

Министерство образования Республики Беларусь
Учреждение образования
«Брестский государственный технический университет»
Кафедра управления, экономики и финансов

УТВЕРЖДАЮ

Проректор по научной работе

_____ **Н.Н. Шалобыта**

«__» _____ **2020 г.**

Рег. № 34512112018043

Индекс УДК: 332.1:339.9

ОТЧЕТ

О НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКОЙ РАБОТЕ

**ПО ТЕМЕ: «ПЕРСПЕКТИВЫ УЧАСТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ БРЕСТСКОГО
РЕГИОНА В МЕЖДУНАРОДНОЙ ФРАГМЕНТАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА
ПРОДУКЦИИ И УСЛУГ»**

(ПРОМЕЖУТОЧНЫЙ ОТЧЕТ)

Начальник НИЧ

канд. техн. наук, доцент

Н.Н.Шешко

Декан инженерно-

экономического

факультета

заочного образования,

канд. техн. наук, доцент

А.Н.Тарасевич

Зав. кафедрой управления,

экономики

и финансов

канд. экон. наук, доцент

Н.П.Четырбок

Брест 2020

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
1 Теоретико-методологические аспекты фрагментации производств в цепочках создания добавленной стоимости	6
1.1 Генезис фрагментации производств в цепочках создания добавленной стоимости.....	6
1.2 Процесс фрагментации в создании добавленной стоимости	15
1.3 Мировой опыт фрагментации производства продукции и услуг	20
1.4 Сравнительная характеристика импортозамещения и международной фрагментации производства продукции и услуг	31
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	38
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ	40

ВВЕДЕНИЕ

Современное развитие мировой экономики характеризуется включением стран в процессы международной фрагментации производства продукции и услуг, что обусловлено перемещением производств в страны с более низкими издержками.

Смена парадигм в производстве товаров от импортозамещения до международной фрагментации ярко демонстрирует, что любому предприятию все труднее самому производить продукцию на локальном уровне, поскольку это ухудшает качество продукции, что сразу отражается на потребительском спросе.

Многие транснациональные корпорации перемещают производство компонентов в страны, где существует сырьевая база, трудовой потенциал с соответствующей квалификацией, возможность производить продукцию с меньшими затратами. Перемещение предприятий по сборке готовой продукции происходит на основе определения добавленной стоимости, целесообразности присутствия сборочных предприятий на рынках с географическими и потребительскими различиями.

Уровень развития промышленности и рынка услуг, является одним из основных условий стабильного и сбалансированного социально-экономического развития страны и ее регионов, поэтому выбор между стратегией импортозамещения или стратегией международной фрагментации требует постоянного изучения, поскольку смена технологий происходит с большой скоростью, что и обуславливает актуальность исследования.

Объектом исследования являются теоретико-методологические аспекты исследования целесообразности международной фрагментации производства на основе увеличения добавленной стоимости.

Предметом исследования является процесс международной фрагментации производства продукции и услуг.

Теоретической и методологической основой исследования явились основные законы рыночной экономики, научные положения и выводы, сформулированные в трудах зарубежных и отечественных ученых, посвященные проблемам изучения международной фрагментации производства в условиях ограниченного внутреннего спроса.

Актуальность настоящего исследования определяется особенностями промышленного комплекса Брестского региона, его географическим положением и историческими связями, что предопределяет возможность его включения в глобальные цепочки добавленной стоимости.

Цель работы состоит в разработке методологии оценки участия в международной фрагментации производства продукции и услуг на основе включения в глобальные цепочки добавленной стоимости.

Для достижения поставленной в исследовании цели были поставлены и решены следующие **задачи**:

- рассмотреть теоретико-методологические аспекты генезиса международной фрагментации производства продукции и услуг в цепочках добавленной стоимости;

- изучить процесс фрагментации в цепочках добавленной стоимости

- изучить международный опыт методологии международной фрагментации производства;

- провести сравнительную оценку международной фрагментации производства и импортозамещения.

Теоретико-методологической основой исследования послужили труды классиков экономической науки, современные теории международной, фрагментации производства, фундаментальные положения формирования добавленной стоимости, работы отечественных и зарубежных ученых по проблеме выработки эффективной промышленной политики международной фрагментации в рамках цепочек добавленной стоимости, отечественный и зарубежный опыт в области импортозамещения.

Инструментарно-методический аппарат. При разработке проблемы использовались различные методические подходы к исследованию процесса международной фрагментации производства и повышения ее конкурентоспособности, в том числе программно-целевой, нормативный и системный подходы, методы логического и сравнительного анализа.

Нормативно-правовую базу работы составляют законы Республики Беларусь, указы Президента РБ, постановления Правительства РБ, а также законодательные и нормативные акты, затрагивающие вопросы промышленной политики и стимулирования экспорта, направленной на повышение конкурентоспособности промышленных предприятий и отраслей.

Рабочая гипотеза исследования состоит в том, что основополагающим фактором повышения конкурентоспособности региона является вовлечение его промышленности на национальном и мировом рынках в глобальные цепочки добавленной стоимости.

Научная новизна исследования состоит в теоретико-методологическом изучении основных подходов к международной фрагментации производства и включения предприятий в глобальные цепочки добавленной стоимости.

Методология проведения исследований. В качестве методической базы исследования использованы методы программно-целевого и системного подхода, теории классификации, методы логического и сравнительного анализа, индукции и дедукции при определении основных понятий.

1 Теоретико-методологические аспекты фрагментации производств в цепочках создания добавленной стоимости

1.1 Генезис фрагментации производств в цепочках создания добавленной стоимости

В условиях всеобщей информатизации и интеллектуализации всех аспектов и видов деятельности современного общества возрастает роль добавленной стоимости как конкурентного преимущества страны, региона, организации на международной арене. Чем выше добавленная стоимость, созданная в процессе производства и реализации товара или услуги, тем эффективнее деятельность хозяйствующего субъекта.

Под добавленной стоимостью мы понимаем приращение стоимости продукта или услуги, созданной хозяйствующим субъектом, к стоимости используемых им при производстве товаров или оказании услуг материальных ресурсов.

Основополагающим подходом к созданию добавленной стоимости является производственный, именно в процессе производства с помощью использования факторов производства (труд, капитал, земля) создается добавленная стоимость. Производственный аспект создания добавленной стоимости берет свое начало с формирования теории о прибавочной (добавленной) стоимости классиками английской политической экономии А. Смитом и Д. Рикардо, которые провозгласили основным фактором создания добавленной стоимости труд наемных работников. Сей Ж.Б. в теории предельной производительности расширяет представление факторов, участвующих в создании добавленной стоимости, добавляя фактор природы, и делает акцент на эффективности (предельной производительности) использования факторов в процессе создания добавленной стоимости. Кларк Б. подчеркивает, что участие труда, капитала и земли в образовании стоимости товара определяется их предельной производительностью — величиной создаваемого каждым фактором предельного продукта.

По мере смены производственной парадигмы на рыночную, формирование рыночной инфраструктуры и появление нового типа потребителя, процесс создания добавленной стоимости расширяется потребительским подходом. На первое место выходит потребительская оценка товара и создание инструментов, формирующих спрос на конечные продукты.

Потребительский аспект, в основе которого величина добавленной стоимости складывается не из затрат труда, а из полезности (ценности), раскрывается в маржиналистской теории. В маржинализме добавленная стоимость формируется из меновой стоимости, не зависит от необходимых трудовых затрат, а зависит от интенсивности потребления. К. Менгер выделяет два фактора создания добавленной стоимости: интенсивность

индивидуальной потребности и редкость конкретного блага. Ф. Визер использует принцип предельной полезности для оценки стоимости издержек производства. Е. Бем-Баверк включает в расчет предельной полезности процент. Г. Госсен обращает свое внимание на то, что чем выше доступность продукта, тем меньше его полезность. А. Маршалл, Ф. Эджуорт и А. Пигу раскрывают процессы создания добавленной стоимости через рыночный механизм формирования цен. Дж. Кларк утверждал, что оценки блага (товару) дают не индивидуумы, а группы покупателей. Кларк выделяет группы покупателей, которые оценивают ту или иную полезность, заключенную в данном товаре, и на основе этого показывает наличие многообразия полезностей у каждого товара. Опираясь на теорию услуг Ж.-Б. Сэя, Кларк выделяет четыре фактора производства: капитал в денежной форме, капитальные блага (средства производства и земля), деятельность предпринимателя и труд рабочих. Каждый из этих факторов, согласно Кларку, характеризуется специфической производительностью и создает доход.

Таким образом, развитие потребительской теории добавленной стоимости привело к тому, что доля реальной затраченной стоимости сводилась к минимуму, возрастала доля маркетинговых затрат и прибыли. По нашему мнению, данная оценка не отражает реальной стоимости продуктов, а только необоснованно ее увеличивает, делая непривлекательной для конечных потребителей. Однако, следует отметить, что такая ситуация характерна для товаров потребительского назначения [1].

Синтез производственного и потребительского подходов в единую цепочку генерации и потребления энергии позволил обозначить энергетический подход.

Энергетический подход к созданию добавленной стоимости раскрывается в трудах Подолинского С.А., Батюшкова Н.Д., Геринга С., Трофимова А.И., Д-ра Штокмана, Орлова А.В. Подход рассматривает процессы добавленной стоимости через использование энергии в процессе создания и потребления продуктов. Образование же новой стоимости видится в существовании связи между добычей (получением) энергосодержащих продуктов и их расходом для изготовления готовых конечных продуктов.

Так, Орлов А. процесс получения эффективности как превышение результата над затратами раскрывает через превышение потенциальной энергии, которая направлена на получение продукта, и расходом кинетической энергии в результате потребления энергосодержащих продуктов [2].

А. Богданов делает вывод, что всякая организованная система (организм работника, организация коллектива, общества) сохраняется поскольку ее затраты и потоки энергии уравниваются усвоением энергии извне; а расти и развитие возможно, когда первые перевешиваются вторыми [3].

Кластерно-территориальный подход рассматривает создание добавленной стоимости не в рамках отдельного производственного процесса или территории, а как некую систему связей между отраслями, фирмами и

предпосылками конкурентоспособности конечной продукции.

Западная теория кластерного развития представлена трудами М.Портера, направляет внимание на процессы добавленной стоимости через создание кластеров — групп соседствующих и взаимосвязанных компаний и связанных с ними организаций, действующих в определенной сфере и характеризующихся общностью деятельности и взаимодополнением друг друга. Центральным моментом создания кластера становится территориально-географическое сближение, резиденциальное объединение производств нескольких разных отраслей, между которыми возможна синергия и взаимно функциональные отношения (по типу поставщик-потребитель, разработка смежных решений и т.д.). Конкурентным преимуществом данного подхода стала возможность эволюции и изменения полномасштабных производительных систем, включающих институты образования, промышленности, науки, что и определило наличие в кластере институтов образования и науки, основных и вспомогательных производств, организаций, осуществляющих управленческую, экономическую, финансовую, правовую, маркетинговую деятельность. Таким образом, эффективно выстроенный кластер необходим для осуществления нового технопромышленного уклада [2].

Именно в таком формате, кластеры могут выступать основой эффективного экономического развития территории регионов и способствовать росту и качества эффективности развития государства в целом.

Новый технопромышленный уклад связан с кардинальным изменением институциональных условий деятельности людей, в основе которого лежит изменение основного типа собственности, связан с формирующимся типом собственности на трансферт, перенос технологий из одной области в другие и их использование.

