

2. Chernov S. S. Analysis of the sources of financing of programs and projects of energy saving: Russian and foreign experience // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2013. № 4 (25). P. 154—158.
3. Chernov S. S., Evseenko P. N. Improvement of implementation of the energy saving measures in housing and utilities // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2012. № 3 (20). P. 59—69.
4. Chernov S. S., Jose Alberto Pacheco Soto, Eugene Kulack. Assessment of the Impact of Sources of Funding on Project Successes Criteria of Energy Saving // Applied Mechanics and Materials. Vol. 792 (2015). P. 403—409 (Trans Tech Publications, Switzerland).
5. Kabashkin V. A. Public-private partnership as an economic concept / SSPA, Moscow State University named after M. V. Lomonosov. M., 2009.
6. The practice of concession agreements for regional infrastructure development in the Russian Federation / edited by P. L. Seleznev. M.: Center for development of public-private partnership, 2014.
7. Pyankova K. V., Kosvintsev N. N. Public-private partnership: advantages and disadvantages for the state and business // Bulletin of Perm University. Series: Economics. 2010. № 4. P. 12—19.
8. Sazonov V. E. Advantages, disadvantages and risks of public-private partnership // Bulletin of the Russian Peoples' Friendship University. 2012. № 3. P. 99—108.
9. Public-private partnership in Russia. M.: Center for Public-Private Partnership, 2013.
10. Budnik V. A. Justification of the quantities of concession payments under concession agreements for construction // Problems of modern economy. 2013. № 4. P. 334—337.
11. Scenarios for power development for the period till 2030 // Ministry of Energy of the Russian Federation, the Agency for Energy Forecasting, 2011 [Electronic resource]. URL: http://www.ranipool.ru/images/data/gallery/1_8337_usloviya_elektroenergetiki_na_period_do_2030_goda.pdf. (date of viewing: 07.10.2015).

УДК 339.9
ББК 65.5

Shamray Lydia Viktorovna,
candidate of economic sciences, associate professor,
head of the department of economics and management
of Volgograd Business Institute,
Volgograd,
e-mail: shamraylv@yandex.ru

Шамрай Лидия Викторовна,
канд. экон. наук, доцент,
зав. кафедрой экономики и управления
Волгоградского института бизнеса,
г. Волгоград,
e-mail: shamraylv@yandex.ru

Ledeneva Marina Viktorovna,
doctor of economic sciences, associate professor,
professor of the department of economic theory
and management of Volzhsky Institute of Humanities
(affiliate of Volgograd State University),
Volzhsky,
e-mail: mledenjova@yandex.ru

Леденева Марина Викторовна,
д-р экон. наук, доцент, профессор кафедры
экономической теории и управления
Волжского гуманитарного института (филиала)
Волгоградского государственного университета,
г. Волжский,
e-mail: mledenjova@yandex.ru

ГЛОБАЛЬНЫЕ ЦЕПОЧКИ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ В МИРОВОМ ВОСПРОИЗВОДСТВЕННОМ ПРОЦЕССЕ

GLOBAL ADDED VALUE CHAINS IN THE GLOBAL REPRODUCTION PROCESS

В статье рассматривается современная сетевая форма организации производства в виде глобальных цепочек добавленной стоимости. Проанализированы основные тенденции размещения производства и распределения добавленной стоимости между развитыми и развивающимися странами, выявлены положительные и отрицательные последствия встраивания развивающихся стран в международные производственные сети транснациональных корпораций (ТНК). Проанализированы изменения в статистике международной торговли, характеризующие торговые потоки с позиции добавленной стоимости, дан сравнительный анализ роли стран в мировой торговле согласно традиционному подходу и подходу с позиции добавленной стоимости. Сделан вывод о необходимости развития собственных ТНК как предпосылки эффективной интеграции национальной экономики в глобальный воспроизводственный процесс.

arrangement in the form of global added value chains. The authors analyze the main trends of the production location and value added distribution between developed and developing countries, reveal positive and negative consequences of developing countries' integration in the international production networks of transnational corporations (TNCs). They also analyze changes in the international trade statistics that characterize trade flows from the position of value added; compare the role of the countries in the global trade according to the traditional approach, as well as to the new approach from the position of value added. The authors concluded the necessity of development of the own TNCs for the countries as a prerequisite of effective integration of national economies into the global reproductive process.

Ключевые слова: добавленная стоимость, производственные сети, воспроизводство, распределение, размещение производства, стадии производства, фрагментация продукции, аутсорсинг, глобальные производственные цепочки,

The article examines the modern network form of production

ТНК, международная торговля, статистика международной торговли.

Keywords: added value, production networks, reproduction, distribution, production placement, production stages, fragmentation of production, outsourcing, global production chains, transnational corporations, international trade, international trade statistics.

