

Красильников Александр Иванович

аспирант кафедры менеджмента и инноваций
Санкт-Петербургский государственный
экономический университет
Россия, Санкт-Петербург
alkrasen@yandex.ru

Alexandr I. Krasilnikov

Postgraduate Student of the Department of
Management and innovations
Saint Peterburg State University of Economics
Russia, St. Petersburg

**КЛЮЧЕВЫЕ КОНЦЕПЦИИ ГЛОБАЛЬНЫХ
ЦЕПОЧЕК СОЗДАНИЯ СТОИМОСТИ**

KEY CONCEPTS OF GLOBAL VALUE CHAINS

Аннотация

В статье раскрываются и анализируются ключевые концепции глобальных цепочек создания стоимости, и обсуждаются факторы, влияющие на глобальные цепочки создания стоимости. В современном мире транснациональные корпорации играют все большую роль в экономиках стран, являясь связующим звеном между компаниями поставщиками для производства готовой продукции. Существует большое количество научной литературы на тему глобальных цепочек создания стоимости. В этой статье рассматриваются и обобщаются некоторые из основных работ, цель которых - дать читателям обзор соответствующих материалов, чтобы облегчить их понимание исследований глобальных цепочек создания стоимости.

Abstract

The article reveals and analyzes the key concepts of global value chains, and discusses the factors affecting global value chains. In the modern world, multinational corporations are playing an increasingly important role in the economies of countries, being a link between supplier companies for the production of finished products. There is a large amount of scientific literature on the topic of global value chains. This article reviews and summarizes some of the main works, the purpose of which is to give readers an overview of relevant materials to facilitate their understanding of global value chain research.

Ключевые слова:

цепочка стоимости, цепочки поставок,
экономическое развитие, торговые барьеры

Keywords:

value chain, supply chains, economic development,
trade barriers

Майкл Портер впервые представил концепцию цепочек создания стоимости в своей влиятельной книге 1985 года «Конкурентные преимущества: создание и поддержание превосходной производительности». Портер определяет цепочку создания стоимости как набор действий, которые фирма выполняет для доставки ценного продукта или услуги на рынок.

Цепочку создания стоимости можно разбить на пять основных видов деятельности:

- входящая логистика: например, прием сырья, складирование и управление запасами;
- операции: все виды деятельности в процессе преобразования сырья в готовый продукт или услуги;
- исходящая логистика: например, доставка конечного продукта или услуги конечному пользователю;

– маркетинг и продажи: все стратегии и действия, направленные на стимулирование потенциальных клиентов к покупке конечного продукта или услуг, включая выбор канала распространения, рекламу и ценообразование;

– послепродажное обслуживание: все действия, направленные на улучшение потребительского опыта, такие как обслуживание клиентов, ремонт или техническое обслуживание.

Цепочка создания стоимости может также включать вторичные или вспомогательные виды деятельности, которые способствуют повышению эффективности основных видов деятельности, таких как закупки, технологические исследования, разработка продуктов, управление человеческими ресурсами и создание инфраструктуры фирмы.

Портер отмечает, что эти виды деятельности формируют цепочку создания стоимости фирмы, каждая из которых создает и добавляет ценность на каждом этапе по отношению к конечному продукту или услуге. Он предполагает, что фирма должна понимать свою собственную цепочку создания стоимости, чтобы развивать и поддерживать конкурентное преимущество [6].

Цепочка поставок - еще один часто используемый термин. Ранние обсуждения цепочек поставок были в большей степени ориентированы на логистику. В результате цепочки поставок все чаще ассоциируются с бизнес-функциями и процессами, выходящими за рамки логистики внутри компаний и между ними.

Совет профессий по управлению цепочками поставок определяет цепочку поставок как связи между компаниями, которые обмениваются материалами и информацией в процессе логистики, простирающийся от приобретения необработанного сырья до доставки готовой продукции конечным потребителям [8]. Эти связи обычно охватывают три функции:

(1) поставка материалов производителю;

(2) производственный процесс;

(3) распределение готовой продукции конечным потребителям через сеть дистрибьюторов и розничных торговцев.

Аналогичным образом Стейси Фредрик определяет цепочки поставок как связанные с производством звенья "затраты-выпуск", которые она иллюстрирует в рамках экосистемы цепочки создания стоимости, используя свою ценность – схема эталонной модели цепочки (VCRM), которая представлена на рисунке 1 [2].

