

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК УЧАСНИКІВ ГЛОБАЛЬНИХ ЛАНЦЮГІВ ВАРТОСТІ

Дугінець Г. В., доктор екон. наук, доц.

Київський національний торговельно-економічний університет

g.duginets@knute.edu.ua

Науково-технічний прогрес вносить кардинальні зміни в міжнародний поділ праці, і як наслідок, у систему глобального виробництва, впливаючи на результативність функціонування всіх ланок виробничих ланцюгів. Саме завдяки НТП, яка має загальносвітовий характер, змінюється зміст факторів виробництва, оскільки потенціал розвитку та добробут країн у ХХІ ст. визначається не тільки зростанням чисельності населення, залученістю людських та матеріальних ресурсів у процес економічної діяльності, але все більшою мірою підвищенням ефективності виробництва. Здатність розробляти та впроваджувати в короткострокові терміни моделі виробництва та технології нових укладів створює можливості для зміни сукупності факторів у міжнародному виробництві і, як наслідок, змінюється їхня вагомість при визначенні впливу на умови торгівлі в світовій економіці.

При визначенні напряму фрагментації виробничих процесів ТНК особливе значення мають порівняльні переваги країн (наприклад, в дешевій робочій силі, рівні розвитку інфраструктури, ємності ринку), що відображають їхню конкурентоспроможність та ціни факторів виробництва. Звідси випливає пояснення по-перше, процесів переміщення ланок виробничих ланцюгів ТНК з країн, які втрачають ці порівняльні переваги, в інші країни. По-друге, постійну реконфігурацію глобальних ланцюгів вартості (далі GVCs) включаючи ущільнення та репатріацію їхніх ланок у розвинені країни під впливом пришвидшення інноваційного розвитку на тлі зміни технологічних укладів [1]. Це актуалізує з боку ТНК постійні дослідження світового ринку з метою пошуку місць найбільш ефективного розміщення виробничих ланок GVCs. З точки зору приймаючих країн, існує нагальна необхідність обґрунтування та впровадження заходів щодо створення умов для включення національних суб'єктів у GVCs з огляду на розмаїття фаз циклу, структурних обмежень та наявних можливостей для проведення такої політики.

Щодо наддержавного регулювання слід зазначити, що метою взаємодії в цій площині є заохочення інноваційних процесів, подальше зниження торговельних витрат та подолання розбіжностей без підвищення тарифних та нетарифних бар'єрів, зміцнення системи міжнародного оподаткування та пом'якшення наслідків і подолання зміни клімату. Відносини у глобальних ланцюгах вартості будуються на основі стимулювання, а не стримування процесів розробки та впровадження технологічних інновацій. Але нові технології є інструментом збереження контролю над виробництвом у рамках економічних систем розвинених країн, що забезпечується двома основними методами:

- 1) збереження в розвинених країнах більш технологічних частин виробничих процесів;
- 2) забезпечення контролю за передачею інформації, необхідної для організації виробничого процесу в глобальному масштабі [3, с. 155].

Причому більш нові технології залишаються у власника, а старі спускаються по ланках GVCs з метою "підтягування" учасників взаємодій до потрібного рівня розвитку. Така система характеризується наявністю нових видів контролю, які загалом можуть бути визначені як "новий протекціонізм", що функціонує на більш високому рівні ідей, розробок, патентів та брендів. Система "нового протекціонізму" спрямована на скорочення переваг від використання дешевої робочої сили, що знаходить відображення у жвавих дискусіях з питань "соціального демпінгу".