Современное производство товаров и услуг все больше организовано в сложные сетевые организационные формы, связывающие в единый производственный процесс множество участников по всему миру, неравнозначных по своей экономической мощи и влиянию. Согласно данным ЮНКТАД, 80% добавленной стоимости в мире создаются внутри производственных и торговых цепочек, контролируемых корпорациями [1], которые дробят процесс создания товара на стадии и фрагментируют их пространственное размещение. Все это ставит перед правительствами стран мира задачу эффективной интеграции национальных экономик в глобальный воспроизводственный процесс, активизирует конкурентную борьбу за локализацию на своей территории наилучших, связанных с созданием наибольшего объема добавленной стоимости мест в цепочке.

Цель исследования заключается в анализе теоретических, методологических и практических аспектов функционирования глобальных цепочек добавленной стоимости и обосновании путей эффективного встраивания национальной экономики в глобальный воспроизводственный процесс.

Поставленная цель предопределила необходимость решения ряда задач:

- раскрыть сущность и принципы построения цепочек добавленной стоимости;
- проанализировать современные тенденции размещения производства и распределения добавленной стоимости между развитыми и развивающимися странами;
- выявить последствия встраивания развивающихся стран в международные производственные сети ТНК;
- проанализировать изменения в статистике международной торговли, характеризующие торговые потоки с позиции добавленной стоимости.

Понятие «продуктовая цепочка» впервые появилось в 1977 году в статье Т. Хопкинса и И. Валлерстайна «Закономерности развития современной мир-системы». Под продуктовой цепочкой авторы понимали связанную совокупность процессов, формирующих добавленную стоимость товара на всех этапах его производства [2, р. 128]. Концепция глобальных цепочек добавленной стоимости была введена в научный оборот в начале 2000-х годов.

Цепочки добавленной стоимости (производственные, продуктовые цепочки) включают в себя следующие стадии: проектирование, производство, маркетинг, сбыт и послепродажное обслуживание потребителя. Эти стадии могут существовать как в рамках одной компании, так и разделенными между многими фирмами. Производственные цепочки могут связывать несколько стран, целый регион или создавать глобальную сеть. В глобальных цепочках каждая страна не формирует полную стоимость товара, а лишь участвует в формировании добавленной стоимости на отдельной стадии его разработки, производства и сбыта.

Принцип работы цепочек добавленной стоимости изображен на рис. 1. Каждое звено в ценовой цепочке представляет собой предприятие, которое добавляет свою цену к конечному продукту или услуге.

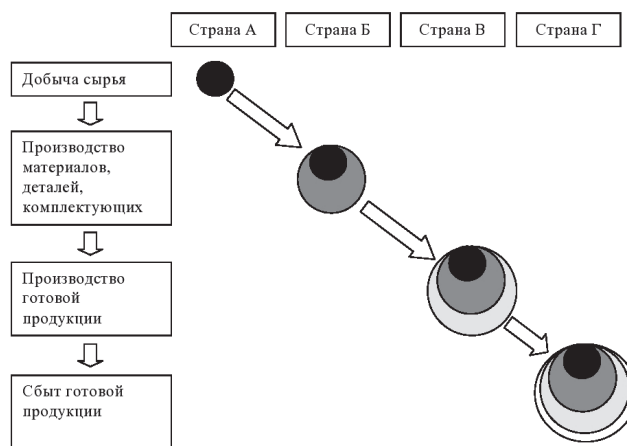


Рис. 1. Принцип работы цепочек добавленной стоимости

Различают два типа участия страны в глобальной системе цепочек добавленной стоимости: 1) участие компонентами, то есть использование импортных компонентов для производства экспорта, и 2) участие продукцией, то есть экспорт национальных компонентов для дальнейшего использования в производстве в других странах.

Классическим примером новой функциональной интеграции мировой экономики через глобальные производственные сети является производство компьютеров. Обширная модуляризация и стандартизация деталей компьютера предопределила фрагментацию данного производства и размещение его стадий там, где это наиболее экономически выгодно. Типичная конфигурация местоположения звеньев производственной цепи в компьютерной отрасли выглядит следующим образом: полупроводниковые чипы производятся в Мексике, Шотландии или Малайзии; жесткие диски — в Сингапуре, Таиланде или на Филиппинах; мониторы — в Японии, материнские платы — в Китае. Сборка деталей осуществляется в Мексике или Венгрии.

П. Гуревич, Р. Бон и Д. Мак-Кендрик детально проанализировали организацию процесса производства жестких дисков. Глобальная производственная цепочка охватывает три континента, и пространственно концентрируется преимущественно в США, Японии и странах Юго-Восточной Азии. Жесткие диски производятся главным образом американскими компаниями, наибольшая доля заработной платы приходится на американских работников, при том что в структуре занятых преобладает рабочая сила из Юго-Восточной Азии (табл. 1).

Таблица 1

Региональное распределение мест базирования предприятий, числа занятых и заработной платы в производстве жестких дисков

	США	Япония	Страны ЮВА	Прочие страны Азии	Европа	Прочие государства
Место базирования предприятия	88,4	9,4	0	2,2	0	0
Доля числа занятых, %	19,3	8,3	44,0	17,1	4,7	6,5
Доля заработной платы, %	39,5	29,7	12,9	3,3	8,5	6,1

Источник: составлено по [3, р. 308].

