

*Аттокурова Н.С., Адылбекова А.М.*

**УЛУТТУК ИШКЕРДИКЕ КАРАТА КӨТӨРҮЛГӨН ЖАҢЫ  
ДЕМИЛГЕЛЕР БОЮНЧА МАСЕЛЕЛЕР**

*Аттокурова Н.С., Адылбекова А.М.*

**К ВОПРОСУ О НОВЫХ ВЫЗОВАХ НАЦИОНАЛЬНОМУ  
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВУ**

*N. Attokurova, A. Adylbekova*

**ON THE NEW CHALLENGES TO NATIONAL  
ENTREPRENEURSHIP**

УДК: 332.02

Макалада фирмалар аралык эмгекти бөлүштүрүү менен транс улуттук компаниялардын (ТУК) ишмердүүлүгүн күчөтүүнүн натыйжасында пайда болгон эмгекти эл аралык бөлүштүрүүнүн маңызындагы заманбап өзгөрүүлөр каралган. Заманбап шарттарда кошулган нарктын глобалдык чынжырлары эбегейсиз чоң роль ойной тургандыгы белгиленип, бул, акыркы товарды түзүүгө көптөгөн өлкөлөрдүн компаниялары катышып жатканын айгинелейт. ТУКтун таасиринин кеңейиши эң ири компаниялардын кызыкчылыктарынын «ашташкан жерлери» болгон экономикалык чектердин пайда болушуна алып келди. Кошулган нарктын глобалдык чынжырларынын жана экономикалык чектердин пайда болушу улуттук ишкердикке суроо-талап жаратат, анткени ал улуттук экономикалардын абсолюттук артыкчылыктары менен байланыштын жоктугунан улам кыймылды жана туруксуздукту билдирет. Улуттук ишкердикти заманбап реалдуулукка адекваттуу өнүктүрүү багыттарын түзүү үчүн эмгекти эл аралык бөлүштүрүүгө өлкөнүн катышуусун баалоо методологиясын өркүндөтүү зарылчылыгы негизделген.

**Негизги сөздөр:** улуттук ишкердик, компаниялар, баанын чынжырлары, эмгектин бөлүнүшү, трансулуттук корпорациялар, экономикалык чектер, ишкерчилик.

В статье рассмотрены современные изменения сущности международного разделения труда, появление в результате усиления деятельности транснациональных корпораций (ТНК) межфирменного разделения труда. Отмечено, что огромную роль в современных условиях играют глобальные цепочки добавленной стоимости, что свидетельствует о том, что в создании конечного товара принимают участия компании многих стран. Расширение влияния ТНК привело к созданию экономических границ, которые представляют собой «стыки» интересов крупнейших компаний. Возникновение глобальных цепочек добавленной стоимости и экономических границ представляют собой вызов национальному предпринимательству, поскольку предполагает подвижность и непостоянство в силу отсутствия связи с абсолютными преимуществами национальных экономик. Обоснована необходимость совершенствования методики оценки участия страны в международном разделении труда с тем, чтобы создать национальному предпринимательству адекватные современным реалиям ориентиры развития.

**Ключевые слова:** национальное предпринимательство, компании, ценовые цепочки, разделение труда, транснациональные корпорации, экономические границы, предпринимательство.

The article considers modern changes in the essence of the international division of labor, the emergence of inter-firm division

of labor as a result of increasing activities of transnational corporations (TNC). It is noted that a huge role in modern conditions played by global value chains, indicating that in the creation of the final product companies in many countries are involved. The growing influence of TNCs has led to the creation of economic boundaries, which are the "junctions" of the interests of major companies. The emergence of global value chains and economic borders represent a challenge to national entrepreneurship, as it implies mobility and volatility due to the lack of connection with the absolute advantages of national economies. The need to improve the methodology of assessing the participation of the country in the international division of labor in order to create national entrepreneurship adequate to modern realities benchmarks of development has been substantiated.

**Key words:** national entrepreneurship, companies, price chains, division of labor, transnational corporations, economic borders, entrepreneurship

**Введение.** Осознание человечеством происходящих в мировой экономической системе перемен находится на начальной стадии. Все, как правило, ограничивается либо простой констатацией таких изменений, либо, что происходит значительно реже, предпринимаются попытки извлечения необходимых выводов и поиск их практических применений. Вместе с тем, стремительность происходящих изменений не дает возможности растягивания во времени таких процессов, поскольку замедленная реакция сейчас может привести к далеко не самым позитивным последствиям уже в самое ближайшее время. Как нам представляется, к числу недооцененных с точки зрения извлечения практического значения относится появление на мировой арене так называемых глобальных цепочек добавленной стоимости (ГЦДС), которые являются закономерным результатом развития всей системы международного разделения труда в новых условиях – в условиях всеобъемлющей глобализации. Возникновение глобальных цепочек добавленной стоимости свидетельствует о переменах, возникших в самой системе разделения труда между странами в результате усиления взаимозависимости между странами.

