

УДК 339.924

Батченко Л. В., Малік М. А.

**ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ТА МОДЕЛЕЙ ФОРМУВАННЯ КУРСУ НА НЕОІНДУСТРІАЛІЗАЦІЮ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ**

На сьогоднішній день в науковому середовищі існує декілька підходів та низка моделей для оцінки рівня інноваційного розвитку країни, кількісної оцінки інтеграційних ефектів як на макро- так і на зовнішньоекономічному рівні, та виявлення ефектів від вертикальної інтеграції. Разом з цим зважаючи на те, що ідея неоіндустріалізації економіки лежить у площині економічної політики держави, якоїсь загально визнаної моделі, яка б кількісно чи підтверджувала, чи спростовувала б необхідність проведення неоіндустріалізації доки не існує.

Для вибору та обґрунтування напрямків зовнішньої неоіндустріальної інтеграції необхідним являється застосування методичного підходу, заснованого на сценарному моделюванні напрямів міжнародної інтеграції. Такий підхід дає можливість побудувати модель для вибору напрямків міжнародної інтеграції, яка дозволяє вибирати з наявних альтернатив напрямки, які принесуть національним виробникам максимальний приріст фінансового результату від виробництва і реалізації продукції з урахуванням впливу інтеграційних процесів на доступ на ринки товарів і послуг, а також участі національної економіки у світових ланцюжках створення вартості.

Неоіндустріалізація, як комплексна концепція економічного розвитку знаходиться у полі зору вітчизняних і зарубіжних науковців. Неоіндустріальна парадигма розвитку економіки, а також перспективи зовнішньої інтеграції української економіки та її окремих ланок активно розробляються вітчизняними вченими: О. Амошею, Л. Батченко, В. Вишневським, В. Гейцем, З. Каїрою, О. Камушковим, В. Ляшенком, Ю. Макогоном, В. Мунтіяном, В. Саенком, О. Чилікіним, М. Чумаченком В. Байневим та ін. [1–3].

Метою статті є аналіз та удосконалення методичних підходів та моделей щодо формування курсу неоіндустріалізації національної економіки за умов світових інтеграційних процесів. Відповідно до мети було поставлено і вирішено такі завдання: проаналізувати науково-методологічні підходи та моделі до обґрунтування напрямів інтеграції національної економіки в умовах забезпечення неоіндустріалізації.

Головними інтеграційними проектами, в які у найближчий час може бути включена Україна, є Митний союз із Росією, Білоруссю та Казахстаном та поглиблена зона вільної торгівлі з Європейським союзом (ЄС). Кожен із цих несе як вигоди, так і загрози, що обумовлені особливостями зовнішньоекономічного співробітництва.

Договір про асоціацію з ЄС несе значні загрози для реалізації проекту по неоіндустріалізації української економіки, так як в процесі його реалізації очікується значне зменшення ролі держави у процесах регулювання економіки, поява нових антимонопольних обмежень, а також остаточне згорання в Україні високотехнологічного виробництва.

Для реалізації концептуальних положень формування курсу на неоіндустріалізацію національної економіки доцільним являється проаналізувати відповідні методичні підходи та моделі. Одразу слід зазначити, що ідея неоіндустріалізації економіки лежить у площині економічної політики держави, і якоїсь загально визнаної моделі, яка б кількісно чи підтверджувала, чи спростовувала б необхідність проведення неоіндустріалізації не існує.

Умовна формула першої фази індустріалізації (1920–1940 рр.) виглядає так:

$$\text{Індустріалізація} = \text{Електрифікація} + \frac{\text{Механізація}_\text{народного}}{\text{господарства}}. \quad (1)$$

Зміст другої фази індустріалізації – неоіндустріалізації виглядає так:

$$\text{Неоіндустріалізація} = \frac{\text{Вертикальна інтеграція}}{\text{виробництва}} + \frac{\text{Автоматизація народного}}{\text{господарства}} \quad (2)$$

Отже логічним уявляється обґрунтування ефектів неоіндустріалізації шукати у площині її складових – вертикальної інтеграції та автоматизації. Так засновник ідеї неоіндустріалізації в Росії С. Губанов для підтвердження тези про її ефективність методом «від протилежного» показує, скільки національного багатства втрачає економіка внаслідок дезінтегрованості виробництв.

