мощностей ТНК в различных странах привело к существенному росту торговли промежуточными товарами, услугами, а также глобализации стоимостных цепочек.

В случае ГЦДС все стадии производства разделены между многочисленными фирмами поставщиками и производителями, географически расположенными в разных странах и регионах.

Говоря об этом механизме, часто можно встретить очень близкое к этому понятие аутсорсинга.

Аутсорсинг — это более широкое понятие, чем ГЦС, которое не включает в себя какие-то систематические отношения между предприятиями по партнерству, тогда как глобальные цепочки стоимости — это систематические партнерские отношения, в которых важную и доминирующую роль в отношениях занимает транснациональная корпорация. В какой-то степени, эта форма напоминает вертикально интегрированную компанию, однако в механизме ГЦС сохраняются партнерские рыночные отношения между разными компаниями.

Аутсорсинг, равно как понятие в целом, так и международный аутсорсинг, в частности, предполагает собой особую форму бизнеса в национальной и мировой экономической среде, соответственно, предполагающую привлечение на возмездной основе в процесс формирования стоимости товаров и услуг, предлагаемых компанией аутсорсером на национальном и мировом рынках иностранных поставщиков посредством передачи им для выполнения части или всех функций в целях повышения уровня международной конкурентоспособности аутсорсера посредством использования существующих конкурентных преимуществ другой организации.

Механизм формирования глобальных цепочек стоимости состоит из нескольких частей (рис.1):

- Восходящие связи, отражающие экспорт сырьевых товаров и услуг;
- Производящие комплектующие и компоненты для более сложной продукции;
- И нисходящие связи, отражающие производство и экспорт конечных товаров и услуг, базирующиеся на импорте сырьевых товаров и услуг (передовые производители, собирающие финальный продукт);
- ТНК, принимающая эстафету от стран-участниц нисходящих связей, которая доводит финальный продукт на рынок до конечного покупателя через маркетинг, дистрибуцию и продажи.

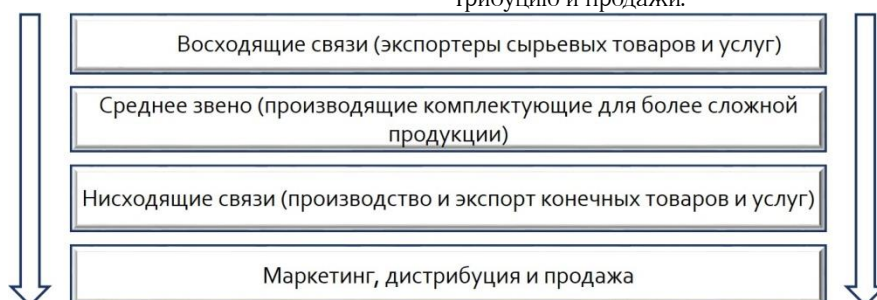


Рисунок 1. Постепенное процесс формирования ГЦС. Составлено автором на основе Построение цепочки создания стоимости: перевод с английского / Boston, Mass: Harvard business school Press, 2013, с. 67

Вместе с этим, система глобальных цепочек стоимости непосредственно связана с многочисленными компонентами конкурентоспособности предприятия, наиболее важными из которых являются реструктуризация и рационализация процессов, сокращение издержек, улучшение качества, ускорение процессов, распределение рисков, решение проблемы нехватки ресурсов и передовых технологий за счет их организационных и ресурсно-финансовых эффектов.

Во многих отраслях промышленности производство уже давно построено по модульному принципу. В основе этого принципа лежит построение сложного продукта или процесса из подсистем, которые могут разрабатываться независимо, но затем функционировать как единое целое независимо от географического расположения. Широко применяя модульные конструкции, к примеру, компьютерная отрасль существенно ускорила темп инноваций.

Инновации привели к значительному росту сложности конечного продукта. Современный компьютер или телефон — это множество слаженно работающих компонентов, каждый из которых стремительно совершенствуется в направлении, продуманном с учетом требований к системе в целом [2, с.26].

Участие в ГЦС принимают как развитые, так и развивающиеся страны вне зависимости от уровня своего технологического развития и доходов на душу населения, однако степень их включенности, позиции в звеньях ГЦС, а значит, и возможности получения наибольшей выгоды остаются разными. [1, 72 с.]

В рамках практической реализации ГЦС ниже представлен типичный пример глобальных цепочек добавленной стоимости, где за основу взята компания Apple 2009 году.



