

# ОБ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ МОДЕЛИ ИЗУЧЕНИЯ ФЕНОМЕНА ГЛОБАЛЬНЫХ ЦЕПОЧЕК СОЗДАНИЯ СТОИМОСТИ\*

С. Н. Бочаров<sup>1</sup>, И. В. Цомаева<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Алтайский государственный университет (Барнаул, Россия)

<sup>2</sup> АО «Алтайский приборостроительный завод «Ротор» (Барнаул, Россия)

В публикации раскрыта природа добавленной стоимости, аргументирована важность вовлечения предприятий в глобальном мире в различные формы международной кооперации (бесфабричные производства, аутсорсинг, развитие схем вертикальной интеграции и т. д.). Основными мотивами вовлечения в глобальные цепочки создания стоимости являются оптимизация издержек и налогообложения из-за различия национальных юрисдикций, расширение экспортных рынков сбыта для производителей, обеспечение их конкурентоспособности на внутреннем рынке, привлечение иностранных инвестиций, диффузия используемых зарубежных инновационных технологий, рост уровня занятости и доходов населения и т. д.

Рассмотрены также различия между производственной цепочкой, цепочкой поставок и цепочкой добавленной стоимости. Раскрыты особенности формирования добавленной стоимости на разных этапах цепочки добавленной стоимости, представлены сложившиеся теоретические подходы к исследованию глобальных цепочек создания стоимости. Показаны основные элементы описательной модели исследования цепочек создания стоимости, которая содержит в себе: схемы взаимодействия предприятий в процессе деятельности, организационные структуры и структуры распределения собственности, права на объекты интеллектуальной собственности, факторы, влияющие на специфику отнесения затрат (источники данных, институциональные факторы). Утверждается, что управление цепочками добавленной стоимости на региональном и страновом уровнях позволит получить дополнительные экономические эффекты.

**Ключевые слова:** международная кооперация, добавленная стоимость, глобальные цепочки создания добавленной стоимости.

## ON RESEARCH MODEL OF STUDYING THE PHENOMENON OF GLOBAL VALUE CHAINS

S. N. Bocharov<sup>1</sup>, I. V. Tsomaeva<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Altai State University (Barnaul, Russia)

<sup>2</sup> Altai Instrument Engineering Plant "Rotor" (Barnaul, Russia)

The publication discloses the nature of the added value. The author argues the importance of involving enterprises in the global world in various forms of international cooperation (fables company, outsourcing, development of schemes of vertical integration, etc.). The main motives for involvement in global value chains are optimization of publications and taxation due to the difference in national jurisdictions, expansion of export markets for producers, ensuring their competitiveness in the domestic market, attracting foreign investment, diffusion of foreign innovative technologies used, growth of employment and income of the population, etc.

The article also discusses the differences between the production chain, supply chain and value chain. In the article the principles of value added formation at different stages of the value chain are revealed and the

---

\* Статья подготовлена при финансовой поддержке РФФИ в рамках научного проекта № 18-010-00593 «Исследование глобальных цепочек создания добавленной стоимости как фактора повышения эффективности экономики региона».

---

existing theoretical approaches to the study of global value chains are presented. This study also shows the basic elements of descriptive research model of value chains, which contains: the scheme of interaction of the enterprises in the process activities, organizational structure and distribution of ownership rights on objects of intellectual property, factors affecting the specificity of the allocation of costs (data sources, institutional factors). It is argued that the management of value chains at the regional and country levels will produce additional economic effects.

**Keywords:** international cooperation, added value, global value chains.

**Актуальность.** Особенностью современной глобальной экономики является дробление технологических процессов на составные этапы с размещением производств и вспомогательных операций, ответственных за их выполнение, в разных странах. Это отражается в росте доли поставок продукции промежуточных технологических переделов и полуфабрикатов в экспорте и импорте при сокращении поставок готовых продуктов. Организационными форматами подобных отношений выступают как внутрифирменные интеграционные взаимодействия многонациональных предприятий, так и международная кооперация независимых партнеров. В специальной литературе данное явление получило название «глобальные цепочки создания стоимости» (ГЦСС).

