

**Герасімова О.А.**  
*науковий співробітник,  
Інститут економіки та прогнозування  
Національної академії наук України*

## **ДОСВІД ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УМОВАХ ДРУГОГО ГЛОБАЛЬНОГО РОЗПОДІЛУ В КРАЇНАХ ЦСЄ**

Ендогенна теорія зростання припускає, що прямі іноземні інвестиції (ПІІ) є важливим каналом передачі технологій приймаючим країнам. З іншого боку, міжнародна теорія бізнесу підкреслює взаємозв'язок чинників усередині так званої OLI-парадигми (трикутник переваг власність-розміщення-інтерналізація), де технологія є також основним видом переваг власності іноземних інвесторів, що передаються приймаючим країнам. У контексті розвитку економіки і на основі «моделі летючих гусей» (FGM-модель), запропонованої Акамацу, технології передаються країнам-реципієнтам через транснаціональні корпорації, що формує нову динамічну парадигму мультинаціонального розвитку. Він виділяє три принципи, які керують процесом швидкого зростання: збільшення торгівлі за допомогою ПІІ, збільшення коефіцієнта невідповідності, і локалізоване, але все більш інтернаціональне навчання і накопичення технологічних навичок і знань. Спільною рисою цих теоретичних підходів є те, що розвиток ПІІ позитивно впливає на приймаючі країни через технології, що передаються мультинаціональними підприємствами (МНП). Позитивний результат, проте, вирішальним чином залежить від поглинаючої здатності приймаючих країн.

У дослідженні Ж. Даміджан та М. Роджек [1] доводять важливість концепції «глобальної ланцюжка поставок» для реструктуризації експорту і зростання продуктивності праці в країнах Центральної та Східної Європи (ЦСЄ) у період 1995-2007 рр. Використовуючи дані на рівні галузей і обліку інтенсивності технології, вони показали, що ПІІ в значній мірі сприяли реструктуризації експорту в країнах ЦСЄ. Наслідки впливу ПІІ, однак, були гетерогенними в різних країнах. У той час як більш просунутим країнам ЦСЄ вдалося наростити експорт в галузях з більш високою часткою доданої вартості, окремим країнам ЦСЄ не вдалось змінити свою експортну спеціалізацію. Це говорить про те, що, напрямок спрямування потоків ПІІ має ключове значення. Також результати показують, що реструктуризація експорту та господарська спеціалізація ПІІ протягом останніх двох десятиліть у країнах ЦСЄ є

дуже важливою для їх потенціалу та зростання продуктивності в довгостроковій перспективі.

Тим не менш, в недавньому теоретичному підході «глобальних ланцюжків постачання» в світовій економіці, Р. Болдуїн [2], здається, менш оптимістичний стосовно передачі технологій за допомогою ПШ. Він стверджує, що в рамках «вертикальної спеціалізації», яка є типовою для офшорних етапів трудомістких виробництв, що передаються з головних економік до «економік-фабрик», скоріше йде мова не про передачу технологій, а технології кредитування. Фірми-інвестори, як правило, уникають реальної передачі технології і мають у зв'язку з революцією у сфері інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) найкращі засоби для забезпечення цього. З революцією в галузі ІКТ стало більш економічно вигідним географічно розділити окремі стадії виробництва, тобто провести спеціалізацією не за галузевим принципом, а на рівні стадій виробництва. Це був, за словами Болдуїна, «2-й глобалізаційний поділ», де стадії виробництва, що раніше виконувались в безпосередній близькості, були розсіяні, для зменшення виробничих витрат, в результаті чого у сферу ІКТ був включений контроль над розосередженими виробничими процесами. Економіка глобального вертикального розподілу відрегулювала FGM-модель відповідно до реалій 21-го століття, тобто, що 2-й поділ глобалізації означає центр та периферію етапів виробництва, а не галузей, як у випадку «летючих гусей». Сьогодні експорт складних промислових товарів вже не є ознакою конкурентоспроможності самої економіки. Це може просто відображати позицію нації в глобальному ланцюжку постачання. Такий висновок, однак, припускає, що вплив прямих іноземних інвестицій на розвиток економіки приймаючої країни може бути обмежений.

Промислові підприємства в умовах другого поділу тільки тоді досягають вражаючих успіхів у модернізації та зростанні продуктивності, коли вони підключаються до «правильних» конкретних виробничих етапів – регіональних чи глобальних – у ланцюжках створення вартості ТНК. Це свідчить про важливість галузі, сегменту технологій і стадії виробництва, до якого ПШ було залучено. Можна говорити про так звану «імплантовану економічну перебудову» за допомогою ПШ. Чим вище інтенсивність технології імплантованих галузей і продуктів тим вище буде користь від приймаючої країни, але знову простий процес конвейерної збірки буде генерувати менше переваг, ніж участь в проектуванні компонентів.

ПШ є ключовою невід'ємною частиною глобальних ланцюжків постачань. В рамках світової торгівлі ланцюжки поставок не обмежуються товарами, але є «переплетінням торгівлі товарами

(особливо частинами і компонентами), міжнародних інвестицій у виробничі потужності, навчання, технологій та довгострокових ділових відносин, використання послуг інфраструктури для координації віддаленого виробництва, міжнародних потоків ноу-хау. Болдуїн називає це торгово-інвестиційно-інформаційно-сервісним зв'язком.