Природні ресурси, розвідані і підготовлені до залучення в господарський обіг – нафта, газ, деревина, кольорові і чорні метали, мінерали, біоресурси тощо – вже підраховані і входять до складу національного багатства. Їх вилучення означає скорочення національного багатства. Якщо видобувні ресурси не спрямовуються на внутрішнє виробництво продукції з високою доданою вартістю, а продаються чи проїдаються, значить країна непродуктивно витрачає своє національне багатство, тоді як мільйони людей зазнають нужду, залишаючись безробітними [4].

Друга лінія міркувань щодо вертикальної інтеграції відноситься до мікроекономічного рівня та бере свій початок з публікації спеціалістів відомої консалтингової компанії McKinsey Дж. Стакі та Д. Уайт [5]. Ця компанія спеціалізується на вирішенні задач стратегічного управління суб'єктами господарювання та веде співробітництво з великими світовими компаніями, державними установами та некомерційними організаціями. На їх думку, вертикальна інтеграція – це спосіб координувати різні складові галузевого ланцюга в умовах, за яких не вигідна двостороння торгівля. Рішення щодо інтеграції мають прийматися за сукупністю критеріїв, які наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Критерії рішень з інтеграції

Стартові капіталовкладення	Трансакційні витрати	Трансакційні ризики	Ефективність координації
Інвестиції	Збір та обробка інформації	Вірогідність необґрунтованих цінових змін	Тривалість циклу, обсяг запасів
Розробка структур (систем)	Юридичні питання	Блокування доступу до джерел постачання або ринків збуту	Завантаження потужностей
Навчання персоналу	Постачання та збут	Витіснення з ринку (технічні зміни, нові вироби)	Ефективність постачання та збуту, якість

Рішення щодо інтеграції ускладнює той момент, що наведені критерії можуть вступати у протиріччя один із одним. Так, наприклад, зниження трансакційних витрат внаслідок інтеграції може вимагати значних капіталовкладень тощо.

Автори аналізують такі причини для проведення вертикальної інтеграції:

- подолання «провалів» або «неспроможності» ринку;
- створення та використання ринкової влади;
- встановлення високих вхідних бар'єрів в галузь і проведення цінової дискримінації в різних сегментах ринку;
- вертикальне «інтегрування вперед» для розвитку ринку, або заповнення прогалін після уходу з ринку гравців у випадку його занепаду.

Рішення щодо вертикальної інтеграції мають бути ретельно проаналізованими. Тому спеціалісти McKinsey пропонують такі аналітичні процедури для застосування методології інтеграції:

- дезагрегація галузевого ланцюга (бізнес – структури) на елементарні стадії щодо можливостей придбання;
  - визначення учасників та класифікація трансакцій на кожній стадії;
  - визначення «провалів» ринку та існуючих передумов для отримання ринкової влади у рамках стратегічного аналізу;
  - прогнозування структурних змін у галузі та змін ринкової влади внаслідок реструктуризації ринку у рамках динамічного аналізу;
  - вибір стратегії вертикальної інтеграції та забезпечувальної організаційної структури.
- Для оцінки ринкової влади використовується індекс Лернера:

$$\text{Індекс\_Лернера} = \frac{P - MC}{P}, \quad (3)$$

де  $P$  – ціна,  $MC$  – граничні витрати.

Так спеціаліст зі злиттів та поглинань компаній П. Гохан стверджує, що позитивна різниця між ціною та граничними витратами не гарантує прибутку, отже фіксовані витрати можуть бути високими, що призведе до збитків. Тому компанії інтегруються для ефективного розподілу фіксованих витрат [6].

Базуючись на ґрунтовних дослідженнях Дж. Стакі та Д. Уайта свої висновки роблять вітчизняні дослідники. Так В. Шукалович, В. Трокоз доцільність застосування вертикальної інтеграції як стратегії розвитку суб'єкта господарювання розглядають крізь різницю функцій вигід двох альтернатив ведення бізнесу – в умовах вертикальної інтеграції та вільного ринкового обміну, яка повинна бути позитивною.

$$V_i - V_m > 0, \quad (4)$$

де  $V_i$ ,  $V_m$  – функції вигід від ведення бізнесу в умовах вертикальної інтеграції та вільного ринкового обміну відповідно.