В глобальных цепочках добавленной стоимости доминируют транснациональные корпорации (ТНК), которые создают международные производственные комплексы, используя глобальные производственные силы. О впечатляющих масштабах деятельности современных ТНК говорят такие факты, что на них приходится около 30% мирового промышленного производства, 2/3 мирового товарооборота, 95% операций на международном рынке патентов и лицензий. Распределяя свои производственные, сервисные, управленческие, маркетинговые и иные мощности между принимающими странами, ТНК существенно влияют на их экономические результаты, занятость и потенциал дальнейшего развития.

С 1970-х годов эпицентр массового промышленного производства все более смещается из развитых стран в развивающиеся. Доля развивающихся стран в мировой добавленной стоимости промышленной продукции за 1980—2000 годы возросла с 14 до 24% главным образом за счет стран ЮВА [4, с. 132]. Предпосылками этого процесса явились усложнение техники и сокращение требований к рабочим, а также повышение трансграничной мобильности факторов производства. Возникает парадоксальная ситуация: перенести производство из одной страны в другую подчас проще, чем транспортировать выпускаемую им продукцию к рынкам сбыта. Таким образом, процесс постиндустриализации обусловил важные сдвиги в международном разделении труда, оказавшие влияние на глобальный воспроизводственный процесс.

Перенос промышленных производств в развивающиеся страны приводит к деконцентрации промышленности на глобальном уровне. ТНК обладают свободой в выборе точек размещения производства, центров НИОКР и органов управления на глобальном уровне. При этом производство концентрируется в небольшом числе точек с наиболее выгодными условиями: удачным транспортно-географическим положением, близостью к источникам дешевого сырья и энергии, рынкам сбыта продукции, источникам квалифицированной рабочей силы. Менее выгодно расположенные предприятия не выдерживают усиливающейся глобальной конкуренции, что нередко влечет за собой их закрытие. Старые промышленные районы начинают испытывать все более жесткую конкуренцию со стороны развивающихся стран.

Отрасли обрабатывающей промышленности являются мобильными в долгосрочной перспективе. Это касается в первую очередь трудоемких отраслей, создающих низкую добавленную стоимость на одного работающего, не требующих высококвалифицированной рабочей силы. К таким отраслям относят прежде всего текстильную промышленность. Становясь менее прибыльной, данная отрасль перемещается из одной страны в другую, с меньшей стоимостью рабочей силы (рис. 2).

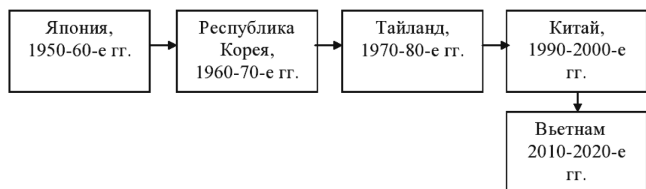


Рис. 2. Географическое перемещение текстильной промышленности

Транснациональный процесс отражает распределение экономической власти в мире в пользу развитых стран, поэтому без органичного участия в транснационализации мировой экономики невозможно полноценно включиться в процесс формирования системы глобального общественного воспроизводства

[5, с. 216]. Доминирование производства в рамках глобальных производственных сетей ТНК порождает конкуренцию между странами за локализацию у себя наилучших, связанных с созданием наибольшего объема добавленной стоимости мест в цепочке. Конкуренция ведется путем подготовки кадров, инвестиций в инфраструктуру, введения благоприятного налогового режима и т.д., а также выдвижения требований о размещении на своей территории определенной стадии производственного процесса в качестве условия допуска ТНК на свой рынок. Так, например, Китай сумел добиться от General Motors согласия на размещение в стране корпоративного центра НИОКР и передачу новейших технологических разработок, открыто сделав это условием допуска на свой рынок. Требования по локализации инжиниринговых центров предъявлялись также таким компаниям, как Siemens, Nokia, Lucent, Nortel Hewlett Packard и др. Даже вступив в ВТО, Китай сумел избежать прямого запрета на увязывание допуска иностранных инвестиций с требованиями локализации и передачи технологий [6].