У першій чверті ХХІ ст. відбувається формування нових економічних центрів (полюсів), заснованих на можливостях розробки і впровадження нових, передусім нанотехнологій, в умовах активної конкурентної боротьби між країнами-лідерами. Визначаються ключові учасники фрагментації глобального виробництва, в рамках якого будуть розвиватися такі принципово різні групи країн:

- 1) країни — розробники фундаментально нових технологій (технологій першого рівня);
- 2) країни, що володіють науково-технічним потенціалом та інвестиційними ресурсами, достатніми для впровадження технологій першого рівня і створення їхніх модифікацій (технологій другого рівня);
- 3) країни, які, можливо, здатні впроваджувати окремі компоненти нових технологій другого рівня або засновують виробничі процеси на розробках попередніх поколінь техніки;
- 4) інші країни, які не мають можливості використовувати компоненти нових технологій у виробничих процесах.

Зазначимо, що цей розподіл є умовним, оскільки в межах виокремлених груп можуть бути визначені ще підгрупи країн, які мають достатній рівень науково-технічного розвитку та майже не беруть

участі у функціонуванні GVCs, або країни, які є глобальними конкурентами в розробці фундаментально нових технологій (технологій першого рівня).

Отже, основним інструментом наддержавного регулювання є захист прав інтелектуальної власності в глобальному виробництві, причому головними зацікавленими сторонами є ТНК.

У свою чергу, держава як головний носій національних інтересів є головним суб'єктом зі специфікації та захисту прав власності на макрорівні. Вона виступає як третейська сторона, що гарантує дотримання умов договору. Домінуюча мета держави у цьому контексті — створити такі умови для досягнення максимального економічного ефекту від діяльності GVCs на її території. Тому держави прагнуть мати такий набір благ і послуг, який мінімізував би їхні витрати на специфікацію та захист прав власності. Для формування й впровадження цих заходів державі потрібне врахування наявного та створення необхідного додаткового нормативно-правового, інформаційно-технічного, фінансового та іншого забезпечення взаємодій у GVCs; застосування відповідних методів; формування та використання певних стимулів.

Актуальним в даному контексті є співробітництво на основі моделі "потрійної спіралі", оскільки така співпраця має ґрунтуватися на трьох основних принципах:

- всі учасники, включені в управління, мають спільні проблеми і мають свої інтереси;
- актори обмінюються ресурсами, значення яких спочатку неочевидне, як це визначено в обміні, і які стають більш важливими під час зв'язку спільно з моральною підтримкою як важливого ресурсу в процесі прийняття рішень;
- започаткувати співробітництво — складний процес, що включає взаємодію між різними суб'єктами, які мають власні ресурси [4].

Скоординована співпраця в рамках функціонування GVCs, підкріплена знаннями і досвідом, які акумульовані в університетах, може забезпечити концентрацію наявних ресурсів для виявлення і розробки технологій з максимальним сукупним екологічним ефектом для всіх учасників. Оскільки університети, як правило, задіяні в моніторингу і розвитку ланцюгів поставок численних державних організацій, це забезпечує перспективу виявлення і поширення відповідних знань та технологій серед різних підприємств і секторів. Подібні додаткові технологічні конкурентні переваги, які сприятимуть розвитку національної економіки загалом, є ключовим наслідком використання гібридної моделі "потрійної спіралі".

В Україні доцільно починати процес відновлення зв'язків у такому трикутнику з бізнесу: попит на інновації, що постійно розвивається (з урахуванням конкретних потреб ринку) і фінансова підтримка можуть дати реальний імпульс масштабним промисловим інноваціям. Тому необхідно максимально використовувати, наприклад, досвід країн ЦСЄ при стимулюванні розвитку автомобільної індустрії на початку ХХІ ст. Так, ефективними інструментами фінансової підтримки та інтеграційних процесів у сфері НДР можуть стати: система грантів; програмно-цільове фінансування в рамках наукових і науково-технічних програм, зокрема щодо виконання комплексних, міждисциплінарних досліджень, державне замовлення на виконання НДР, державно-приватне партнерство в реалізації інноваційних проектів. Водночас держава має розробити форми і методи селекції претендентів на отримання відповідних державних ресурсів і об'єктивного контролю за їхньою результативністю.