У даному випадку під функціями вигід розуміються вигоди, які отримуються в результаті сумісної дії трьох головних факторів: кількості ресурсів, їх ціни, технології за допомогою якої формується споживча цінність продукції за умов продуктового ланцюга. Перші дві змінні характеризують кількісну і якісну сторону матеріальної субстанції, а остання – наявний рівень факторів виробництва, що їх трансформують. Фактично технологічний фактор акумулює в собі вартісний вирази нематеріальної субстанції, що уособлює наявний рівень знань та рівень розвитку та структуризації суспільства.

Ще один переконливий приклад на користь вертикальної інтеграції виробництв, на цей раз у інноваційній площині, демонструють білоруські дослідники В. Байнев, О. Биков та ін. [3, 6]. Вони відмічають, що для забезпечення глобальної конкурентоспроможності необхідний перехід до інноваційної економіки. В умовах стрімкого подорожчання досліджень та розробок конкурентно-ринкове середовище постає «гальмом» на шляху створення та розповсюдження інновацій, а технологічно розвинені країни віддають перевагу інтеграції, монополізації ринків замість досконалої конкуренції.

Так модель О. Бикова дозволяє розрахувати інтеграційний (синергетичний) ефект від впровадження інновацій на  $n$  інтегрованих підприємствах:

$$E_{Hn} = n * PP (C_b - C_n) - Z_{ДРОВ} = n * PP (C_b - C_n) - (Z_{ДР} + n * Z_{ОВ}), \quad (5)$$

де  $E_{Hn}$  – загальний економічний ефект від впровадження нововведення, грошової одиниці;  $n$  – кількість підприємств, що впроваджують нововведення, од.;  $PP$  – обсяг реалізації продукції в натуральному обчисленні, од.;  $C_b$  і  $C_n$  – собівартість виробництва і реалізації одиниці продукції відповідно по базовому і новому варіанту, грош. од.;  $Z_{ДРОВ}$  – витрати на дослідження і розробки, а також на освоєння виробництва інноваційної продукції, грош. од.;  $Z_{ДР}$  – витрати на дослідження і розробки, грош. од.;  $Z_{ОВ}$  – витрати на освоєння виробництва нової продукції на одиничному підприємстві, грош. од.

Висновок про те, що інтегроване середовище більш ефективна в плані генерування та поширення інновацій, ніж конкурентне, продемонстрований таким прикладом. Результати розрахунку зміни загального економічного ефекту від впровадження нововведення в залежності від ступеня інтеграції суб'єктів господарювання галузі наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Зміна загального економічного ефекту від впровадження нововведення в залежності від ступеня інтеграції суб'єктів господарювання галузі [7]

Кількість інтегрованих підприємств $n$ , од.	Економія від зниження собівартості продукції в результаті впровадження нововведення ( $n \cdot \text{РП} \cdot \Delta C$ ), грош. од.	Витрати на дослідження і розробки $Z_{\text{ДР}}$ , грош. од.	Витрати на освоєння виробництва нової продукції $n \cdot Z_{\text{ОВ}}$ , грош. од.	Загальний економічний ефект від впровадження нововведення $E_{\text{Н}n}$ , грош. од.
1	1 000 000	1 000 000	100 000	-100 000
2	2 000 000	1 000 000	200 000	+800 000
5	5 000 000	1 000 000	500 000	+3 500 000
10	10 000 000	1 000 000	1 000 000	+8 000 000

Отже наведені розрахунки демонструють, що у конкурентному середовищі, де суб'єкти господарювання функціонують розрізнено, запропонована інновація неефективна. Ні на одному з  $n$  дезінтегрованих конкуруючих суб'єктів господарювання вона не буде реалізована, а галузь в цілому залишиться на попередньому рівні інноваційного розвитку.

Чим більше підприємств інтегровано в систему, тим більший ефект від впровадження інновації на кожному з суб'єктів господарювання і в галузі в цілому, який досягається в результаті відсутності дублювання витрат на дослідження і розробки великою кількістю конкуруючих фірм. Вони здійснюються один раз, а отримані результати розмножуються.