М.Д. Дворциным была разработана специальная дисциплина — «Технодинамика», описывающая закономерности эволюции и изменения полномасштабных производительных систем, включающих институты образования, промышленности, науки [4]. Содержание технодинамики состоит в теории институциональной динамики, сфокусированной на анализе изменения технологий, определяющих условия создания новых промышленных систем в изменяющихся институциональных условиях. Согласно данной теории, основная тенденция перехода к новому технопромышленному укладу связана с кардинальным изменением институциональных условий деятельности людей, в основе которого лежит изменение основного типа собственности. Новый тип уклада связан с формирующимся типом собственности на трансферт, переносом технологий из одной области и использование этих технологий в другой области. Собственность на трансферт и на динамику технологий предполагает развитие института интеллектуальной собственности.

Громько А.Ю. подчеркивает, что технологический трансферт осуществляется в особой «ауре», окутывающей актив или промышленную

платформу — эту ауру образуют не информационные технологии в виде пресловутого ИТ, но эпистемические (исследующие процесс познания, «знаниевые») технологии, обеспечивающие возможность вычленять технологические решения, основанные на новых физических принципах и эффектах, определять условия их переноса в другие практико-промышленные зоны, именно здесь и будет формироваться 90% добавленной стоимости [4].

Чтобы на основе «знаниевых» практик технологии и новые технологические решения могли переноситься из одних областей промышленного производства в другие, необходимы специальные платформы, обеспечивающие подобный перенос. По мнению Громыко Ю.В. кластеры являются теми платформами, которые способны соединять фундаментальную практико-ориентированную науку, проектно-конструкторские разработки и новые высокотехнологические производства.

В российских условиях важным становится проработка методологии оценки способности производственно-инфраструктурных активов страны к освоению новых технологий, над созданием которых бьется весь мир.

Управленческий подход к цепочке добавленной стоимости, представленный современными теориями создания добавленной стоимости А.А. Томпсона, А. Дж. Стрикленда, Р. Каплински, Дж. Джереффи, Морриса, рассматривает цепочку добавленной стоимости в качестве инструмента управления бизнесом, основанного на описании полного ассортимента деятельности.

Особенностью современных теорий добавленной стоимости является системность факторов создания последней. Так, вся деятельность по созданию добавленной стоимости разделяется на основную (материально-техническое обеспечение, изготовление, доставка товара, продажи и маркетинг, обслуживание) и вспомогательную (НИОКР, управление людскими ресурсами, общее управление). При этом ряд ученых рассматривает цепочку ценностей исключительно только внутри компании (А.А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд), а ряд выходит за пределы компании, акцентируя особенности формирования цепочек на уровне отраслей и регионов (М. Портер, Р. Каплински, Дж. Джереффи, Моррис).

Анализ цепочки добавленной стоимости расширяет свое применение, рассматривая не только производственный процесс формирования материальной добавленной стоимости, но для оценки отношений между всеми действующими лицами внутри цепочки, а также для понимания экономических, социальных выгод и затрат при этих отношениях. Анализ цепочки добавленной стоимости определяет — где формируется самая большая добавленная стоимость, и относительную важность различных действующих лиц.

Конкурентное преимущество отрасли, которое выражается в качестве управления цепочками создания добавленной стоимости, возникает благодаря более выгодным условиям участия в этих цепочках.

Развивая концепцию Джереффи [5], можно определить три формы управления на основании принципов управления. Для эффективного

управления в отрасли необходимы следующие формы управления:

«законодательное управление» — установление основных правил, определяющих условия участия в отраслевой цепочке накопления стоимости;

«контролирующее управление» — проверка выполнения деятельности и ее соответствия этим правилам;

«исполнительное управление» — форма активного управления, которая обеспечит поддержку участников цепочки накопления стоимости в отношении выполнения этих правил. Организация каждой формы управления в отрасли будет зависеть от ее ориентации на конечный рынок (потребительский или производственный). Так, ориентированные на покупателя цепочки являются характерными для трудоемких отраслей промышленности, таких, как обувное, мебельное производство, а также производство одежды и игрушек. Второй вид включает в себя цепочки, в которых основные производители, обладающие необходимыми технологиями, играют роль координаторов различных элементов управляемых производителями цепей. Здесь производители берут на себя ответственность за поддержку эффективной деятельности и поставщиков, и потребителей. Управляемые производителями цепи чаще характеризуются прямыми иностранными инвестициями, чем цепочки, ориентированные на покупателя.

Конкурентное преимущество отрасли, которое выражается в системности цепочек накопления стоимости, основано на эффективности функционирования всей цепочки, а не на отдельных ее составляющих. Следует заметить, что существует тенденция разъединения цепочек накопления стоимости и все более жесткого разделения труда, что является неизбежным процессом в условиях усиления роли знаний в процессе производства, возможности воздействия на конкурентоспособность путем повышения эффективности деятельности отдельных звеньев, становятся очень ограниченными.

Нарастание процессов глобализации, взаимозависимости экономик мира, усиливающаяся роль производственных сетей, глобальных покупателей и глобальных поставщиков, обуславливают появление в начале 2000-х годов концепции глобальных цепочек добавленной стоимости [6].

Новая концепция пытается определить важнейшие факторы проектирования и организации глобальных отраслей, формирует методологию и практические инструменты анализа и оценки цепочек добавленной стоимости и различных типов управления ими Bair J. [7], Gereffi G, Humphrey J., Jturgeon T. [8].

Развитие аутсорсинга, существенное снижение торговых, транспортных и коммуникационных издержек, ускоренное использование информационных технологий, позволили эффективно организовывать, координировать и мониторить все стадии создания стоимости, расположенные на большом удалении друг от друга.

Кондратьев В.Б. раскрывает идеи о том, что глобальное построение цепочек добавленной стоимости связано не только с технологическими и институциональными изменениями в мире, но и со структурными сдвигами в

мировом спросе в последние десятилетия [9].

Высокие темпы роста азиатских стран стимулировали взрывной рост спроса и международной торговли. Сегодня Азия выступает не только как мировая фабрика, но и как генератор новых потребителей, предъявляющих спрос на широкий круг товаров и услуг.

Концепция глобальных цепочек стоимости разрабатывает методическую основу для принятия решений по уровню фрагментации производства, актуализирует вопросы оценки транзакционных издержек и издержек по координации. Размещая стадии производства в странах с более низкими издержками, компании одновременно больше тратят на услуги, необходимые для его поддержания. Таким образом, существует определенный оптимальный уровень фрагментации, зависящий от уровня развития торговли и транзакционных издержек.

Мировой опыт показывает, что расширение глобальных цепочек добавленной стоимости не может продолжаться бесконечно. Это мобильный процесс, в котором могут меняться основные игроки.

К примеру, последствия финансового кризиса в мире, связанные со снижением объемов финансирования и ростом непредвиденных, в том числе по причине природных катаклизмов, издержек, провоцируют сжатие цепочек. Однако, постоянное обновление стратегий развития, совершенствование производственных моделей, появление новых точек роста в мировой экономике, наличие межстрановых различий в трудовых и капитальных издержках, будут актуализировать проектирование новых глобальных цепочек, изменения экономических политик государств.

Концепция сети создания добавленной стоимости, предложенная Бранденбургером и Нейлбуффом, отличается включением нового понятия в бизнесе — «комплементоры» (компании, которые производят сопутствующие, а не конкурирующие продукты — например, программное обеспечение сопутствует компьютерной технике).

Например, конкуренты и комплементоры взаимодействуют с потребителями и поставщиками. Покупатели взаимодействуют одновременно и с другими поставщиками. И если эти поставщики делают товары или услуги этой компании более ценными для покупателей, то эти компании являются комплементорами. Если они делают товары и услуги компании менее ценными, они являются конкурентами.

Также и в случае, когда поставщик компании продает свой продукт и другим покупателям. Эти другие покупатели могут быть или конкурентами, или комплементорами компании. Это зависит от того, как позиция этих покупателей сказывается на поставщике: становится ли его продукция или услуги дороже или дешевле для его рассматриваемой компании-потребителя. Все, что относится к покупателям, применяется и к поставщикам. И все, что относится к конкурентам, применяется обратным образом к комплементорам.

Важно помнить, что такие названия, как покупатель/потребитель, поставщик, конкурент или комплементор, обозначают ту роль, которую исполняет та или иная компания, причем одна и та же компания может

одновременно выступать в нескольких ролях. Для того чтобы разработать и внедрить эффективную стратегию, компания должна понимать интересы всех четырех ролей, которые каждый игрок/участник может исполнять.

В то время как модель «Пять сил Портера» зачастую ассоциируется с вопросами конкуренции между пятью типами игроков в отрасли, Бранденбургер и Нейлбуфф прибавляют к модели Портера шестую силу, так называемых комплементоров. Эта шестая сила не является более важной, чем остальные пять, но все же важность ее значительна, хотя часто ее и недооценивают.

Еще одно различие между подходом Бранденбургера и Нейлбуффа и пятью силами заключается в том, что Портер сосредотачивает свое внимание на распределении добавленной ценности, в то время как подход Бранденбургера и Нейлбуффа обращает внимание как на распределение, так и на увеличение добавленной ценности.

Компании работают со своими покупателями, поставщиками и комплементорами для того, чтобы создать ценность (обоюдовыгодное сотрудничество). В то же время эти же компании находятся в конкурентной борьбе со своими покупателями, поставщиками, конкурентами и комплементорами для того, чтобы получить свою порцию при распределении ценности (победитель/проигравший). Такое сочетание конкуренции и кооперации Бранденбургер и Нейлбуфф называли «конперация».

Теория добавленной стоимости берет начало от английского ученого Адама Смита, который заложил основы трудовой теории стоимости, выпустив свой главный труд «Исследования о природе и причинах богатства народов» (1776 г.) [10]. «Стоимость, которую рабочие прибавляют к стоимости материалов, распадается сама... на две части, из которых одна идет на оплату их заработной платы, а другая — на оплату прибыли их предпринимателя на весь капитал, который он авансировал в виде материалов и заработной платы» [11]. Прибыль предпринимателя (собственника) зависит от объема потребленного капитала, который был вложен в дело, и, при этом, не является оплатой труда.

Таким образом, капитал собственника при расходе делится на две части: покупку средств производства (не служит источником добавленной стоимости, поскольку является неизменным в процессе производства товаров или услуг, входит в состав стоимости и, предполагает прошлый труд, который израсходован на приобретенные у поставщиков вещественные факторы (сырье, материалы и др.));

заработную плату работников (является источником добавленной стоимости, следовательно, лежит в основе формирования доходов всех субъектов организации — акционеров, собственников земельных участков, кредиторов, работников). В России понятие добавленной стоимости вошло в научный оборот с момента публикации трудов К.Маркса и Ф.Энгельса (с выпуском в 1867 г. первого тома «Капитала») [12].

Согласно теории К. Маркса о прибавочной стоимости, добавленную стоимость создают своим трудом наемные работники. При этом часть этой

добавленной стоимости в виде заработной платы получают работники, а все остальное в качестве прибыли достается собственникам капитала.

Международная стандартная отраслевая классификация всех видов экономической деятельности (МСОК 4) характеризует валовую добавленную стоимость как «разность между стоимостью выпуска продукции в основных ценах и стоимостью промежуточного потребления в ценах покупателя» [13].

Теория факторов производства Ж.Б. Сэя, изложенная в книге «Катехизис политической экономии» и изданная в 1833 г., говорит о том, что добавленную стоимость создают труд, земля и капитал. При этом источник всех наших доходов находится в производственных фондах [14].

Один из приверженцев этой теории — Дж. Б. Кларк в своем труде «Распределение богатства» утверждает, что «распределение дохода регулируется общественным законом и действует закон без сопротивления» [16], что говорит о том, что все факторы производства получили бы сумму богатства, которую создали сами. Это подводит нас к теории предельной производительности. Согласно ей предельный продукт любого из факторов производства будет уменьшаться, если масштабы вовлечения этого фактора в производство будут расти, но объемы других останутся неизменными.