**Основная часть.** На деле признание существования ГЦДС в большинстве случаев выражается в том, что в стратегиях развития (программах развития)

стран с формирующимися рынками, рассчитанных на определенную перспективу, использовавшееся ранее сочетание «расширение участия страны в международном разделении труда» заменено на «участие в глобальных цепочках добавленной стоимости». Такая механическая замена терминов без необходимого их осмысления чревата тем, что вместо «нахождения места в международном разделении труда», или «интеграции в мировую экономику» та или иная национальная экономика будет обречена на долгое время (если не навсегда) оставаться на периферии мировой экономической системы.

Наиболее общая трактовка сущности ГЦДС заключается в понимании их как совокупности всех операций и процедур, которые необходимо осуществить в целях продвижения товара от начального момента возникновения его концепции до конечного потребителя [1]. Термина О.Л. отмечает, что «Глобальные цепочки добавленной стоимости (ГЦДС) вклю-

чают в себя все мероприятия, которые осуществляет фирма, в своей стране или за рубежом, для того чтобы выпустить свой товар на рынок» [2].

Такая трактовка ГЦДС, как нам представляется, нуждается в некоторой корректировке. Во-первых, ГЦДС – это, как правило, не результат деятельности одной фирмы или компании. Отдельная фирма может выступить своеобразным инициатором создания таких цепочек, в то время как вся ГЦДС – это результат совместной деятельности нескольких компаний, территориально удаленных друг от друга. Во-вторых, понятие «свой товар» становится условным, поскольку в данном случае «свой» больше связан с принадлежностью товарной марки или товарного знака той или иной стране, но не процесса производства этого товара, как это было в период формирования основ всей системы международного разделения труда.

На рисунке 1 можно проследить всю систему накопления стоимости в рамках ГЦДС.



Рис. 1. Система накопления стоимости в пределах ГЦДС.

Предшествующая подсистема включает в себя огромный комплекс работ, начиная с идеи создания продукта, заканчивая поставкой комплектующих. Центральное звено – это процесс создания самого конечного товара, а результирующая подсистема включает каналы сбыта и потребителей этой продукции, послепродажное обслуживание и многое другое. Представленная схема системы накопления стоимости достаточно условна и призвана только дать обобщенное представление о формировании стоимости в современных условиях.

Изменения в системе международного разделения труда в условиях глобализации неизбежно повлекли за собой трансформацию самого мирового

воспроизводственного процесса в части обмена. В современных условиях обмен из обычной стадии воспроизводственного процесса превратился в его предпосылку, усилив значимость международной кооперации.

Наглядным примером может служить производство известных всему миру смартфонов компании Apple. На самих смартфонах имеется надпись «Designed by Apple in California. Assembled in China» («Разработано компанией Apple в Калифорнии. Собрано в Китае»). На первый взгляд этот товар является результатом разделения труда между двумя крупнейшими экономиками мира. На практике в создании iPhone задействованы компании Гонконга и Тайваня (кабе-

ли, стекла, аккумуляторы, коннекторы, чипы, линзы камер и т.д.), 16 компаний Европы (полупроводники, антенные модули и компоненты для зарядки), компании Сингапура (электронные комплектующие, чипы, пластиковые части антенн и др.), Японии (датчики, сенсоры, панели) и даже Саудовская Аравия, поставляющая компоненты смартфонов, в производстве которых необходима нефть.

Несмотря на это, весьма распространенным остается использование подхода к определению места страны в международном разделении труда, сформулированного А. Смитом еще в XVIII веке «... если какая-либо чужая страна может снабжать нас какими-либо товарами по более дешевой цене, чем мы сами в состоянии производить их, гораздо лучше покупать их у нее на некоторую часть продукта нашего собственного промышленного труда, прилагаемого в той области, в которой мы обладаем некоторым преимуществом» [3]. В результате участие в международном разделении труда представлялось в создании в рамках отдельной национальной экономики полного, замкнутого производственного цикла, результат которого в виде готовой к потреблению продукции предназначен для мирового рынка. Такой подход был оправдан в начальный период становления мирового рынка, куда страны стремились попасть, произведя у себя, в рамках, ограниченных собственной территорией, свой товар. Использование такого подхода в современных условиях проявляется в проведении политики экспортной ориентации, то есть в стремлении нахождения предприятий, выпускающих определенный готовый товар, востребованный на мировом уровне (или в масштабах отдельного региона), и оказании им государственной поддержки. Такой подход тоже был оправдан и эффективен, о чем свидетельствует опыт отдельных стран Юго-Восточной Азии, но все свои преимущества эта политика продемонстрировала во второй половине прошлого столетия. В современных условиях политика экспортной ориентации малоэффективна. Осознание этого факта считается особо важным, поскольку позволит избежать бесперспективных мер по поиску в рамках национальной экономики замкнутых производств, ориентированных на экспорт, и выделение государственных средств на их поддержку. При этом нельзя отрицать, что в свое время политика экспортной ориентации позволила существенно увеличить экономическую мощь Китая. Однако важно не упускать один важный фактор – помощь со стороны государства предпринимательству оказывалась не только в силу его ориентации на выпуск экспортной продукции, но и, в первую очередь, при соблюдении важного требования соответствия качества выпускаемой продукции мировым стандартам, а также соответствия производительности труда мировым показателям. В современных условиях