Рисунок 2. Глобальная производственная сеть Apple 2009 [3, с. 8]



iPhone Apple 2009:

Розничная цена: \$500
 Себестоимость: \$179
 Прибыль – 64%

Рисунок 3. Пример формирования ГЦС на телефоне iPhone, Apple 2009 [3, с.9]

По первому рисунку можно проследить механизм формирования типичной глобальной производственной цепочки на примере компании Apple. Где центрами с наиболее высокой добавленной стоимостью являются места разработки продукции и оказания юридической поддержки головной компании, то есть там, где производство не осуществляется. При этом заказ производства, а в частности производство комплектующих, осуществляется в центральной Европе. Сборочный цех находится в Китае, а call-центр закреплен в Индии ввиду определенных культурных, экономических и профессиональных особенностей, влияющих на выбор ТНК в пользу той или иной страны.

Анализируя рисунок №3, можно заметить, что добавленная стоимость, создаваемая Китаем гораздо ниже, чем у других стран-участниц этой цепочки. Даже США поставляют в Китай больше компонентов в стоимостном выражении, чем производит Китай добавленной стоимости при сборке конечного продукта. При этом вклад других стран в конечную добавленную стоимость также значительно выше, чем у Китая. В таком случае в экспортной статистике Китая будет учитываться вся предыдущая

добавленная стоимость, и экспорт Китая будет значительно выше, чем у других стран. Очевидно, что наибольшую прибыль из этой ГЦС извлекают США, добавляя розничную наценку в 64%. На конечный рынок потребителя продукт выходит со стоимостью 500 долларов, хотя себестоимость его составляет всего 179 долларов. Тем не менее, такой расклад производства несет пользу всем ее участникам, не смотря на уровень, который занимает то или иное государство в этой цепи.

В автомобилестроении крупные предприятия-сборщики постепенно отказываются от централизованного проектирования, которое они осуществляли на протяжении последних ста лет. Необходимость снижения издержек, ускорения темпов инноваций и улучшения качества заставляет конструкторов и инженеров автомобильной промышленности искать возможности разделить проектирование создаваемой ими сложной электромеханической системы на составные части.

Модульность не только ускоряет темпы перемен или усиливает конкуренцию. Она также изменяет взаимоотношений между компаниями. В погоне за новыми техноло-

гиями разработчики модулей очень быстро образуют совместные предприятия, вступают в технологические альянсы, концерны и выходят из них, заключают договоры подряда, трудовые и финансовые соглашения и отказываются от них. Как это, например, делают компании General Motors и PSA Peugeot Citroen, создавшие стратегический альянс в 2012 году. Другим примером может служить концерн Volkswagen, в который на данный момент входит 342 компании, такие как Фольксваген (Volkswagen), Ауди (Audi), Сеат (Seat), Шкода (Skoda), Бэнтли (Bentley), Бугатти (Bugatti), Ламборджини (Lamborghini), Скания (Scania), Ман (MAN), Порше (Porsche), Дукати (Ducati) и другие [4]. Даже не смотря на мировой кризис, в 2009 году компания сумела увеличить свою прибыль, продав более шести миллионов автомобилей благодаря такой кооперации.

Тем не менее быть частью постоянно изменяющейся модульной системы, состоящей из сотен компаний, в постоянно обновляющейся отрасли и быть одной из немногих компаний-лидеров в стабильной отрасли — не одно и то же. Никакая стратегия или последовательность шагов не может быть эффективной во всех случаях. Это можно

сравнить с игрой в шахматы, где хороший ход зависит от положения на доске, имеющихся фигур, мастерства и возможностей противника. Структура модульных рынков требует от руководителей выбора одной из двух главных стратегий. Предприятие может конкурировать как разработчик архитектуры, определяя внешнюю информацию, или открытую часть спецификации, для модулей, из которых будет собираться готовое изделие. Или же оно может конкурировать как разработчик модуля, который соответствует архитектуре, интерфейсу и тестовым протоколам других разработчиков. [1, с.67]

Говоря о цифрах, на данный момент в рамках производственных ГЦС по объему формируемой добавленной стоимости с существенным отрывом лидирует Китай (1827 миллиардов долларов США), следом идут Бразилия (400–450 миллиардов долларов), Индия (350–400 миллиардов долларов), Мексика (250–300 млрд долл.), а на седьмой позиции — Россия с объемом добавленной стоимости в 150 миллиардов долларов (рис. 4). Это говорит о том, что Китай является неотъемлемым звеном большинства глобальных цепочек стоимости.

