

Особенности фрагментации глобальных цепочек создания добавленной стоимости легкой промышленности

*Чепик И. Н., асп. БГЭУ,
науч. рук. Турбан Г. В., канд. эк. наук, доц.*

Особенностью развития глобальных цепочек создания добавленной стоимости (ГЦСДС) на современном этапе является стремительный рост фрагментации звеньев цепочки, отмеченный рядом ученых еще в 1995 г. [1].

Фрагментацию производства можно определить как растущую специализацию компании в цепочке создания добавленной стоимости в определенной отрасли или для определенной продукции. Это означает, что структура компаний становится все более неоднородной, потому что каждое звено цепочки обладает различными ресурсами и техническими возможностями, что и приводит к дифференциации эффекта масштаба.

Степень фрагментации ГЦСДС зависит не только от географического расстояния между странами (тенденция к регионализации производственного процесса), но и от отрасли, в которой функционирует цепочка. Так, глобальные цепочки легкой промышленности 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.

Ускорение фрагментации данных цепочек также связано с введением экспортно-импортных квот, установленных в 1974 г. в Соглашении по изделям из различных видов волокон (Multi Fiber Agreement), что привело к расширению списка стран-производителей текстильной продукции. Данное соглашение – это рамочная договоренность, которую использовали развитые страны при заключении с развивающимися государствами двусторонних соглашений о торговле текстилем и одеждой и которая предусматривала жесткое квотирование и раздел рынка этой продукции. В дальнейшем, чтобы не противоречить принципам ВТО и свободной торговли, во время Уругвайского раунда переговоров было принято решение о принятии к 2005 г. Соглашения по Текстилю и Одежде. Снятием ограничений воспользовался, прежде всего, Китай, экспорт текстильной продукции которого возрос с 11 млн шт. в 1995 г. до 213 млн шт. в 2004 г. [3].

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 ГЦСДС 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 (Walmart, JCPenney), которые реализуют продукцию конечному потребителю и продвигают собственные торговые марки, и компании, управляющие международными брендами (Nike, Disney), которые осуществляют дизайн, разработку и маркетинг. В силу 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 ГЦСДС, регулируемые покупателями, способствовали стремительному росту развивающихся экономик в Азии, Латинской Америке и Африке. Фрагментация ГЦСДС 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 [2].

Таким образом, степень фрагментации глобальных цепочек 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.

Литература

1. Bart, L. M., Timmer, P. How Global Are Global Value Chains? A New Approach To Measure International Fragmentation // Journal of regional science. – 2015. – Vol. 55, № 1. – P. 66–92.
2. Lichtenstein, N. The Retail Revolution: How Wal-Mart Created A Brave New World of Business/ N. Lichtenstein. – New York: Metropolitan Books, 2009. – 320 с.
3. World Trade Report 2014: The Rise Of Global Value / UNCTAD Publications Chains [Electronic resource]. – N.Y.: UNCTAD, 2014. – P. 78–127. – Mode of access:

Практические аспекты применения финансового инжиниринга на предприятии

*Черневич О. А., асп. БГУ,
науч. рук. Карачун И. А., канд. эк. наук, доц.*

В процессе функционирования любого предприятия, независимо от его масштабов и сферы деятельности, постоянно заключаются финансовые сделки: краткосрочные, долгосрочные. Зачастую такие сделки носят уникальный, единичный характер и являются выгодными для обеих сторон только в определенный момент времени или в определенный период. Это объясняется высокой степенью изменчивости финансового рынка в силу воздействия как внешних, так и внутренних факторов, и, как следствие, подверженностью различного рода рискам.

С целью нейтрализации возникающих рисков и обеспечения планируемого финансового результата от сделки предприятию необходимо разработать стратегию применения финансовых инструментов, обеспечивающую удовлетворение индивидуальных потребностей фирм по проводимой сделке, иначе говоря, использовать финансовый инжиниринг.

Термин «финансовый инжиниринг» появился в 1991 г., по определению Дж. Финерти, включает проектирование, разработку и реализацию инновационных финансовых инструментов и процессов, а также творческий поиск новых подходов к решению проблем в сфере финансов.

Большинство достижений финансовой инженерии реализуется на уровне финансовых учреждений, чаще всего инвестиционных или коммерческих банков. Однако «внутрифирменный» финансовый инженер зачастую является лучшим специалистом для оценки состояния дел корпорации, способен с пониманием дела изучить возможные отрицательные последствия любого конкретного предложения, сделанного фирме, и предоставить руководству информацию для принятия решений [1, с. 42].

Более того, «финансовый инжиниринг» – это не только создание новых инновационных финансовых инструментов, но и эффективное комбинирование и использование уже разработанных и доказавших свою эффективность финансовых инструментов с различными параметрами риска и доходности. Необходимо отметить, что на данный момент разработано огромное множество финансовых инструментов, обращающихся на биржевых и альтернативных площадках (внебиржевой рынок), удовлетворяющих интересы