Эти обе теории нашли свое отражение в концепции экономической добавленной стоимости, которая возникла в XVIII в. Именно в этот период появилось понятие «остаточного дохода», который показывал разницу между операционной прибылью и расходами на капитал. А. Маршалл в 1890 г. определил прибыль как разницу общих поступлений и процентов на капитал. Позже, благодаря Сковеллу, окончательно сформировалась концепция остаточного дохода и стала рассматриваться как дополнение к модели эффективности инвестиций. В результате концепция остаточного дохода не нашла широкого применения [17]. Концепция экономической добавленной стоимости, которая, по сути, является той же самой концепцией остаточного дохода, широко стала использоваться в оценке стоимости компаний. Концепция экономической добавленной стоимости основывалась на том, что главной задачей компании является максимизация доходов. Другие методы, использовавшиеся ранее, не показывали связь между эффективностью деятельности и системой поощрений за эту эффективность со стоимостью для акционеров. В конце 80-х гг. прошлого века американская компания во главе с Дж. Стерном и Б. Стюартом [18] предложила оценивать эффективность компании с помощью показателя экономической добавленной стоимости, позже зарегистрировали как свой товарный знак. Ими были разработаны схемы поощрения менеджеров, описана взаимосвязь показателя и стоимости компании.

Теоретические основы современной концепции экономической добавленной стоимости опираются на исследования Маршалла и Сковелла.

Современное соотношение понятий добавленной стоимости отражено в табл. 1.

Таблица 1. Соотношение понятий добавленной стоимости

Показатель	операционная прибыль	стоимость капитала	чистый денежный поток	приведенная стоимость остаточных ценностей	чистые активы	валовой выпуск	промежуточное потребление	амортизация
экономическая добавленная стоимость	+	+						
акционерная добавленная стоимость			+					
рыночная добавленная стоимость		+	+		+			
валовая добавленная стоимость						+	+	
чистая добавленная стоимость						+	+	+
Денежная добавленная стоимость			+					

Источник: Демьянова О.В., Рунова Е.В., Вдовина С.Д., Садыкова Д.Р. Теоретико-методологические аспекты формирования добавленной стоимости // ПСЭ. 2016. №4 (60). – С. 75.

Прикладные аспекты данной концепции, конкретные результаты внедрения в деятельности зарубежных компаний, опубликованы в работах С. Вивера, Г. Биддла и Р. Боуэна. В 1970–1980-х гг. в компаниях развитых стран встал вопрос о выработке нового механизма финансового управления. Это объяснялось тем, что существующие до этого времени методы оценки деятельности фирмы уже не могли удовлетворять растущим требованиям менеджеров, поскольку не позволяли оценивать деятельность компании в долгосрочном периоде. Кроме этого, инвесторы стали требовать от руководства компаний постоянного увеличения стоимости фирмы — показателя, отражающего уровень благосостояния акционеров. Позже компанией «McKinsey» была предложена модель денежной добавленной стоимости (Cash Value Added — CVA). С ее помощью оценивалась добавленная стоимость инвестированного в компанию капитала, рассчитываемая через денежные потоки. Этот показатель широко используется также в определении конкурентоспособности экономик регионов. П.К. Кресл, Б. Сингх создали методику, с помощью которой можно определить рейтинг конкурентоспособности регионов на основе изменения суммы добавленных стоимостей предприятий региона.

Существуют также концепция цепочки ценностей и концепция интеллектуального капитала, основанные на распределении добавленной стоимости в корпорации. Основы были положены в прошлом столетии, сейчас

находят широкое применение в корпорациях при расчетах добавленной стоимости.

1.2 Процесс фрагментации в создании добавленной стоимости

Участие предприятий в цепях создания добавленной стоимости рассматривается как одна из стратегий развития. Поскольку дополнительная стоимость продукта может формироваться не только в рамках одного предприятия, но и за счет производственной деятельности нескольких предприятий (путем объединения активов предприятий или специализации производственной деятельности).

Создание добавленной стоимости в рамках фрагментации производств предполагает совокупность дополнительных эффектов, приводящих к созданию добавленной стоимости, которая рассчитывается по формуле:

$$EV = V1 + V2 + V3, \quad (1.1)$$

где EV – добавленная стоимость продукта, формируемая в рамках фрагментации производств;

$V1$, $V2$, $V3$ – дополнительные эффекты, приводящие к созданию добавленной стоимости.

Зачастую, добавленная стоимость продукта в рамках фрагментации производств образуется за счет синергетического эффекта. Такой эффект позволяет предприятиям усилить свою рыночную позицию, занять лидирующее положение в отрасли и обеспечить получение прибыли. Синергетический эффект проявляется в получении дополнительных знаний, технологий, в гарантированном сбыте продукции, др.

В целом величина синергетического эффекта определяется эффективностью сделки в рамках фрагментации производств, т.е. разницей между фактическими доходами от сбыта продукта и фактически понесенными затратами на его изготовление.

Зарубежные экономисты, изучая синергетический эффект, возникающий в рамках фрагментации производств, подразделяют его на операционный синергетический эффект, финансовый синергетический эффект и инвестиционный синергетический эффект.

Операционный синергетический эффект связывается с возможностями получения эффекта от масштаба хозяйственной деятельности. Он выражается в объединении и оптимизации товарных потоков, которые позволяют снижать затраты на единицу произведенной продукции, следовательно, позволяют увеличить прибыль. В результате предприятие получает возможность увеличить использование своих производственных мощностей, расширить рынок сбыта. Получаемые предприятием дополнительные денежные потоки инвестируются в производство, способствуя росту добавленной стоимости продукта.

Финансовый синергетический эффект связывается с возможностями реализовать дополнительные инвестиционные проекты, снижать объемы заемных финансовых ресурсов, оптимизировать денежные потоки.

Инвестиционный синергетический эффект проявляется в росте инвестиционной стоимости предприятия за счет увеличения масштабов деятельности.

В момент заключения сделки перечисленные выше эффекты не возникают, но при заключении такой сделки участники предполагают их появление, что повышает привлекательность участия. В процессе фрагментации производств предприятия рассматриваются не разрозненно, а как единый бизнес всех участников, что выводит предприятия на более качественный уровень предпринимательской деятельности.

В то же время сама реализация мер, направленных на создание добавленной стоимости, не определяет возможности для создания добавленной стоимости. В случае, когда выполнение производственных обязательств одним предприятием в цепях создания добавленной стоимости является неудовлетворительным, с нарушением сроков, все предприятия-участники не получают выгоды от сделки и теряют конкурентные преимущества от нее. Кроме того, успешность реализации такой сделки зависит от конъюнктуры рынка. Существенное изменение ситуации на рынке может либо отрицательно сказаться на результате такой сделки, либо определить ее нецелесообразность. Руководство предприятий-участниц либо не успевает осуществить эффективный менеджмент, либо замечает негативные тенденции поздно.

Следующей проблемой, приводящей к неэффективности сделок в рамках фрагментации производства, является то, что процесс фрагментации может затягиваться на продолжительное время, приводя к тому, что предприятия-участники теряют клиентов и сотрудников. Далее это то, что иногда для предприятий приоритетны краткосрочные эффекты в ущерб долгосрочным эффектам.

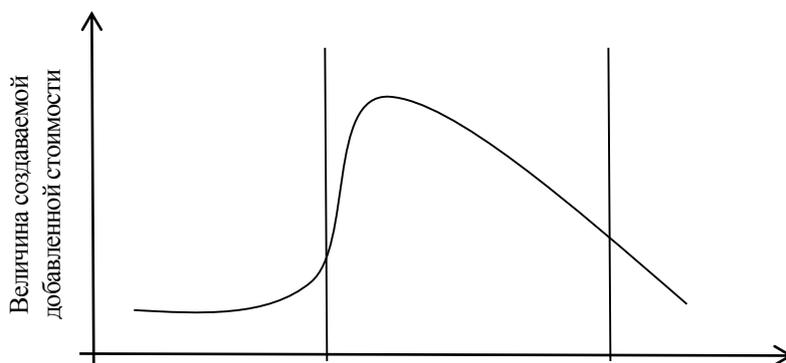


Рисунок 1 – Период создания добавленной стоимости^{год} в рамках фрагментации производств

Источник: Добавленная стоимость — ключевой фактор финансового здоровья предприятия / Г. М. Бабынина // Экономика и управление : ежеквартальный научный и производственно-практический журнал / учредитель: Частное учреждение образования «Минский институт управления». — 2014. — № 3. — С. 42—45.

Зарубежные экономисты в качестве основных этапов процесса фрагментации производства в процессе создания добавленной стоимости выделяют следующие:

1. Оценка возможностей предприятия на предмет создания добавленной стоимости.

Она предполагает определение потенциала конкретного предприятия в создании добавленной стоимости, определение проблемных мест и возможности их устранения. До проведения оценки необходимо четко сформировать критерии, обеспечивающие расширение и развитие предприятия.

2. Анализ тенденций рынка и отрасли.

Основными задачами анализа являются выявление благоприятного инвестиционного периода в данном конкретном рынке, объем рынка, возможности конкурентов, также возможные изменения и преобразования конъюнктуры рынка.

3. Выбор объекта сделки.

На этом этапе анализируются и выбираются привлекательные активы сделки с позиции возможностей получения синергетического эффекта. Выбор объекта сделки влияет на цену сделки, величину необходимого финансирования, на особенности технологии производства и организации производства.

Выбор объекта сделки определяет содержание самой сделки и позволяет приступить к непосредственным переговорам.

4. Оценка объекта сделки с позиции возможных затрат.

На этом этапе прорабатываются требуемые затраты, также определяются источники финансирования. Основная цель – выполнить договоренности максимально эффективно с минимальными затратами.

5. Определение возможностей для синергии.

Возможности для синергии определяются до заключения сделки. Для этого предприятиям-участникам необходимо оценить реальную ситуацию на рынке и свои реальные производственные возможности. Переоценка возможностей отразится на величине прибыли.

Выполнение перечисленных этапов позволяет провести сделку максимально эффективно и снизить (устранить) возможные риски [19].

Создание дополнительной стоимости в процессе фрагментации производства может иметь различную величину. **Для достижения ее максимального значения необходимо:**

1. Завершение всей цепочки формирования добавленной стоимости.
2. Конъюнктура рынка не должна ухудшаться.
3. Отсутствовать отрицательных воздействий внешней деловой среды (изменений в законодательстве, рост налогов, развитие технологий и др.).

К основным рискам, сопровождающим процесс фрагментации производств, можно отнести:

- риск незаключения сделки среди предполагаемых предприятий-участниц;
- риск невозможности интеграции в единый производственный комплекс;

- риск потери управляемости заключенной сделки;
- риск потери операционной, финансовой, инвестиционной синергии;
- риск роста долгового финансирования, в т.ч. за счет роста стоимости обслуживания сделки;
- риск препятствий выполнению сделки антимонопольным органом страны;
- риск изменения конъюнктуры на внутреннем и внешних рынках.

Перечисленные выше риски являются неподконтрольными для предприятий-участниц, возникновение которых следует прогнозировать.

Согласно зарубежным исследованиям, для роста добавленной стоимости продукта в рамках фрагментации производств следует учитывать ряд факторов:

1. Основная цель такой сделки – создание добавленной стоимости продукта, а не интеграция предприятий.
2. Необходимо изыскать и использовать потенциал предприятий-участниц.
3. Цель такой сделки и этапы ее реализации должны быть реалистичными. Должен быть проработан план реализации сделки и спрогнозирован ее результат.
4. Необходимо определить источники финансирования до реализации сделки.

