

Секция «География»

Цепочки добавленной стоимости в автомобилестроении: шанс для развивающихся рынков

Сафонов Сергей Александрович

Студент

Московский государственный университет имени М.В. Ломоносова, Географический факультет, Москва, Россия

E-mail: jinet@mail.ru

На протяжении последних десятилетий всевозрастающая фрагментация производства товаров и услуг между различными странами привела к необходимости коренного пересмотра парадигмы исследований международных процессов. Базовая идея того, чтобы проследить всё множество преобразований, ведущих к “конечному потребляемому” [4] претерпела ряд эволюционных изменений и в конечном итоге привела к концепции *цепочек добавленной стоимости*, позволяющей в наиболее полном виде раскрыть сущность тех революционных изменений, которые произошли в мире с развитием международного разделения труда и экспансией транснациональных корпораций. Цепочки добавленной стоимости, в общем виде определяемые как *полный спектр деятельности, который компании и рабочие производят для того, чтобы довести продукт от его концепции до конечного применения и дальше* [3], в настоящее время настолько широко распространились между странами, что их по праву можно назвать глобальными.

Данная концепция может быть успешно применена при пространственном анализе деятельности ТНК мирового автомобилестроения. В качестве основания для рассмотрения вопроса о включении развивающихся рынков в цепочки добавленной стоимости автомобилестроительных ТНК нами был рассчитан так называемый *сравнительный индекс стоимости размещения (СИСР)* репрезентативного предприятия, иллюстрирующий стоимостную конкурентоспособность; базисом для сравнений (100 пунктов) была выбрана стоимость размещения предприятия-поставщика автокомплектующих 2-3 порядка в США (100 человек занятых, объем продаж в 41,5 млн. долл. США при полном производстве, среднее по отрасли потребление электроэнергии и газа и др.) [2]. По нашим расчётам, СИСР более 95 был характерен для всех развитых рынков, участвовавших в подборке (США, Германия, Япония и др.); для быстроразвивающихся рынков же СИСР оказался ниже 95 (лидер – КНР, 82 пункта). Таким образом, *развивающиеся рынки имеют повышенную стоимостную конкурентоспособность по сравнению с развитыми*, что является веским основанием для развития в них производства.

Среди успешных примеров плодотворного сотрудничества с автомобильными ТНК нами был рассмотрен опыт Румынии и компании Renault [1, 6, 7, 8], ярко демонстрирующий то, как развивающиеся рынки могут включиться в цепочки добавленной стоимости, приобретая выгоды от поступательного развития и постепенно превращаясь в центр мирового автомобилестроения.

Литература

1. Хохлов А. В. Справочные материалы по географии мирового хозяйства. М., 2013.
2. Competitive Alternatives: KPMG’s Guide to International Business Locations Costs, 2012.

3. Gereffi G., Fernandez-Stark K. Global value chains analysis: a primer, 2011.
4. Mapping global value chains, OECD, 2012.
5. OICA Production Surveys, 2002-2013.
6. Renault Annual Reports, 2004-2013.
7. Schmid S., Grosche P. Managing the International Value Chain in the Automotive Industry, 2011.
8. UNIDO International Yearbook of Industrial Statistics, 2013.

Слова благодарности

Выражаю огромную благодарность моему научному руководителю - Ткаченко Татьяне Хаимовне - за блестящее руководство, ценнейшие советы и исключительные знания и помощь в подготовке данного доклада!