

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Стремительный рост фрагментации звеньев цепочки является одной из особенностей развития глобальных цепочек создания добавленной стоимости на современном этапе. Фрагментация производства – это растущая специализация компании в цепочке добавленной стоимости в определенной отрасли или для определенной продукции. Каждое звено цепочки обладает разными техническими возможностями и ресурсами, в следствии чего структура компании становится более неоднородной, что и приводит к дифференциации эффекта масштаба. Степень фрагментации глобальных цепочек создания добавленной стоимости зависит как от географического расстояния между странами, так и от отрасли, в которой она функционирует. Глобальные цепочки легкой промышленности, к примеру, характеризуются невысокой международной фрагментацией. Еще в 70–80-х гг. производственные процессы данной группы товаров претерпели значительную фрагментацию, когда наиболее развитые азиатские страны – Япония, Южная Корея и Тайвань, а затем другие страны Запада – начали выносить производство в другие развивающиеся азиатские страны. Фрагментация данных цепочек ускорилась также и благодаря введению экспортно-импортных квот, установленных в 1974 году в «Соглашении по изделиям из различных видов волокон» (Multi Fiber Agreement), что в свою очередь привело к расширению списка стран-производителей текстильной продукции. Такое соглашение – это договоренность, которую использовали развитые страны при заключении двусторонних соглашений о торговле текстилем и одеждой с развивающимися государствами и которая предусматривала жесткое установление квот и раздел рынка этой продукции. Впоследствии, чтобы не нарушать принципы всемирной торговой организации и свободной торговли, во время Уругвайского раунда переговоров было принято решение о принятии к 2005 г. «Соглашения по Текстилю и Одежде». Китай одним из первых воспользовался снятием ограничений, после чего экспорт текстильной продукции возрос с 11 млн шт. в 1995 г. до 213 млн шт. в 2004 г. За последние 15 лет Китай прошел путь от второстепенного игрока компьютерной индустрии до крупнейшего производителя аппаратуры. Объем производства аппаратных средств в Китае вырос с 645 миллионов долларов в 1990 г. до 81 миллиарда в 2004 г. С 2000 г. объем производства компьютерной аппаратуры в Китае утроился, в то время как в других странах – сократился, например, в США сокращение производства составило 30%.

Этот процесс сопровождается созданием внутри Китая широкого и глубокого канала поставок, который обеспечивает многие комплектующие и компоненты, используемые в компьютерной индустрии. В 2004 г. китайская компания Lenovo купила бизнес по производству персональных компьютеров у компании IBM, которая создала массовый рынок персональных компьютеров и сформировала производственный стандарт. 10 лет назад было бы невозможно даже вообразить такое развитие событий[1].

Перемещение производства в регионы с более дешевой рабочей силой происходит в течение десятилетий, и становление Китая лидирующим производителем компьютерной аппаратуры является всего лишь новым этапом этого процесса глобализации. Сокращение трудоемкого производства типично для таких стран, как США и даже Тайвань,двигающихся к постиндустриальной экономике. Хотя эти сдвиги являются разрушительными, они сопровождаются созданием более наукоемких производств и их включением в мировую рыночную систему. Еще в 1998 г. в одном из аналитических обзоров глобализации в компьютерной индустрии отмечалось, что американским производителям компьютеров партнерство с азиатско-тихоокеанскими поставщиками стратегически выгодно для сохранения конкурентных преимуществ как внутри страны, так и за ее пределами. [2]. Сокращение числа рабочих мест на предприятиях по производству компьютеров компенсировалось созданием новых рабочих мест в областях исследования и разработки, проектирования продуктов и ИТ-услуг.

Наряду с КНР Индия, Вьетнам и Пакистан стали основными странами, которые получили наибольший выигрыш от отмены квот, в отличие от мелких производителей с высокими издержками в странах Южной Африки, Камбодже, Бангладеш и др. Поэтому производственная деятельность глобальной цепочки создания добавленной стоимости текстильной промышленности сосредоточена в ограниченном количестве стран, причем многие из них участвуют в нескольких стадиях цепочки, например, расширяя производство хлопка и другого необходимого сырья, о чем и свидетельствует низкая международная фрагментация отрасли. В глобальных цепочках легкой промышленности доминируют розничные сети, к примеру Walmart, JCPenney, которые реализуют продукцию конечному потребителю и продвигают собственные торговые марки, и компании, управляющие международными брендами, такими как Nike, Disney, осуществляющие дизайн, разработку и маркетинг. Из-за близости к конечному потребителю, компании являются независимыми от конкретных производств, развивая «незаводское производство товаров» и сосредотачивая свои усилия на звеньях с более высокой добавленной стоимостью. В итоге крупнейшие ритейлеры и обладатели мировых торговых марок создали собственные глобальные цепочки создания добавленной стоимости, регулируемые покупателями, способствовали стремительному росту развивающихся экономик в Азии, Латинской Америке и Африке. Фрагментация этих цепочек легкой промышленности происходила посредством прямого размещения заказов у компаний в развивающихся странах или через международных посредников глобальных компаний, а также косвенным путем – через давление на крупных поставщиков, вынуждающее их снижать цены и переносить производство в страны с более низкими производственными издержками и благоприятным деловым климатом. Например, закупки компании Walmart в Китае выросли в три раза (с 9 до 27 млрд долл. США), и в 2011 г. на данную торговую сеть приходилось около 1/10 всего американского импорта из Китая, а 70 % всех товаров поступало в магазины Walmart именно из КНР, где находилось 80 % поставщиков

компании.

Таким образом, степень фрагментации глобальных цепочек в экономическом аспекте легкой промышленности объясняется сложным взаимодействием различных факторов: уменьшением торговых и транспортных издержек и расходов на координацию звеньев на основе оффшоринговых договоров, низкими затратами в трудонасыщенных странах, а также относительным снижением цен на материалы и сопутствующие услуги [3].

Список использованной литературы

1. Административное право зарубежных стран: учебник / под ред. А. Н. Козырина и М. А. Шатиной. М.: Спарк, 2015. 256 с.
2. Афанасенко, И.Д., Логистика снабжения. Учебник для вузов/ — Минск: БГТУ, 2017. — 323 с.
3. Микулич Л.Б. Закупочная логистика / — Москва: ИНФРА, 2017. — 356 с.