Успешность процесса фрагментации производства определяется эффективностью следующих составляющих:

1. Финансовая составляющая.
2. Операционная составляющая.
3. Инвестиционная составляющая.

Анализ, оценка и прогнозирование данных составляющих предопределяет степень риска сделки, объем финансирования и конечный результат.

Финансовая составляющая. К ней относится все то, что определяет динамику финансового потока в сделке. В первую очередь, это доходы предприятий-участниц. Они зависят от спроса на выпускаемый продукт. Во-вторых, это ликвидность выпускаемого продукта. Она характеризует способность продукта быстро обращаться в денежные средства. Далее, время получения доходов, подразумевающее период, после которого предприятия-участницы начинают получать прибыль. Далее, наличие ограничений в отрасли, прежде всего вводимых государством (ограничение цен на продукцию, др.).

Операционная составляющая. К ней относится все то, что дает возможным выпустить объект сделки, объединив производственный цикл. Среди них значимая роль принадлежит сложившейся организации производства на предприятиях-участницах, поскольку организация производства определяет скорость формирования добавочной стоимости, возможности поддержания необходимых производственных взаимосвязей между предприятиями-участницами, возможности роста масштабов

деятельности. На практике именно организация производства на предприятиях-участниках является «балластом» к росту добавленной стоимости выпускаемого продукта.

Инвестиционная составляющая. К ней относится все то, что связывается с перспективностью отрасли, в которой реализуется сделка. Например, это соотношение спроса и предложения на выпускаемый продукт, реализация инвестиционных проектов в отрасли, возможности привлечения финансирования.

На рис. 2 представлена структура факторов, способствующих созданию добавленной стоимости продукта в рамках фрагментации производств.

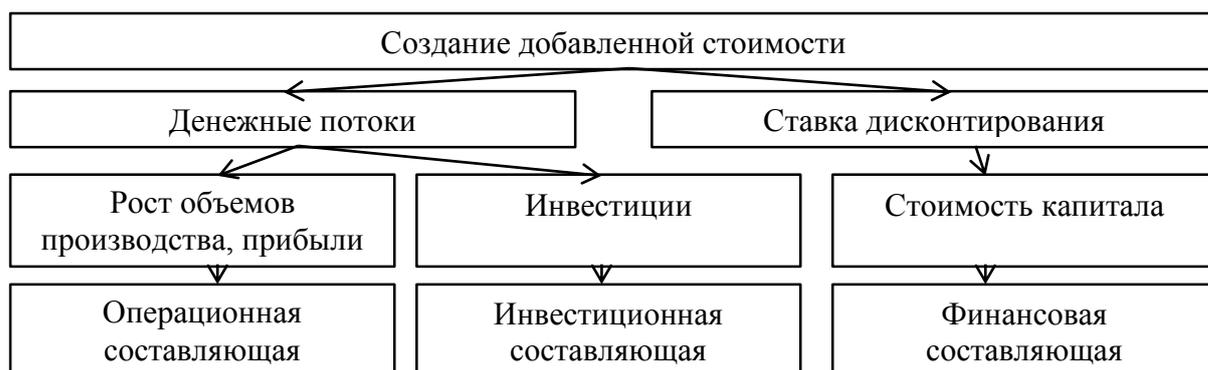


Рисунок 2 – Факторы, влияющие на создание добавленной стоимости

Источник: Добавленная стоимость в анализе эффективности функционирования корпоративных формирований Минского региона / С. А. Шелест // Проблемы экономики : сборник научных трудов / Министерство сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь, Учреждение образования «Белорусская сельскохозяйственная академия». — Горки, 2010. — Вып. 2. — С. 154—162.

Подробное изложение рисунка 2 приводится в таблице 2.

Таблица 2. Основные факторы создания добавленной стоимости

Наименование фактора	Составляющие фактора	
1	2	3
Денежный поток	Величина выручки от реализации	1. Объем реализованной продукции. 2. Цена реализации продукции.
	Величина себестоимости реализованной продукции	1. Величина постоянных затрат. 2. Величина переменных затрат.
	Изменение задолженности предприятия	1. Объем привлекаемых кредитов и займов. 2. Погашение существующих кредитов и займов.
	Потребность в оборотном капитале	1. Величина текущих активов. 2. Величина текущих обязательств.
	Ставка налога на прибыль	Налогооблагаемая база.
	Объем капиталовложений	1. Модернизация существующих основных средств. 2. Приобретение новых основных средств.

Ставка дисконтирования	Стоимость привлечения капитала	1. Безрисковая ставка. 2. Рисковая ставка.
	Структура инвестиционного капитала	1. Объем собственного капитала. 2. Объем заемного капитала.
	Темпы развития бизнеса	1. Факторы внутренней и внешней деловой среды. 2. Этапы жизненного цикла предприятия и продукта. 3. Конкурентоспособность предприятия и продукта.

При разработке сделки необходима оценка всех вышеперечисленных факторов. Оказывая влияние на приведенные в таблице 2 факторы, предприятия-участницы способны создать предпосылки для роста добавленной стоимости продукта. Кроме того, реализуемая сделка должна учитывать влияние факторов макро- и микросреды ее осуществления: поставщиков, клиентов, объекты интеллектуальной собственности, факторы демографического, экономического, технического, политического характера, др.

Дополняя сказанное, отметим, что каждый тип сделок формирует свои предпосылки для создания добавленной стоимости продукта. Процесс фрагментации производств способствует росту рыночной стоимости предприятий-участниц в случае эффективности сделки.

1.3 Мировой опыт фрагментации производства продукции и услуг

Глобализация отраслей, повышение уровня аутсорсинга и глобального распределения продукции усилили международную конкуренцию. Международное разделение производства обеспечивает возможность для развивающихся стран участвовать в глобальных цепочках стоимости, поэтому страны могут сосредоточиться на специализации в производстве компонентов и деталей. Участие страны в международной фрагментации производства может обеспечить ряд экономических выгод, таких как облегчение доступа на рынки и создание потенциала через обучение и получение новых навыков [21].

Степень международной фрагментации трудно измерить точно поскольку она принимает различные формы. Эмпирическая литература предлагает ряд различных методов и источников данных для количественной оценки международной фрагментации производства. Три основных методологических подхода были использованы для документирования международной фрагментации производства на отраслевом уровне:

- данные о международной торговле в сочетании с таблицами «затраты-выпуск» (I-O),
- статистика международной торговли частями и компонентами,
- статистика таможи по торговле компонентами [22].

Большая часть существующих систематических данных о международной фрагментации производства фокусируется на долях импортируемого сырья в валовом выпуске, общих ресурсах или экспорте. Как правило, такие меры используют информацию из таблиц ввода-вывода, иногда дополняемую статистикой проникновения импорта, рассчитанная по данным торговли. Точность измерения фрагментации в решающей степени зависит от имеющейся разбивки продукта. Подробная классификация продуктов гарантирует, что характеристики производственной цепочки идентифицированы и отслежены надлежащим образом, то есть данный продукт действительно является промежуточным товаром и используется в производстве другого продукта.

Таблицы ввода-вывода являются наиболее информативным источником, поскольку они позволяют проводить анализ по отраслям и времени.

С распространением аутсорсинга в мире и опережающим ростом объемов торговли промежуточными товарами получили развитие новые методы статистического учета и анализа международной торговли. Фактически возникла необходимость объединить два разнородных стандарта макроэкономической статистики: систему национальных счетов, которая рассматривает во взаимосвязи процессы создания, распределения и использования добавленной стоимости в национальной экономике, со статистикой платежного баланса, оперирующей финансовыми и товарными потоками национальных экономик во взаимодействии с внешним миром [10].

Комбинация двух статистических стандартов, базирующаяся на применении таблиц «Затраты-Выпуск» для учета межотраслевых взаимосвязей, позволила оценивать международную торговлю не в ценах товаров и услуг, а по добавленной стоимости, которую каждая страна покупает и продает, производит и потребляет в процессе международной кооперации. В глобальных производственных цепочках национальные экономики фактически торгуют не товарами и услугами, а добавленной стоимостью, в них заключенной.

Данная модель получила наибольшее применение как инструмент решения задач планирования, прогнозирования и управления национальной экономикой, которая позволяет оценить участие страны в международной фрагментации производства.

Ряд зарубежных исследователей проводят оценку воздействия международной фрагментации производства на рынок труда, что является особенно ценным поскольку позволяет изучить влияние при создании рабочих мест в стране [23].

Поскольку в большинстве развитых стран наблюдается изменение спроса на рабочую силу в сторону более квалифицированных работников, технологические изменения, ориентированные на квалификацию, и международную фрагментацию производства обычно рассматриваются как два основных фактора, стоящих за этой эволюцией.

В таблице 3 можно увидеть пример комбинации затраты-выпуск в Республике Беларусь за 2016 год.

Таблица 3. Использование отечественных товаров и услуг в основных ценах

Код ОКП		№ строки	Промежуточный спрос (сумма граф 01-83)	Расходы на конечное потребление				Валовое накопление основного капитала	Изменение запасов материальных оборотных средств	Экспорт товаров и услуг	Всего использовано отечественных товаров и услуг в основных ценах (сумма граф 84-91)
				домашних хозяйств	государственных учреждений		некоммерческих организаций, обслуживающих домашние хозяйства				
					на индивидуальные товары и услуги	на коллективные услуги					
А		Б	84	85	86	87	88	89	90	91	92
011 - 016	Продукция растениеводства и животноводства и услуги в этих областях	01	11 696 841	2 105 130	-	66 501	-	970 005	287 202	681 186	15 806 865
17	Продукция охоты и услуги в области охоты	02	1876	4 760	-	-	-	-	339	4 092	11 067
2	Продукция лесного хозяйства, лесозаготовок и услуги в этих областях	03	465 478	97 473	-	204 362	-	-	-1 857	241 691	1 007 147
3	Рыба и продукция рыболовства и рыбоводства прочая; услуги, связанные с рыболовством и рыбоводством	04	46 519	14 361	-	-	-	-	-143	4 179	64 916
5	Уголь каменный и уголь бурый	05	0	-	-	-	-	-	-	-	0
6	Сырая нефть и природный газ	06	2822	2 506	-	-	-	-	-48 263	658 065	615 130
7	Металлические руды	07	0	-	-	-	-	-	-	-	0
8	Продукция горнодобывающей промышленности прочая	08	245 215	26	-	-	-	-	-27 129	163 992	382 104
9	Услуги в области горнодобывающей промышленности, кроме геологоразведочных работ	09	794	-	-	-	-	-	-3	17 032	17 823
10-12	Продукты пищевые, включая напитки, и табачные изделия	10	5 591 089	8 652 464	154 299	-	-	-	1 834	6 391 882	20 791 568
13-14	Текстиль и текстильные изделия, одежда, меховые изделия	11	480 751	695 403	11 709	-	-	225 795	18 863	1 236 379	2 668 900
15	Меха, кожа и кожаные изделия, обувь	12	200 433	204 112	5 354	-	-	-	-4 806	246 868	651 961
16	Древесина и изделия из древесины и пробки, кроме мебели; изделия из соломки и материалов для плетения	13	602 321	33 315	-	-	-	44 997	100 043	1 322 642	2 103 318

	А	Б	84	85	86	87	88	89	90	91	92
17	Бумага и изделия из бумаги	14	477 406	125 692	-	-	-	-	35 756	163 487	802 341
18	Продукция печатная; услуги печатные и услуги по воспроизведению записанных материалов	15	295 403	49 213	-	-	-	-	5 256	27 052	376 924
19	Кокс и нефтепродукты	16	3 272 985	1 370 900	-	-	-	-	-1 210	5 874 800	10 517 475
20	Вещества химические и продукция химическая	17	1 334 766	109 837	-	-	-	-	72 938	5 169 655	6 687 196
21	Продукты фармацевтические основные и препараты фармацевтические	18	605 308	152 776	60 688	-	-	-	-9 997	193 508	2 283
22	Изделия резиновые и пластмассовые	19	714 179	86 572	-	-	-	-	145 471	1 998 805	945 027
23	Изделия минеральные неметаллические прочие	20	2 330 823	17 973	-	-	-	1 521	150 188	798 338	3 298 843

Составлено авторами на основе данных: https://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/publications/izdania/public_compilation/index_7132/

Международный аутсорсинг имеет тенденцию оказывать негативное влияние на относительный спрос на низкоквалифицированную рабочую силу в развитых странах, поскольку некоторые из их задач выполняются работниками за границей. Поэтому относительная заработная плата домашних квалифицированных работников, как правило, увеличивает влияние на неравенство заработной платы в стране. Опыт ведущих стран показал, что реализация этого направления значительно усиливает позиции страны как субъекта мирового хозяйства, повышает уровень ее международной конкурентоспособности.

