

© 2021

Екатерина Малышева

соискатель, Дипломатическая академия МИД России (г. Москва, Россия)

(e-mail: malyshevaev2388@gmail.com)

ГЛОБАЛЬНЫЕ ЦЕПОЧКИ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ КАК СПОСОБ РЕАЛИЗАЦИИ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

В статье глобальные цепочки создания стоимости (ГЦСС) рассматриваются как новый уровень построения и развития взаимоотношений компаний, относящихся к малому и среднему бизнесу, а также как способ включения таких компаний в международный бизнес. Выделены и проанализированы преимущества и «узкие» места участия компаний в ГЦСС.

Ключевые слова: глобальные цепочки добавленной стоимости, малый и средний бизнес, экспортный потенциал.

DOI: 10.31857/S020736760016947-0

Реализация экспортного потенциала компаний малого и среднего бизнеса, включение его в мирохозяйственные связи несет в себе не только ряд неоспоримых преимуществ, но и кроет в себе риски, которые должны быть выявлены и проанализированы.

К особенностям реализации экспортного потенциала малого и среднего бизнеса в современных условиях мировой экономики относятся[8]:

1) Малому и среднему бизнесу свойственно отдавать приоритет участию в международных проектах производственно-технологического сотрудничества, ориентируясь преимущественно на потребности и требования крупных компаний, проводящих стратегию экспансии на локальных рынках других стран [1. С. 5];

2) Осуществление стратегии транснационализации деятельности по примеру крупного бизнеса – малый и средний бизнес также стремится к транснационализации деятельности, формируя тем самым малые ТНК и также осуществляя традиционные процессы международных слияний и поглощений, инвестирования. В конце восьмидесятых появился термин «малые и средние транснациональные корпорации» (МТНК), который был создан центром ООН по ТНК, уже на тот период МТНК насчитывалось от 40% до 50% от общего количества ТНК в мире [2. С. 4];

3) Все больше малый и средний бизнес стремится к экспорту в высокотехнологических отраслях, уходя с рынков низко- и среднетехнологичной продукции [4. С. 36].

Участие в глобальных рынках и цепочках создания стоимости для МСБ может протекать на постоянной основе. Так, например, это касается

субъектов МСБ, которые называют «рожденные глобальными», а также высокоинновационных МСБ, которые полностью интегрированы в глобальные рынки («малые транснациональные корпорации»). Также это относится к значительной доли субъектов МСБ, которые экспортируют или встроены в глобальные цепочки создания стоимости в качестве поставщиков.

Важно отметить, что на современном этапе развития мировой экономики глобальные цепочки добавленной стоимости (ГЦСС) формируют новый уровень построения взаимоотношений в рамках международного бизнеса, суть которых заключается в размещении отдельных стадий производственного процесса изготовления продукции/услуги в различных странах.

Для малого и среднего бизнеса ГЦСС открывают новые возможности и способы включения в международный бизнес и международный технологический обмен.

Важно отметить, что ГЦСС основываются на объединении стран кардинально различных по уровню производственно-технологического и социально-экономического развития, в зависимости от их сравнительных преимуществ на различных стадиях производственного процесса, к примеру, наличия развитых высоких технологий или же дешевой рабочей силы.

Глобальные цепочки добавленной стоимости разделяются на «восходящие» ГЦСС, которые определяются как отношение национальной (внутренней) добавленной стоимости в составе экспорта других стран к валовому экспорту страны (то есть страна экспортирует в основном сырье и промежуточные товары и услуги); и «нисходящие» ГЦСС – доля иностранной добавленной стоимости в валовом экспорте страны (то есть страна, в основном, экспортирует конечную продукцию) [5].

Характерной чертой ГЦСС является то, что они могут носить как всецело глобальный характер и связывать географически далекие друг от друга регионы, так и региональный характер, включая в себя страны, находящиеся в рамках одного региона [12; 16]. Но говоря о цепочках создания добавленной стоимости как о «глобальных», нельзя не отметить, что ряд ученых особо подчеркивают, что эти цепочки нельзя в полной мере называть «глобальными», так как сама мировая экономика на сегодняшний день не является до конца глобальной, а скорее регионально разделенной (в этом контексте можно выделить европейскую, североамериканскую и азиатскую «фабрики»), поэтому корректно говорить о «трансграничных цепочках создания добавленной стоимости» [10. С. 73].

Глобальные цепочки добавленной стоимости несут в себе неоспоримые преимущества:

– с точки зрения мировой экономики они выражаются в углублении процессов международного разделения труда на базе развития информационно-

коммуникационных и транспортных технологий, а также увеличения объемов трансграничного обмена продукцией и услугами;

– с точки зрения национальной компании, участвующей в ГЦСС, можно отметить доступ к современным технологиям, а также повышение качества производимой продукции/услуги, в частности, и всей компании в рамках следования действующим мировым стандартам отрасли; кроме того, возможность доступа на мировые рынки с минимальными затратами.