У глобальних ланцюжків постачань є «Головне управління» і «заводські» економіки. Порівняння ланцюга поставок товарів між штаб-квартирою і заводською економікою демонструють істотні відмінності. По-перше, ланцюги поставок товарів між «штабом» і «фабричною» економікою переважають у вертикальній спеціалізації, заснованої на відмінностях заробітної плати, у той час як ланцюжки поставок торгівлі між «штаб-квартирами», що є ще більш інтенсивними, засновані на горизонтальній спеціалізації та конкретних перевагах фірм. Друга відмінність пов'язана з тим, що експорт зі «штаб-квартири» містить відносно мало імпорتنих товарів проміжного споживання, в той час як експорт «заводських» економік містить велику частку імпорتنих складових.

Вважається, що, оскільки країни стають багатшими, вони використовують імпорتنі проміжні товари (зворотній ланцюг постачання товарів) більш інтенсивно в їх експорті. Але тільки до певного моменту; за порогом доходу на душу населення близько \$25,000 інтенсивність імпорту зменшується. Для постачання проміжних товарів іншим (прямий ланцюжок постачання в торгівлі) зв'язок є зворотнім. Він є низьким для низького рівня доходів, але зростає після порогу близько \$15,000. Дана схема призводить до асиметрії в залежності від того, чи є країна «штаб-квартирою» або «заводською» економікою. Експорт зі «штаб-квартири» містить відносно мало імпорتنих товарів проміжного споживання, в той час як експорт «заводських» економік містить велику частку опосередкованого імпорту. Глобальні ланцюжки поставок також показують сильну регіональну концентрацію, те, що Болдуїн називає фабрика-Азія, фабрика-Північна Америка і фабрика-Європа. Німеччина є центром європейської фабрики, а країни ЦСЄ, очевидно, є фабричними економіками.

Сьогодні приєднання до ланцюжка поставок робить процес індустріалізації і включення в міжнародну торгівлю дуже швидким, але, як помітив Болдуїн, індустріалізація стала менш значущою з тих же причин. «Фабричні» економіки мають багато галузей промисловості та швидко зростаючий експорт промислових товарів, але вони не можуть гарантувати, що їх місце в ланцюжку поставок не буде витіснено наступною країною з низьким рівнем заробітної плати. Це відноситься до застосування технології оффшорінга фірми і ноу-хау в країні з низьким рівнем заробітної плати. Інтернаціоналізація ланцюжка

поставок включає в себе транскордонні програми дуже конкретних частин ноу-хау материнської компанії і збереження контролю над використанням цього ноу-хау має вирішальне значення для периферійних фірм. Результатом є те, що немає належного процесу передачі технологій в широкому діапазоні для підвищення продуктивності техніки, але більше діють технології кредитування. З цим пов'язане питання графіка так званої кривою посмішкою, тобто те, що має низьку додану вартість (етапи виробництва – збірка, виробничі стадії) виводяться в офшор, а стадії з високою доданою вартістю (розробка продукту, дизайн, R&D, продажі, маркетинг і сервісне обслуговування) залишаються в материнських компаніях, тобто значна частина загальної доданої вартості перетікає з фабричних економік до «штаб-квартир».

Дослідження країн ЦСЄ показали, що прямі іноземні інвестиції дійсно значно сприяли реструктуризації експорту в країнах ЦСЄ. Проте більшість країн ЦСЄ перейшли тільки на одну сходинку вгору у виробництві продукції від низько-технологічного до середньо-низько-технологічного рівня, у той час як тільки група з чотирьох основних ЦСЄ (Вишеградська група) перевели свій експорт в основному у середньо-високотехнологічні та високотехнологічні сектори. Тому для України при залученні ПІІ має бути враховано, наскільки високо інвестори знаходяться у глобальному ланцюжку постачання.

Як зазначив Болдуїн, поліпшення продуктивності за рахунок припливу прямих іноземних інвестицій не обов'язково робить країни більш успішними при залученні ПІІ в більш дорогі технологічні галузі. Для довгострокових високих рівнів розвитку це не є достатнім, якщо не має власного економічного підґрунтя для розвитку. В умовах кризових явищ ПІІ також можуть бути легко вилученими з країн. Тим не менш, до цих пір ПІІ, безумовно, допомогли країнам ЦСЄ за останні півтора десятиліття у зростанні загальної факторної продуктивності і збільшенні зайнятості у більш дорогих галузях. Якою потужною і стабільною може бути ця спеціалізація в довгостроковій перспективі – це однак вже інше питання.

### **Список використаних джерел:**

1. Jože Damijan, Črt Kostevc and Matija Rojec. Global Supply Chains at Work in Central and Eastern European Countries: Impact of FDI on export restructuring and productivity growth. LICOS Centre for Institutions and Economic Performance. Discussion Paper № 332/2013. – 2013.
2. Richard Baldwin. Trade And Industrialisation After Globalisation's 2nd unbundling: How Building And Joining A Supply Chain Are Different And Why It Matters. BER Working Paper № 17716. – 2011.