

ЛЮДСЬКИЙ КАПІТАЛ В УМОВАХ РОЗВИТКУ ГЛОБАЛЬНИХ ЛАНЦЮГІВ СТВОРЕННЯ ВАРТОСТІ

HUMAN CAPITAL IN THE CONDITIONS OF THE DEVELOPMENT OF EMERGING GLOBAL VALUE CHAINS

У статті досліджено особливості розвитку людського капіталу в умовах формування глобальних ланцюгів створення вартості. В результаті аналізу процесу транснаціоналізації визначено, що домінування виробництва в рамках міжнародних виробничих мереж ТНК породжує конкуренцію між країнами за локалізацію у себе найкращих, тобто пов'язаних зі створенням найбільшого обсягу доданої вартості, ланок процесу виробництва. Конкуренція ведеться шляхом підготовки кадрів, інвестицій в інфраструктуру, введення сприятливого податкового режиму тощо, а також висунення вимог щодо розміщення на своїй території певної стадії виробничого процесу як умови допуску ТНК на ринок країни.

Отримано висновок, що освіта перетворилася на найважливіший ресурс, який відрізняє економічних суб'єктів, що володіють потенціалом процвітання під впливом глобалізації, від тих, чий статус стає все більш маргінальним.

Беручи до уваги світовий досвід, обґрунтовано, що в нашій економіці доцільно удосконалювати механізм перерозподілу доходів, які формуються від експорту природних ресурсів, на цілі розвитку людського капіталу, власної технологічної бази, зміцнення (створення) інститутів та інфраструктури, необхідних для припливу інвестицій у сферу виробництва готової продукції з акцентом на початковому етапі на середньотехнологічний індустріальний малий бізнес, потім – на розвиток середніх високотехнологічних виробництв, і лише після цього – на включення великих підприємств у глобальні ланцюги створення вартості.

Ключові слова: глобалізація, людський капітал, глобальні ланцюги створення вартості, міжнародні виробничі мережі, технологічний розвиток.

Актуальність проблеми (постановка проблеми). Сучасна світова економіка створює безпрецедентні виклики і можливості для продовження прогресу в сфері людського розвитку. Глобальні економічні та політичні структури перебувають у постійному розвитку, в той час як світ відчуває циклічні фінансові кризи, стає помітнішою зміна клімату і поширюються соціальні хвилювання. Глобальні інститути виявляються нездатними адаптуватися до мінливих владних відносин, забезпечити адекватне надання глобальних суспільних благ для протидії глобальним і регіональним викликам або реагувати на зростаючу потребу в підвищенні соціальної справедливості і стійкості. При цьому світове виробництво відіграє важливу роль у стимулюванні суспільного прогресу шляхом розширення глобальних ланцюжків створення доданої вартості. Проте доходи від участі в глобальних ланцюжках створення вартості, швидше за все, будуть обмеженими за відсутності інвестувань у людський капітал. Ймовірніше, що успіх для більшості країн у сучасних умовах глобалізації стане результатом не економічної відкритості, а поступової та поетапної інтеграції в світову економіку, що здійснюється відповідно до національних умов і супроводжується інвестиціями в людей, інститути та інфраструктуру. Саме це актуалізує дослідження особливостей розвитку людського капіталу в умовах функціонування глобальних ланцюжків створення вартості.

Аналіз останніх джерел досліджень і публікацій. Основи теорії людського капіталу були сформульовані в працях Г. Беккера, С. Боулс, Й. Бен-Порета, Б. Вейсброда, Дж. Мінцера, А. Маслоу, Л. Хансена, Р. Лейард, Дж. Псахаропулоса, Ф. Уелча, Б. Чизвика. Українські вчені почали працювати над цим питанням у 90-х роках минулого століття. Значний внесок у розробку методологічних засад дослідження людського капіталу зробили: В. Антонюк, Д. Богиня, О. Грішнова, М. Долішній, Е. Лібанова, О. Макарова, Л. Семів, Л. Федулова, М. Ніколайчук та інші. Основа теорії циклічності економічного розвитку була закладена в роботах К. Жугляра,

Р. Елліота, М. Кондратьєва, С. Мельника, У. Мітчелла, А. Тойнбі, О. Тоффлера, М. Туган-Барановського, А. Філіпенко, І. Фішера, Й. Шумпетера та багатьох інших. Дослідженню методів оцінювання розвитку людського капіталу присвячені праці багатьох українських науковців, зокрема І. В. Марченко, О. В. Бікли, А. Ревенко та ін.