Звідси слід зробити найважливіший теоретико-методологічний висновок про те, що інноваційна економіка є якісно новим шаблоном на шляху еволюції економічних систем, наступним за ринково-конкурентної моделлю і такою, що в чомусь її заперечує [3]. Отже інтеграція – необхідна умова неоіндустріалізації, тому логічним уявляється ефективність заходів з неоіндустріалізації оцінювати за допомогою інтеграційних ефектів.

Методологія кількісного оцінювання інтеграційних ефектів досить докладно розроблена, але не дивлячись на це слід зробити наголос на деяких принципових моментах щодо вибору того чи іншого підходу, а саме:

- можливість застосування методики для дослідження ситуації та змістовної інтерпретації одержуваних результатів;
- надійність та достовірність одержуваних результатів;
- можливість враховувати структурні зрушення та якісні зміни в економіці;
- наявність модельного інструментарію, що дозволяє застосовувати ту чи іншу аналітичну методику;
- трудомісткість методики та витрати часу, необхідні на виконання аналітичних робіт.

Базуючись на гравітаційних моделях, О. Шепотило розвиває методологію аналізу витрат і вигод торговельної політики альтернативних регіональних сценаріїв інтеграції [8]. Дослідницька методологія заснована на розбивці рівняння гравітації, яке застосовується для розрахунку впливу розширення ЄС на інтеграційні стратегії країн – не членів. Зокрема досліджуються заходи впливу розширення ЄС в 2004 р. з точки зору України, робиться оцінка витрат неінтегрованості, що відбулася за рахунок торгівлі та інвестиційних потоків, а також

аналізуються втрачені можливості для проведення структурних змін в українській економіці. За результатами дослідження робиться висновок, що, вступ до ЄС мав би позитивний вплив на загальні обсяги експорту і змінив би склад українського експорту у напрямку майже подвоєння експорту продукції переробної промисловості, вигоди від вступу до ЄС для України були б позитивними.

Аналізуючи розглянутий підхід, слід наголосити на невеликому періоді оцінювання параметрів запропонованих рівнянь, тому використання великої кількості пояснювальних змінних не є доречним. Точками для розрахунку відстаней між торгуючими країнами у моделі О. Шепотило вибираються столиці або великі міста, а не регіони з найбільшою часткою в обсязі виробництва. Введення в модель інструментальних змінних (права власності, тіньовий ринок, релігія і мова) не слід розглядати як слушне рішення, оскільки формування таких змінних обумовлює високий ступінь довільності. Значимість таких факторів для обсягів торгівлі може бути оцінена тільки експертним шляхом з відповідним зростанням ймовірності серйозних помилок.

Спільною рисою, притаманною гравітаційним моделям, є відсутність зв'язку між розвитком зовнішньої торгівлі та економічним зростанням країни. Відсутність замкнутої системи рівнянь робить модельні висновки досить тривіальними – наприклад, більший за своїми обсягами ринок може спожити більше продукції. Для констатації таких фактів не обов'язково було вдаватися до складних модельних побудов.

Слід зазначити, що методологічні підходи щодо обґрунтування інтеграційних ефектів лежать у площині обґрунтування переваг обраного заздалегідь певного вектору інтеграції. Проблема вибору ж самого вектору знаходиться у сфері політичних міркувань та очікувань.

Зовсім інший методологічний підхід до формування курсу на неоіндустріалізацію національної економіки обґрунтовується в наукових працях спеціалістів Інституту економіки промисловості НАН України [1].

Вітчизняні науковці, на відміну від російських колег, розробляють концепцію інноваційної неоіндустріалізації, в основі якої лежить матрична промислова політика. В її основі лежить поєднання вертикальних (секторальних, галузевих) та горизонтальних (міжгалузевих, функціональних) заходів. Причому перевага віддається саме горизонтальним заходам. Секторальна політика бачиться як інструмент державного регулювання економіки. Створення найкращих умов для розвитку промислового виробництва на засадах його диверсифікованості, конкурентоспроможності, ресурсної ефективності ставиться на чільне місце у формуванні інноваційної політики матричного типу.