По своему смыслу глобальные цепочки создания стоимости представляют собой устойчивый механизм наращивания стоимости на разных стадиях технологических и инфраструктурных процессов, являющийся результатом взаимодействия их участников из разных стран при производстве и реализации товаров и услуг. Основными мотивами их создания считается оптимизация издержек и налогообложения из-за различия национальных юрисдикций. ГЦСС позволяют также расширить экспортные рынки сбыта для производителей, обеспечить повышение их конкурентоспособности на внутреннем рынке, способствуют привлечению иностранных инвестиций, диффузии используемых зарубежных инновационных технологий, а также росту уровня занятости и доходов населения.

В мировой практике проблемы функционирования глобальных цепочек стоимости привлекают внимание прежде всего с позиции сбора информации для статистического наблюдения хозяйственных процессов в системе национальных счетов в странах, входящих в экономические объединения и союзы. Так, еще в 2007 г. Конференцией европейских статистиков (КЕС) была учреждена группа экспертов по определению влияния глобализации на национальные счета, которая была организована совместно Европей-

ской экономической Комиссией ООН (ЕЭК ООН), Статистической службой Европейского союза (Евростат) и Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР). А в дальнейшем Бюро КЕС создало Целевую группу по глобальному производству (ЦГП), задача которой сводится к изучению практики, разработке концептуальных вопросов и измерению процессов [1].

В силу высокой значимости для экономики стран глобальные цепочки оказались в центре внимания многих международных институтов: группы двадцати (G20), Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Конференции ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД), Всемирной торговой организации (ВТО). Поэтому не случайно в разделе «Инновационное развитие, поддержка науки» Основных направлений деятельности Правительства РФ на период до 2018 г. (утв. Правительством РФ 14.05.2015) была намечена поддержка процессов встраивания российских высокотехнологических товаров и услуг в глобальные цепочки создания стоимости и формирование условий для трансфера критических технологий в российскую юрисдикцию.

**Предшествующие исследования.** В исследовании цепочек создания стоимости представлен довольно широкий перечень работ. Зарождение самой концепции можно отнести ко второй половине XX в., когда цепочку стали широко применять в стратегическом конкурентном анализе. В частности, М. Портер [2] предложил классическую цепочку, состоящую из пяти основных (логистика поставок, производство, логистика распределения, продажи, послепродажное обслуживание) и четырех вспомогательных звеньев (инфраструктура, кадры, исследования, закупки), реализация которой обуславливает трансформацию ресурсов и приводит к созданию товаров (услуги), имеющих ценность для клиента, за которые он готов платить. При этом разные звенья реализуются разными субъектами (за одной компанией может быть закреплено лишь одно звено).

Дальнейшие исследования развивались в рамках теории фирмы. Здесь можно выделить работы

Едит Пенроуз [3] с ее ресурсной концепцией построения транснациональных корпораций, которая объяснила стремление к кооперации наличием у компании-партнера специфических ресурсов и компетенций, привлекательных с точки зрения минимизации затрат. Причем важным моментом является структурное оформление такой совместной деятельности: либо в виде рыночной кооперации, либо в форме вертикальной интеграции. Если виды деятельности взаимодействующих фирм комплементарны и имеют небольшие различия, то более вероятна интеграция. А виды деятельности с низкой комплементарностью между собой с большей вероятностью координируются рынком. Работы исследователей в области сетевой экономики (Хуан Карлос Джарилло [4], Вальтер Пауэлл [5] и др.) расширили перечень факторов, влияющих на выбор формы организации, и выделили среди них такие, как доверие в отношении проявлений оппортунизма, регулярность транзакций, взаимозависимость.

В 2000-е гг. контексты оценки ресурсного обеспечения, производственной целесообразности и организационной конфигурации дополнились новым содержанием, связанным с исследованием схем бизнеса, предполагающих международное разделение труда. И все больше акценты смещаются с вопросов международной производственной кооперации к проблемам освоения глобальных рынков.

