

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ КОРПОРАТИВНЫХ УЧАСТНИКОВ ЦЕПОЧЕК СОЗДАНИЯ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ

© 2019 Кандрашина Елена Александровна
доктор экономических наук, профессор
© 2019 Алешкова Дарья Вячеславовна
магистрант

Самарский государственный экономический университет
E-mail: sseu313@mail.ru

Ключевые слова: экономические интересы, цепочки создания добавленной стоимости, корпоративные участники, согласование экономических интересов.

Статья посвящена анализу изменения экономических интересов корпоративных участников цепочки создания стоимости. Сравнивается классическая модель М. Портера и сложившиеся в настоящее время тенденции к изменению экономических интересов участников. Рассматривается форма вовлеченности российских предприятий в глобальные цепочки создания стоимости.

Согласно классической модели М. Портера, уровень отраслевой конкуренции определяется воздействием на предприятия пяти конкурентных сил. Именно эти конкурентные силы оказывают влияние на конкуренцию в отрасли. Подразумевается, что на деятельность предприятий оказывают влияние фирмы, работающие в данной отрасли, осуществляющие свою деятельность в смежной отрасли, потенциальные конкуренты, поставщики и покупатели.

Применительно к корпоративным участникам цепочек создания стоимости, считается, что все предприятия, осуществляющие собственную деятельность в определенной отрасли, конкурируют между собой и в значительной степени зависят от своих поставщиков. То есть происходит конкурентная борьба внутри одной цепочки создания стоимости. Конкуренция в отрасли между предприятиями во многом зависит от роста числа участников, которые находятся примерно в равном положении по отношению друг к другу.

Большинство предприятий в цепочках создания стоимости взаимодействуют как контрагенты с точки зрения потребитель-поставщик. Чем крупнее предприятие, тем значительнее его воздействие на других участников цепочки. Особенно ситуация обостряется в тех случаях, когда поставщики предоставляют какой-либо уникальный товар, который соответствует индивидуальным запросам участников следующих этапов цепочки создания стоимости. Обычно такие поставщики способны оказывать влияние не только на отдельные предприятия, но и на отрасль в целом.

Поставщикам неслучайно отведено отдельное место в модели конкуренции Портера. Это связывается с желанием поставщиков получить как можно больший объем прибыли от реализации товаров собственного производства. В связи с этим между постав-

щиками и фирмами-потребителями возникает борьба. Власть поставщиков зависит от таких показателей, как характер рынка сырья и комплектующих, возможности выбора среди других поставщиков в отрасли и возможной величины издержек, которые может понести предприятие, отказавшись от услуг конкретного поставщика. В том случае, если на рынке достаточно низкие барьеры для выхода или имеется множество не уступающих по качеству товаров-заменителей, власть поставщиков снижается.

В том случае, если поставщики, работают в конкретной отрасли, которая является ее главным потребителем, успех предприятия во много зависит от успеха отрасли в целом, что снижает рыночную власть поставщиков. В данной ситуации, согласно модели Портера, предприятия устанавливают с поставщиками рабочие отношения, что позволяет им требовать от поставщиков своевременных поставок в четко оговоренные сроки, необходимого качества с целью снижения затрат на складское хранение запасов.

Когда на рынке присутствуют сразу несколько предприятий-поставщиков, реализующих уникальную продукцию, смена поставщика представляется сложным и дорогостоящим процессом, то проявляется реальная рыночная власть поставщиков. Данная власть проявляется в свободном регулировании цен поставщиками. Когда поставщики способны изготавливать комплектующие изделия или выполнять какие-либо работы дешевле, чем если предприятия будут заниматься этим самостоятельно, это также приводит к увеличению рыночной власти поставщиков.

В классическом представлении корпоративные участники цепочки создания стоимости работают в описанных выше условиях, их поведение складывается согласно модели Портера, а основной целью деятельности предприятия выступает максимизация собственной прибыли. Все участники цепочки конкурируют между собой, стремятся приобретать сырье и комплектующие как можно дешевле, а продавать продукцию собственного производства как можно дороже¹.

В настоящее время ситуация в значительной степени изменилась. Корпоративные участники одной цепочки создания стоимости больше не конкурируют между собой. Основной задачей стала максимизация благосостояния не только собственного предприятия, но и других участников одной производственной цепочки. Конкуренция выходит на новый уровень - уровень цепочек создания стоимости. Теперь первоначальной целью становится повышение конкурентоспособности цепочки в целом.

Это связано с установлением глобализированной экономики, в условиях которой конечный продукт утрачивает свою значимость с точки зрения развития экономики. На данном этапе большую роль начинают играть результаты деятельности предприятий конкретной производственной цепочки. Глобальные цепочки создания стоимости играют значительную роль в распределении доходов как внутри одной страны, так и между несколькими странами.

