

Резкин П.Е.,

кандидат экономических наук, доцент,

директор Института повышения

квалификации и переподготовки,

p.rezkin@psu.by,

Полоцкий государственный университет,

г. Новополоцк, Беларусь

ДОБАВЛЕННАЯ СТОИМОСТЬ В КОНЦЕПЦИИ ЦЕПОЧЕК СОЗДАНИЯ СТОИМОСТИ

Исследование посвящено современной концепции цепочек создания стоимости. В работе обоснована целесообразность применения показателя «добавленная стоимость» в анализе стоимостных цепочек. Выделено пять подходов к анализу цепочек создания стоимости, выбран оптимальный, а также определена структура добавленной стоимости.

Исследование выполнено при финансовой поддержке Белорусского республиканского фонда фундаментальных исследований (грант БРФФИ Наука М Г19М-143).

Ключевые слова: *добавленная стоимость, цепочка создания стоимости*

Анализ цепочек создания стоимости (далее – ЦСС), как и сама концепция, имеет короткую историю. До настоящего времени не существует четко сформированных, устоявшихся подходов к анализу стоимостных цепочек. Ключевые теоретические и эмпирические исследования проводились преимущественно в Institute of Development Studies (IDS, Великобритания), на базе которого были сформированы и продолжают формироваться различные рабочие группы, а также проводятся конференции по данной проблематике.

Вызвав значительный интерес к новой, динамично развивающейся концепции ЦСС, в научной литературе все больше начало появляться исследований с описанием подходов и рекомендаций по анализу ЦСС. Среди ученых, занимающихся проблематикой оценки ЦСС, можно выделить Р. Каплински и М. Морриса, Р.М. Гранта, А.А. Томпсона и А.Дж. Стрикленда, Дж.К. Шанка

и В. Говиндараджана, в том числе российских – М.В. Мельника и В.Г. Когденко, В.В. Репина и др.

Проведенный анализ существующих подходов подтвердил, что умение выполнить глубокий, всесторонний анализ такого рода цепочек предопределяет дальнейшее развитие хозяйствующего субъекта и отрасли, а также способствует правильной оценке конкурентных стратегий в целях повышения эффективности их деятельности.

Анализ научных трудов ученых, занимающихся исследованиями концепции ЦСС, показал, что все существующие методики по анализу ЦСС можно сгруппировать в пять подходов [1]:

1-й подход. Оценка ЦСС хозяйствующего субъекта, относительно эффективности и оптимальности построения системы бизнес-процессов (А. Групп; М.В. Мельник, В.Г. Когденко; Д.А. Савельев; А.И. Татаркин, О.С. Брянцева, В.Г. Дюбанов; Е.Д. Щетинина и др.).

Данный подход основан на оценке ЦСС с помощью системы показателей. ЦСС рассматривается как система бизнес-процессов, что позволяет определить потенциальные источники конкурентных преимуществ, повысить эффективность звеньев ЦСС, оптимизировать деятельность субъекта хозяйствования.

Существенным недостатком данного подхода является применение процессного подхода к управлению ЦСС со всеми вытекающими недостатками – необходимость документального оформления процесса, регламентов и стандартов, системы показателей эффективности с их актуальностью, достижимостью, измеримостью и объективностью.

2-й подход. Оценка конкурентоспособности ЦСС (М.Э. Портер; Р. Каплински, М. Моррис; Р.Х. Хасанов и др.).

Подход ориентирован на оценку конкурентоспособности ЦСС на основе экспертной оценки по определенным функциональным блокам (внутренняя логистика; производственный процесс; внешняя логистика; маркетинг и розничная торговля; обслуживание и др.). Подход позволяет определить точки возможного роста ЦСС.

Ограничения, с которыми сталкивается данный подход, заключаются в анализе только внутренних факторов и внутриорганизационного потенциала по конкретным видам деятельности и не учитывает соответствие предложения потребительским предпочтениям.

3-й подход. Оценка ЦСС с точки зрения затратного подхода (Р.М. Грант; А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд; Дж.К. Шанк, В. Говиндараджан; А.И. Татаркин, О.С. Брянцева, В.Г. Дюбанов; О.У. Юлдашева и др.).

Подход базируется на выделении основных видов деятельности относительно суммарных затрат. Производится анализ элементов затрат отдельных звеньев ЦСС, а также их оптимизация. Подход позволяет выявить резервы сокращения затрат, а также возможности реорганизации деятельности.

Основным недостатком данного подхода является учет финансовых показателей оценки, но игнорирование рыночных факторов. Главное ограничение – отсутствие качественных показателей.