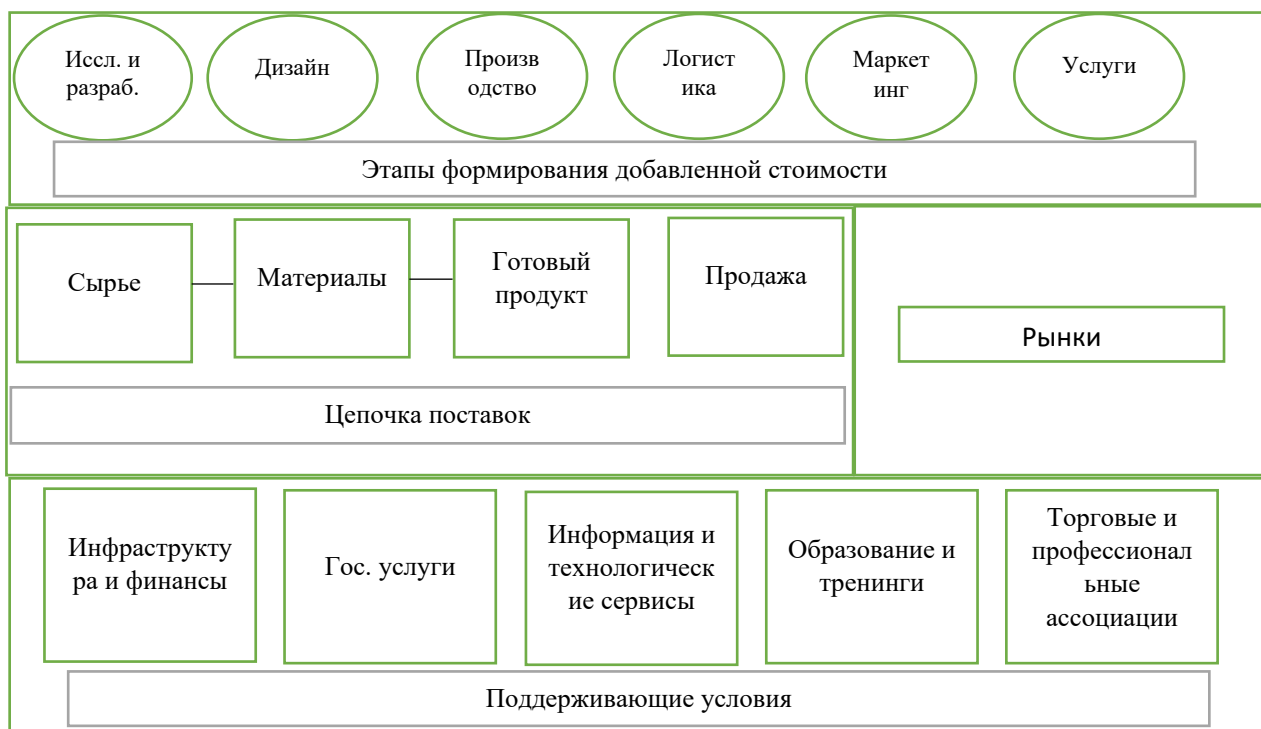


Рисунок 1 – Схема эталонной модели цепочки создания стоимости

Концепция глобальных производственно-сбытовых цепочек или глобальных цепочек поставок является международным расширением этих определений, отвечая на растущее явление фрагментации глобального производства.

Из-за того, что бизнес-функции и производственная деятельность по цепочке создания стоимости все чаще осуществляются различными организациями, расположенными в разных странах. В результате международные операции, связанные с глобальными цепочками создания стоимости, стали важным аспектом трансграничной торговли, и они были признаны важной движущей силой структурных изменений в мировой экономике [7].

Снижение торговых издержек является одним из основных факторов, которые способствовали недавнему расширению глобальных цепочек создания стоимости. Торговые издержки включают в себя весь спектр издержек, с которыми сталкиваются компании при перемещении товаров или услуг от места их производства к конечным потребителям [5].

Либерализация глобальной торговли за последние несколько десятилетий значительно снизила издержки, связанные с тарифами и некоторыми нетарифными торговыми барьерами.

Мероприятия по повышению ценности включают шесть общих шагов, которые могут потребоваться для доведения продукта или услуги от концепции до конечных пользователей. Эти виды деятельности включают исследования и разработки, проектирование, производство, логистику, маркетинг и услуги.

Цепочка поставок описывает процесс "затраты-выпуск" с четырьмя основными этапами – сырье, компоненты и комплектующие, конечная продукция, а также распределение и продажи, – которые составляют связанные с производством звенья в цепочке создания стоимости. Эти этапы могут быть связаны с Международной стандартной системой отраслевой классификации (ISIC) или Североамериканской системы отраслевой классификации (NAICS), и может использоваться для сопоставления участников цепочки создания стоимости. Эти соотношения затрат и выпуска могут существенно отличаться для разных отраслей или продуктов.