Теоретико-методологічні основи дослідження участі країн у міжнародних виробничих мережах та глобальних ланцюгах створення вартості заклали С. Арндт, Г. Гросман, А. Деардорф, Г. Джереффі, Р. Джоунс, П. Дікен, Б. Длухош, В. Етеєр, Г. Кержковський, П. Кругман, К. Ланкастер, Р. Фінстра, Г. Хенсон, Е. Хелпман.

Між тим, теоретичні та методологічні дослідження у цій галузі не можна вважати завершеними. При всьому різноманітті підходів до аналізу розвитку людського капіталу та глобальних ланцюгів створення вартості практично відсутні комплексні дослідження закономірностей та особливостей розвитку людського капіталу в умовах формування глобальних ланцюгів створення вартості.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою дослідження є визначення сучасних особливостей формування та розвитку людського капіталу в умовах функціонування глобальних ланцюгів створення вартості.

Викладення основного матеріалу дослідження. У глобальних ланцюгах вартості домінують транснаціональні корпорації (ТНК), які створюють міжнародні виробничі комплекси, використовуючи глобальні продуктивні сили. Про вражаючі масштаби діяльності сучасних ТНК свідчать такі факти: на них припадає близько 30 % світового промислового виробництва, 2/3 світового товарообігу, 95 % операцій на міжнародному ринку патентів і ліцензій. Розподіляючи свої виробничі, сервісні, управлінські, маркетингові та інші потужності між приймаючими країнами, ТНК суттєво впливають на їх економічні результати, зайнятість і потенціал подальшого розвитку.

З 1970-х років епіцентр масового промислового виробництва все більше зміщується з розвинених країн у країни, що розвиваються. Частка країн, що розвиваються, у світовій доданій вартості промислової продукції за 1980 – 2000 роки зросла з 14 до 24 %, головним чином за рахунок країн Південно-Східної Азії [2, с. 132]. Передумовами цього процесу стали ускладнення техніки і скорочення вимог до робітників, а також покращення можливостей транскордонної мобільності факторів виробництва. Виникає парадоксальна ситуація: перенести виробництво з однієї країни в іншу часом простіше, ніж транспортувати його продукцію до ринків збуту. Таким чином, процес постіндустріалізації зумовив важливі зрушення в міжнародному поділі праці, що вплинули на глобальний відтворювальний процес.

Перенесення промислових виробництв у країни, що розвиваються, приводить до деконцентрації промисловості на глобальному рівні. ТНК мають свободу у виборі точок розміщення виробництва, центрів НДДКР і органів управління на глобальному рівні. При цьому виробництво концентрується в невеликій кількості точок з найбільш вигідними умовами: вдалим транспортно-географічним положенням, близькістю до джерел дешевої сировини і енергії, ринків збуту продукції, джерел кваліфікованої робочої сили. Менш вигідно розташовані підприємства не витримують підсилення глобальної конкуренції, що нерідко спричиняє їх закриття. Старі промислові райони починають відчувати все більш жорстку конкуренцію з боку країн, що розвиваються.

Транснаціональний процес відображає розподіл економічної влади в світі на користь розвинених країн, тому без органічної участі в транснаціоналізації світової економіки неможливо повноцінно включитися в процес формування системи глобального суспільного відтворення [1, с. 216]. Домінування виробництва в рамках глобальних виробничих мереж ТНК породжує конкуренцію між країнами за локалізацію у себе найкращих, пов'язаних зі створенням найбільшого обсягу доданої вартості, ланок процесу. Конкуренція ведеться шляхом підготовки кадрів, інвестицій в інфраструктуру, введення сприятливого податкового режиму і т.д., а також висунення вимог щодо розміщення на своїй території певної стадії виробничого процесу як умови допуску ТНК на свій ринок. Так, наприклад, Китай зумів домогтися від General Motors згоди на розміщення в країні корпоративного центру НДДКР і передачу новітніх технологічних розробок, відкрито зробивши це умовою допуску на свій ринок. Вимоги по локалізації інжинірингових центрів висувалися також до таких компаній, як Siemens, Nokia, Lucent, Nortel Hewlett Packard та ін. Навіть вступивши в СОТ, КНР уникнула прямої заборони на пов'язування допуску іноземних інвестицій до вимог локалізації і передачі технологій [4].