Подключаясь к международным производственным сетям ТНК, развивающиеся страны обретают дополнительные возможности промышленного роста за счет приобщения к некоторым высокотехнологичным его сегментам. Однако форма этого подключения, как и сфера специализации, определяется ТНК. Аутсорсинг, как правило, не сопровождается передачей развивающимся странам значимых технологических новшеств и поэтому, скорее, оттесняет их экономики на периферию глобального воспроизводственного процесса, нежели помогает им приблизиться к странам авангарда по технико-технологическим и экономическим критериям. При приходе ТНК на рынки развивающихся стран последние чаще всего превращаются в «место сброса устаревших технологий», поскольку «сложная технология просто не может быть внедрена в народно-хозяйственную систему с отличным типом экономического уклада» [5, с. 217]. Многие промышленные предприятия, располагающиеся в развивающихся странах, только условно можно отнести к национальной промышленности, на деле они входят в состав ТНК стран авангарда и зачастую могут быть вообще не связаны с экономикой принимающих государств. Инвестиции в природные ресурсы часто носят «анклавный» характер. Страна получает капитал, но часто не имеет других выгод — в виде новых технологий, новых рынков, развития человеческого капитала. Во многих случаях экономическая деятельность, связанная с такими инвестициями, базируется в сравнительно удаленных регионах, вдали от других центров экономической активности.

На современном этапе все большую долю в стоимости готовой продукции составляют расходы на НИОКР, а также маркетинг и сбыт, что нашло свое отражение в информационной теории стоимости и проиллюстрировано моделью smiling face (улыбающееся лицо) (рис. 3). Модель «улыбающееся лицо» была предложена в 1992 году Стеном Ши, основателем ИТ-компании Асер со штаб-квартирой на Тайване.



Рис. 3. Модель «улыбающееся лицо»

Модель «улыбающееся лицо» наглядно демонстрирует, что знания и способы их практического применения замещают труд в качестве источника добавленной стоимости. В цене продукции развитых стран до 65—70% стоимости составляет интеллектуальная рента. Однако если первоначально интеллектуальная рента связывалась с высокой долей творческого труда в производстве того или иного товара, то со временем под ней стали понимать все то, что воплощает виртуальную стоимость, касающуюся престижного имиджа товара, его статусной символики [7, с. 153].

В последние годы увеличилась стоимость интеллектуальной разработки новых моделей продуктов, которая сосредоточена в развитых странах Запада. При этом издержки на оплату труда снижаются до незначительной доли общих издержек; в силу этого «низкие затраты на оплату труда не дают больше стоимостных преимуществ, позволяющих компенсировать невысокую производительность» [8, р. 61], что ставит под сомнение эффективность стратегии «догоняющего» развития для развивающихся стран.

Стадии глобального воспроизводственного процесса, дающие наибольшую долю добавленной стоимости, сосредоточены преимущественно в развитых странах. Для государств Западной Европы, США и Японии в настоящее время характерно преимущественное развитие непроизводственных элементов промышленных комплексов, сопровождающееся сокращением собственно промышленного производства. Так, в США и странах Западной Европы наблюдается свертывание массового производства автомобилей, продукции приборостроения, включая наукоемкую электронику. Это приводит к росту структурной и квалификационной безработицы и падению спроса на малоквалифицированную рабочую силу. Полосами роста в странах авангарда выступают уже не промышленные центры, а центры генерации идей и творчества: «силиконовые» долины, университетские города и т. п.

Таким образом, в настоящее время на смену известной типологии стран «развитые (богатые) индустриальные страны — промышленно менее развитые и более бедные развивающиеся страны» приходит новая типология «развитые (богатые) постиндустриальные страны — менее развитые индустриальные (среднего достатка) и аграрные (бедные) страны» [9, с. 3]. Сегодня правомерно говорить не только о «сырьевых», но и об «индустриальных» приатках развитых стран. Примерами последних служат, в частности, мексиканские макиладорас, китайские фабрики и заводы, которые обслуживают потребности высокоразвитых стран с наиболее емким потребительским рынком. 2007 год ознаменовал символический поворот в разделении труда между бедными и богатыми странами: импорт США промышленных товаров из развивающихся стран впервые превысил соответствующий импорт из развитых стран [10, р. 7].

Китаю и прочим НИС ЮВА (Южная Корея, Тайвань, Малайзия, Сингапур) принадлежит в настоящее время статус «мировых перерабатывающих заводов». Однако в сфере производства в Китае, который в последние десятилетия был центром низкокзатратных сборочных производственных цепочек, происходят изменения. Когда стоимость производства в Китае начала расти, ТНК стали перемещать производства в другие страны региона — Вьетнам, Бангладеш, Камбоджу. Вполне возможно, что в ближайшие 15 лет ТНК передислоцируют производства — из Китая в страны Африки южнее Сахары и государства Латинской Америки.

После финансового кризиса 2008—2009 годов в мире стало наблюдаться сокращение глобальных производственных це-

почек. На этот процесс повлияли возросшие трудности с финансированием и рост транзакционных издержек вследствие неопределенности поставок сырья и материалов. Ряд компаний после разрушительного цунами в Японии в 2011 году сократили свои глобальные цепочки добавленной стоимости, особенно в автомобильной и электронной промышленности.

Выстраивание мирового воспроизводственного процесса в виде глобальных цепочек добавленной стоимости нашло отображение в статистике, характеризующей мировое производство и торговлю. Поскольку экспорт стран, специализирующихся на конечных операциях, включает в себя как созданную внутри страны добавленную стоимость, так и стоимость зарубежных полуфабрикатов, потребленных при производстве экспортируемых товаров, у стран-экспортеров готовой продукции наблюдается непропорционально высокий объем экспорта. Таким образом, в стоимости экспорта готовой продукции развитых стран заметная и все увеличивающаяся доля добавленной стоимости принадлежит третьим странам, поставляющим полуфабрикаты.