Ведущую роль в этом приобрели вопросы управления схемами взаимодействия участников глобальных цепочек и оценки тех выгод, которые они при этом приобретали. В этой связи Т. А. Мешкова и Е. Р. Моисеев [6] выделили две условные теоретические школы: интернационализма и индустриализма.

Направление интернационализма, представленное такими исследователями, как Г. Джереффи [7], Р. Каплински [8], большее внимание уделяло макроэкономическим аспектам ГЦСС как с точки зрения методики, объектов анализа, так и в отношении рекомендаций. К ключевым типам управления в рамках ГЦСС они отнесли:

- 1) законодательное, направленное на установление правил и условий функционирования участников;
- 2) контролирующее, ориентирующееся на постоянный мониторинг и контроль деятельности участников;
- 3) исполнительное, заточенное на обеспечении правил со стороны участников.

Индустриалисты, в свою очередь, сфокусировали свое внимание на микроуровне и пытались выработать свои рекомендации в отношении развития отраслей и локальных кластеров с точки зре-

ния стран (например, электроники, сельского хозяйства и т. д.).

Актуальность вопроса применительно к развитию российской экономики привлекла заслуженное внимание отечественных исследователей. Помимо упомянутых Т. А. Мешковой и Е. Р. Моисеева [6], рассматривающих концепцию ГЦСС в контексте взаимодействия международных организаций, можно выделить исследования Т. В. Андреевой [9], В. Б. Кондратьева [10], В. В. Перской [11], А. Н. Пономаренко, К. Ю. Мурадова [12], И. А. Журавлевой [13] и др.

В частности, В. Б. Кондратьев анализирует сдвиги в относительных издержках, которые обуславливают схемы аутсорсинга компаний. В. В. Перская весьма аргументированно критикует сложившиеся представления о ГЦСС, утверждая, что в том виде, в котором они рекомендуются экспертами ОЭСР и ВТО, они отвечают интересам лишь США с их стремлением к монополярной конфигурации мирового хозяйства. А. Н. Пономаренко и К. Ю. Мурадов сфокусировали свое внимание на совершенствовании методологии оценки добавленной стоимости и разработке аппарата идентификации добавленной стоимости в межрядных торговых потоках, а также выявлении мультипликационных эффектов, возникающих в результате деятельности нефтегазовой отрасли России.

Особое значение тематика ГЦСС приобрела с началом функционирования Евразийского экономического союза, позволяющего существенно расширить кооперационные и торговые связи Российской Федерации на принципах партнёрства и равноправия.