По данным ЮНКТАД, страны, которые принимают активное участие в ГЛСВ, имеют ежегодный темп роста ВВП на уровне 2%, а степень диверсификации и обновления технологий в промышленности составляет не менее 13% в год.

Ряд исследователей отмечают и негативное влияние роста глобальных цепочек поставок, поскольку это вызвало ряд опасений развитых стран, где существует страх потери работы из-за международной аутсорсинговой деятельности [24]. Например, фрагментация производства привела многие фирмы из развитых стран к тому, что все чаще используют аутсорсинг и офшор в деятельности в странах с развивающейся экономикой [25]. Это дало возможность развивающимся странам участвовать в производственном процессе, часто выступая в качестве ключевого поставщика в глобальной цепочке поставок.

Европейские исследователи указывают, что современные технологии выработки готовой продукции значительно меняются и должны к лучшему менять мир в целом. Исследование участия стран в международном разделении труда обнаружили новую тенденцию глобализации, которая заключается в

международной фрагментации производства, то есть дискретном характере процесса производства, когда выполнение отдельных операций делится между странами [26].

Длительная долгосрочная тенденция усиления интеграции наблюдается на региональном и глобальном уровнях, которая характеризуется в основном увеличением торговых потоков между экономиками как с точки зрения торговли конечной, так и торговли промежуточными товарами, усиливает фрагментацию производства, рост ПИИ, а также потоков трудовой миграции [27].

Усиление процесса международной фрагментации производства требует изучения его влияния на развитие отдельных стран.

Глобализация открывает новые возможности и обостряет конкуренцию, заставляя производителей искать более эффективные способы производства своей продукции. В своем стремлении к повышению эффективности производства производители все чаще дробят традиционные вертикально интегрированные модели производства на отдельные этапы или функции. Этот процесс получил название фрагментации производства, что позволяет производителям переводить часть своего производственного процесса на аутсорсинг, когда в результате схема организации производства распределяется по разным странам.

Многие глобальные производственные цепи состоят из отдельных компаний, специализирующихся в производстве отдельных компонентов определенного конечного продукта. Это хорошо видно на примере автомобильной промышленности. Чаще всего в глобальном производстве присутствуют целые группы филиалов, дочерних компаний и отделений одного и того же многонационального предприятия, которые связаны между собой в глобальной производственной цепочке.

Некоторые экономические движущие силы привели к фрагментации производства, закрепленного за специализированными учреждениями, как зарубежными, так и местными. Совершенствование информационных технологий позволяет компаниям переносить производство в новые, часто отдаленные места. Созданию глобальных цепочек поставок и глобальных цепочек образования добавленной стоимости способствуют международные различия в издержках производства, например, менее относительно высокий уровень оплаты труда и менее высокие торговые и транспортные расходы, более качественная логистика, разница в налогообложении, более надежные механизмы защиты прав интеллектуальной собственности и обеспечения выполнения контрактов [28]. Особенностью развития глобальных цепочек создания добавленной стоимости на современном этапе является стремительный рост фрагментации звеньев цепочки. Фрагментацию производства можно определить как растущую специализацию компании в цепочке создания добавленной стоимости в определенной области или для определенной продукции. Это означает, что структура компаний становится все более неоднородной, так как каждое звено цепочки обладает различными ресурсами и техническими возможностями, что и приводит к дифференциации

эффекта масштаба. Степень фрагментации зависит не только от географического расстояния между странами (тенденция к регионализации производственного процесса), но и от отрасли, в которой работает цепочка. Так, глобальные цепочки легкой промышленности характеризуются невысокой международной фрагментацией. Еще в 70-80-х гг. Производственные процессы данной группы товаров претерпели значительную фрагментацию, когда наиболее развитые азиатские страны - Япония, Южная Корея и Тайвань, а затем другие страны Запада - начали выносить производство в другие азиатские страны [29].

Трансформация и модернизация современной экономической системы постепенно приводит к изменениям факторов экономической системы и принципов, которые обуславливают необходимость изменения основных научных установок экономического развития и применения экономических категорий, а также составляют основу современных социально-экономических отношений для внедрения международных стандартов финансовой отчетности. Эта категория - экономическая добавленная стоимость, которая на микроуровне должна быть основана на принципах современных стандартов бухгалтерского учета, содержащиеся в международной финансовой отчетности, а также на макроуровне - система национальных счетов (СНС).

Важность создания и использования значения индикатора добавленной стоимости на микро- и макроуровнях в условиях глобализации и внедрения международных стандартов финансовой отчетности за счет внешних (для усиления интеграции процессов учета, поддержания конкурентоспособности отечественных хозяйствующих субъектов на мировом рынке) и внутренних (увеличение рыночной капитализации за счет повышения прозрачности предпринимательской деятельности) факторов.

Добавленная стоимость является сложной характеристикой, учитывающей как отраслевые особенности деятельности организации, так и целевую направленность функционирования. С позиций общеэкономического содержания добавленная стоимость характеризует вклад конкретной организации в конечный продукт.

Добавленная стоимость представляет собой валовой доход компании, который предназначен для оплаты производственных факторов. Важнейшим экономическим аспектом является изучение динамики изменения соотношения между затратами на заработную плату и прибыли. Экономически, обе части добавленной стоимости выполняют одну и ту же функцию - они являются экономической основой для воспроизводства человеческого капитала (работники и владельцы). На рис. 3 отражена структура добавленной стоимости.

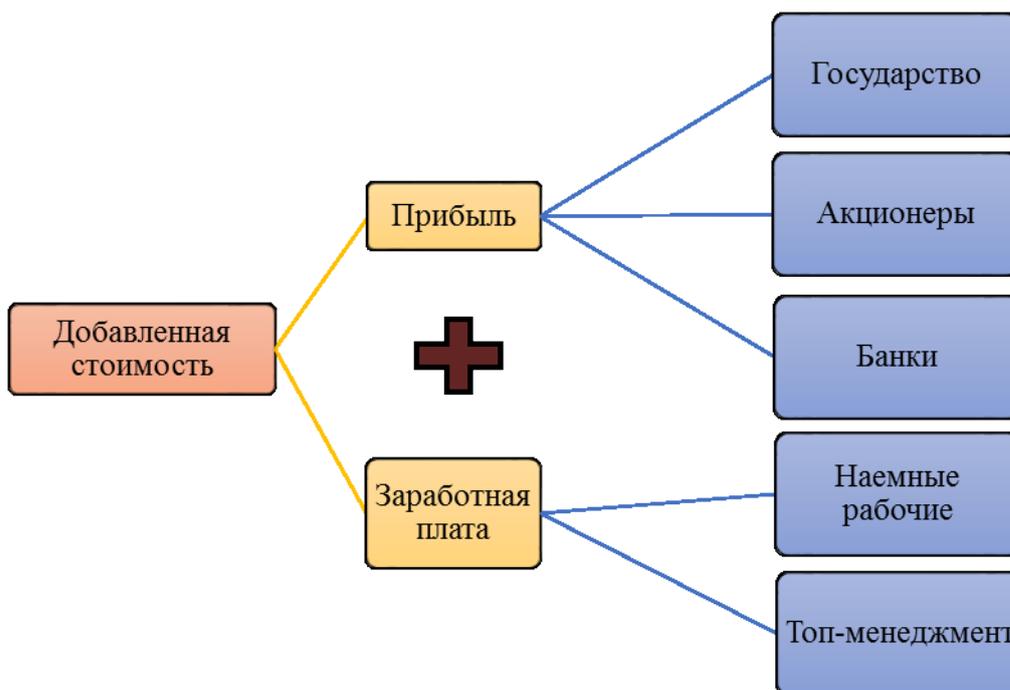


Составлено авторами на основе: http://afdanalyse.ru/news/ehvoljucija_kategorii_dobavlennoj_stoimost_v_ekonomicheskoj_literature/2012-10-03-231

Рисунок 3 – Структура добавленной стоимости

Добавленная стоимость, которая создается работником – это источник доходов всех субъектов коммерческой организации: акционеров, получающих дивиденды; банкиров, предоставляющих заемные средства за плату (проценты); работников, получающих заработную плату. Для наглядности представим текст в виде схемы, на которой отобразим распределение добавленной стоимости в корпорации, рис. 4.

Вторая теория факторов производства говорит о том, что добавленную стоимость создают: труд, земля и капитал. Основоположником является Ж. Б. Сэй, который в своей книге «Катехизис политической экономии», писал, что источник всех наших доходов находится в производственных фондах. Последователь этой теории Дж. Б. Кларк в работе «Распределение богатства» говорил, что распределение дохода регулируется общественным законом и действует этот закон без сопротивления. То есть, все факторы производства получили бы сумму, которую создали. Поэтому участие труда, земли и капитала в образовании стоимости товара определяется их предельной производительностью. По Дж. Б. Кларку, при создании добавленной стоимости действует закон убывающей производительности последовательных затрат: предельный продукт любого из факторов производства будет уменьшаться, если масштабы вовлечения в производство будут расти, но объемы других останутся неизменными [30].



Составлено авторами на основе: http://afdanalyse.ru/news/ehvoljucija_kategorii_dobavlennoj_stoimost_v_ekonomicheskoy_literature/2012-10-03-231

Рисунок 4 – Распределение добавленной стоимости в корпорации

Эти две теории теперь были включены в концепции экономической добавленной стоимости. Она происходит с 18-го века, когда возникла концепция "остаточного доход", отражая разницу между операционным доходом и капитальными затратами. А. Маршалл 1890 определил прибыль как разницу между общим доходом и процентами по капиталу. Позже, благодаря Сквеллу, концепция остаточной прибыли в конечном счете сформировалась и начала рассматриваться как дополнение к модели эффективности инвестиций. В результате понятие остаточной прибыли не нашло своего применения. Однако концепция экономической добавленной стоимости, которая по сути такое же понятие, как и остаточный доход, в значительной мере используется при оценке стоимости компаний.

Концепция экономической добавленной стоимости основывалась на том, что главной задачей компании является максимизация доходов. Другие методы, использовавшиеся ранее, не показывали связь между эффективностью деятельности и системой поощрений за эту эффективность со стоимостью для акционеров. В конце 80-х гг. прошлого века американская компания Stern Stewart & Co предложили оценивать эффективность компании с помощью показателя экономической добавленной стоимости, позже зарегистрировали EVA как свой товарный знак. Ими были разработаны схемы поощрения менеджеров, описана взаимосвязь показателя EVA и стоимости компании [31].