На рубеже XX — XXI веков европейские страны (Бельгия, Германия, Ирландия, Испания, Нидерланды) демонстрировали положительные темпы прироста экспорта, при этом их доля в мировой добавленной стоимости промышленной продукции падала [11, с. 221]. Эта ситуация объясняется переориентацией производителей с местных полуфабрикатов, деталей и комплектующих на зарубежные (рис. 4).

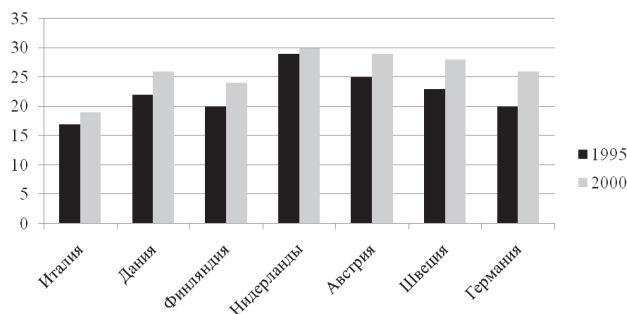


Рис. 4. Доля зарубежных полуфабрикатов в стоимости используемых полуфабрикатов стран, %
Источник: составлено авторами по [12, р. 124].

Анализируя эту ситуацию, германский экономист Ханс-Вернер Зинн вводит понятие «базарная экономика» — это экономика, специализирующаяся на упаковывании и продаже своей продукции, перемещая все большую долю производства добавленной стоимости в страны с низким уровнем оплаты труда [13, р. 89].

Ярким примером «базарной экономики» является экономика Германии. Если ранее Германия выступала в мировой экономике как один из ведущих производителей, то в настоящее время ее роль все более смещается в сторону торговли, страна становится «мировым индустриальным базаром» [Ibid. P. 93]. Производства электротехнической продукции часто полностью перемещались в Азию, в то время как автомобили, которые продолжают собираться в Германии, всецело базируются на компонентах, изготовленных в Восточной Европе. Аналогичная ситуация характерна и для других стран Западной Европы. Доля зарубежных полуфабрикатов, предназначенных для внутренней обработки, росла во всех европейских странах. Это означает, что «базарный» эффект является обще-европейским феноменом.

Феномен глобальных продуктовых цепочек потребовал пе-

решения существующего подхода к статистике международной торговли. Инициатива измерения торговли по принципу добавленной стоимости была реализована в расчетах ОЭСР, ВТО и ЮНКТАД, в результате которых появилась база данных ОЭСР по странам ОЭСР, отдельным странам, не являющимся членами ОЭСР, и некоторым макрорегионам. Согласно данному подходу вместо измерения валовой стоимости торговых потоков измеряется добавленная стоимость страны в ее экспорте товаров и услуг. Этот принцип проиллюстрирован на рис. 5: совокупный экспорт стран на рис. 4 составляет 210 млн долл., в то время как добавленная стоимость — 100 млн долл. При отсутствии прямого экспорта из страны А в страну В последняя получает от нее добавленную стоимость на сумму 90 млн долл. С позиции величины добавленной стоимости крупнейшим экспортером является страна А.

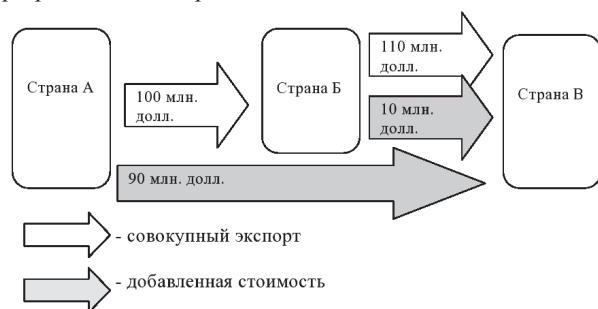


Рис. 5. Движение добавленной стоимости в процессе международной торговли [14, р. 15]

Были разработаны, в частности, следующие индикаторы:

- национальная и иностранная добавленная стоимость в экспорте страны;
- стоимость услуг в валовом экспорте (с разбивкой по внешнему/внутреннему происхождению);
- двусторонние торговые потоки, базирующиеся на потоках добавленной стоимости во внутреннем конечном спросе;
- доля промежуточного импорта в стоимости экспорта.

Разницу в подходах к оценке международных торговых потоков наглядно демонстрирует следующий пример: если использовать традиционную торговую статистику по количеству устройств iPhone, экспортируемых из Китая в США, то американский дефицит по этой позиции составил в 2008 году 2 млрд долл. Но при использовании подхода, основанного на оценке добавленной стоимости, картина существенно меняется: доля Китая в торговом дефиците снижается практически до минимума, поскольку основная часть добавленной стоимости добавляется в странах, где производятся ключевые высокотехнологичные компоненты, — в Японии, Германии, Корее. Но формально именно Китай экспортирует товар в США, и в торговой статистике США эта операция отражается как импорт из Китая [15].