Саме цей приклад демонструє сучасні реалії, коли виклики для країн, що розвиваються, за багатьох причин є особливо серйозними. Перш за все, вони практично за визначенням є найслабшими «гравцями» в міждержавних переговорах про вироблення правил лібералізованого режиму міжнародної торгівлі і навряд чи здатні захистити власних виробників від конкуренції з боку потужних зовнішніх акторів. Більш того, в більшості галузей здатність до постійних нововведень залежить від доступу до великого капіталу, необхідного для інвестування в складні технології, що дозволяють виробникам здійснювати поставки все більш спеціалізованих виробів за заниженими цінами. Як приклад наведемо автомобільну промисловість і виробництво автомобільних компонентів. Навіть найбільш просунуті виробники таких країн, як Бразилія і Швеція, в останні роки були змушені продати свій бізнес базовим фірмам США і Німеччини. Подібне спостерігається і в галузі виробництва комп'ютерного «заліза».

Але, між тим, Південній Кореї, промислові конгломерати (чеболі) якої мають у своєму розпорядженні величезні ресурси, вдалося реалізувати технологічні інвестиції, необхідні для збереження, нехай навіть дещо випадкового, передових позицій на глобальному ринку [6]. Дійсно, у багатьох секторах, що спираються на знання, таких як біотехнологія або фармацевтика, придбання не тільки обладнання («жорсткі» технології), але й самого знання («м'які» технології) вимагає значних коштів від економічних акторів з більшості країн, що розвиваються, внаслідок чого вони майже не мають перспектив успішного сталого розвитку.

Таким чином, освіта перетворилася на найважливіший ресурс, який відрізняє акторів (або країни, регіони чи місцеві утворення), що володіють потенціалом процвітання в контексті глобалізації, від тих, чий статус стає все більш маргінальним. Знання, високоспеціалізоване чи більш загальне, відбите в базовому умінні вирішувати проблеми і в здатності до навчання, є необхідною умовою для діяльності зі створення вартості і швидкого переходу з одного її виду на інший. Практично в усьому світі еластичність попиту на некваліфіковану працю сьогодні вища, ніж будь-коли раніше. Численні дослідження підтверджують, що як на Півночі, так і на Півдні ті, чие включення в економічну діяльність можливе лише в сфері некваліфікованої праці, змушені все більше покладатися на випадкові доходи [10].

Підключаючись до міжнародних виробничих мереж ТНК, країни, що розвиваються, отримують додаткові можливості промислового зростання за рахунок інтеграції певних високотехнологічних сегментів цих мереж. Однак форма цього підключення, як і сфера спеціалізації, визначається ТНК. Аутсорсинг, як правило, не супроводжується передачею країнам, що розвиваються, значних технологічних нововведень і тому скоріше відтісняє їх економіки на периферію глобального відтворювального процесу, ніж допомагає їм наблизитися до країн авангарду за техніко-технологічними й економічними мірками. Під час входу ТНК на ринки країн, що розвиваються, останні найчастіше перетворюються на «місце скидання застарілих технологій», оскільки «складна технологія просто не може бути впроваджена в народногосподарську систему з відмінним типом економічного устрою» [1, с. 217]. Багато промислових підприємств, які містяться в країнах, що розвиваються, можна лише умовно віднести до національної промисловості, адже вони входять до складу ТНК країн авангарду і часто можуть бути взагалі не пов'язані з економікою приймаючих держав. Інвестиції в природні ресурси часто мають «анклавний» характер. Країна отримує капітал, але в багатьох випадках не має інших вигод – у вигляді нових технологій, нових ринків, розвитку людського капіталу. У багатьох випадках економічна діяльність, пов'язана з такими інвестиціями, базується в порівняно віддалених регіонах, далеко від інших центрів економічної активності.

В останні роки збільшилася вартість інтелектуальної розробки нових моделей продуктів, яка зосереджена в розвинених країнах Заходу. При цьому витрати на оплату праці знижуються до незначної частки загальних витрат; внаслідок цього «низькі витрати на оплату праці не дають більше вартісних переваг, що дозволяють компенсувати невисоку продуктивність» [5, р. 61], що ставить під сумнів ефективність стратегії «наздоганяльного» розвитку для країн, що розвиваються.