В отношении участия России в глобальных цепочках добавленной стоимости, можно отметить, что, несмотря на то, что по данным статистики Россия является активным участником ГЦСС (индекс участия = 41,3%), роль российских компаний заключается в основном в качестве поставщиков сырья и энергоресурсов, то есть российские компании в основном задействованы в «восходящих» ГЦСС (индекс участия в «восходящих» ГЦСС = 30,5%) [17].

По результатам анализа уровня участия в ГЦСС стран G-20 можно заключить, что активными участниками «нисходящих» ГЦСС являются такие страны как Франция, Италия, Республика Корея, Китай, Индия и другие; к основным отраслям, в которых они представлены относятся: компьютеры и электроника, текстиль и одежда, электрическое оборудование, IT-услуги, химическая промышленность, машины и оборудование, автомобилестроение и другие. Россия же имеет индекс участия в «нисходящих» ГЦСС равный 10,8% – как видится, такой низкий индекс участия обусловлен тем, что, на сегодняшний день в ГЦСС вовлечены в большей степени крупные российские экспортеры сырья и энергоресурсов и/или же малый и средний бизнес, аффилированный с ними. В то же время, активное включение российского малого и среднего бизнеса в глобальные цепочки создания стоимости может, с одной стороны, расширить границы участия МСБ в мировой экономике и минимизировать экспортные риски, а также способствовать участию национальных компаний, относящихся к МСБ в «нисходящих» ГЦСС. С другой стороны, это позволит стимулировать и ускорить диверсификацию национальной экономики и уход от экспортно-сырьевой модели развития.

Важно отметить, что экспортная деятельность в рамках ГЦСС (и не только) кроет в себе ряд «тонких» мест для малого и среднего бизнеса:

1. Для многих субъектов МСБ экспортные отношения могут быть непродолжительными: во многих странах новые экспортеры прекращают экспорт через один или два года, а для долгосрочных экспортеров характерна частая смена продуктов и направлений [14]. Меньшие по размеру и менее опытные экспортеры, как правило, более уязвимы к резкому падению внешнего спроса, например, после глобального кризиса. Примером тому может служить Китай, который в условиях падения внешнего спроса из-за мирового локдауна столкнулся со сложностями перестройки своей устоявшейся экспортной модели

(большой вклад в которую внесли экспортноориентированные МСБ) на внутренний рынок.

2. Зависимость от колебаний курса национальных валют. Это может стать серьезным препятствием развития экспортной деятельности МСБ и угрозой его устойчивого развития на внутреннем рынке. Так как колебание курса национальной валюты может стать как конкурентным преимуществом на внешнем рынке, так и его отсутствием, важно также учитывать скорость таких колебаний. В свою очередь, МСБ не настолько финансово свободны и устойчивы в своей деятельности, нежели крупный бизнес, чтобы оперативно справиться с такой проблемой при ее возникновении. В этом вопросе важную роль будет играть устойчивость МСБ на внутреннем рынке и способность за счет нее минимизировать риски, возникающие при колебании курса национальной валюты при экспортной деятельности.

3. Политические, торговые и инвестиционные барьеры подрывают участие субъектов МСБ в международной торговле. Открытость торговли и инвестиций, а также содействие торговле, защита интеллектуальной собственности, развитая инфраструктура и качество институциональной системы являются ключевыми для работы МСБ на мировых рынках. Субъекты МСБ менее способны, в отличие от крупного бизнеса, покрыть расходы участия в международной торговле из-за ограниченности в ресурсах и управленческих возможностях [3. С. 41–42]. Соблюдение различных международных, региональных и национальных стандартов, технических регламентов и процедур оценки ответственности является дорогостоящим и препятствует МСБ, поскольку многие затраты на участие в международных рынках являются фиксированными независимо от размера или дохода фирмы.

4. Слабая физическая инфраструктура и инфраструктура информационных и коммуникационных технологий мешают МСБ работать эффективно и выходить на международные рынки по конкурентным ценам. В мире, в котором своевременная доставка является стандартом, и в котором быстрая доставка и хранение — это дорого, время является решающим фактором конкурентоспособности. Качество физической инфраструктуры, такой как дороги, порты и аэропорты, а также эффективность процедур, применяемых при эксплуатации этих объектов, важны, чтобы выйти на зарубежные рынки и участвовать в глобальных цепочках создания стоимости. Развитие эффективной инфраструктуры информационных и коммуникационных технологий становится все более важным фактором для доступа МСБ к глобальным рынкам, поскольку они способствуют обмену информацией и установлению коммуникации, а также участию в платформах электронной торговли.