Анализ данных ОЭСР, характеризующих торговлю с позиции добавленной стоимости, показывает, что Россия как экспортер сырья направляет своим торговым партнерам существенные объемы добавленной стоимости, которые те затем реэкспортируют. Таким образом, спрос на российский экспорт возникает в немалой степени за счет мультипликативного, опосредованного эффекта. Все эти рассуждения справедливы и для других стран — экспортеров нефти, например Саудовской Аравии. В то же время доля иностранной добавленной стоимости в производстве российского экспорта сравнительно невелика. С другой стороны, Россия в значительной степени полагается на иностранные источни-

ки в удовлетворении собственного конечного спроса. Доля добавленной стоимости, созданной Россией, в конечном мировом потреблении по состоянию на 2011 год составляет 2,86% [16]. В экспорте стран ЮВА добавленная стоимость иностранного происхождения составляет около 1/3—1/2, наибольшего значения она достигает в Сингапуре [12].

С другой стороны, как справедливо отмечается в Докладе о торговле и развитии 2014 года, участие в международных производственных сетях сопряжено с риском создания неблагоприятных условий торговли, особенно для стран, задействованных в более низких звеньях производственных цепей, а также создает лишь ограниченные внутренние связи и возможности для получения технологий. Кроме того, развивающиеся страны, находящиеся на начальном этапе индустриализации, могут оказаться замкнутыми на нижних звеньях цепочки создания добавленной стоимости из-за сильной конкуренции со стороны других поставщиков для сохранения низких издержек труда и из-за того, что жесткий контроль за интеллектуальной собственностью и дорогостоящие брендинговые стратегии ведущей фирмы не позволяют им двигаться вверх по цепи создания стоимости. Даже для относительно успешных стран со средним уровнем дохода во многих из этих сетей не обеспечиваются равные конкурентные условия [17, с. 20—21]. Так, на долю Китая приходится сегодня не менее трети общего объема торговли продукцией электроники. Однако на практике лишь незначительное количество китайских фирм контролируют различные части цепи производства электронной продукции, а на долю китайских фирм приходится лишь 3% общего объема прибыли в этом секторе.

Эффективному включению национальных экономик в глобальный воспроизводственный процесс могло бы способствовать развитие национальных ТНК. В этой связи следует отметить, что ТНК из стран с формирующимися рынками начинают вступать во все более острую конкурентную борьбу с ТНК стран авангарда. Еще в 2005 году в рейтинге 500 крупнейших ТНК насчитывалось лишь 34 компании из развивающихся стран. Сейчас в рейтинг журнала Fortune входят 106 таких компаний, в основном из стран БРИК (Бразилии, России, Индии, Китая), и их число увеличивается высокими темпами: за 2005—2014 годы Китай увеличил число своих компаний с 16 до 95, Бразилия — с 3 до 7, Россия — с 3 до 8, Индия — с 5 до 8. С другой стороны, за указанный период значительно сократилось число американских и японских ТНК (соответственно со 176 до 125 и с 81 до 54 компаний), менее заметным было сокращение компаний Германии, Франции и Великобритании [18].

В современных условиях доминирования производственных сетей ТНК для защиты национальных интересов со стороны государства требуется не «протекционизм в национальных границах, а протекционизм существующих цепочек: снижение издержек, упрощение торговых процедур и обеспечение многократного беспрепятственного пересечения границы, продвижение своих систем регулирования и охраны интеллектуальной собственности в странах-партнерах» [19, с. 11].

Таким образом, в современных условиях доминирования производства в рамках глобальных производственных сетей ТНК развивающимся странам следует тщательно взвесить все издержки и выгоды при принятии решения о возможности использования стратегии индустриализации путем активного участия в международных производственных сетях. Цель правительств развивающихся стран должна состоять в увеличении доли добавленной стоимости, присваиваемой их национальными компаниями, в конечной цене товара.

Необходимо выстроить стратегию по переходу в более выгодные с экономической точки зрения звенья, концентрирующиеся на производстве продукции глубокой переработки и владении брендами. В этом аспекте чрезвычайно важную роль играют развитие отечественных ТНК и их экспансия

на внешние рынки, оптимизация таможенно-тарифного и нетарифного законодательства, снижение различного вида издержек функционирования цепочек добавленной стоимости (упрощение регулирования, ограничения требований использования местных компонентов и др.).