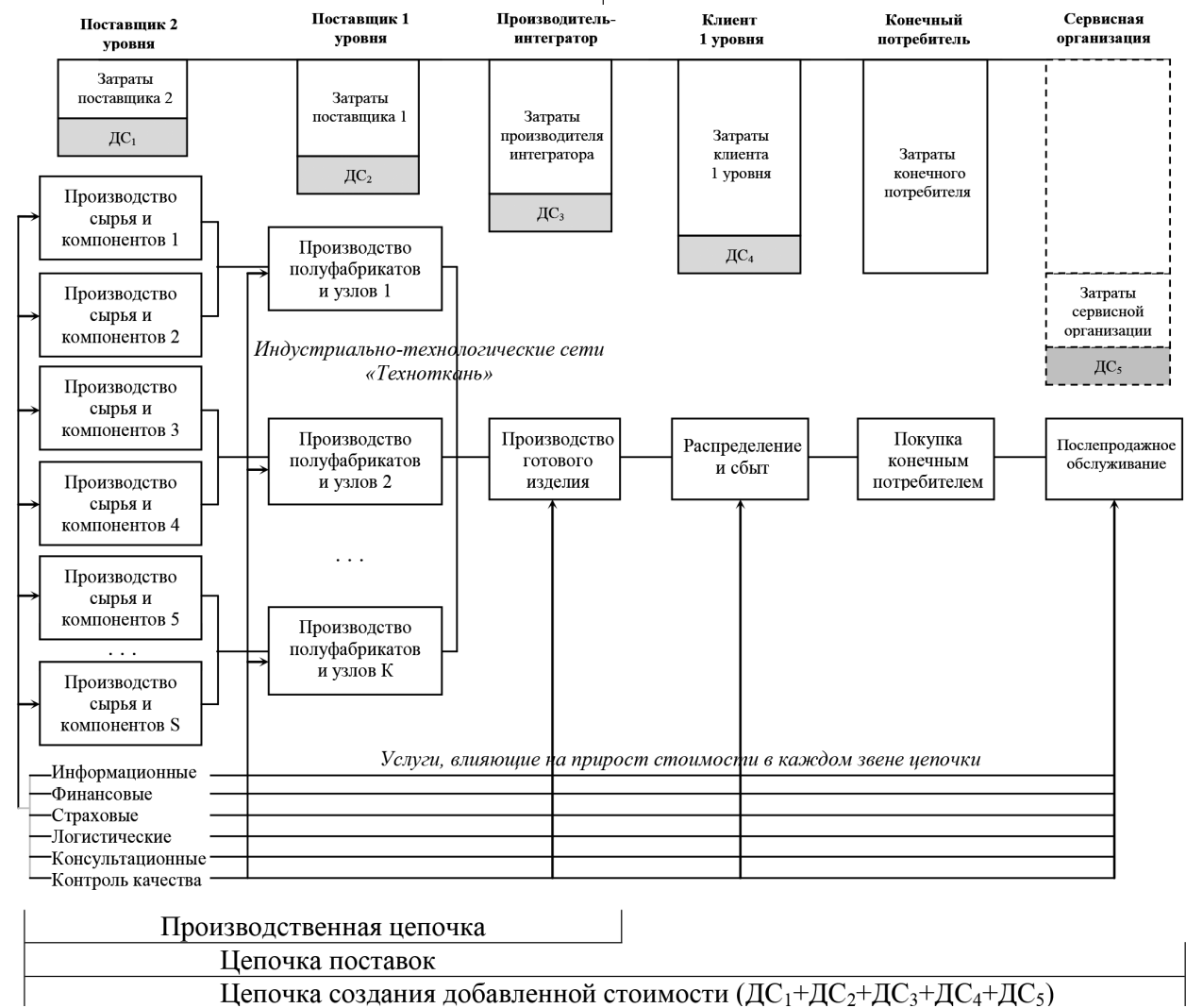
**Элементы добавленной стоимости.** Несмотря на устоявшееся в обиходе понятие, природа добавленной стоимости разными авторами определяется по-разному [9], что ставит перед нами необходимость ее конкретизации. На наш взгляд, наибольшее соответствие содержанию имеет следующее определение добавленной стоимости: «Разность между выручкой от реализации и суммой приобретённых организацией результатов прошлого труда. Она объединяет в себе финансовые интересы наемного персонала, государства, собственников фирмы и самой организации как юридического лица, а в случае привлечения заемного капитала — и работодателя» [14]. Таким образом, добавленная стоимость складывается из амортизации, налоговых платежей, процентов за кредит, заработной платы, прибыли и таможенных платежей. Фактически все эти элементы ведут к наращиванию величины стоимости и включаются в полном объеме в себестоимость продукции в следующем звене (см. табл.).

**Составляющие добавленной стоимости**

Элементы добавленной стоимости	Получатель
Таможенные платежи	Государственный бюджет
Акцизы, НДС и другие налоговые платежи	Государственный бюджет
Прибыль предприятия	Как рента, получаемая за предпринимательские способности и контроль над цепочкой
	Как среднеотраслевая рентабельность, обеспечивающая необходимую рентабельность предприятия
Поцент за кредиты	Банк
Отчисления на заработную плату	Внебюджетные фонды
Заработная плата	Работники предприятия
Амортизация	Предприятие

**Понятие цепочек ГЦСС.** Для того, чтобы определить содержание глобальной цепочки добавленной стоимости, нужно понять ее отличие от других

видов цепочек, которые описаны в [1] и представлены на рисунке. Это «глобальная цепочка поставок» и «глобальная производственная цепочка».