Таким образом, добавленная стоимость включает стоимость прибыли, заработной платы, арендной платы, проценты по капиталу и представляет

собой разницу между ценой продукта (или услуг), реализуемой компанией, материалами, которые тратятся на производство, и доходами.

Руководитель компании знает, что НДС является налогом на цену и если цена товара высокая, тогда и налог на него будет выше. Но компания платит государству лишь разницу между двумя облагаемыми налогами – выходным и входным налогами. Входной налог является налогом на добавленную стоимость - это сумма, указанная в счете поставщика сырья. Выходной налог - это сумма, которую компания в конечном счете вносит в уже образовавшуюся стоимость, указывая его покупателю в отдельной строке.

Для собственников максимизация добавленной стоимости выражается в обеспечении возможности решать задачи развития предприятия и получения дивидендов [32].

- если показатель добавленной стоимости меньше, чем ноль, то рыночная стоимость уменьшается, а владельцы теряют капитал, который они инвестировали в компанию.

- если показатель равен нулю, то рыночная стоимость равна балансовой стоимости чистых активов и прибыль владельца, инвестировавшего в эту компанию, равен нулю.

- если показатель превышает ноль, то это означает увеличение рыночной стоимости компании над балансовой стоимостью чистых активов что побуждает владельцев продолжать инвестировать в данную компанию.

Увеличение добавленной стоимости означает, что работники компании могут получить достаточно высокую заработную плату. Для государства максимизация добавленной стоимости выражается обязательствам платить налоги со стороны предприятий, что позволяет решить экологические и социальные задачи государства.

Ожидание будущих значений добавленной стоимости оказывает существенное влияние на рост цены акций предприятия. Задача планирования добавленной стоимости, планирования структуры и цены капитала должна стать первоочередной задачей менеджмента предприятия. Именно этим объясняется тот факт, что на крупных западных предприятиях значения добавленной стоимости выступают основой премий менеджеров, которые становятся более заинтересованными в росте прибыльности предприятия и росте добавленной стоимости. Концепция показателя добавленной стоимости используется западными компаниями как более совершенный инструмент измерения эффективности деятельности подразделений, нежели чистая прибыль. Такой выбор объясняется тем, что добавленная стоимость оценивает не только конечный результат, но и то, каким образом он был получен. Именно поэтому этот показатель называют ключевым фактором финансового состояния фирмы [33].

Рассмотрим, какие существуют виды добавленной стоимости, как их можно найти и по каким направлениям мы можем их использовать. Обобщенные значения видов добавленной стоимости представлены в табл. 4.

Таблица 4 – Виды добавленной стоимости

Показатель	Что обозначает	Как рассчитывается	По каким направлениям используется
1	2	3	4
Добавленная стоимость (Value Added)	Стоимость товара (услуги), на которую увеличивается стоимость данного товара (услуги) в процессе обработки до момента продажи его потребителю	$VA = \text{выручка} - \text{стоимость товаров и услуг, которые были приобретены у внешних организаций (стоимость сырья и полуфабрикатов, ремонтные, маркетинговые, сервисные услуги, расходы на электроэнергию и др.)}$	- зарплатные выплаты (заработная плата, премии, компенсации) и амортизация ОФ; - уплата налогов (кроме налогов с продаж и НДС); - выплаты банковских %, дивидендов; - инвестиции в приобретение ОФ, НИОКР и нематериальных активов
Нераспределенная добавленная стоимость (Retained Value Added)	Средства, которые остались после всех произведенных расходов	$RVA = \text{выручка} - \text{все произведенные расходы (зарплатные выплаты, налоги, проценты, инвестиции в НИОКР, амортизация ОС и т.д.)}$	
Валовая добавленная стоимость (Gross Value Added)	Разница между стоимостью произведенными товарами и услугами (выпуском) и стоимостью товаров и услуг, полностью потребленными в процессе производства (промежуточное потребление)	$GVA = \text{выпуск} - \text{промежуточное потребление (сырье и материалы, комплектующие и полуфабрикаты, топливо и др.)}$	Суммирование валовой добавленной стоимости всех экономических секторов образует в сумме ВВП на уровне производства.
Чистая добавленная стоимость (Net Value Added)	Разность между валовой добавленной стоимостью и стоимостью потребления основного капитала	$NVA = \text{валовая добавленная стоимость} - \text{амортизационные отчисления}$	Используется для расчета показателей рентабельности
Экономическая добавленная стоимость (Economic Value Added)	Прибыль компании от текущей деятельности за вычетом налогов, уменьшенную на величину платы за весь инвестированный в компанию капитал	$EVA = \text{прибыль от текущей деятельности} - \text{налоги} - \text{инвестированный в предприятие капитал} \times \text{средневзвешенная цена капитала}$	Более совершенный инструмент измерения эффективности с позиций владельцев, нежели чистая прибыль, так как она оценивает не только конечный результат, но и то, каким образом он был получен
Акционерная добавленная стоимость (Shareholder Value Added)	Сумма приведенной стоимости чистого денежного потока и разницы между приведенной стоимостью остаточных ценностей на конец и начало года	$SVA = \text{размер инвестиционного капитала на конец года} - \text{размер инвестиционного капитала на начало рассматриваемого года}$	Используется для оценки стоимости компании и для оценки менеджмента и эффективности управления компанией
Рыночная добавленная стоимость (Market Value Added)	Финансовый показатель, показывающий разницу между рыночной стоимостью организации и стоимостью инвестированного в нее капитала	$MVA = \text{рыночная стоимость акций} - \text{балансовая стоимость собственного капитала} = \text{количество акций} \times \text{цена акции} - \text{балансовая стоимость собственного капитала}$	Используется для инвестиционной оценки стоимости организации

Из табл. 4 мы видим, что видовая характеристика добавленной стоимости довольно разнообразна:

- добавленная стоимость (Value Added);
- нераспределенная добавленная стоимость (Retained Value Added);
- валовая добавленная стоимость (Gross Value Added);
- чистая добавленная стоимость (Net Value Added);
- экономическая добавленная стоимость (Economic Value Added);
- акционерная добавленная стоимость (Shareholder Value Added);
- рыночная добавленная стоимость (Market Value Added) [34].

Каждый из видов добавленной стоимости имеет свое функциональное назначение и направленность и может быть рассчитан на основании данных финансовой отчетности предприятия.

Западные экономисты также разделяют понятие отрицательной добавленной стоимости, когда дополнительная обработка не только не прибавляет стоимости товара, но и, напротив, уменьшает ее. В настоящее время предприятия стараются максимизировать добавленную стоимость, чтобы избежать подобных ситуаций и не начать работать в убыток.

Добавленная стоимость увеличивает прибыльность предприятия за счет улучшения использования капитала, а не за счет уменьшения затрат за пользование капиталом. Значит, предприятие должно планировать будущие значения добавленной стоимости для направления действий собственников по инвестированию своих средств. Ожидание будущих значений добавленной стоимости оказывает существенное влияние на рост цены акций предприятия. Задача планирования добавленной стоимости, планирования структуры и цены капитала должна стать первоочередной задачей менеджмента предприятия. Именно этим объясняется тот факт, что на крупных западных предприятиях значения добавленной стоимости выступают основой премий менеджеров, которые становятся более заинтересованными в росте прибыльности предприятия и росте добавленной стоимости. Концепция показателя добавленной стоимости используется западными компаниями как более совершенный инструмент измерения эффективности деятельности подразделений, нежели чистая прибыль. Такой выбор объясняется тем, что добавленная стоимость оценивает не только конечный результат, но и то, каким образом он был получен. Именно поэтому этот показатель называют ключевым фактором финансового состояния фирмы [33].

Западные экономисты также разделяют понятие отрицательной добавленной стоимости, когда дополнительная обработка не только не прибавляет стоимости товара, но и, напротив, уменьшает ее.

Отрицательная добавленная стоимость – показатель, свидетельствующий о крайне низкой эффективности производства – когда стоимость продуктов переработки сырья (измеренная в ценах свободного рынка) оказывается ниже стоимости самого сырья. Такие случаи были обнаружены, например, в процессе перехода от централизованно планируемой экономики в бывшей СССР и других так называемых социалистических странах к рыночной экономике:

изготовленная машина порой могла стоить меньше, чем истраченный на ее производство металл [35].

Анализ добавленной стоимости, использующий алгоритмический график всех этапов процесса, предполагает, что все этапы разбиваются на три категории: добавляющие реальную стоимость, добавляющие организационную стоимость, не добавляющие никакой стоимости. Здесь может оказаться полезным маркер, позволяющий наглядно показать, какая часть этапов приходится на долю каждой из категорий. Следующая задача в том, чтобы подумать, нельзя ли оптимизировать какие-либо из добавляющих стоимость процессов — возможно, путем уменьшения времени или затрат [36].

Таким образом, международный опыт изучения понятия международной фрагментации производства основывается на изучении видов добавленной стоимости и их соотношения в структуре полученной стоимости предприятия, поскольку предприятия заинтересованы в увеличении добавленной стоимости, созданной на предприятии.

1.4 Сравнительная характеристика импортозамещения и международной фрагментации производства продукции и услуг

Каждая отдельно взятая страна должна обладать собственным производством необходимых товаров, эти требования продиктованы экономической безопасностью. Но по географическим показателям государства находятся в неравных условиях, и ни одно из них не может позволить себе существовать в условиях полной независимости от других стран. Необходимость в импорте заключается не только в возе продукции из-за рубежа, но и в сырье для собственного производства. Так или иначе, по экономическим законам и политическим соображениям любая страна старается заменять товары, которые приходится закупать у других стран, товарами собственного производства.

Изучение зарубежного опыта позволяет определить три типа стратегии импортозамещения, отраженные в таблице 5.

В XX веке к политике импортозамещения прибегли страны Латинской Америки, Африки и Азии.

Принято выделять 11 стран, которые благодаря реализации такой политики сумели добиться значительных экономических успехов и войти в число промышленно развитых стран — Бразилия, Чили, Китай, Индия, Индонезия, Южная Корея, Малайзия, Мексика, Тайвань, Тайланд и Турция.

Таблица 5. Типы политики импортозамещения

Инструменты	Отрасли промышленности	Результаты
Политика импортозамещения первого типа		
Протекционизм, привлечение иностранных инвестиций, реструктуризация предприятий государственного сектора экономики, долгосрочные инвестиции в развитие инфраструктуры и образование.	Легкая, пищевая промышленность, тяжелая промышленность, производство технически сложных товаров народного потребления.	Позитивные: рост ВВП, высокие темпы роста промышленного производства, увеличение доли машиностроения в экспорте продукции. Негативные: расслоение общества, рост доли бедного населения ускорение инфляции, невысокая инновационная активность предпринимателей.
Политика импортозамещения второго типа		
Протекционизм в отношении ключевых отраслей, ориентация на заимствование передовых технологий, привлечение иностранных инвестиций. Изменение структуры сбережения и потребления населения. Государственные инвестиции в промышленную инфраструктуру, поддержка малого предпринимательства.	Производство товаров народного потребления, тяжелое машиностроение, нефтепереработка, пищевая промышленность.	Позитивные: рост ВВП, улучшение организации труда и модернизация технологий, повышение качества рабочей силы, развитие внутреннего рынка. Негативные: невысокая эффективность ключевых отраслей промышленности, слабый экспортный потенциал.
Политика импортозамещения третьего типа		
Интенсивная модернизация высокотехнологичных отраслей промышленности, внедрение новых технологий, государственная политика повышения качества продукции, поддержка экспорта, развитие социальной и производственной инфраструктуры, валютный контроль, развитие стандартизации, протекционизм, проведение фундаментальных прикладных НИОКР.	Электроника, производство программного обеспечения, инжиниринговые услуги, фармацевтическая промышленность, транспортное машиностроение.	Позитивные: высокие темпы роста экономики, значительное сокращение бедности, диверсификация экономики и рост удельного веса высокотехнологичных отраслей. Негативные: Снижение внешнеторгового сальдо и эффективности капиталовложений. Увеличение импорта товаров народного потребления, оборудования для экспортных отраслей.