Рынки конечного использования включают потребительские розничные рынки, рынки общественного пользования и промышленные рынки. Каждый рынок состоит из множества различных продуктов, но служит различным целям покупки, будь то для потребления частными домохозяйствами, государственных и институциональных расходов или капиталовложений бизнеса.

Поддерживающие бизнес-среды можно разделить на шесть широких категорий:

- инфраструктура и финансы;
- государственные услуги;
- деловые, информационные и технологические услуги;
- образование, тестирование и профессиональная подготовка;
- торговые и профессиональные ассоциации;
- неправительственные организации (НПО) и стандарты.

Вместе они обеспечивают базовую структуру для всех видов экономической деятельности и могут способствовать или препятствовать перемещению продуктов по цепочке создания стоимости [2].

Появление крупномасштабных океанских судов и внедрение стандартизированных контейнеров расширили возможности судоходства и снизили средние международные транспортные расходы. Развитие информационно-телекоммуникационных технологий, таких как Интернет, позволило создать новое поколение поставщиков логистических, дистрибьюторских, финансовых и бизнес-услуг, что способствовало эффективной настройке взаимодействия внутри цепочек и

сделало управление деятельностью в режиме реального времени осуществимым и недорогим.

Соответствующей этой более благоприятной торговой конъюнктуре было увеличение офшоринга и аутсорсинг деятельности, использование импортируемых промежуточных ресурсов и торговля промежуточными товарами.

Три гипотезы пытаются объяснить эти явления [4]:

1. «Гипотеза аутсорсинга» утверждает, что компании в промышленно развитых странах стратегически реагируют на растущую конкуренцию импорта из стран с низкой заработной платой, перенося трудоемкие этапы своего производственного процесса в зарубежные страны с большим количеством рабочей силы и более низкой заработной платой”.

2. «Гипотеза сети многонациональных предприятий» утверждает, что увеличение торговли промежуточными товарами обусловлена ростом внутрифирменной торговли в торговых сетях таких корпораций, происходящей между филиалами многонациональных предприятий в зарубежных странах и странах базирования, а также с материнскими компаниями.

3. «Гипотеза глобального источника» утверждает, что растущему использованию импортируемых ресурсов способствует международная интеграция, факторы которой, такие как миграция, близость, бывшие колониальные связи и общий язык, помогают достичь наилучшего соответствия между покупателями и продавцами.

Хотя эти гипотезы предоставляют доказательства и аргументы в пользу мотивации и стимулирующих факторов для развития глобальной цепочки создания стоимости, скорее фундаментальные изменения в производственных процессах лежат в основе недавнего развития международного аутсорсинга и торговли. Традиционное понятие производства для внешней торговли является горизонтальным, что означает, что фирмы или страны специализируются на производстве конкретных конечных товаров или услуг с нуля внутри фирмы или страны и их экспорте.

Сегодня понятие производства больше похоже на очень сложную сетевую структуру, в которой компоненты и детали производятся на нескольких этапах в разных странах, которые связаны между собой по горизонтали, вертикали и диагонали. Фирмы или страны специализируются на некоторых, но не на всех стадиях производственного процесса. Такая внутрипродуктовая специализация возможна только тогда, когда различные задачи производственного процесса физически

разделимы и доступны для торговли, что обеспечивается технологическими изменениями [3]. Повышение производительности, экономия за счет масштаба и потенциальная экономия затрат на обучение стимулируют создание фирм, специализирующихся на производстве комплектующих. Международная фрагментация производственных процессов является предпосылкой для аутсорсинга и офшоринга, и это создает вертикальную внутриотраслевую международную торговлю компонентами и незавершенной продукцией, причем значительная доля этого торговля, генерируемая внутри МНП.

Болдуин и Венеблс [1] выделяют две различные конфигурации, обычно существующие в глобальном разделе продукции: «пауки» и «змеи», которые представлены на рисунке 2.