Схематическое отображение цепочки создания стоимости

Рисунок иллюстрирует последовательность звеньев, отсчитывая от позиции Производителя

интегратора. На схеме он осуществляет взаимодействие с цепочкой поставщиков, глубина которой за-

висит от числа стадий технологического передела (в данном примере их всего две), а также с цепочкой покупателей в виде непосредственного клиента, который привносит свою добавленную стоимость, а также конечного потребителя. В качестве дополнительного звена цепочки могут появиться сервисные организации, генерирующие свою собственную добавленную стоимость.

На схеме у каждого участника цепочки отражена добавленная стоимость, которая возникает в процессе его хозяйственной деятельности. Также на величину стоимости оказывают влияние различного рода услуги: информационные, финансовые, страховые, логистические, консультационные, связанные с контролем качества и т. д.

Нижняя часть рисунка очерчивает границы производственной цепочки, цепочки поставок и цепочки создания стоимости, которые при трансграничном взаимодействии приобретают глобальный контекст. Таким образом, можно привести следующие понятия нашему предмету исследования.

**Глобальная производственная цепочка** — совокупность связей между предприятиями из разных стран по производству товаров или услуг. В ней отражено то, как головные предприятия организуют свои сети поставщиков, осуществляя *контроль производственных процессов* на разных этапах, включая проектирование, поставки ключевых ресурсов, использование международных брендов, работу с конечными потребителями. Производственные цепочки завершаются после окончания процесса производства.

**Глобальная цепочка поставок** фактически представляет собой сеть международных деловых связей, посредством которой осуществляется многозвеньевое движение товаров и услуг от поставщика к клиенту. Охватывает все этапы — от научно-исследовательских работ (создающих нематериальные активы) до производства и сбытовой деятельности со всеми финансовыми, транспортными и иными вспомогательными операциями. Основное внимание в ней фокусируется на *технических аспектах*: логистике и организационных механизмах взаимодействия участников сети, которые определяются отраслью, используемыми технологиями и ресурсами, структурой взаимосвязей, информационным сопровождением.

**Глобальная цепочка создания стоимости** — последовательность стадий технологических и вспомогательных процессов, реализуемых участниками из разных стран, по продвижению товаров и услуг от производителей к конечному потребителю, охватывающих НИОКР, производство, сбыт, а также всю совокупность сопровождающих операций (логистика, финансы, контроль качества, маркетинг и т. д.). Глобальная цепочка создания

стоимости фокусирует внимание на этапах, которые влияют на *прирост добавленной стоимости*. Очевидно, что операции цепочки поставок существенно могут не совпадать с цепочкой добавленной стоимости. Так, цепочки поставок могут зафиксировать фактически произведенные затраты, но могут не заметить эффект от нематериальных активов (гудвилл), который становится явным при анализе ГЦСС.

**Описательная модель ГЦСС.** Данная модель глобальных цепочек добавленной стоимости должна содержать как минимум следующие аспекты, связанные с их функционированием:

1. Схемы взаимодействия предприятий в процессе деятельности.
2. Организационные структуры и структуры распределения собственности.
3. Права на объекты интеллектуальной собственности.
4. Факторы, влияющие на специфику отнесения затрат (источники данных, институциональные факторы).

Рассмотрим их более подробно.

**Схемы взаимодействия** характеризуют конфигурацию поставок или взаиморасчетных операций при совершении сделок. Из наиболее применимых в специальных источниках [1] выделяются следующие схемы:

1. Материалы, направляемые за границу для переработки. Суть схемы в том, что предприятие, владеющее неким сырьем, направляет его для переработки заграничному партнеру, оплачивая его услуги по переработке в готовый товар. Собственность как на сырье, так и на произведенный продукт остается за предприятием-заказчиком. Схема может иметь варианты. Например, передача сырья напрямую в страну переработки без завоза их в страну заказчика.

2. Схема перепродажи, когда предприятие закупает готовый товар у иностранного поставщика с целью его перепродажи в другой стране. Следовательно, купленный товар не претерпевает физических изменений. Особенность схемы в том, что товар, проходя цепочку, минует страну предприятия — организатора схемы, поступая напрямую в страну-покупатель.