Источник: Ватолкина Н.Ш., Горбунова Н.В. Импортозамещение: зарубежный опыт, инструменты и эффекты // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2015. №6 (233). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/importozameschenie-zarubezhnyu-opyt-instrumenty-i-effekty> (дата обращения: 13.10.2019).

1. Стимулирование относительно слабых отраслей промышленности, продукция которых неконкурентоспособна, по сравнению с импортными аналогами, даже на внутреннем рынке. Инструментами такого рода политики являются ограничение импорта и установление на импортные товары значительно более высоких цен, по сравнению с товарами местного производства. (СССР, КНР, Страны Латинской Америки) Политика первого типа рассматривается специалистами как первый этап импортозамещения.

2. Создание новых отраслей промышленности и производств. Такая политика предусматривает, установление высоких импортных пошлин сочетается с налоговыми преференциями для местных производителей и государственными инвестициями в развитие производственной инфраструктуры. (Страны Восточной Азии)

3. Стимулирование развитых отраслей промышленности, обладающих достаточным потенциалом для расширения экспорта своей продукции и государственная поддержка экспорта [37]. (Сингапур, КНР, Гонконг, Южная Корея).

В настоящее время интерес к политике импортозамещения возник в странах с переходной экономикой, так как они столкнулись с проблемой отрицательного сальдо платежного баланса, когда размеры импорта превышают размеры экспорта, а также с проблемой конкурентоспособности своих товаров на внешних рынках. И вот импортозамещение выступает в качестве возможного подхода к решению этой проблемы.

Импортозамещение - уменьшение или прекращение импорта определенного товара посредством производства, выпуска в стране того же или аналогичных товаров. Такие товары называют импортозамещающими. Импортозамещающая модель развития экономики является одним из приоритетов промышленной политики.

Важнейшими подходами к политике импортозамещения являются:

- максимальное задействование имеющихся производственных мощностей на основе их модернизации и перепрофилирования с учетом обновления и расширения номенклатуры выпускаемой продукции, а также привлечение существующих в стране сопряженных производств;

- одновременное наращивание экспорта импортозамещающей продукции в связи с ограниченностью внутреннего спроса;

- сочетание прямого и косвенного импортозамещения (через внедрение современных материало- и энергосберегающих технологий);

- ориентация на расширение использования местных ресурсов и других естественных конкурентных преимуществ Республики Беларусь;

- преимущественная реализация импортозамещающих проектов в проблемных регионах, имеющих незадействованные производственные мощности и соответствующие трудовые ресурсы, что позволяет использовать существующую социальную и производственную инфраструктуру при одновременном решении других целей социально-экономической политики.

При этом основным направлением импортозамещения должна быть организация производства тех видов продукции, которые востребованы в республике, имеют высокую добавленную стоимость и затраты на организацию производства которых дадут наибольшую отдачу по сравнению с организацией производства другой продукции, ориентированной на внутренний и внешние рынки.

Принятые в настоящее время подходы к реализации политики импортозамещения в таких странах как Республика Беларусь и Республика Казахстан во многом соответствует политике первого типа. В Республике Беларусь «Государственная программа импортозамещения на 2006-2010 годы» была ориентирована на реализацию активной промышленной политики и развитие конкурентоспособных импортозамещающих производств. Основное место в государственном механизме импортозамещения отводится налогово-бюджетному регулированию, селективной защите и поддержке товаропроизводителей на внутреннем и внешнем рынках, привлечению иностранных инвестиций, повышению эффективности использования импортируемого сырья и материалов. Повысить экспортный потенциал призвано финансирование приоритетных инновационных проектов, направленных на создание высокотехнологичных производств и продукции.

Республика Казахстан приступила к реализации импортозамещения еще в 1999 г., однако институциональные преобразования, осуществляемые в республике, и развитие частного сектора не привели к формированию конкурентной среды. Внутренний рынок в Казахстане по-прежнему характеризуется высокой степенью монополизации. Производство остается на достаточно низком производственно-техническом уровне и нуждается в комплексных мерах по повышению производительности труда, снижению затратности, обеспечению ресурсосбережения.

Примером политики второго типа является опыт Индии, которая в 1950 году провозгласила строительство «Самодостаточной экономики». В стране были определены приоритетные отрасли промышленности, развитие которых должно было формировать устойчивый экономический рост.

Политика импортозамещения опиралась на создание крупного государственного сектора экономики в отраслях тяжелой промышленности. К концу 1960 года доля госсектора в производстве достигла почти 25%, в том числе в добывающей промышленности – почти 90%. В этот период сохранялись и мелкие формы производства, что позволило снизить критически опасный уровень безработицы и обеспечить относительно дешевыми потребительскими товарами бедные слои населения [38].

В первые пять лет импортозамещение осуществлялось в сфере производства товаров народного потребления, в последующие годы в сфере товаров производственного назначения и промежуточных товаров. Политика включала протекционизм в отношении ключевых отраслей, ориентацию на заимствование передовых технологий, привлечение иностранных инвестиций, изменение структуры сбережения и потребления населения.

На первом этапе (1950–1965 гг.) импортозамещение привело к увеличению ВВП на 33%. В последующие 10 лет происходил прирост объемов производимой продукции на уровне в среднем 23%.

Импортозамещение в любом случае имеет как положительные, так и отрицательные стороны, табл. 6.

Таблица 6. Сравнительная характеристика положительных и отрицательных сторон импортозамещения

Положительные стороны импортозамещения	Отрицательные стороны импортозамещения
<ul style="list-style-type: none"> - Рост занятости населения в условиях развития собственного производства - Повышение экономической безопасности страны - Повышение уровня образования при необходимости развития инновационных отраслей для страны 	<ul style="list-style-type: none"> - Эффективность национальных компаний снижается в результате смягчения конкуренции - При небольших объемах внутреннего рынка, ограничение импорта приводит к росту издержек производства - Замещение высокотехнической продукции затруднительно при недостаточном развитии своей продукции

Высокая импортоспособность белорусской промышленности давит на торговый баланс и является одной из важнейших причин того, что баланс этот у нас много лет был отрицательным. Поэтому импортозамещение может быть одним из решений этой проблемы.

Повышение конкурентоспособности отечественной продукции и наращивание экспорта выводит экономику страны на новый уровень.

В Брестской области ежегодно разрабатывается и реализуется программа действий по импортозамещению. В соответствии с этой программой в 2019 году планируется производить импортозамещающую продукцию по 115 позициям на сумму 548,9 млн. долл. США. Организации малого и среднего бизнеса должны дать 45% от запланированного объема выпуска импортозамещающей продукции.

На протяжении последних 15 лет в результате выполнения национальных программ развития экспорта в Республике Беларусь созданы институциональная и нормативно-правовая база и система мер поддержки экспорта. Налажен диалог власти и бизнеса по выработке решений в сфере экономики и стимулированию деловой активности. Проведена, в том числе с помощью привлеченных инвестиций и кредитных ресурсов, модернизация базовых отраслей экономики.

Главной целью Программы «Экспорт Беларуси» является совершенствование национальной системы государственной поддержки экспорта в качестве важного элемента внешнеэкономических отношений Республики Беларусь, направленных на максимальное использование преимуществ международного разделения труда и процессов глобализации для

достижения целей Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2016–2020 годы и первого этапа Национальной стратегии, а также создания благоприятных условий для выполнения второго этапа Национальной стратегии [39].

Основными задачами Программы «Экспорт Беларуси» выступают:

- Реконфигурация законодательства Республики Беларусь в сфере поддержки экспорта с учетом мировой практики и функционирования белорусской модели экономики.

- Сохранение и расширение позиций Республики Беларусь на традиционных рынках, диверсификация торгово-экономических связей с различными регионами и сотрудничества с региональными объединениями, международными экономическими организациями.

- Достижение цели по выполнению партнерами по ЕАЭС договоренностей о снятии барьеров, ограничений и изъятий в торговле отдельными видами товаров и оказании отдельных видов услуг, в первую очередь, в отношении энергоносителей, продукции сборочных производств, либерализации автомобильных перевозок и других чувствительных позиций. Снятие имеющихся санкций Европейского союза (ЕС) и США в отношении белорусских предприятий и недопущение их расширительного толкования.

- Стимулирование производителей товаров и услуг к расширению товарной номенклатуры, совершенствование подходов к работе с малым и средним предпринимательством по экспортной тематике.

- Формирование условий для стимулирования несырьевого, высокотехнологического, инновационного экспорта товаров и услуг, необходимых для реализации целей и задач второго этапа Национальной стратегии.

Определяющими для мировой экономики в 2016–2020 годах стали следующие тенденции:

- Усиление глобализации, международной интеграции и интернационализации производства и потребления, охватывающие не только традиционные рынки товаров, капиталов, технологий и рабочей силы, но и системы государственного управления, поддержки инноваций, развития человеческого потенциала.

- Под влиянием глобализации формируется новая мировая экономика с выстраиванием экономических границ, не совпадающих с политическими, что усиливает влияние внешних факторов на национальное государство.

- Усиление конкуренции на мировых рынках и глубины дифференциации стран по уровню экономического развития [39].

В долгосрочной перспективе (за пределами текущей тенденции замедления роста) ожидается сохранение роста мировой экономики – порядка 3-4 процента в год – при переориентации финансовых потоков из Европы и Северной Америки в направлении Азиатско-Тихоокеанского региона и, частично, Латинской Америки.

Главными «драйверами» роста мировой экономики с большой вероятностью станут Китай и Индия. В США, после их выхода из финансового кризиса, существует потенциал для повышения экономической динамики (до 3-3,5 процента в год и выше).

Таким образом, к 2020 году сохранится тенденция увеличения доли стран БРИКС (Бразилия, Россия, Индия, Китай и ЮАР) с 20 процентов до 30 процентов мирового ВВП и сокращения доли «большой тройки» (США, ЕС, Япония) с 45 до 34 процентов.

3. Ускорение темпов научно-технологического прогресса, одновременно сопровождаемое усилением борьбы за технологическое лидерство и новые ниши на мировом рынке высокотехнологичной продукции.

В ходе определения приоритетных направлений развития несырьевого, высокотехнологичного и инновационного экспорта следует учитывать мировые технологические тренды широкого применения мобильного интернета и интернет-маркетинга, автоматизации деятельности в интеллектуальной сфере, облачных технологий хранения информации и работы с большими массивами данных, 3D-печати, робототехники, био- и нанотехнологий, новых технологий в сфере добычи и переработки нефти и газа, технологий хранения энергии, технологий использования источников возобновляемой энергии [39].

Одним из показателей интеграции страны в мировую экономику является ее участие в глобальных цепочках стоимости (ГЦС). Создание и развитие ГЦС стало особенно заметным после 2001 г., оказав влияние на мировую торговлю. Фрагментация производства отразилась на торговле промежуточными товарами, увеличивая спрос на специализированную продукцию и услуги, делая разделение труда все более сложным и динамическим, а также вызывая рост и усиление вертикальной интеграции компаний. В результате включение в ГЦС стало одним из ведущих факторов, обуславливающих структурные изменения в экономиках многих стран, в первую очередь развивающихся и стран с формирующимися рынками.

