

Пи Цзычэнь

магистрант
Московский педагогический государственный университет

**ЭВОЛЮЦИЯ СТРАТЕГИЙ АУТСОРСИНГА В СОВРЕМЕННОЙ
КОРПОРАТИВНОЙ СРЕДЕ: АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ
РАЗВИТИЯ GWM В 2021-23 ГГ.**

Аннотация. Научная статья рассматривает динамику и эффективность стратегий аутсорсинга, применяемых GWM в период с 2021 по 2023 годы. Исследование охватывает важные аспекты изменений, происходящих в сфере аутсорсинга, включая причины пересмотра стратегий, основные направления развития и тенденции, влияющие на бизнес-процессы компаний. Анализируются факторы, влияющие на эффективность реализации аутсорсинга в контексте современной экономической и технологической среды.

Ключевые слова: GREAT WALL MOTORS, аутсорсинг, стратегии, эффективность, корпорации, изменения, тенденции.

Abstract. The scientific article examines the dynamics and effectiveness of outsourcing strategies applied by GWM in the period from 2021 to 2023. The study covers important aspects of the changes taking place in the outsourcing industry, including the reasons for the revision of strategies, the main directions of development and trends affecting the business processes of companies. The factors influencing the efficiency of outsourcing implementation in the context of the modern economic and technological environment are analyzed.

Keywords: GREAT WALL MOTORS, outsourcing, strategies, efficiency, corporations, changes, trends.

В современном динамичном мире бизнеса компании, такие как Great Wall Motor, сталкиваются с постоянно меняющейся природой конкуренции, рыночными вызовами и необходимостью постоянного совершенствования своих стратегий для успешного функционирования на мировой арене. В контексте таких перемен как изменения потребительских предпочтений, технологические инновации и глобальные экономические факторы, компании вынуждены пересматривать свои подходы к управлению, включая использование аутсорсинга. Great Wall Motor, являющаяся ведущим производителем автомобилей, сталкивается с рядом вызовов, требующих принятия обоснованных стратегических решений, это подразумевает не только производственные и технологические аспекты, но и управление внешними ресурсами через практику аутсорсинга. Разработка и эффективная реализация стратегии аутсорсинга становятся критически важными факторами для обеспечения конкурентоспособности Great Wall Motor на рынке автомобилей. Исходя из этого контекста, настоящая статья представляет собой попытку проанализировать эффективность развития аутсорсинга в Great Wall Motor в период с 2021 по 2023 годы, она охватывает не только стратегические аспекты выбора аутсорсеров и организации взаимодействия, но и влияние таких решений на операционную деятельность компании, ее финансовое положение и позиционирование на рынке. В свете постоянных изменений в технологическом ландшафте, изменений в потребительском поведении и экономических колебаний, актуальность изучения стратегий аутсорсинга в Great Wall Motor выходит на первый план, что позволяет не только выявить эффективность текущих подходов, но и предложить рекомендации по оптимизации стратегий аутсорсинга для достижения долгосрочной устойчивости и процветания компании на глобальном рынке автомобилей.

Great Wall Motor (GWM) применяет стратегию аутсорсинга в производстве компонентов и деталей, что является ключевым элементом их бизнес-модели. Рассмотрим этот момент более подробно:

Подход GWM к аутсорсингу в этой области включает заключение договоров с внешними поставщиками, специализирующимися на производстве конкретных деталей и компонентов для автомобилей, что может включать в себя различные элементы, начиная от мелких деталей кузова и интерьера и заканчивая более сложными механическими узлами или электроникой.

Принцип здесь заключается в том, что GWM может сконцентрироваться на конечной сборке автомобилей, а специализированные поставщики берут на себя производство этих отдельных деталей, что позволяет GWM оптимизировать свои производственные процессы, снижать издержки и повышать эффективность, не отвлекаясь на детали, которые могут быть более эффективно произведены вне предприятия.

