



Коллективное обсуждение – Участие Центральной Азии в глобальных цепочках поставок: приоритеты политики, стратегические вопросы и направления сотрудничества

РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КОРИДОРОВ

Анализ цепей поставок

Институт АБР / Институт ЦАРЭС
13 ноября 2013 г.



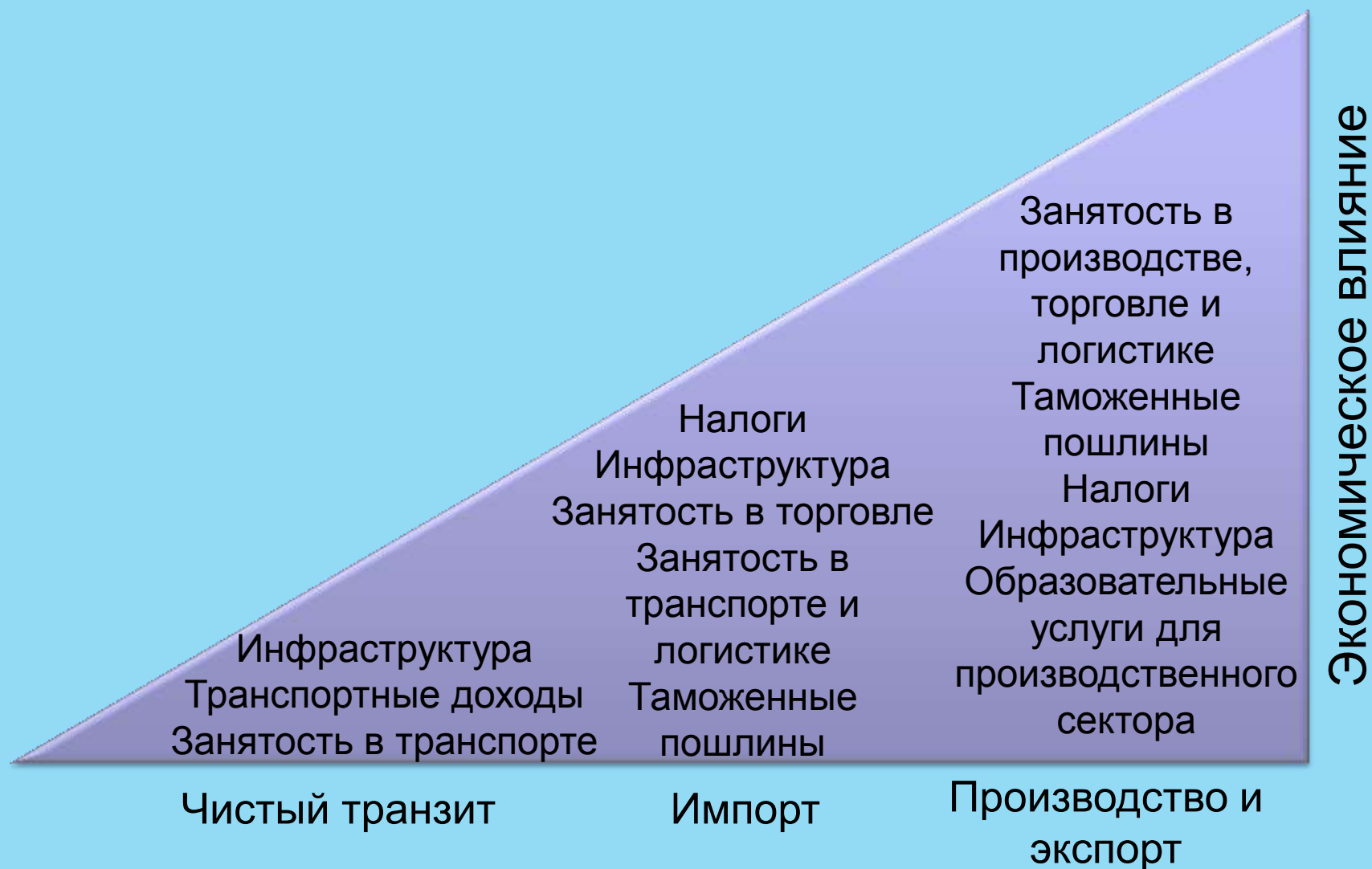
Коридор ЦАРЭС 1

Исследование по Развитию экономических коридоров

- Пилотное исследование Института ЦАРЭС.
Первая фаза: май – октябрь 2013 г.
- Области исследования включили:
 - Экономический и торговый анализ вдоль коридора ЦАРЭС 1
 - Анализ транспорта, логистики и мер по содействию торговле, включая трансграничные операции между КНР, Казахстаном и Кыргызстаном
 - Исследование цепей поставок нескольких продуктов, с фокусом на производственные кластеры рядом с Алма-Атой и Бишкеком, которые используют коридор 1
 - Анализ городов Бишкека и Алма-Аты, для того чтобы показать как города могут выиграть от развития экономических коридоров и как они могут влиять на развитие цепей поставок / цепей добавленной стоимости на коридоре