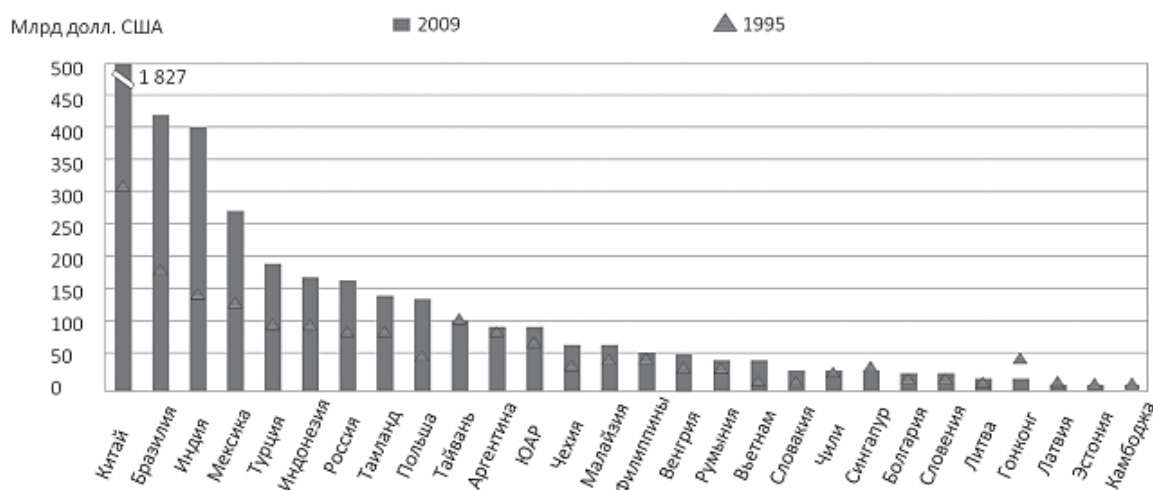


Рисунок 4. Добавленная стоимость в производственных ГЦС, 1995 – 2009 [6]

На конец 20 века и начало 21 века существенно ослабла роль Соединенных Штатов Америки и Японии в международной торговле и явно укрепилась роль новых индустриальных стран и активно развивающихся экономик (Китая, Южной Кореи, Индонезии, Филиппин, Сингапура и др.).

ГЦС все больше приобретают региональную направленность, где можно отметить четыре ключевые группировки стран: Европа, АСЕАН, НАФТА и Восточная Азия [5]. Внутри этих группировок прослеживаются мощные доминантные торговые связи, в то время как между отдельными странами из разных группировок эти связи наблюдаются реже.

Заключение

Глобальные цепочки добавленной стоимости, являющиеся результатом развития международного разделения труда, выгодны для всех участников этих цепочек в рамках международной торговли.

Литература:

1. Построение цепочки создания стоимости: пер. с английского/Boston, Mass:Harvard business school Press,2013,с. 67
2. Фефелов Р.Е. Зарубежный опыт использования аутсорсинга во внешнеэкономической деятельности корпораций. Фефелов Р.Е. // экономический журнал – 2014. – №1 – с. 26.

Крупные игроки на мировом капиталистическом рынке в лице ТНК занимают главенствующую позицию в рамках ГЦС, тогда как развитые страны и страны с переходной экономикой занимают другие звенья этой цепи. Ключевым фактором успеха и выгоды при определении места национальной экономики в ГЦС является грамотная экономическая и промышленная политика принимающей страны в условиях жесткой конкуренции.

В условиях глобальной торговли для ТНК возрастает сложность управления производственными процессами и на первый план выходит задача постоянного технологического совершенствования своей продукции для сохранения конкурентоспособности. В последние десятилетия огромный вклад в формирование ГЦС вносят страны Европы, АСЕАН, НАФТА и Восточной Азии за счет своих культурных и профессиональных особенностей, а также дешевой стоимости рабочей силы. В связи с чем такие страны становятся подходящим объектом для инвестирования.

3.Эпов И.С., Механизм реализации глобальных цепочек стоимости в высокотехнологичных компаниях // дипломная работа, с. 8-34

4.Список компаний, входящих в концерн Volkswagen // [Электронный ресурс] Электрон. данные, офиц. Сайт. – Режим доступа: <https://www.volkswagenag.com/en/brands-and-models.html>

5.The Global Value Chains Initiative [Электронный ресурс]. URL: <https://globalvaluechains.org/concept-tools>

6.OECD. Interconnected Economies and WTO, database & report, 2009

References:

1.Value chain building: translation from English / Boston, Mass: Harvard business school Press, 2013, p. 67

2.2. Fefelov R. E. Foreign experience of outsourcing in foreign economic activity of corporations. Fefelov R. E. // economic journal – 2014. - №1-р. 26

3.Епов И. С., The mechanism of implementation of global value chains in high-tech companies // diploma thesis, p. 8-34

4.List of companies included in the Volkswagen group // [Electronic resource] Electron. the data the official. Site. – Mode of access: <https://www.volkswagenag.com/en/brands-and-models.html>

5.Global value Chain initiative [Electronic resource]. URL: <https://globalvaluechains.org/concept-tools>

6.OECD. Interconnected Economies and WTO, database & report, 2009