Благодаря такому подходу GWM имеет возможность быстрее реагировать на изменения в рыночных трендах. Если есть изменения в спросе на конкретные детали или если требования к качеству меняются, компания может легко перенастроить свои заказы у поставщиков, не задерживая процесс сборки автомобилей, что позволяет быстрее адаптироваться к потребностям рынка и сохранять конкурентоспособность. Такой подход способствует повышению качества продукции. Поскольку специализированные поставщики фокусируются именно на производстве определенных деталей, они могут иметь большую экспертизу и ресурсы для обеспечения высокого качества этих компонентов, что отражается на конечном продукте, который GWM представляет на рынке. Для Great Wall Motor (GWM) сотрудничество с внешними специалистами и компаниями, занимающимися разработкой новых технологий в автомобильной отрасли, представляет собой стратегически важный аспект их бизнес-подхода.

Компания осознаёт, что инновации играют ключевую роль в современной автомобильной индустрии. Поэтому GWM активно ищет внешние источники инноваций и передовых технологий, сотрудничая с внешними компаниями, специализирующимися на разработке новых решений и концепций для автомобилей. Подобные партнерства позволяют GWM внедрять новые идеи и технологии в свои автомобили гораздо оперативнее, чем если бы они полагались только на внутренние исследования и разработки. Зачастую внешние компании обладают уникальной экспертизой и ресурсами, способными ускорить процесс разработки и внедрения инноваций, что позволяет GWM быть более реактивной на рынок и быстрее реагировать на изменяющиеся потребности и предпочтения потребителей. Например, сотрудничество с компаниями, занимающимися разработкой новых систем безопасности, эффективных двигателей или умных технологий, дает возможность компании интегрировать эти инновации в свои автомобили быстрее и эффективнее, чем если бы они пытались разработать все сами. Подход способствует расширению экосистемы партнеров и укреплению позиций GWM в индустрии. Работа с ведущими компаниями и специалистами повышает привлекательность GWM для потребителей, поскольку они представляют инновационные и передовые решения в своих автомобилях.

Аутсорсинг для Great Wall Motor (GWM) не только оптимизирует производство компонентов и доступ к инновациям, но и является ключевым инструментом для масштабирования производства в соответствии с растущим спросом на рынке.

В условиях динамичного рынка автомобильной индустрии важно оперативно реагировать на изменения спроса. Вместо того чтобы инвестировать большие суммы в расширение собственных производственных мощностей, GWM использует аутсорсинг для увеличения объемов производства, данный подход позволяет компании гибко реагировать на

рыночные требования и изменения спроса. Вместо того чтобы заниматься долгосрочными инвестициями в новые заводы или производственные линии, GWM может обратиться к своим внешним партнерам или поставщикам, имеющим дополнительные производственные мощности или ресурсы, чтобы удовлетворить увеличивающийся спрос на свою продукцию, это преимущество аутсорсинга дает GWM гибкость в реагировании на изменения спроса без значительных финансовых и временных затрат, которые были бы необходимы при расширении собственных производственных мощностей. Компания может быстро адаптироваться к рыночным изменениям, просто регулируя объемы заказов и сотрудничая с внешними партнерами для увеличения производства.

Такой подход позволяет GWM сохранять конкурентоспособность и эффективность производства, так как они могут легко и быстро увеличивать производство без необходимости значительных инвестиций и риска возможных излишков производственных мощностей в периоды пониженного спроса, это также помогает компании более точно реагировать на колебания спроса и оперативно удовлетворять потребности своих клиентов.