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Конференция ООН по торговле: в современном мире несколько десятков корпораций правят миром, и это хорошо [Электронный ресурс]. URL: <http://www.finmarket.ru/economics/article/3244103> (дата обращения: 01.10.2015).
2. Hopkins T., Wallerstein I. Patterns of Development of the Modern World-System // Review. 1977. Vol. 1. № 2. P. 11—145.
3. Gourevitch P., Bohn R., McKendrick D. Globalisation of Production: Insights from the Hard Disk Drive Industry // World Development. 2000. Vol. 28. № 2. P. 301—317.
4. Доклад о развитии человека (2005). Международное сотрудничество на перепутье: Помощь, торговля и безопасность в мире неравенства: пер. с англ. М.: Весь мир, 2005. 416 с.
5. Давиденко И. В. Роль транснациональных корпораций в развитии мирового хозяйства на современном этапе // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. 2014. № 3 (28). С. 216—219.
6. Шемякин И. Компраторские заметки [Электронный ресурс]. URL: http://expert.ru/expert/2007/20/kompradorskie_zametki/ (дата обращения: 01.06.2015).
7. Леденева М. В. Накопление и перераспределение национальных богатств в условиях глобализации: мировой экономический авангард и периферия. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2012. 412 с.
8. Drucker P. Management Challenges for the 21st Century. New York: Harper Business, 1999. 207 p.
9. Лопатников Д. Л. Постиндустриальная модель международного географического разделения труда // География и экология в школе XXI века. 2010. № 6. С. 3—9.
10. Fischer K., Reiner C., Starlitz C. Globale Güterketten. Weltweite Arbeitsteilung und ungleiche Entwicklung. Wien: Promedia, 2010. 271 p.
11. Леденева М. В. Международное разделение труда в постиндустриальную эпоху: основные тенденции // Вестник Волгоградского государственного университета. Сер. 3: Экономика. Экология. 2011. № 2. С. 217—225.
12. Measuring Trade in Value Added: An OECD-WTO joint initiative/ OECD [Электронный ресурс]. URL: <http://www.oecd.org/sti/ind/measuringtradeinvalue-addedanoeecd-wtojointinitiative.htm> (дата обращения: 01.06.2015).
13. Sinn H.-W. Die Basar-Ökonomie. Berlin: Ullstein, Econ Verlag, 2007. 250 p.
14. Interconnected economies: benefiting from global value chains: Synthesis Report / OECD, 2013 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.oecd.org/sti/ind/interconnected-economies-GVCs-synthesis.pdf> (дата обращения: 01.06.2015).
15. Дрейпер П. Взгляд на мир через цепочки добавленной стоимости [Электронный ресурс]. URL: <http://ecpol.ru/2012-04-05-13-42-46/2012-04-05-13-43-05/484-vzglyad-na-mir-cherez-tsepochki-dobavlennoj-stoimosti.html> (дата обращения: 01.10.2015).
16. Trade in Value Added / OECD [Официальный сайт]. URL: http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA2015_C1# (дата обращения: 01.06.2015).
17. Доклад о торговле и развитии (2014): Обзор / Конференция Объединенных Наций по торговле и развитию. Нью-Йорк и Женева, 2014. 34 с.
18. Fortune Global 500 2014 [Электронный ресурс]. URL: <http://fortune.com/global500/> (дата обращения: 01.06.2015).
19. Кадочников П. А. Перспективные вопросы расширения участия России в глобальных цепочках добавленной стоимости // Российский внешнеэкономический вестник. 2015. № 2. С. 8—13.

REFERENCES

1. The United Nations Conference on Trade: in today's world a few dozen corporations rule the world, and it is good [Electronic resource]. URL: <http://www.finmarket.ru/economics/article/3244103> (date of viewing: 01.06.2015).
2. Hopkins T., Wallerstein I. Patterns of Development of the Modern World-System // Review. 1977. Vol. 1. № 2. P. 11—145.
3. Gourevitch P., Bohn R., McKendrick D. Globalization of production: Insights from the Hard Disk Drive Industry // World Development. 2000. Vol. 28. № 2. P. 301—317.
4. Human Development Report (2005). International cooperation at the crossroads: Aid, trade and security in an unequal world: translation from English. M.: Publisher «The whole world», 2005. 416 p.
5. Davidenko I. V. Role of multinational corporations in development of the world economy at the current stage // Business. Education. Law. Bulletin of Volgograd Business Institute. 2014. № 3. P. 216—219.
6. Shemyakin I. Comprador notes [Electronic resource]. URL: http://expert.ru/expert/2007/20/kompradorskie_zametki/ (date of viewing: 01.06.2015).
7. Ledeneva M. V. The accumulation and redistribution of national wealth in terms of globalization: the vanguard of the global economic and peripherals. Volgograd: Volgograd State University, 2012. 412 p.
8. Drucker P. Management Challenges for the 21st Century. New York: Harper Business, 1999. 207 p.
9. Lopatnikov D. L. The post-industrial model of international geographical division of labor // Geography and environment at school of the XXI century. 2010. № 6. P. 3—9.
10. Fischer K., Reiner C., Starlitz C. Globale Güterketten. Weltweite Arbeitsteilung und ungleiche Entwicklung. Wien: Promedia, 2010. 271 p.