большинству стран с формирующимися рынками (ранее называвшимися странами с переходной экономикой) выполнение таких требований силами исключительно национальными предпринимателями практически невозможно.

В современных условиях дальнейшее развитие всей системы международного разделения труда проявилось в том, что на базе всем известных видов разделения труда – общего, частного и единичного – изменилось само содержание международных товарных потоков. Теперь во внешнеторговый оборот все больше включается не только и не столько конечная готовая продукция, но и большой ассортимент товаров, которые используют разные компании в разных странах для создания конечной продукции. В результате функционировавший ранее в рамках отдельной национальной экономики, в рамках ее государственных границ производственный процесс вышел за эти рамки. В таких условиях «международное» разделение труда, понимаемое как разделение труда между отдельными странами, постепенно приобретает черты межфирменного разделения труда, то есть возникает разделение труда между крупными производственными комплексами. Разумеется, как и ранее, за государствами сохраняется статус производственных единиц, самостоятельно участвующих в процессе международного обмена. Но в мировой экономике все большее значение приобретает разделение труда между крупными фирмами, компаниями, размещенными на территории разных государств. Для таких компаний само наличие государственных границ уже не является препятствием на пути развития производственного процесса. Таким препятствием может стать только граница влияния, граница распространения производственного процесса другой, не менее крупной компании. В этом случае возникают так называемые экономические границы, которые крайне редко совпадают с официальными государственными.

В результате распространения межфирменного разделения труда возникает новая угроза национальному предпринимательству, поскольку сами национальные экономики становятся объектом «дележа» сфер влияния транснациональных компаний (ТНК). Для защиты интересов собственных производителей у государств, особенно с не самым высоким уровнем социально-экономического развития, практически нет никаких существенных возможностей. Это связано с тем, что речь идет не о простых ТНК, каковыми они были несколько десятилетий назад. Во втором десятилетии 21 века ТНК, в большинстве случаев, представляют интересы не просто отдельных стран, а стран-систем – «государств, которые в целях реализации своих геоэкономических интересов формируют самостоятельную систему интернационализированных воспроизводственных ядер (циклов)» [4]. В пол-

ном понимании термину «страна-система» могут соответствовать страны Европейского Союза и США, потенциал которых позволяет им создать собственные воспроизводственные циклы, размещенные вне собственной территории.

На первый взгляд может сложиться мнение, что нет принципиальных отличий международного разделения труда в его классическом понимании, основанного на территориальном принципе и межфирменного разделения труда, основанного на существовании экономических границ. Однако следует иметь в виду, что в случае межфирменного (межкорпорационного) разделения труда экономические границы не являются фундаментально установленными, закрепленными в системе международных отношений. Экономические границы подвижны, могут меняться под воздействием меняющейся геоэкономической ситуации.

В этом нами видится еще одна угроза национальному предпринимательству: даже в случае включения в систему международного и межфирменного разделения труда никто не гарантирует долговременность и устойчивость такой позиции, поскольку стыки двух систем разделения труда имеют пульсирующий характер. В отличие от классического международного разделения труда, межфирменное в меньшей степени ориентировано на наличие абсолютных преимуществ территорий в производстве товара. Это придает ему гибкость и подвижность.

Возникновение в результате расширения деятельности транснациональных корпораций экономических границ, усиление значимости глобальных цепочек добавленной стоимости, углубление межфирменного разделения труда – все это существенно усложняет функционирование частного бизнеса, национального предпринимательства в рамках отдельных экономик. Кроме того, на наш взгляд, назрела объективная необходимость совершенствования внешнеэкономической политики стран с формирующимися рынками и стремящихся интегрировать в мировую хозяйственную систему. До настоящего времени основные усилия в этом направлении проводятся по двум основным направлениям: во-первых, предпринимаются меры по выявлению товаров, произведенных с учетом абсолютных и относительных преимуществ, который, с учетом этих двух факторов, будет востребован на мировом рынке. Во-вторых, проводится политика по налаживанию отношений с так называемыми стратегическими партнерами, т.е. со странами предполагаемого экспорта и импорта. Видно, что ни цепочки добавленной стоимости, ни существование межфирменного разделения труда не нашли должного учета, поэтому усилия национального предпринимательства не могут принести намеченных результатов.