Влияние на экономическое развитие





Исследование цепей поставок



Фрукты и овощи
Сезонные - внесезонные



Одежда
'Белые' каналы
Челночная торговля

Молоко
B2B – B2C
Разливное – пакованное



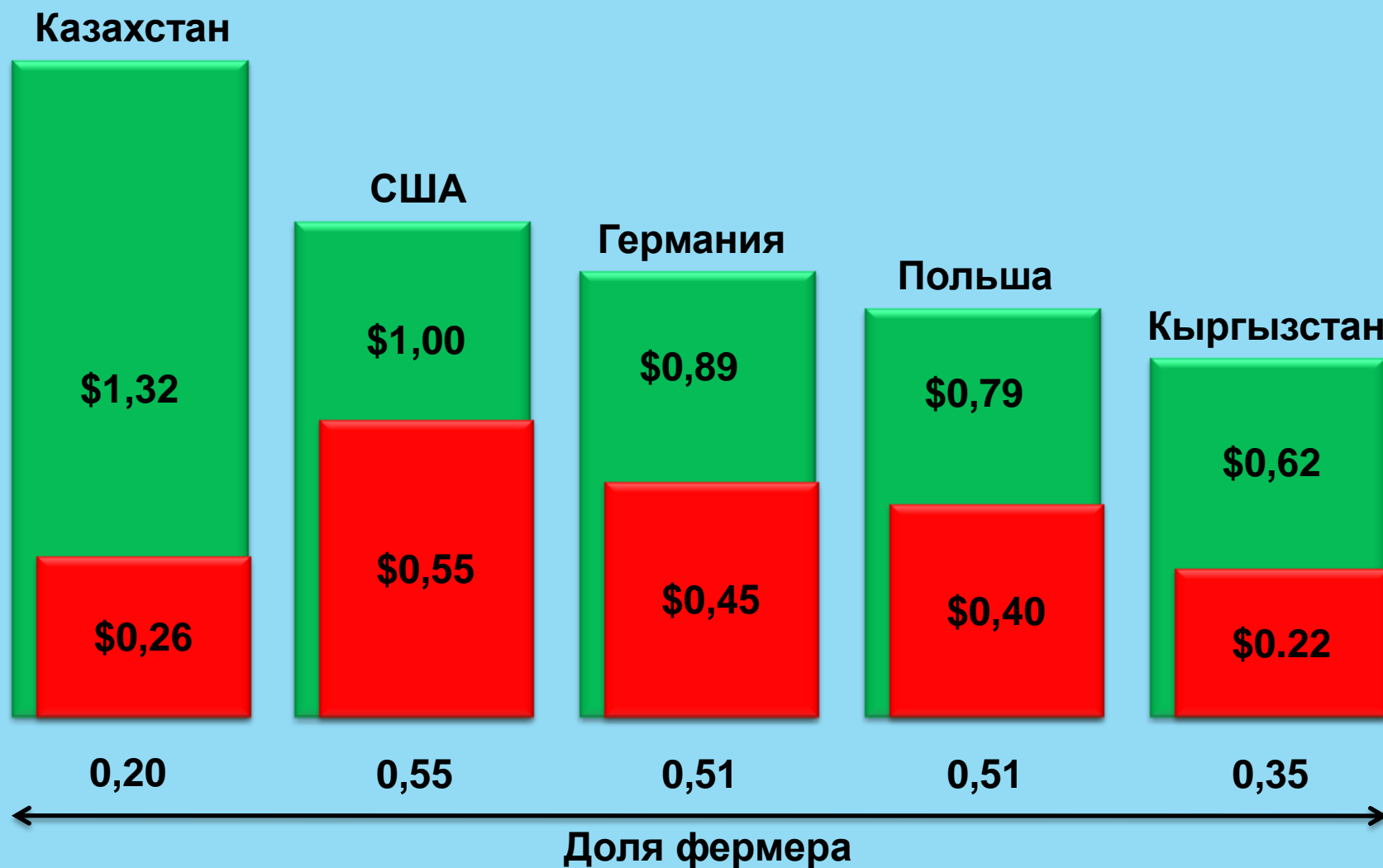


Цепь поставок молока



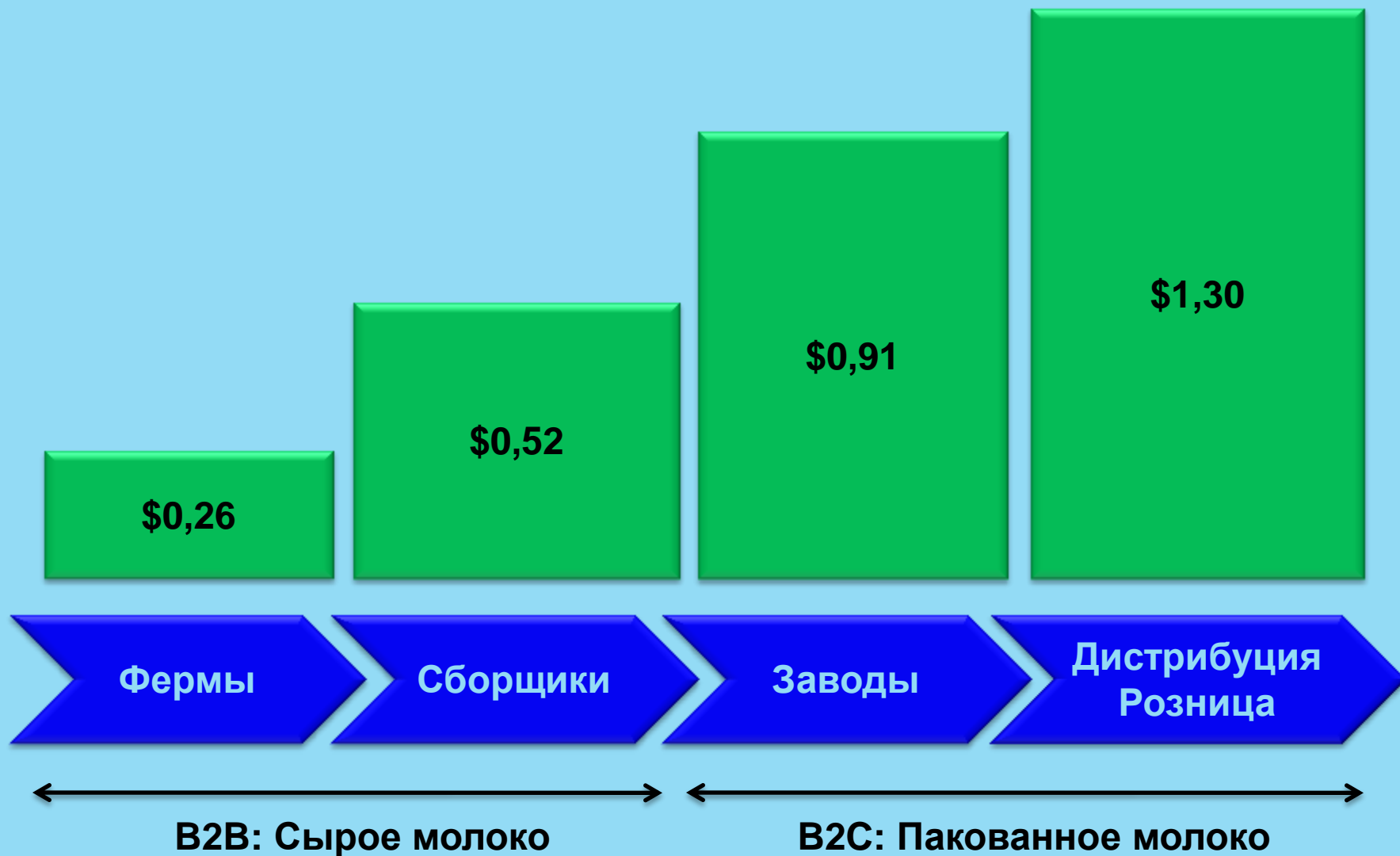


Розничные цены и цены производителя





Молоко: Цена продажи в цепи поставок





Разрыв производительности в цепях поставок молока

Казахстан



Развитые молочные державы





Кооперация и экономия на масштабах в цепях поставок

Мелкие раздробленные производители (молоко)



- Слабая рыночная позиция, поэтому:
 - Низкий доступ к рынкам
 - Низкая цена продажи
 - Высокая цена ресурсов
- Низкая экономия на масштабах в логистике
- Поэтому – малая прибыльность и рост

Кооперация малых производителей (абрикосы, одежда)



- Сильнее рыночная позиция, поэтому:
 - Лучше доступ к рынкам
 - Выше цена продажи
 - Ниже стоимость ресурсов
- Выше экономия на масштабах в логистике
- Поэтому – выше прибыльность и рост