До числа інституціональних засад промислової політика матричного типу слід віднести глобальні ланцюжки вартості (*GVC – global value chains*) – сучасну просторову форму виробнично-розподільних відносин, що пов'язують підприємства різних країн. По оцінкам Конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) на них припадає 80 % обсягів світової торгівлі. Їх контролюють кілька десятків транснаціональних корпорацій, які сприяють прогресу країн, що розвиваються, розміщуючи лінії з виробництва своєї продукції по всьому світу, і саме від них залежать темпи економічного зростання і появу в економіці нових технологій. Очевидним є зв'язок між прямими іноземними інвестиціями та рівнем участі у світових виробничих ланцюжках. Так 67 % прямих іноземних інвестицій в світі вкладено саме в сектор послуг – половина з цих коштів пов'язано з виробничими ланцюжками [10]. Частка країн, що розвиваються, у експорті прямих іноземних інвестицій зросла з 12 % в 2000 р. до майже 30 % на початку 2012 р., а в імпорті – з 19 % до 56 %. Ці країни прагнуть отримати і розширити доступ до глобальних ринків і включитися в ефективні глобальні ланцюжки. Отже нагальною потребою для країн, що розвиваються є пошук свого місця в формуванні таких ланцюжків або у вже сформованих ланцюжках, у тому числі за рахунок більш повного поділу праці та фокусування на тих нішах, в яких країна має очевидні переваги.

## ВИСНОВКИ

З огляду на те, що транснаціональні компанії (ТНК) обирають, кого включити в ланцюжок, вирішують, зручно або незручно їм працювати в тій чи іншій країні, то значущим фактором для залучення до ланцюжка доданої вартості – рівень трансакційних витрат – чим він нижчий, тим більш приваблива країна для транснаціональних компаній. Тобто політика країни має бути зрозумілою і передбачуваною для ТНК, а суб'єкти господарювання мають бути проінформованими про головні вимоги, щодо участі у діючих ланцюжках.

Отже критичний аналіз методичних підходів та моделей формування курсу на неоіндустріалізацію дозволяє зробити низку висновків щодо подальших напрямів досліджень. Для вибору та обґрунтування напрямків інтеграційної неоіндустріалізації необхідним уявляється застосування методичного підходу, заснованого на сценарному моделюванні напрямів міжнародної інтеграції.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНОЇ ЛІТЕРАТУРИ

1. Амоша А. И. Неоиндустриализация и новая промышленная политика Украины / А. И. Амоша, В. П. Вишневский, Л. А. Збарзская // *Економіка промисловості*. – 2012. – № 1–2. – С. 3–32.
2. Чумаченко М. Г. Неоіндустріальні перспективи економіки України / М. Г. Чумаченко, В. І. Ляшенко // *Управління економікою: теорія та практика: зб. наук. пр.* – Донецьк : ІЕП НАНУ, 2009. – С. 3–34.
3. Байнев В. Ф. Переход к инновационной экономике в условиях межгосударственной интеграции: тенденции, проблемы, белорусский опыт: монография / В. Ф. Байнев, В. В. Саевич; под общ. ред. проф. В. Ф. Байнева. – Мн. : Право и экономика, 2007. – 180 с.
4. Губанов С. С. Императив общегосударственных интересов анализ, выводы, предложения / С. С. Губанов // *Экономист*. – 2009. – № 4. – С. 3–8.
5. Stuckey J. *When And When Not To Vertically Integrate* / J. Stuckey, D. White // *The McKinsey Quarterly*. – 1993. – № 3. – P. 54–69.
6. Гохан П. Слияния, поглощения и реструктуризация компаний / П. Гохан. – М. : Альпина Паблишер, 2010. – 744 с.
7. Комплексная оценка макроэкономического эффекта различных форм глубокого экономического сотрудничества Украины со странами Таможенного союза и Единого экономического пространства в рамках ЕврАзЭС. Итоговый научно-технический отчет // *Центр интеграционных исследований С.-Пб.* – 2012 г.
8. Shepotylo O. *A Gravity Model of Net Benefits of EU Membership : The Case of Ukraine* / O. Shepotylo // *Journal of Economic Integration*. – 2010. – № 25. – P. 676–702.
9. Конференция ООН по торговле: несколько десятков корпораций правят миром, и это хорошо [Электронный ресурс] // Сайт інформаційного агентства «Фінмаркет». – Режим доступу: <http://www.finmarket.ru/z/nws/hotnews.asp?id=3244103>.