Есть и еще один очень важный аспект рассмат-

риваемой проблемы. Участие страны в межфирменном разделении труда может создать не совсем адекватное представление о реальных позициях страны в мировой экономике. Об этом наглядно свидетельствует опыт подсанкционных стран, полагавших, что внутреннее производство, основанное на использовании импортных комплектующих, уже обеспечивает национальной экономике необходимую интеграцию в мировую хозяйственную систему. При этом не учитывался тот факт, что реальная интеграция в мировую экономику предполагает и то обстоятельство, что товары, произведенные в рамках одной страны, должны использоваться в производственном процессе других стран, а не только в завершающей стадии воспроизводственного процесса – в процессе потребления готовой продукции.

#### **Выводы.**

В целом можно отметить, что общее, частное и единичное разделение труда заложили основу международного и межфирменного разделения труда, развитие которых привело к созданию экономических границ. В таких условиях трансформировалась вся внешнеэкономическая сфера, поскольку изменились условия участия национальных экономик в мировой экономике. Все это обуславливает необходимость совершенствования методики оценки участия страны в международном разделении труда.

В этих целях нами предлагается использовать показатели участия страны в ГЦДС [5]:

1. Внутренняя добавленная стоимость экспорта – это доля конкретной страны в мировом экспорте той или иной продукции;
2. Зарубежная добавленная стоимость экспорта – часть экспорта страны, которая была создана за ее пределами.

Сумма двух этих показателей в полной мере отражает валовой экспорт страны. Эти показатели более точно характеризуют участие страны (фирмы) в современной системе международного разделения труда, поскольку предоставляют возможность проведения анализа интегрированности собственного производственного процесса в производственные процессы других стран.

Более развернутую характеристику участия страны в международном разделении труда дают следующие показатели ГЦДС:

1. Внутренняя добавленная стоимость страны, которая используется в экспорте других стран;
2. Доля внутренней добавленной стоимости одной страны, которая была вывезена в другие страны с целью обработки, дальнейшего производства или сборки продукции и далее возвращенная в первую страну в качестве части готовой продукции, иначе говоря, промежуточной продукции с более высокой добавленной стоимостью.

Совершенствование методики оценки реального участия национального предпринимательства в системе международного разделения труда с использованием показателей ГЦДС позволит повысить качество оценки реального участия страны в мировой экономике.

**Литература:**

1. Цепочки добавленной стоимости. URL: <https://roscongress.org/knowledge/tsepochki-dobavlennoy-stoimosti/events/> (Дата обращения: 12.03.2020).
2. Темина О.Л. Факторы успешного включения стран в глобальные цепочки добавленной стоимости. Темина, О.Л. Факторы успешного включения стран в глобальные цепочки добавленной стоимости / О. Л. Темина // Сборник избранных статей по материалам научных конференций ГНИИ «Нацразвитие», Санкт-Петербург, 26-30 декабря 2018 года / Выпускающий редактор Ю.Ф. Эльзесер Ответственный за выпуск Л.А. Павлов. - Санкт-Петербург: ГНИИ «Нацраз-
3. витие», 2019. – С. 118-122. – EDN YYTZBJ.
3. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов // Антология экономической классики. Т.1. - М.: Эконом-Ключ, 1993. - С. 338.
4. Экономическая энциклопедия. <https://vocabulary.ru/termin/strana-sistema.html>
5. Жаркова Е.М. Глобальные цепочки добавленной стоимости и их роль в мировой торговле. URL: [https://www.researchgate.net/publication/350134030\\_Global\\_value\\_chains\\_and\\_their\\_impact\\_on\\_international\\_trade](https://www.researchgate.net/publication/350134030_Global_value_chains_and_their_impact_on_international_trade) (Дата обрац.: 15.04.2022).
6. Дооранов А.П. К вопросу о причинах устойчивого экономического и экспортноориентированного развития Китая. / Известия вузов Кыргызстана, 2021, №. 1. - С. 71-75.
7. Ураимова Н.Ж., Оңолбекова А.Р. Развитие экспортных отношений Кыргызской Республики и Республики Казахстан / Известия вузов Кыргызстана, 2020, №. 1. - С. 77-82.
8. Аттокурова Н.С., Мун В.Г. аналитический обзор стран с наиболее развитой системой цифровой экономики. / Наука, новые технологии и инновации Кыргызстана. 2020. №. 2. - С. 118-122.