Однако при этом необходимо учитывать, что влияние глобальных цепочек стоимости на развивающиеся страны и формирующиеся рынки во многом зависит от того, как именно они вовлекаются в ГЦС. Если в рамках данных цепочек они будут заниматься сборкой с низкой добавленной стоимостью или оказанием простых услуг, это приведет к попаданию национальных предприятий низкоприбыльные и ограниченные с точки зрения возможности использования интеллектуальных ресурсов сегменты ГЦС.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проведенный теоретико-методологический анализ генезиса понятия «фрагментация производства» отражает подход, основанный на формировании цепочки добавленной стоимости. Глобальные цепочки добавленной стоимости расширяют свое применение, рассматривая не только производственный процесс формирования материальной добавленной стоимости, но и оценку отношений между всеми действующими лицами внутри цепочки, а также для понимания экономических, социальных выгод и затрат при этих отношениях. Анализ цепочки добавленной стоимости определяет — где формируется самая большая добавленная стоимость, и относительную важность различных действующих лиц. Рассмотренные виды добавленной стоимости формируются на основании соотношения экономических категорий на микроуровне.

Конкурентное преимущество отрасли, которое выражается в качестве управления цепочками создания добавленной стоимости, возникает благодаря более выгодным условиям участия в этих цепочках, что и обуславливает участие предприятий в международной фрагментации производства продукции и услуг.

Этапы процесса фрагментации производства в процессе создания добавленной стоимости включают: оценку возможностей предприятия на предмет создания добавленной стоимости, анализ тенденций рынка и отрасли., выбор объекта сделки, оценку объекта сделки с позиции возможных затрат, определение возможностей для синергии.

Данный процесс позволяет определить позиции каждого предприятия, участвующего в глобальных цепочках добавленной стоимости и выявить возможные барьеры, принять решение о целесообразности включения предприятий различных стран в технологический процесс. Рассмотренные факторы формирования добавленной стоимости исходят из финансовой, операционной и инвестиционной составляющих, которые помогают выявить преимущества для каждого предприятия, включенного в глобальные цепочки добавленной стоимости.

Исходя из изученного международного опыта методологической оценки фрагментации производства определен наиболее эффективный метод глобальной оценки на основе таблиц «Затраты-Выпуск», которые ведутся по странам ОЭСР или таблиц Системы национальных счетов, которые ведутся национальным статистическим комитетом Республики Беларусь.

Международный опыт изучения понятия международной фрагментации производства основывается на изучении видов добавленной стоимости и их соотношения в структуре полученной стоимости предприятия, поскольку предприятия заинтересованы в увеличении добавленной стоимости, созданной на предприятии. На микроуровне рассматриваются следующие виды добавленной стоимости:

- добавленная стоимость (Value Added);

- нераспределенная добавленная стоимость (Retained Value Added);
- валовая добавленная стоимость (Gross Value Added);
- чистая добавленная стоимость (Net Value Added);
- экономическая добавленная стоимость (Economic Value Added);
- акционерная добавленная стоимость (Shareholder Value Added);
- рыночная добавленная стоимость (Market Value Added).

Каждый из видов добавленной стоимости имеет свое функциональное назначение и направленность и может быть рассчитан на основании данных финансовой отчетности предприятия.

Проведена сравнительная характеристика положительных и отрицательных сторон импортозамещения. Положительны стороны способствуют: росту занятости населения в условиях развития собственного производства, повышению экономической безопасности страны, повышению уровня образования при необходимости развития инновационных отраслей для страны.

Однако отрицательные стороны снижают эффективность национальных компаний снижается в результате смягчения конкуренции, при небольших объемах внутреннего рынка, ограничение импорта приводит к росту издержек производства, замещение высокотехнической продукции затруднительно при недостаточном развитии своей продукции.

Исходя из государственной стратегии Республики Беларусь, мы видим, что фактически наблюдается смещение приоритетов от стратегии импортозамещения, на стратегию поддержки экспорта, что в большей мере требует вовлечения белорусских предприятий в глобальные цепочки добавленной стоимости.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Демьянова О.В., Рунова Е.В., Вдовина С.Д., Садыкова Д.Р. Теоретико-методологические аспекты формирования добавленной стоимости // ПСЭ. 2016. №4 (60). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/teoretiko-metodologicheskie-aspekty-formirovaniya-dobavlennoy-stoimosti> (дата обращения: 10.10.20219); Демьянова О.В. Добавленная стоимость как элемент эффективности региональной экономической системы // Проблемы современного управления. — 2010. — 451 с.
2. Орлов А. О реальной теории стоимости и ценности. — Режим доступа: <http://www.finanal.ru/008/o-реальной-теории-стоимости-и-ценности?page=0,6>
3. Богданов А.А. Труд и потребности работника // Тектология: Всеобщая организационная наука. В 2-х кн.: Кн. 1. — М: Экономика, 1989. — С. 260.
4. Что такое кластеры и как их создавать? Эпистемотехнологический подход Ю.В. Громыко. — Режим доступа: <http://www.situation.ru>
5. Gereffi G, Humphrey J., Jturgeon T. The Governance of global value chains. Review of International Political economy, Vol. 12, No 1, pp. 78–104
6. Loebis, L. and Schmitz, H., 2003, Java Furniture Makers: Winners or Losers from Globalisation. Institute of Development Studies Working Paper.
7. Bair J. Global Capitalism and commodity chains: Looking back, going forward. Competition and Change, Vol. 9, No. 2, 2005, pp.153–180
8. Gereffi G, Humphrey J., Sturgeon T. The Governance of global value chains. Review of International Political economy, Vol. 12, No 1, pp. 78–104.
9. Кондратьев В.Б. Глобальные цепочки добавленной стоимости в современной экономике. — Режим доступа: <http://www.perspektivy.info>
10. Антология экономической классики. В. Петти, А. Смит, Д. Рикардо. — М., 2002.
11. Смит А. Исследования о природе и причинах богатства народов. — М.: Соцэкгиз, 1962.
12. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии. — М., Политиздат, 1983. — Т. 1.
13. Международная стандартная отраслевая классификация всех видов экономической деятельности (МСОЭК-4) (четвертый, пересмотренный, вариант) // Департамент по экономическим и социальным вопросам. ООН. Нью-Йорк, 2009.
14. Кларк, Дж. Б. Распределение богатства / пер. с англ. — М., 1992.
15. Рахматуллина З.С. Эволюция категории «добавленная стоимость» в экономической литературе // Вестник Челябинского государственного университета. — 2011. — 331(246).
16. Экономика. Вып. 33. С. 36–39. — Режим доступа: <http://www.lib.csu.ru/vch/246/007.pdf>

17. Jtewart, G. Bennet. *The Quest for Value* / Jtewart, G. Bennet // Harper Business. 14. 1991.
18. Пешина Э.В., Авдеев П.А. Формирование валовой добавленной стоимости высокотехнологичной и наукоемкой продукции (товаров, услуг) // Известия БГЭУ 6 (50) 2018. — Режим доступа: <http://izvestia.usue.ru/download/50/6.pdf>
19. Добавленная стоимость — ключевой фактор финансового здоровья предприятия / Г. М. Бабынина // Экономика и управление : ежеквартальный научный и производственно-практический журнал / учредитель: Частное учреждение образования «Минский институт управления». — 2014. — № 3. — С. 42—45.
20. Добавленная стоимость в анализе эффективности функционирования корпоративных формирований Минского региона / С. А. Шелест // Проблемы экономики : сборник научных трудов / Министерство сельского хозяйства и продовольствия Республики Беларусь, Учреждение образования «Белорусская сельскохозяйственная академия». — Горки, 2010. — Вып. 2. — С. 154—162.
21. Bernhardt, T. and Pollak, R. (2015) Economic and social upgrading dynamics in global manufacturing value chains: A comparative analysis, *Environment and Planning A*, p. 0308518X15614683.
22. Matthew Smith, Sara Gorgoni, Bruce Cronin The Fragmentation of Production and the Competitiveness of Nations in the Automotive Sector – A Network Approach. th Annual CIRANO-Sam M. Walton College of Business Workshop on Networks in Trade and Finance September 30 and Saturday October 1, 2016, Fayetteville, Arkansas.
23. Feenstra, R. C. (2007), Globalization and its impact on labour, WIIW Working Papers 44, The Vienna Institute for International Economic Studies.
24. Park, A., Nayyar, G. and Low, P. (2013) Supply Chain Perspectives and Issues, *A Literature Review, WTO and Fung Global Institute*, Available at: <http://www.academia.edu/download/40479138/2013park.nayyar.low.pdf>.
25. Baldwin, R. (2012) *Global Supply Chains: Why They Emerged, Why They Matter, and Where They are Going*, SSRN Scholarly Paper, Rochester, NY, Social Science Research Network, Available at: <http://papers.ssrn.com/abstract=2153484>
26. Marcel Timmer, Bart Los, Robert Stehrer, Gaaitzen De Vries Production fragmentation and the global trade slowdown (2012). <https://voxeu.org/article/production-fragmentation-and-global-trade-slowdown>
27. Neil Foster, Robert Stehrer, Marcel Timmer (2013). International fragmentation of production, trade and growth: Impacts and prospects for EU member states. Economic Papers 484. - European Commission Directorate-General for Economic and Financial Affairs Publications, Brussels, Belgium, 55 p.
28. Economic Effects of U.S. Import Restraints, Special Topic: Global Supply Chains (2013), U.S. International Trade Commission , 152 p.

29. Bart, L. M., Timmer, P. How Global Are Global Value Chains? A New Approach To Measure International Fragmentation // Journal of regional science. - 2015. - Vol. 55, № 1. - P. 66-92.
30. Концепция управления стоимостью компании [Электронный ресурс] – Режим доступа: <https://www.cfin.ru/management/finance/valman/valuing.shtml>. Дата доступа 08.11.2019.
31. Stewart, G. Bennet. The Quest for Value / Stewart, G. Bennet // Harper Business. № 4. 1991.
32. Петти В., Смит А., Рикардо Д. Антология экономической классики. В 2 т. Т. 1 / сост. И.А. Столяров. — М.: Эконов, 2002.— 477 с.
33. Анализ финансового состояния предприятия. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://afdanalyse.ru/news/ehvoljucija_kategorii_dobavlennaja_stoimost_v_ekonomicheskoi_literature. Дата доступа 07.11.2019.
34. Финансовый анализ. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://finzz.ru/ekonomicheskaya-dobavlennaya-stoimost-eva.html>. Дата доступа 07.11.2019.
35. Отрицательная добавленная стоимость [Электронный ресурс]/ Режим доступа: https://economic_mathematics.academic.ru/3188/Отрицательная_добавленная_стоимость. Дата доступа 07.11.2019.
36. Методы совершенствования бизнес-процессов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: https://studref.com/410013/logistika/metody_sovershenstvovaniya_biznes_protssosov. Дата доступа 07.11.2019.
37. Ватолкина Н.Ш., Горбунова Н.В. Импортозамещение: зарубежный опыт, инструменты и эффекты // Научно-технические ведомости Санкт-Петербургского государственного политехнического университета. Экономические науки. 2015. №6 (233). URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/importozameschenie-zarubezhnyy-opyt-instrumenty-i-effekty> (дата обращения: 13.10.2019).
38. Зув В.Н., Островская Е.Я. Влияние региональной интеграции на глобальные цепочки создания стоимости. Экономика и предпринимательство. № 6-3. С.60-67.
39. НАЦИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА поддержки и развития экспорта Республики Беларусь на 2016–2020 годы, утверждена Постановлением Совета Министров Республики Беларусь 1 августа 2016 г. № 604 // Национальный правовой Интернет-портал Республики Беларусь, 09.08.2016, 5/42428. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://pravo.by/upload/docs/op/C21600604_1470690000.pdf