11. Ledeneva M. V. The international division of labor in the post-industrial era: basic tendencies // Bulletin of Volgograd State University. Series 3: Economics. Ecology. 2011. № 2. P. 217—225.
12. Measuring Trade in Value Added: An OECD-WTO joint initiative/ OECD [Electronic resource]. URL: <http://www.oecd.org/sti/ind/measuringtradeinvalue-addedanoecd-wtojointinitiative.htm> (date of viewing: 01.06.2015).
13. Sinn H.-W. Die Basar-Ökonomie. Berlin: Ullstein, Econ Verlag, 2007. 250 p.
14. Interconnected economies: benefiting from global value chains: Synthesis Report / OECD, 2013 [Electronic resource]. URL: <http://www.oecd.org/sti/ind/interconnected-economies-GVCs-synthesis.pdf>. (date of viewing: 01.06.2015).
15. Draper P. Look at the world through the value chain [Electronic resource]. URL: <http://ecpol.ru/2012-04-05-13-42-46/2012-04-05-13-43-05/484-vzglyad-na-mir-cherez-tseepochki-dobavlennoj-stoimosti.html> (date of viewing: 01.06.2015).
16. Trade in Value Added / OECD [Electronic resource]. URL: http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA2015_C1# (date of viewing: 01.06.2015).
17. Trade and Development Report (2014): Overview / United Nations Conference on Trade and Development. New York and Geneva, 2014. 34 p.
18. Fortune Global 500 2014 [Electronic resource]. URL: <http://fortune.com/global500/> (date of viewing: 01.06.2015).
19. Kadochnikov P. A. Perspective issues of expanding Russia's participation in the global added value chains // Russian Foreign Economic Bulletin. 2015. № 2. P. 8—13.

УДК 336.2:330.131.7
ББК 65.261:65.012.121

Shtiller Marina Vladimirovna,
 candidate of economic sciences, associate professor,
 head of the department of accounting and audit
 of Almaty Academy of Economics and Statistics,
 Kazakhstan, Almaty,
 e-mail: stilmarmax@mail.ru

Штиллер Марина Владимировна,
 канд. экон. наук, доцент,
 зав. кафедрой учета и аудита
 Алматинской академии экономики и статистики,
 Республика Казахстан, г. Алматы,
 e-mail: stilmarmax@mail.ru

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ НАЛОГОВЫМИ РИСКАМИ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

THEORETICAL ASPECTS OF MANAGEMENT OF TAX RISKS IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

В статье рассматриваются современные проблемы управления налоговыми рисками компании как неотъемлемой частью в общей системе принятия управленческих решений. Обосновывается необходимость организации научных исследований, использования различных приемов снижения налоговых рисков на предприятии, разработки стратегии управления риском в виде прогнозирования рисков. Определены функции налогового риска и предложены меры по их учету с целью снижения налоговых рисков. Раскрыты основные принципы оценки налоговых рисков, связанные с концепцией приемлемого риска, определением пороговых значений риска, расчетом величины экономического ущерба показателей, необходимых для риск-менеджмента.

The modern problems on management of the company tax risks as an integral part of the general system of the management decision-making are examined in the article. The need for arrangement of scientific researches, use of various methods of the tax risks mitigation at the enterprise, and development of the strategy for risk management in the form of risks forecasting is justified. Functions of tax risk are defined and the measures for their account are proposed for the purpose of tax risks mitigation. The basic principles of tax risks assessment are identified, which are connected with the concept of acceptable risk, with the threshold values of risk, and calculation of the amount of economic damage of the indicators necessary for risk management.

Ключевые слова: налоговые риски, оценка налоговых рисков, управление рисками, идентификация рисков, предприни-

мательский риск, бухгалтерский риск, возникновение бухгалтерских рисков, способы снижения риска, функции налогового риска, величина налогового риска.

Keywords: tax risks, assessment of tax risks, risk management, identification of risks, risk of entrepreneur, accounting risk, emergence of accounting risks, ways of risk mitigation, functions of tax risk, size of tax risk.

В экономической литературе риск определяется как действие, деятельность, сумма денег, которую банк может потерять в результате своей деятельности, событие, ситуация, неопределенность, вероятность, опасность, угроза, возможность и др. [1]. Под налоговым риском можно рассматривать ситуацию, при которой налогоплательщик понесет финансовые или другие потери или получит финансовую выгоду, связанные с налоговыми обязательствами. Такая ситуация может как произойти, так и не произойти, поэтому в случае совершения события можно получить нулевой экономический результат, подразумевающий совпадение запланированных значений с полученными. Также результат может быть положительным, означающим, что полученные налоговые доходы превышают запланированные. Отрицательный экономический результат предполагает недополучение налоговых доходов по сравнению с плановыми.

Общая система принятия управленческих решений содержит неотъемлемую часть — управление рисками. По своей цели и задачам система управления рисками согласовывается с общей стратегией развития предприятия, и, соответственно,