4-й подход. Оценка ЦСС с позиции дифференциации (А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд; К. Арндт, К. Кормиер, Е. Рязанов; Б.С. Толысбаев и др.).

Подход применим в целях выявления соответствия дифференциации рыночного предложения потенциальному рыночному спросу. Подход раскрывает связи между процессом создания стоимости для производителя и цепочкой ценности потребителя.

Сложность подхода заключается в построении ЦСС потребителя, что предполагает наличие конкурентных стратегий у хозяйствующего субъекта

5-й подход. Оценка потребительской ценности предложения субъекта хозяйствования, как результат функционирования ЦСС (О.У. Юлдашева и О.И. Юдин; Е.А. Шевченко и Л.Е. Никифорова; В.В. Репин).

Метод основан на анализе предложения субъекта хозяйствования, который позволяет оценить результат функционирования отдельных звеньев ЦСС. Оценка предложения позволяет построить оптимальную систему сбалансированных показателей, сформировать стратегию ценообразования, оценить уровень конкурентоспособности продукта.

Недостатком данного подхода можно считать абстрагирование от оценки эффективности бизнес-процессов, которые входят в ЦСС.

Таким образом, автором рассмотрены основные подходы к оценке цепочек создания стоимости. На основе проведенного анализа существующих подходов к оценке ЦСС, можно сделать вывод об отсутствии универсальной методики оценки такого рода цепочек. Все вышеперечисленные подходы имеют свои преимущества и недостатки, рассматривают различные аспекты одного и того же процесса.

Существующие подходы отличаются недостаточной обоснованностью критериев оценки ЦСС, отсутствием универсальности применения, применением различных, малообоснованных показателей оценки: рентабельности продаж, рентабельности собственного капитала, рентабельности затрат [2, С. 72–93]; коэффициента эффективности хозяйственной деятельности (отношение доли прибыли конкретного звена в ЦСС к доли затрат данного звена во всей ЦСС) [3, С. 50–51]; прибыли по всей ЦСС или отдельных звеньев, доли конкретного звена в выручке или прибыли по всей ЦСС [4, С. 54; 130].

Не трудно заметить, что основой для расчета большинства показателей служит прибыль, которая отличается своей большой динамичностью под влиянием внешних и внутренних факторов.

В этой связи является более рациональным применение комплексного подхода, который бы учитывал различные стороны перечисленных подходов к оценке ЦСС, что позволило бы повысить качество и результативность анализа ЦСС, провести комплексный анализ деятельности хозяйствующего субъекта и сформулировать стратегию, обеспечивающую его высокий уровень конкурентоспособности и устойчивый экономический рост.

В научной литературе все чаще концепция ЦСС встречается совместно с таким понятием, как «добавленная стоимость». Поскольку процесс создания стоимости происходит на протяжении всей ЦСС, начиная от поставщика и заканчивая потребителем, весьма актуальным становится оценка процесса добавления стоимости по всей ЦСС с целью повышения эффективности ее функционирования.

Здесь важно понимать, что же подразумевается под термином «эффективность». В современной научной литературе есть множество определений и подходов к пониманию данной экономической категории, рассмотрение которых не является целью нашего исследования. В данном же исследовании мы будем придерживаться мнения белорусского ученого, основоположника белорусской научно-педагогической школы по проблемам методологии и методики оценки и повышения эффективности социально-экономических систем В.И. Выборнова [5], который под эффективностью понимает «отношение экономического эффекта (результата) к затратам, ресурсам, обусловившим этот эффект» [5, С. 14].

В экономической литературе можно встретить огромное множество показателей эффективности. Именно по этой причине наиболее важным становится определение используемой в расчете эффективности величины эффекта (результата), который может быть выражен величиной выручки, прибыли, добавленной стоимости и другими показателями, и величины использованных ресурсов (затрат), которые могут быть выражены себестоимостью продукта, стоимостью основного капитала и т.д. Определение и использование в расчете значений эффекта и величины использованных ресурсов зависит от целей расчета показателя эффективности.

Применяя понятие эффективности к концепции ЦСС, следует отметить, что эффективность ЦСС, в отличие от эффективности производства, определяется эффективностью ее отдельных звеньев (видов деятельности), в которых формируется добавленная стоимость. Сформированная добавленная стоимость по всей ЦСС, в конечном счете, образует цену конечного продукта.

Как отмечала профессор С.Д. Ильенкова в своем труде «Инновационный менеджмент», по мере функционирования ЦСС может наблюдаться неравномерное накопление стоимости, а также снижение эффективности ЦСС, что может быть вызвано деятельностью как отдельного звена или звеньев цепочки – предприятиями, включенными в ЦСС, так и внешними воздействиями. Чтобы выявить причины снижения общей эффективности ЦСС, требуется определить в ней «узкие места» [3, С. 65].