Слід зазначити, що при формуванні і функціонуванні GVCs може проявлятися конфлікт інтересів між державою та ТНК. Це пояснюється тим, що суб'єкти партнерства іноземного бізнесу і влади мають різні цілі та не враховують однакові параметри партнерства при їхній взаємодії. Якщо держава, яка виступає гарантом добробуту нації, при співпраці з ТНК прагне до стабілізації макроекономічних показників, модернізації наявної інфраструктури, поліпшення умов і рівня життя населення, забезпечення екологічної безпеки тощо; ТНК, в свою чергу, ставлять на перше місце оптимізацію своєї господарської діяльності.

З огляду на результати проведених досліджень слід зазначити, що в системі національного відтворення сектор малих та середніх підприємств (далі МСП) формує широку розгалужену мережу, що діє на місцевих і одночасно зарубіжних ринках як постачальник і споживач, тобто учасник внутрішньоекономічного і зовнішньоторговельного співробітництва. Як наслідок, для розвинених країн обсяг доданої вартості, виробленої на МСП, перевищує 50% національного ВВП, а чисельність зайнятих варіює від 46% (Німеччина) до 80% (Японія) [5]

Водночас звертаємо увагу на різну зовнішньоекономічну активність підприємств МСП. Так, за даними ОЕСР, кожне четверте мале і середнє підприємство в розвинених країнах орієнтоване на зарубіжний ринок і доходи від міжнародних операцій становлять 10–40% їхніх сукупних доходів. Експорт МСП оцінюється на рівні 28–30% сукупного світового товарного експорту, а експортна орієнтація МСП продовжує зростати, майже в 2,5 рази випереджаючи темп зростання у великих компаніях. В МСП ЄС частка експортованої продукції становить, за різними оцінками, 20–50%, а в машинобудуванні США і

Японії — 30–40% [5]. З огляду на те, що багато МСП працюють у системі субпідрядних відносин, їхню непряму участь у зовнішньоекономічних зв'язках істотно вище.

У розвинених країнах у зовнішній торгівлі зайнято від 130 до 150 тис. МСП. Наприклад, на частку МСП США припадає близько 20% товарного експорту країни загалом, а для МСП Бельгії, Німеччини, Нідерландів, Швейцарії та Японії вона може досягати 40–50% [2].

З урахуванням інноваційної мобільності МСП ці підприємства є активними учасниками міжнародного технологічного обміну розвинених країн. У США на частку МСП припадає близько 50% експортних ліцензійних угод, що укладаються компаніями країни. При цьому переважно реалізація ліцензій здійснюється великими корпораціями. Малі підприємства широко використовують таку форму міжнародного бізнесу, як організація спільних підприємств із зарубіжними учасниками. В такому випадку, як правило, має місце паритетний характер об'єднання, тобто йдеться про консолідацію малого бізнесу різних країн. Водночас, як зазначалося, МСП об'єднуються з великим бізнесом на засадах субконтрактації в ході міжнародного виробничого і технологічного співробітництва. Великі ТНК залучають МСП для виробництва комплектуючих, які часто є по суті інноваційною продукцією. Так, можна навести приклад, що обсяг компонентів у підсумковій вартості автомобіля, що випускається в європейських ланках концернів Volkswagen і Daimler, становить 60%, а аналогічний параметр у General Motors і Ford становить лише 50%, у Nissan і Toyota — перевищує 70% [2].

Проведений аналіз продемонстрував той факт, що підтримка інноваційної активності орієнтована переважно на великі підприємства, що, безсумнівно, відповідає структурним дисбалансам в економіці. Тому особливо важливим є лобювання інтересів інноваційних МСП, які не мають державної підтримки. Найбільш істотним в сучасних умовах розвитку вітчизняної економіки є надання доступної та реальної фінансової і технологічної підтримки, навіть в її "складних" формах. Особливо слід зазначити проблему низької зацікавленості великого бізнесу нашої країни в кооперації з інноваційними МСП. Міжнародний досвід свідчить, що саме великі компанії надають найбільш значущу підтримку інноваційним МСП.