5. Цифровые технологии позволяют МСБ повысить понимание рынка и достичь определенного уровня знаний без доступа к мировым рынкам и сетям знаний по относительно низкой цене. Цифровой переход облегчает

появление «рожденных глобальными» субъектов МСБ, а также предоставляет субъектам МСБ новые возможности для повышения конкурентоспособности на местном и глобальном рынках благодаря инновациям в продуктах или услугах и улучшению производственных процессов.

Но в то время как цифровизация открывает перед МСБ новые возможности для выхода на мировые рынки, реальность такова, что небольшое количество субъектов МСБ могут воспользоваться преимуществами технологического перехода. Мировой опыт показывает, что субъекты МСБ отстают в освоении цифровых технологий [9]. В то время как в большинстве стран разница между простыми подключениями и присутствием в сети невелика, этот разрыв увеличивается при рассмотрении вопроса об участии в электронной торговле и, особенно, в более сложных приложениях. Например, в странах ОЭСР программные приложения планирования ресурсов предприятия (ERP) для управления потоками деловой информацией популярны среди крупного бизнеса (более 75%), но менее используются МСБ (менее 20%) [7. С. 65–74; 14; 15].

Отставание субъектов МСБ в основном связано с отсутствием инвестиций в дополнительные знания, человеческие ресурсы, организационные изменения и инновационные процессы и имеет последствия для их способности превращать технологические изменения в инновации и рост производительности [11. С. 38]. Например, отсутствие инвестиций в собственные инновационные процессы и организационные возможности ограничивает способность субъектов МСБ в полной мере использовать новые технологии для улучшения анализа данных и расширения участия в сетях знаний. На самом деле революция в области информационных коммуникационных технологий упростила внедрение инноваций через сети сотрудничества с другими хозяйствующими субъектами, включая транснациональные корпорации, университеты и исследовательские организации. Однако для этого необходимы инновационные компетенции, а также организационные и управленческие способности координировать собственные действия с внешними партнерами и эффективно включать знания, полученные из внешних источников, во внутренние процессы.

Кроме того, для многих субъектов МСБ цифровизация привела к разрушению рынков, включая повышение конкуренции на местных рынках, быстрое устаревание знаний, навыков и бизнес-моделей, а также повышая сложность бизнес-среды [6. С. 45–46]. Кроме того, динамика «победитель получает все», при которой цифровые технологии обеспечивают полное и мгновенное повышение качества продукта или идеи, зачастую на глобальном уровне может иметь далеко идущие последствия для распределения дивидендов и участия новых субъектов МСБ на рынках. Требуется более глубокое понимание последствий всех этих цифровых разработок для МСБ.

Результаты опроса 486 европейских компаний, относящихся к МСБ, выявляют различия в степени цифровизации деятельности МСБ [13]. Данный

анализ позволил выделить различие между МСБ, использующим базовые цифровые технологии, и МСБ, использующим более совершенные цифровые инструменты, и определить, увеличивают или уменьшают ли некоторые факторы вероятность того, что МСБ использует базовые или передовые цифровые технологии.

Результаты анализа показывают, что:

– МСБ, который классифицируется как имеющий доступ к экспорту, с большей вероятностью будет внедрять передовые цифровые технологии и с меньшей вероятностью примет базовые цифровые технологии независимо от размера компании. Такой вывод вполне логичен, к примеру, экспортеры конкурируют на мировой арене, поэтому внедрение передовых цифровых технологий может быть направлено на сохранение или повышение конкурентоспособности. Аналогичным образом инновационные компании могут применять передовые технологии для создания нового продукта/услуги/рабочего процесса или улучшения существующих;

– МСБ, который является частью глобальной цепочки создания стоимости, с большей вероятностью примет передовые цифровые технологии, чем МСБ, который не принадлежит к таким цепочкам создания стоимости;

– для микро- и малых компаний нехватка финансовых ресурсов и навыков, в том числе управленческих, снижает вероятность внедрения как базовых, так и передовых цифровых технологий.

Компании, которые сообщили о неуверенности в отношении будущих цифровых стандартов, внутреннем сопротивлении изменениям, нормативных препятствиях или проблемах ИТ-безопасности как препятствиях на пути к цифровизации, с большей вероятностью примут передовые цифровые технологии.

В итоге на современном этапе развития мирового хозяйства, в условиях постиндустриального общества роль малого и среднего бизнеса очень велика, он становится неотъемлемым звеном в структуре общественного воспроизводственного процесса, без которого невозможно обеспечить успешное социально-экономическое развитие общества и рост эффективности производства. Кроме того, большая гибкость и способность адаптировать и дифференцировать продукты могут дать субъектам МСБ конкурентное преимущество на глобальных рынках по сравнению с более крупным бизнесом, поскольку они способны быстро реагировать на меняющиеся рыночные условия.