Стадії глобального відтворювального процесу, що дають найбільшу частку доданої вартості, зосереджені переважно в розвинених країнах. Для держав Західної Європи, США і Японії нині є характерним переважний розвиток невиробничих елементів промислових комплексів, що супроводжується скороченням власне промислового виробництва. Так, в США і країнах Західної Європи спостерігається згорання масового виробництва автомобілів, продукції приладобудування,

включаючи наукомістку електроніку. Це призводить до зростання структурного та кваліфікаційного безробіття і зменшення попиту на малокваліфіковану робочу силу. Полюсами зростання в країнах авангарду виступають вже не промислові центри, а центри генерації ідей і творчості: «силіконові» долини, університетські міста тощо. Наприклад, мережі малих фірм, зрощених в індустріальних районах Італії, підтримували інноваційну активність, спираючись не так на капіталомістке виробництво чи технологічну витонченість, а на акумулювання інформації та ресурсів у висококваліфікованих робітників і менеджерів. Навчання важливе, оскільки передумови конкурентоспроможності з часом змінюються. В умовах глобалізації сектор з високими темпами зростання сьогодні перетворюється в «пастку» з низькими темпами зростання завтра. Як тільки конкуренти набувають здатність копіювати лідерів, знання стають ключовим чинником переходу до більш прибуткових видів діяльності (наприклад, виробництво риби з використанням методів генної інженерії, проектування одягу, прямиї маркетинг нових торгових марок, керування мережею поставок і т.д.). При аналізі політики, спрямованої на стимулювання модернізації, потрібно відповісти на низку складних питань: як створюються і підтримуються здатності до навчання і як актори набувають гнучкість, необхідну для використання бази знань, розробленої для одного продукту або сектора, для навчання і процвітання в інших сферах.

Громадські науки стикаються тут з величезними методологічними труднощами, оскільки природа даних істотно різниться і навчання відбувається вельми специфічно: традиційно дослідники при аналізі людського капіталу концентруються на роках навчання й індивідуальному освоєнні реальних навичок, а при вивченні проблем організаційного навчання акцент робиться на характеристиках окремих фірм. Сьогодні, навпаки, як свідчить економічна практика, при зміні людського капіталу важливо також враховувати індивідуальні здібності до творчого мислення і обґрунтованого прийняття ризику, в той час як оцінки організаційних здібностей повинні охоплювати відносини на макрорівні, що виникають у мережах підприємств. Обидва підходи взаємопов'язані: нині потрібен аналіз здібностей до навчання, що виводить на перший план їх стосункові і динамічні аспекти.

Саме в цьому контексті інститути перетворюються на найважливіший елемент концепції модернізації. Вище зазначалося, що модернізація більшою мірою пов'язана з заняттям ніш, що мають високі бар'єри входу, але саме з цієї причини в окремих фірм може не бути достатньо ресурсів (наприклад, інформації або капіталу), необхідних для ефективної модернізації. Громадські та політичні інститути пропонують механізми колективного досягнення ефективності та можливостей, недоступних для окремих акторів. Як підкреслює А. Саксеніан, здатності до інновацій і навчання тісно корелюють з наявністю на місцевому рівні недержавних і неринкових громадських інститутів, що сприяють вільному перетоку інформації та ресурсів [11]. Природа асоційованого життя – того, що деякі вчені назвали соціальним капіталом, – є ключовим фактором місцевих здібностей до навчання і модернізації.

Таким чином, нині на зміну відомій типології країн «розвинені (багаті) індустріальні країни – промислово менш розвинені й бідніші країни, що розвиваються» приходять нова типологія «розвинені (багаті) постіндустріальні країни – менш розвинені індустріальні (середнього достатку) і аграрні (бідні) країни» [3, с. 3]. Сьогодні слід казати не тільки про «сировинні», а й про «індустріальні» придатки розвинених країн. Прикладами останніх є, зокрема, мексиканські макиладорас і китайські фабрики та заводи, які обслуговують потреби високорозвинених країн з найбільш містким споживчим ринком. 2007 рік ознаменував символічний поворот у поділі праці між бідними і багатими країнами: імпорт США промислових товарів з країн, що розвиваються, вперше перевищив відповідний імпорт з розвинених країн [7, р. 7].

Ефективному включенню національних економік у глобальний відтворювальний процес міг би сприяти розвиток національних ТНК. У зв'язку з цим слід зазначити, що ТНК з країн з ринками, що формуються, починають вступати в усе гострішу конкурентну боротьбу з ТНК країн авангарду. Ще в 2005 р. в рейтингу 500 найбільших ТНК налічувалося лише 34 компанії з країн, що розвиваються; нині в рейтинг журналу Fortune входять 106 таких компаній, в основному з країн БРІК (Бразилія, Росія, Індія, Китаю), і їх кількість зростає високими темпами: за 2005 – 2014 рр. Китай збільшив кількість своїх компаній з 16 до 95, Бразилія – з 3 до 7, Росія – з 3 до 8, Індія – з 5 до 8. З другого боку, за цей період значно скоротилася кількість американських і японських ТНК (відповідно з

176 до 125 і з 81 до 54 компаній), менш помітним було скорочення компаній Німеччини, Франції і Великобританії [8].