3. Схема бесфабричных товаропроизводителей проявляется в том, что предприятие-интегратор не обладает собственными производственными возможностями, но имеет объекты интеллектуальной собственности, проектную документацию, ноу-хау и т. д. Оно организует цепочку среди иностранных производителей на принципах аутсорсинга, передает спецификацию на производство товара. Как правило, при подобной схеме производитель не имеет права продавать продукт третьей сторо-

не. Производитель сам управляет процессом производства.

4. Вынесение части производственных процессов на аутсорсинг иностранным исполнителям с сохранением прав на интеллектуальную собственность.

5. Передача операций на аутсорсинг, которые никак не связаны с правами на интеллектуальную собственность.

Смысл всех дроблений цепочки на операции связан со стремлением к повышению конкурентоспособности.

**Структура собственности** участников глобальных цепочек может представлять собой запутанную паутину, охватывающую разные страны и континенты. Это, в свою очередь, может повлиять на тип организационных структур. Разнообразие довольно велико: от независимых организаций, организующих сетевое взаимодействие, до вертикально-интегрированных корпораций:

- выполнение операций цепочки дочерними структурами, филиалами и ассоциированными корпорациями;
- организация ГЦСС на базе предприятий, право собственности на активы которых принадлежит головной структуре;
- наличие прав собственности только лишь на производимый продукт, выпуск товаров и услуг в пределах ГЦСС;
- наличие прав собственности исключительно на интеллектуальные разработки.

Последний пункт в глобальной экономике становится наиболее значимым, поскольку владелец интеллектуального капитала фактически выступает в качестве ядра любой цепочки, вокруг которого формируются производственные, энергетические мощности и необходимые ресурсы. Конкурентоспособность участников цепочки зависит от того, насколько современную и инновационную продукцию они выпускают и каков уровень их допуска к используемым технологиям. Фактически владелец интеллектуальной собственности осуществляет отбор: кого допустить к новым технологиям, а кого — нет. И может оказаться, что других носителей подобных технологий может и не быть. Поэтому не случайно этим вопросам уделяется очень много внимания.

**Передача интеллектуальной собственности** может проявлять себя в ГЦСС в следующих схемах:

- владелец новых продуктов и технологий юридически не оформляет прав на свои разработки, хотя и передает свою техническую документацию иностранным производителям (так часто поступают отечественные предприятия);
- владелец интеллектуальной собственности предоставляет ее заинтересованным получателям в обмен на плату (единовременную или по схеме процента с продаж);
- полная передача прав на объекты интеллектуальной собственности посредством их продажи;
- безвозмездная передача интеллектуальной собственности дочерней компании;
- компания предоставляет доступ к объектам интеллектуальной собственности в обмен на предыдущие инвестиции.

К числу факторов, влияющих на специфику отнесения затрат, можно отнести особенности финансового и налогового учета, а также различные институциональные факторы, обуславливающие процессы регулирования. Например, компания, производственные подразделения которой разнесены по разным странам, находится одновременно под юрисдикцией разных стран, с разными режимами налогообложения. Следовательно, у нее появляются возможности для оптимизации налоговых схем и перераспределения финансовых потоков среди участников цепочки. Немаловажны и страновые юридические аспекты, связанные с оформлением деятельности, уровнем регулирования и контроля.

Таким образом, любая задача, предполагающая исследования феномена глобальных цепочек создания стоимости, имеет многовекторную природу, решение которой способно принести ощутимые дивиденды для региона и страны. Формирование адекватной теоретической модели в целях дальнейшего ее прикладного использования обязано учитывать все вышеперечисленные аспекты как на страновом, так и на региональном уровнях. При этом получение достоверной информации для качественного изучения предмета сопряжено с множеством барьеров, который можно будет преодолеть только посредством увеличения числа исследований и как можно более широкого вовлечения в них представителей реального сектора экономики.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Руководство по измерению глобального производства. Нью-Йорк ; Женева : Европейская экономическая комиссия ООН, 2016. 194 с.