Учитывая, что в рамках одной производственной цепочки все корпоративные участники зависят друг от друга, можно сказать, что это определяет их стремление к максимизации прибыли всей цепочки. В этом случае начинает проявляться тенденция к укреплению конкурентных позиций производственной цепочки через включение в нее наиболее крупных и успешных корпоративных участников. Для цепочки создания стои-

мости в целом это способ укрепления собственных позиций на мировом рынке, для отдельных корпоративных участников - способ выйти на мировой рынок в принципе через участие в производственной цепочке. В данном случае можно сказать, что проявляется синергетический эффект. Каждый отдельный участник цепочки становится вовлечен в более масштабные производственные процессы, для него открываются новые возможности для развития производства, стабильный уровень реализации поддерживается за счет других участников, входящих в данную цепочку создания стоимости.

С точки зрения привлечения производственных компаний в цепочки создания стоимости, следует отметить, что чем крупнее и успешнее компаний, тем больше требований она предъявляет к цепочке, в которую собирается включиться. Как отмечалось ранее, успешность деятельности предприятий одной производственной цепочки во многом зависит от всех ее участников. Поэтому, чтобы не только сохранить имеющиеся позиции, но и укрепить их, крупные и успешные предприятия будут отдавать предпочтение наиболее развитым и конкурентоспособным цепочкам создания стоимости.

В классическом подходе крупные компании-поставщики, оказывающие большое влияние на отрасль в целом рассматривались как негативный фактор, воздействующий на компании-потребители с точки зрения трактовки удобных для них условий, что может привлечь к снижению конкурентоспособности. В настоящее время наличие такого предприятия в цепочке создания стоимости напротив считается благоприятным, так как способствует укреплению позиций всех производственных предприятий в отдельности и цепочки в целом. Имея в одной производственной цепочке столь значимое предприятие, открывается множество возможностей для укрепления позиций конечного продукта на мировых рынках.

В том случае, если предприятие занимает средние позиции в своей отрасли, ему не приходится выбирать, в какую производственную цепочку лучше встроиться. В данном случае имеет смысл включаться в ту производственную цепочку, в которую его готовы принять и уже в рамках нее укреплять свои позиции и развиваться. Так как другие участники также будут заинтересованы в укреплении позиции цепочки в целом, они смогут оказывать существенную поддержку более слабым предприятиям производственной цепочки. Зачастую более слабые предприятия включаются в производственную цепочку как наиболее финансово дешевый ресурс, который представляется возможным модернизировать под специфику данной цепочки. В этом случае в выигрыше окажутся обе стороны.

Внутри конкретных глобальных цепочек создания стоимости присутствует два вида связей: восходящие и нисходящие. Восходящие связи характеризуются экспортом сырья и импортом конечного продукта, нисходящие - импортом сырья и экспортом готовой продукции.

Рассматривая вовлеченность России в глобальные цепочки создания стоимости, можно заметить, что преобладает именно восходящий вид связей. Большая доля включенности России носить именно сырьевой характер, основные показатели дает горное дело и нефтегазовая промышленность². В других отраслях степень включенности в гло-

бальные цепочки создания стоимости значительно ниже, также преобладает участие в восходящих связях.

Российским предприятиям требуется не только включаться в глобальные цепочки по различным отраслям, но и изменить тип связей на нисходящий. Подобные корректировки способны в значительной степени повлиять на развитие страны³. Основными положительными моментами являются возможность расширения рынков сбыта и наращивания объемов производства, повышение качества производимой продукции, модернизация используемых в различных отраслях технологий, стимулирование привлечения прямых иностранных инвестиций в страну и в конкретную отрасль, а также развитие инфраструктуры в стране в целом.

Можно сделать вывод, что под влиянием процессов глобализации и объединения предприятий разных стран в общие производственные цепочки, произошла смена интересов участников с индивидуальной выгоды в пользу общего развития и максимизации доходности. Пришло понимание значения каждого отдельного участника в конкурентоспособности цепочки создания стоимости в целом. Заинтересованность участников в укреплении позиций на мировом рынке трактует требования в поддержке благосостояния представителя каждого из производственных этапов.

¹ Портер М., Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость // М.: Альпина Паблишер. 2016.

² Наумова Т.С., Шакирзянова Е.И., Участие России в глобальных цепочках создания добавленной стоимости // Азимут научных исследований: экономика и управление, 2018, Т. 7, № 2(23), с. 363-365.

³ Ашмарина С.И., Кандрашина Е.А., Алешкова Д.В., Зарубежные организации в цепочках создания стоимости российской автомобильной промышленности // Инновационное развитие экономики, 2018, № 5(47), с. 15-19.

ECONOMIC INTERESTS OF CORPORATE PARTICIPANTS IN VALUE CHAINS

© 2019 Kandrashina Elena Aleksandrovna
Dr., Professor

© 2019 Aleshkova Daria Vyacheslavovna
Master student

Samara State University of Economics
E-mail: sseu313@mail.ru

Keywords: economic interests, chains of added value, corporate members, harmonization of economic interests.

The article is devoted to the analysis of changes in the economic interests of corporate participants of value chains. The classical model of M.Porter and the current trend of changing participants' economic interests are compared. The form of involvement of Russian enterprises in global value chains is considered.