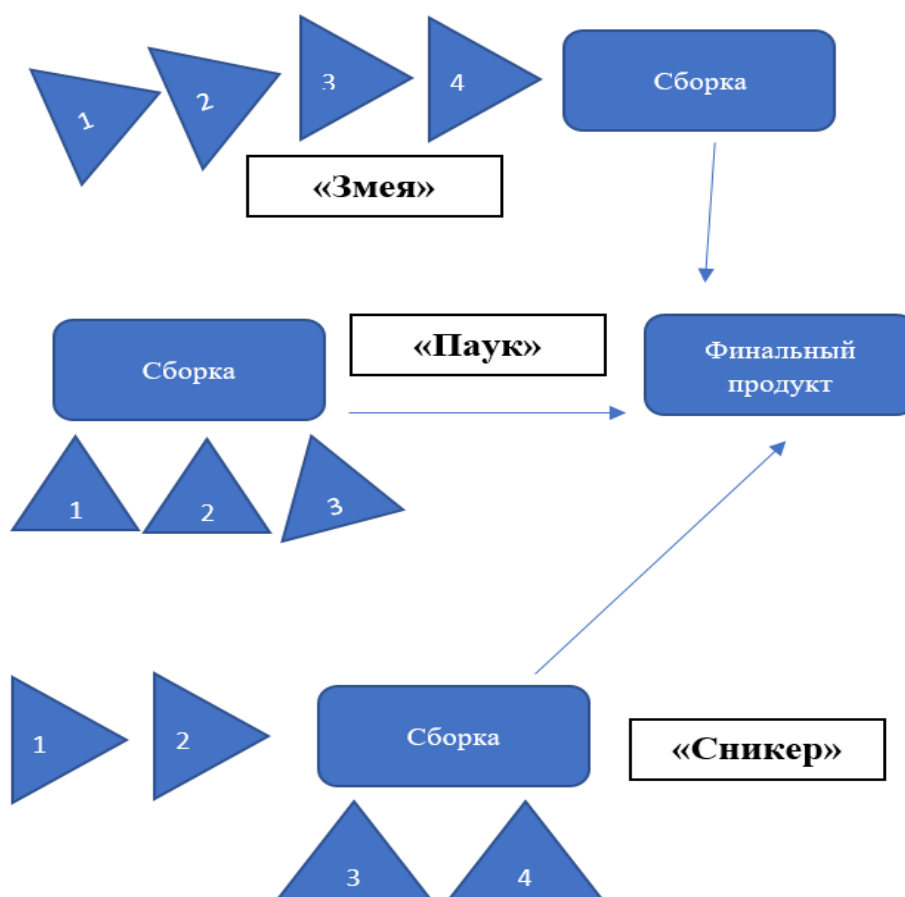


Рисунок 2 – Конфигурации цепочек «Змея», «Паук» и «Сникер»

«Паук» относится к нескольким конечностям (частям) собираются вместе, образуя корпус (сборку), являющийся либо самим конечным продуктом, либо компонентом. «Змея» относится к товарам, перемещающимся последовательно от верхнего к нижнему потоку, с добавленной стоимостью на каждом этапе. Большинство

производственных сетей представляют собой сложную смесь того и другого, или так называемый «сникер». Эти конфигурации влияют на производственные помещения, а также взаимодействия между фирмами. Изменения в торговых трениях могут иметь разные результаты для этих двух типов конфигураций.

Таким образом мы живем в эпоху взаимосвязанных глобальных цепочек создания стоимости, которые включают в себя большое количество компаний производителей и поставщиков. Существует три основные гипотезы, пытающиеся объяснить эти явления. В свою очередь процесс сборки готового продукта может характеризоваться различными конфигурациями цепочек.

Список использованных источников

1. Baldwin, Richard, and Anthony J. Venables. 2013. "Spiders and Snakes: Offshoring and Agglomeration in the Global Economy." *Journal of International Economics* 90 (2): 245–54.
2. Fredrick, Stacey. 2014. "Combing the Global Value Chain and Global I-O Approaches." Discussion paper presented at the International Conference on the Measurement of International Trade and Economic Globalization, Aguascalientes, Mexico
3. Grossman, Gene M., and Esteban Rossi-Hansberg. 2008. "Trading Tasks: A Simple Theory of Offshoring." *American Economic Review* 98 (5): 1978–97
4. Kleinert, Jörn. 2003. "Growing Trade in Intermediate Goods: Outsourcing, Global Sourcing, or Increasing Importance of MNE Networks?" *Review of International Economics* 11 (3): 464–82.
5. Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD). 2012. "Mapping Global Value Chains."
6. Porter, Michael. 1985. *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. New York: Free Press.
7. Sturgeon, Timothy J., and Olga Memedović. 2011 "Mapping Global Value Chains: Intermediate Goods Trade and Structural Change in the World Economy." United Nations Industrial Development Organization (UNIDO). Development Policy and Strategic Research Branch Working Paper 05/2010.
8. Vitasek, Kate. 2013. "Supply Chain Management Terms and Glossary." Council of Supply Chain Management Professionals.