2. Porter, M. E. (2008) *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. Competitive Strategy. Simon and Schuster, 442.
3. Penrose, E. T. (1959/1995). *The Theory of the Growth of the Firm*, Oxford.
4. Jarillo, J. C. (1988) On strategic networks. *Strategic Management Journal*, vol. 9, No.1, 31–41.
5. Powell, W. (1991) Neither market nor hierarchy: network forms of organization. *Markets, Hierarchies and Networks*. SAGE, 316.
6. Мешкова Т. А., Моисеичев Е. Я. Мировые тенденции развития глобальных цепочек создания добавленной стоимости и участие в них России // Вестник финансового университета. 2015. № 1. С. 83–96.
7. Gereffi, G. (2001) The value of value chains: spreading the gains from globalization. Vol. 32. *The value of value chains* Institute of Development Studies.
8. Каплински Р. Распространение положительного влияния глобализации. Какие выводы можно сделать на основании анализа цепочки накопления стоимости. М. : ГУ ВШЭ, 2002.
9. Андреева Т. В. Цепочка создания стоимости продукта: формирование и оценка эффективности: монография. М. : РИОР : Инфра-М, 2013. 170 с.
10. Кондратьев В. Б. Глобальные цепочки стоимости как форма транснационализации промышленности // Проблемы теории и практики управления. 2017. № 6. С. 8–20.
11. Перская В. В. Глобальные цепочки стоимости и их значения для развития национальных хозяйств ЕАЭС // Экономические стратегии. 2015. № 5–6. С. 22–31.
12. Пономаренко А. Н., Мурадов К. Ю. Новая статистика движения добавленной стоимости в международной торговле // Экономический журнал ВШЭ. 2014. № 1. С. 43–79.
13. Журавлева И. А. Роль создания глобальных цепочек создания добавленной стоимости на современном этапе развития экономики // Евразийский союз ученых. 2015. № 6. С. 44–47.
14. Булыга Р., Кохно П. Теория добавленной стоимости, основанная на концепции интеллектуального капитала // Общество и экономика. 2007. № 8. С. 120–136.

## REFERENCES

1. Guide to Measuring Global Production. United Nations, New York and Geneva, 2015.
2. Porter, M. E. (2008) *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*. Competitive Strategy. Simon and Schuster, 442.
3. Penrose, E. T. (1959/1995). *The Theory of the Growth of the Firm*, Oxford.
4. Jarillo, J. C. (1988) On strategic networks. *Strategic Management Journal*, vol. 9, No.1, 31–41.
5. Powell, W. (1991) Neither market nor hierarchy: network forms of organization. *Markets, Hierarchies and Networks*. SAGE, 316.
6. Meshkova, T. A., Moiseev, E. Ya. (2015) Global trends in the development of global value chains and participation in them in Russia. *Bulletin of the Financial University*, 1, 83–96 (in Russian).
7. Gereffi, G. (2001) The value of value chains: spreading the gains from globalization. Vol. 32. *The value of value chains* Institute of Development Studies
8. Kaplinsky, R. (2002) Spread of the positive impact of globalization. What conclusions can be drawn from the analysis of the value chain. Moscow (in Russian).
9. Andreeva, T. V. (2013) The value Chain of the product: the formation and evaluation of effectiveness. Moscow (in Russian).
10. Kondratiev, V. B. (2017) Global value chains as a form of transnationalization of the industry. *Problems of theory and practice of management*, 6, 8–20 (in Russian).
11. Perskaya, V. V. (2015) Global value chains and their importance for the development of national nuclear power plants. *Economic strategies*, 5–6, 22–31 (in Russian).
12. Ponomarenko, A. N., Muradov, K. Yu. (2014) New statistics of value added in international trade. *HSE Economic journal*, 1, 43–79 (in Russian).
13. Zhuravleva, I. A. (2015) The Role of creating global chains of creating added value for the present stage of development of economy. *Eurasian Union of scientists*, 6, 44–47 (in Russian).
14. Bulyga, R., Kohno, P. (2007) Theory of added value, based on the concept of intellectual capital. *Society and economy*, 8, 120–136 (in Russian).

Поступила в редакцию 11 июня 2018 г.

Принята к печати: 10 августа 2018 г.