Под «узкими местами» ЦСС следует понимать предприятие или несколько предприятий-участников (звеньев) ЦСС, деятельность которых снижает эффективность деятельности цепочки в целом.

Так называемые «узкие места» в ЦСС могут возникать по двум причинам:

- 1) конкретное звено ЦСС получило несопоставимо высокие или несопоставимо низкие доходы в сравнении с другими участниками ЦСС, тем самым снизив общую эффективность стоимостной цепочки.

- 2) неточность предоставленной информации конкретного звена ЦСС привела к ошибке при планировании деятельности ЦСС, что также в конечном итоге снизило общую ее эффективность.

Как уже отмечалось ранее, концепции ЦСС и добавленной стоимости часто в научной литературе употребляются совместно. Рассмотрев различные подходы к анализу ЦСС и сгруппировав их, мы считаем целесообразным использовать показатель «добавленная стоимость» в качестве оценочного показателя эффективности ЦСС.

В отличие от привычного всем показателя «прибыль», показатель «добавленная стоимость» имеет особую практическую значимость при формировании ЦСС и оценке ее эффективности:

- добавленная стоимость характеризует общую эффективность использования ресурсов и учитывает экономические интересы внутренних (собственников, работников) и внешних (государства) участников ЦСС;

- позволяет определить точный вклад работника в создание новой стоимости в рамках ЦСС и конкретного звена в частности;

- дает возможность совершенствования системы оплаты труда работника через установление зависимости размера его оплаты от величины созданной добавленной стоимости (соблюдение правила опережающего роста производительности труда над темпом роста заработной платы);

- позволяет определить и при необходимости изменить долю внешних контрагентов (поставщик материальных ресурсов) в стоимости продукта;

- дает возможность определить зависимость одного звена (предприятия) от другого в рамках одной ЦСС;

- позволяет определить управляющее звено в ЦСС путем структурного разделения участников ЦСС (поставщики, производители, потребители);

- готовит базис для исследования связей между звеньями ЦСС и их организационно-экономических отношений в процессе формирования и функционирования ЦСС, с целью повышения эффективности деятельности, конкурентоспособности и устойчивости каждого отдельного звена, а также определения источников и путей увеличения ценности продукта (товара, услуги) для конечного потребителя;

- позволяет решить вопросы относительно построения новой или совершенствования действующей ЦСС, в том числе путем ее продления или расширения.

Итак, нами в полной мере обосновано применение добавленной стоимости в качестве оценочного показателя эффективности ЦСС. Вышеизложенное подчеркивает, что анализ добавленной стоимости во всех звеньях ЦСС является важным инструментом для выявления резервов роста эффективности ЦСС (в том числе ее отдельного звена), повышения ее устойчивости и конкурентоспособности.

Обосновав важность показателя «добавленная стоимость» в оценке эффективности ЦСС, рассмотрим подробнее данную экономическую категорию.

На наш взгляд, под добавленной стоимостью следует понимать приращение стоимости произведенного продукта к стоимости использовавшихся материальных ресурсов на определенном этапе промышленного производства. Значение данного показателя состоит в том, что он отражает созданную стоимость продукта без учета чужих затрат.

В научных исследованиях, как зарубежных, так и отечественных, понятие «добавленная стоимость» часто отождествляют с термином «прибавочная стоимость», что в корне не верно.

Концепция добавленной стоимости зародилась довольно давно. Отдельные постулаты данной категории можно найти еще в древности в трудах философов естественного права и схоластов. Тем не менее, теоретические основы добавленной стоимости были заложены в трудах классической политической экономии А. Смита, Д. Рикардо, выделившими классическую концепцию прибавочной стоимости, которая, в последствии, была развита К. Марксом в труде «Капитал». Данную теорию называют трудовой теорией стоимости.

Таким образом, можно сказать, что именно К. Маркс впервые предложил использовать показатель, учитывающий интересы двух участников производственного процесса – собственников и работников. При этом учитывалась их обоюдная заинтересованность в финансовом результате деятельности хозяйствующего субъекта.

Также существует и другое учение – теория факторов производства, представителями которой являются Ж.-Б. Сэй, Дж. Б. Кларк и др. Согласно данной трактовке, стоимость создают факторы производства – труд, земля,

капитал. При этом каждый фактор обладает особым производительным эффектом, измеряемым предельной производительностью.