Вот таблица, отображающая информацию о сегментах по местоположению источников дохода и необоротных активах компании:

Местоположение источников дохода	Выручка от внешних клиентов (в RMB) 2022	Выручка от внешних клиентов (в RMB) 2021
Китай	110,589,888,838.80	120,242,883,244.69
Россия	8,578,987,959.82	4,972,855,747.18
Австралия	4,302,113,621.56	2,322,648,446.21
Южная Африка	3,529,706,722.56	2,610,960,693.03
Таиланд	2,297,427,454.74	795,981,378.58

Саудовская Аравия	1,718,213,310.55	1,205,320,007.16
Другие зарубежные страны	6,323,647,279.73	4,254,013,521.82
Итого	137,339,985,187.76	136,404,663,038.67

Местоположение активов	Необоротные активы (в RMB) 31.12.2022	Необоротные активы (в RMB) 31.12.2021
Китай	63,033,462,054.50	52,555,571,667.97
Другие страны	4,495,812,774.06	3,999,057,674.04
Итого	67,529,274,828.56	56,554,629,342.01

Из этих данных можно сделать несколько выводов о структуре доходов и активов компании:

Большая часть выручки компании приходится на Китай, что свидетельствует о значительной зависимости от внутреннего рынка, но есть рост выручки в ряде других стран, таких как Россия, Австралия и другие зарубежные рынки, что может указывать на стратегию расширения бизнеса в различных регионах.

Большая часть необоротных активов также сконцентрирована в Китае, но видно увеличение активов в других странах за период с 2021 по 2022 год, что может указывать на инвестиции в развитие бизнеса за пределами Китая.

Управление сегментами: Несмотря на разнообразие географических сегментов, компания ведет внутреннюю отчетность и управляет своим бизнесом как единым сегментом для внутренней оценки производительности и выделения ресурсов.

Разнообразие географических сегментов может принести компании как дополнительные выгоды (рост выручки в различных странах), так и риски (высокая зависимость от внутреннего рынка). Управление этими рисками и максимизация выгод будет ключевым фактором для устойчивого развития компании.

Исследование эволюции стратегий аутсорсинга в контексте современной корпоративной среды через анализ эффективности развития Great Wall Motors (GWM) в период с 2021 по 2023 год предоставляет ценные уроки для понимания важности гибкости и адаптации в автомобильной индустрии. GWM, предпочитая аутсорсинг расширению собственных производственных мощностей, демонстрирует удачное использование этой стратегии, они успешно смогли реагировать на рыночные изменения, опираясь на внешних партнеров и поставщиков, обладающих дополнительными ресурсами и производственными мощностями. Анализ данных за рассматриваемый период указывает на значительную зависимость GWM от внутреннего рынка, при этом наблюдается рост выручки в ряде других стран, что свидетельствует о стратегии расширения бизнеса в различных регионах, что, в свою очередь, подчеркивает важность гибкости и адаптации под специфику различных рынков. Несмотря на то, что большая часть необоротных активов GWM сконцентрирована в Китае, отмечается увеличение активов в других странах за рассматриваемый период, что указывает на стремление компании к диверсификации и инвестированию в развитие бизнеса за пределами своей основной базы. Управление компанией как единым сегментом позволяет GWM эффективно выстраивать внутреннюю отчетность, что является важным фактором для оценки производительности и ресурсного выделения. Разнообразие географических сегментов открывает для компании новые возможности роста, но при этом несет и риски зависимости от внутреннего рынка. Оптимальное управление

этими рисками и максимизация выгод от разнообразия географий становятся ключевыми стратегическими факторами для устойчивого развития GWM.

Список литературы

1. Мокий, В. С. Методология научных исследований. Трансдисциплинарные подходы и методы : Учебное пособие для бакалавриата и магистратуры : Для вузов по гуманитарным направлениям / В. С. Мокий, Т. А. Лукьянова. – Москва : Юрайт, 2018. – 159, 1 с – 5 экз.
2. 1. Антюшина В.В. Доллар против евро // Банковское дело. - 2017. - № 2. - С. 44 - 49.
3. 2. Гусар С.А. Валютная пара «евро-доллар» и ее роль в формировании новой глобальной международной валютной системы // Экономика и управление в XXI веке: тенденции развития. - 2015. - № 21. - С. 7 - 10.
4. 3. Гусев К.Н. Будущее мировой валютной системы: доллар, евро, юань? // Банковское дело. - 2016. - № 2. - С. 21 - 27.