Литература

1. *Барина В.А., Земцов С.П.* Международный сравнительный анализ роли малых и средних предприятий в национальной экономике: статистическое исследование // Вопросы статистики. 2019. № 26 (6). С. 1–17.

2. *Баиуткин В.А.* Специфика интернационализации малых и средних предприятий в форме транснациональных компаний // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». Март-апрель 2014. Выпуск 2. С. 1–7.
3. *Блудова С.Н.* Анализ мирового опыта стимулирования и содействия развитию внешнеэкономической деятельности // Российский внешнеэкономический вестник. 2007. № 5. С. 38–45.
4. *Волкова А.И., Карачев И.А.* Факторы роста экспортного потенциала малого инновационного предприятия // Вестник финансового университета. 2016. № 6. С. 31–38.
5. Глобальные производственные цепочки: место для России // Эконс. Экономический разговор. 21.04.2021. URL: https://econs.online/articles/ekonomika/globalnye-proizvodstvennye-tsepochnki-mesto-dlya-ro/?bx_sender_conversion_id=308966&utm_source=newsletter&utm_medium=mail&utm_campaign=rossiya_v_globalnykh_tsepochkakh_rol_dokhoda_v_elektoral-nykh_privychkakh_i_kriminalnoe_vliyanie_shok (дата обращения: 23.09.2021).
6. *Григорян К.Г.* Внешнеэкономическая деятельность инновационных предпринимательских структур в современной мировой экономике // Вестник Университета. 2016. № 2. С. 44–48.
7. *Захарова Н.В., Лабудин А.В.* Малое и среднее предпринимательство в европейских странах: основные тенденции развития // Управленческое консультирование. 2017. № 12. С. 64–77.
8. *Ильясов М.С.* Особенности развития внешнеэкономической деятельности субъектов малого бизнеса зарубежных стран и России на современном этапе / дис. ... канд. экон. наук: 08.00.14. // Москва, 2004. 155 с.
9. Поддержка МСП в контексте COVID-19. Счетная палата. 2020. URL: <https://ach.gov.ru/upload/pdf/Covid-19-SME.pdf> (дата обращения: 23.09.2021).
10. *Сидорова Е.А.* Россия в глобальных цепочках создания добавленной стоимости // Мировая экономика и международные отношения. 2018. Том 62. № 9. С. 71–80.
11. *Савинов Ю.А.* Экспортный потенциал отрасли по разработке и сбыту информационно-коммуникационных технологий // Российский внешнеэкономический вестник. 2013. № 6. С. 28–40.
12. An Analysis of Small Business Patents by Industry and Firm Size. RDW. – 2008. URL: https://rdw.rowan.edu/csm_facpub/12 (дата обращения: 23.09.2021).
13. Annual Report on European SMEs 2020/2021. Digitalisation of SMEs. SME Performance Review 2020/2021. European Commission. 2021. URL: <file:///C:/Users/Juli/Downloads/SME%20Annual%20Report%20-%202021-1.pdf> (дата обращения: 24.09.2021).
14. Enhancing the Contributions of SMEs in a Global and Digitalised Economy. OECD. 2017. URL: <https://www.oecd.org/industry/C-MIN-2017-8-EN.pdf> (дата обращения: 23.09.2021).
15. Patent Statistics at Eurostat. Mapping the contribution of SMEs in EU patenting. Eurostat Manuals and Guidelines, Luxembourg. Eurostat. 2014. URL: <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/3859598/6064260/KS-GQ-14-009-EN-N.pdf/caa6f467-11f8-43f9-ba76-eb3-ccb6fab6d> (дата обращения: 23.09.2021).
16. Financing growth. SMES in global value chains. The case for a coordinated G20 policy approach. BIAC. 2016. URL: <https://biac.org/wpcontent/uploads/2016/06/16-06-Financing-Growth-SMEs-in-Global-Value-Chains3.pdf> (дата обращения: 24.09.2021).
17. Trade in value-added and global value chains: statistical profiles. WTO. URL: https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/miwi_e/countryprofiles_e.htm (дата обращения: 23.09.2021).

Ekaterina Malysheva (e-mail: malyshevaev2388@gmail.com)

Postgraduate Student,

Diplomatic Academy of the Ministry of Foreign Affairs of Russia

(Moscow, Russia)

GLOBAL VALUE CHAINS AS A WAY TO REALIZE THE EXPORT POTENTIAL OF SMALL AND MEDIUM BUSINESSES

In the article, global value chains (GVCs) are considered as a new level of building and developing relationships between companies related to small and medium sized businesses, as well as a way to include such companies in international business. The advantages and vulnerabilities of businesses' participation in the GVC are highlighted and analyzed.

Keywords: global value chains, small and medium-sized businesses, export potential.

DOI: 10.31857/S020736760016947-0