На современном этапе развития экономической мысли добавленная стоимость определяется как «стоимость произведенных товаров и услуг за вычетом промежуточного потребления», т. е. разность между выручкой от реализации продукции, произведенной хозяйствующим субъектом, и материальными затратами. Фактически на уровне предприятия включает в себя заработную плату работников с отчислениями на социальные нужды, амортизационные отчисления, налоги, входящие в себестоимость и норму прибыли предприятия.

Однако споры по поводу содержания и определения добавленной стоимости ведутся до сих пор. Так анализируя различные определения термина «добавленная стоимость» можно выделить три подхода к пониманию сущности данной экономической категории.

Первый подход основан на понимании добавленной стоимости как разницы между стоимостью реализованной продукции и стоимостью материальных ресурсов, использованных в производстве.

На практике данный метод расчета сводится к разности между выручкой от реализации продукции (товара, услуги) и материальных затрат при производстве (стоимости сырья, материалов, работ, услуг, которые приобретены у поставщиков).

Такой же подход к определению добавленной стоимости закреплен и на государственном уровне. В частности Постановлением Министерства экономики Республики Беларусь и Министерства труда и социальной защиты населения Республики Беларусь от 31.05.2012 г. № 48/71 «Об утверждении Методических рекомендаций по расчету добавленной стоимости и добавленной стоимости на одного среднесписочного работника (производительности труда по добавленной стоимости) на уровне организации» утверждено, что «добавленная стоимость на уровне организации – это та часть стоимости продукции (работ, услуг), которая создается в данной организации. Добавленная стоимость является источником экономического роста и формирования дохода собственников организации, работников, государства» [6].

Множество ученых также придерживается данного подхода к определению понятия «добавленная стоимость». Одним общим недостатком этих определений является тот факт, что подход не раскрывает состава элементов формирующих добавленную стоимость.

Следовательно, второй подход к определению добавленной стоимости устраняет данный недостаток и выражается в представлении добавленной стоимости как совокупности элементов.

Однако различные авторы по-разному раскрывают состав этих элементов.

Так Ю.Ю. Мороз определяет добавленную стоимость как интегрированный показатель участия предприятия в формировании доходов работников, социального обеспечения населения, бюджета государства, их готовности к возобновлению запасов активов и расширенной деятельности (прироста активов за счет собственного капитала). В качестве элементов добавленной стоимости выделены: начисленная амортизация, доходы персонала, чистая прибыль, налоги, расходы на социальные гарантии и созданные коммерческие активы [7, С. 14].

Российский финансист М. В. Шпилько к элементам добавленной стоимости относит заработную плату, финансовые расходы (расходы, связанных с банковским обслуживанием), прибыль и другие расходы [8, С. 69]. Ученый определяет главные элементы добавленной стоимости согласно специфики своей деятельности, что заслуживают внимания. Все же, по нашему мнению, расходы, связанные с банковским обслуживанием, не должны включаться в состав добавленной стоимости.

В научной литературе также часто прослеживаются споры по поводу включения амортизационных отчислений в состав добавленной стоимости. В частности, данные вопросы подняты в трудах Д.В. Чайковского, М.С. Абрютинай, В.В. Жарикова и др.

По-нашему же мнению, амортизация должна быть включена в состав добавленной стоимости, так как без амортизации невозможно восстановление средств труда, с помощью которых в итоге и создается добавленная стоимость. Амортизация является таким же источником, как и часть дохода является источником капитальных вложений.

Аналогичные споры ведутся по поводу включения налоговых отчислений в состав добавленной стоимости. Мы же считаем, что налоги – это неотъемлемая часть добавленной стоимости, которую субъекты хозяйствования отдают государству.

Отдельным исключением является налог на добавленную стоимость, так как он рассчитывается сверх суммы добавленной стоимости, а, следовательно, из добавленной стоимости нельзя изъять то, чего она не содержит. Однако, как утверждает М. С. Абрютина, расчет добавленной стоимости может вестись как с НДС, так и без него. Поэтому очень важно делать оговорку по схеме расчета.

Третий подход к определению добавленной стоимости рассматривает данную категорию в рамках концепции ЦСС. Данный подход расширяет возможности анализа добавленной стоимости, рассматривая ее на каждом этапе производства и распределения продукта.

Особенностью данного подхода является то, что добавленная стоимость, как показатель эффективности, переносит свою «точечную эффективность» на систему в целом. Так отдельное предприятие может значительно увеличить свой доход, занять лидирующие позиции на рынке, но эти действия окажут влияние лишь на незначительную часть процесса создания стоимости, если предприятие не будет управлять всей ЦСС в целях достижения более высокой степени интеграции, то уровень ее конкурентоспособности не повысится и эффективность функционирования будет недолгой.