Возможные причины для низкой кооперации

- Налоги и стоимость бизнес администрирования значительно выше после того, как компании достигают определенного размера, что удерживает собственников от инвестиций в рост
- Государственные программы поддержки направлены на компании, которые уже достигли определенного уровня и не мотивируют малых производителей на кооперацию друг-с-другом
- Отсутствие доверия между производителями и недостаток навыков совместной работы



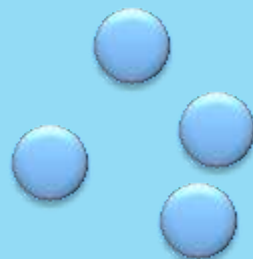
Цепь поставок одежды – из Кыргызстана в Казахстан

| | Производство | Экспорт | Дистрибуция | Розница |
|-----------------------|---|---|--|-------------------------------|
| | Дизайн Покупка материалов Производство одежды, используя наемный труд | Упаковка Таможенное оформление Логистика Документы Искусственная сделка | Таможенное оформление Доставка до торговой точки Документы | Продажа конечному потребителю |
| Стоимость, \$ | \$2,5 | \$5,9 | \$6,72 | \$7,5 |
| Цена, \$ | \$5,5 | \$6,12 | \$7 | \$14 |
| Маржа | 120% | 4% | 4% | 87% |
| % общей цены добавлен | 40% | 4% | 6% | 50% |



Пересечение границы

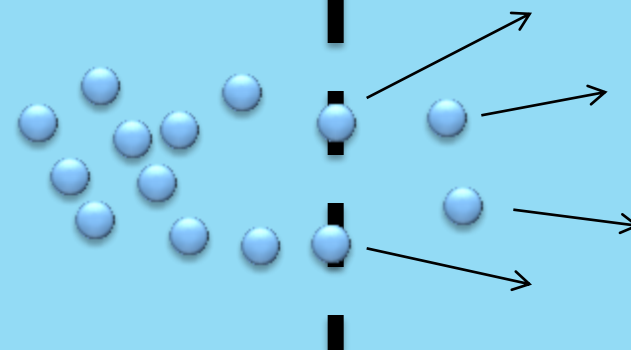
**Малые производители
одежды сталкиваются с
высокими барьерами и
несут большие издержки**



**Они используют одну экспортную
компанию, одного консолидатора –
экспедитора и одного импортера
на другой стороне границы**



**Иначе, партии товара разбиваются
по 49 кг и переносятся через
границу челноками**





Проблемы в цепях поставок

Государственные политики и программы

Рискованный
бизнес-климат

Неэффективные
программы
господдержки

Налоговый
режим не
поддерживает
кооперацию

Медленное
развитие
потенциала
рынков

Высокая
стоимость
труда

Низкий доступ к
земле

Отсутствие
кооперации

Доминирующие
посредники

Слабые
производители

Низкая
производитель
ность

Проблемы на
границах

Низкий доступ к
рознице

Низкая
прибыльность

Низкий
рост

Высокая
стоимость
капитала

Экономический результат

Проблемы микроэкономики и структуры рынков