В даному контексті дослідження міжнародної практики стимулювання галузей з високою доданою вартістю в країнах, що займають провідні ланки в міжнародних виробничих мережах, надало можливість виокремити загальні характеристики сучасної політики:

- адресна підтримка галузей, що втратили конкурентні позиції в результаті процесів деіндустріалізації (в ряді розвинених країн) або забезпечують нові цілі економічного зростання (екологія, стійкість, інклюзивність);
- селективна підтримка пріоритетних напрямів ІР в умовах технічного прогресу;
- посилення регіональної складової, створення інноваційних кластерів на основі принципів "розумної спеціалізації" та підтримки МСП;
- розробка комплексних національних документів (стратегії, перспективні плани, прогнози) для вирішення проблем національного науково-технологічного розвитку, що визначають оптимальні характеристики та інструменти регулювання.

Міжнародна практика державного регулювання свідчить про те, що підтримка інноваційного розвитку виробництва товарів та послуг з високою доданою вартістю не є незалежною від економічного регулювання і одночасно не є простим продовженням наукової або промислової політики.

Практично невикористаним чинником розвитку МСП, який принципово значущий для розвитку національної економіки в нових умовах, є здатність МСП до ефективного міжнародного економічного співробітництва в різних формах. Однак на сьогодні інноваційний потенціал вітчизняних МСП реалізується лише в частині адаптації та впровадження зарубіжних нововведень, тоді як найбільш перспективною вважається спільна розробка унікальних технологій, продуктів та ідей.

Трансформація глобального виробництва на початку ХХІ ст. з часом вносить свої корективи в розвиток світогосподарської системи. Ситуація складається таким чином, що в міру зростання темпів глобалізації розвинені країни будуть підвищувати свою конкурентоспроможність, що загрожує можливості входження інших підприємств у GVCs та актуалізує необхідність обґрунтування ефективної державної політики у цій сфері. Світова практика свідчить, що епоха "жорстких" чинників конкурентоспроможності країн, які базуються переважно на природних ресурсах та геополітичному розташуванні, минула. В останні 10–15 років активно використовують нові ресурси (високоосвічені та висококваліфіковані кадри, креативне населення, інновації, знання, інформація) та інструменти (менеджмент, маркетинг, брендинг, аутсорсинг, офшоринг тощо). Усе це спонукає державу і надалі зосереджуватися на нарощуванні виробництва доданої вартості на одну особу населення при обґрунтуванні її стратегії економічного розвитку.

Проблематика асиметричності та нерівномірності розвитку країн, диференціації його рівня окреслюється, актуалізується і розробляється багатьма авторами. Це передбачає використання вже не традиційно прийнятого методичного підходу, коли предмет дослідження зрозумілий сам по собі. А от

корективи до практики розробки стратегій відтворення структури ВЕД у контексті прискореного зростання і міжрегіонального вирівнювання ВДВ на особу населення, алгоритми формування рушійних сил, які зробили б орієнтування на виконання цього завдання перманентним засобом і способом існування, ще не сформовані.

Список використаних джерел:

1. Дугінець Г.В. Глобальні ланцюги вартості: монографія. К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2018. 412 с.
2. Annual Report on European SMEs 2016/2017 Focus on self-employment SME Performance Review 2016/2017. [Електронний ресурс]. URL: <https://publications.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/0b7b64b6-ca80-11e7-8e69-01aa75ed71a1/language-en/format-PDF>
3. Cantwell J. A. The globalization of technology: what remains of the product cycle model? Cambridge Journal of Economics, 1998. № 19.
4. Etzkowitz, H., Chunyan Zhou (2007). Regional Innovation Initiator: The Entrepreneurial University in Various Triple Helix Models; the paper for Triple Helix VI conference, Singapore, May 16–18 // www.triplehelix6.com.
5. OECD (2019), OECD SME and Entrepreneurship Outlook 2019, OECD Publishing, Paris, <https://doi.org/10.1787/34907e9c-en>.