Итак, отражая доходный характер распределения добавленной стоимости между участниками ЦСС, добавленная стоимость будет иметь следующий состав элементов, представленный на рисунке 1.3 [9]. Из чего следует заинтересованность в увеличении показателя добавленной стоимости всех участников экономических отношений в процессе производственной деятельности (поставщиков, работников, нанимателей, государства).

Итак, обобщая все выше изложенное можно сформировать систему взглядов к пониманию добавленной стоимости:

- 1) классическая концепция прибавочной стоимости (А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс, Ф. Энгельс);
- 2) концепция факторов производства (Ж. Б. Сэй, Дж. Б. Кларк);

3) концепция цепочек создания стоимости (М. Портер);

4) концепция интеллектуального капитала (К.-Э. Свейби, С.М. Климов,

Р. Булыга, П. Кохно).

Входящая стоимость	Добавленная стоимость отдельного звена ЦСС					
	Добавленная стоимость отдельного звена ЦСС с НДС					
Материальные затраты (сырье, материалы и т. п.)	Заработная плата	Отчисления на социальное страхование и другие налоги, включаемые в себестоимость	Амортизация	Прибыль от реализации	Налоги и другие платежи, уплачиваемые из прибыли	НДС
Доход поставщиков	Доход работников	Доход государства	Доход субъекта хозяйствования	Доход государства		
Стоимость продукта – цена (выручка от реализации с НДС)						

Рисунок 1 – Состав элементов добавленной стоимости на уровне отдельного звена ЦСС

Заключение

Таким образом, добавленная стоимость является одним из основных показателей эффективности функционирования хозяйствующего субъекта как отдельно звена ЦСС, так и ЦСС в целом как интегрированной структуры.

Обобщение методических подходов к определению добавленной стоимости подтверждает необходимость и важность расчета данного показателя. Очевидно, что добавленная стоимость для каждого отдельного хозяйствующего субъекта будет разной, но ее формирование в вертикально интегрированных структурах будет значительно эффективнее.

Литература

1. Стратегии интеграции цепочек создания стоимости / П.Е. Резкин // Вестн. БГУ. Сер. 3. История. Экономика. Право. – 2016. – № 3. – С. 71–75.
2. Шанк Дж. К. Стратегическое управление затратами: пер. с англ. / Дж. К. Шанк В. Говиндараджан. – СПб.: ЗАО «Бизнес Микро», 1999. – 288 с.

3. Ильенкова С.Д. Инновационный менеджмент: учебник / С.Д. Ильенкова, Л.М. Гохберг, С.Ю. Ягудин. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 327 с.

4. Масленникова, Л.А. Формирование экономического механизма управления организацией на основе концепции цепочки ценностей: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Л.А. Масленникова. – Москва, 2001. – 166 л.

5. Выборнов В.И. Экономическая эффективность промышленного производства: учеб. пособие для вузов / В.И. Выборнов, В.С. Маврищев. – Минск: Выс. шк., 1982. – 270 с.

6. Об утверждении Методических рекомендаций по расчету добавленной стоимости и добавленной стоимости на одного среднесписочного работника (производительности труда по добавленной стоимости) на уровне организации [Электронный ресурс]: постановление Министерства экономики Респ. Беларусь, Министерства труда и социальной защиты населения Респ. Беларусь, 31 мая 2012 г., № 48/71 // ЭТАЛОН. Законодательство республики Беларусь / Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2015.

7. Мороз Ю.Ю. Моніторинг економічного потенціалу підприємства: теорія, методологія, організація: моногр. / Ю.Ю. Мороз. – Житомир, 2010. – 326 с.

8. Шпилько М.В. Опыт совершенствования косвенных налогов // М.В. Шпилько // Финансы. – 1991. – № 12. – С. 68–75.

9. Резкин П.Е. Цепочки создания стоимости в топливной и нефтехимической промышленности Республики Беларусь: оценка и стратегии интеграции: автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук по специальности 08.00.05 – экономика и управление народным хозяйством (специализация – экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами) / П.Е. Резкин; УО «Белорусский государственный экономический университет». – Минск, 2017. – 30 с.

Rezkin P.E.

VALUE ADDED IN A VALUE CHAIN CONCEPT

The study focuses on the modern concept of value chains. The paper substantiates the expediency of using the "value added" indicator in the analysis of value chains. Five approaches to the analysis of value chains were identified, the optimal one was selected, and the structure of value added was determined.

The study was carried out with the financial support of the Belarusian Republican Foundation for Fundamental Research (grant from the BRFFR Science M G19M-143).

Keywords: *added value, value chain*