Таким чином, в сучасних умовах домінування виробництва в рамках глобальних виробничих мереж ТНК країнам слід ретельно зважити всі витрати і вигоди при прийнятті рішення про можливість використання стратегії індустріалізації шляхом активної участі в міжнародних виробничих мережах. Необхідно вибудувати стратегію переходу в більш вигідні з економічної точки зору ланки, що концентруються на виробництві продукції глибокої переробки і володінні брендами. В цьому аспекті надзвичайно важливу роль відіграє розвиток вітчизняних ТНК та їх експансія на зовнішні ринки, оптимізація митно-тарифного і нетарифного законодавства, зниження різного роду витрат функціонування ланцюжків доданої вартості (спрощення регулювання, обмеження вимог використання місцевих компонентів та ін.).

Висновки. Одразу відзначимо, що політика, орієнтована на вирішення проблем якогось одного рівня в світовій економіці, швидше за все, буде дуже обмеженою. Це фундаментальний пункт, враховуючи те, що середовище, яке утворюється домінуючими глобальними режимами, є досить несприятливим для країн, що розвиваються, порівняно з їх багатішими (і потужнішими) суперниками. Тут, перш за все, важливо змінити транснаціональні режими і вже потім зосередити увагу на політичних заходах на національному та місцевому рівнях. Але головним викликом є посилення контролю над передовими ланками – сферою розподілу і маркетинговими «ланцюжками», в яких дійсно утворюється більша частина доданої вартості порівняно з діяльністю з видобутку природних ресурсів. Ось чому необхідно перенести акцент з останніх на ресурси, що ґрунтуються на знаннях: щоб домогтися успіху в цих сферах, потрібне глибоке розуміння (швидкозмінних) структур глобальних галузей і все зростаючі можливості організаційного навчання, без чого важко конкурувати з витонченими зарубіжними операторами в сфері маркетингу та координації діяльності.

Багатьом країнам вдалося сформувані базис людського капіталу, необхідного для вирішення цих складних завдань, але їм ще належить пройти довгий шлях, аби зміцнити інституційні механізми, необхідні для динамічної реалізації потенціалу кваліфікованої робочої сили, оскільки обмеження таких факторів, як її мобільність, інвестиційні режими або бар'єри на шляху створення нових підприємств можуть перешкоджати швидкій і гнучкій реакції на можливості модернізації. Подібні обмеження завдають особливо значного збитку спробам переходу в сегменти глобальних «ланцюгів», в яких високий рівень освіти слугує ресурсом з відносно високими бар'єрами входу для потенційних конкурентів.

Підводячи підсумок, слід зазначити, що, спираючись на світовий досвід, у нашій економіці доцільно удосконалювати механізм перерозподілу доходів, які формуються від експорту природних ресурсів, на цілі розвитку людського капіталу, власної технологічної бази, зміцнення (створення) інститутів та інфраструктури, необхідних для залучення інвестицій у сферу виробництва готової продукції з акцентом на початковому етапі на середньотехнологічний індустріальний малий бізнес, потім – на розвиток середніх високотехнологічних виробництв, і лише потім – на включення великих підприємств у глобальні ланцюги створення вартості.

Список використаної літератури

1. Давиденко И. В. Роль транснациональных корпораций в развитии мирового хозяйства на современном этапе / И. В. Давиденко // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2014. – № 3 (28). – С. 216–219.
2. Доклад о развитии человека. Международное сотрудничество на перепутье: Помощь, торговля и безопасность в мире неравенства : пер. с англ. – М.: Весь мир, 2005. – 416 с.
3. Лопатников Д. Л. Постиндустриальная модель международного географического разделения труда / Д. Л. Лопатников // География и экология в школе XXI века. – 2010. – № 6. – С. 3–9.
4. Шемякин И. Компрадорские заметки [Электронный ресурс] / И. Шемякин. – Режим доступа : http://expert.ru/expert/2007/20/kompradorskie_zametki/ / Drucker P. Management challenges for the 21st century / P. Drucker. – New York: Harper Business, 1999. – 207 p.
6. Ernst D. Catching up and post-crisis industrial upgrading: searching for new sources of growth in Korea's

- electronics industry / D. Ernst. // Economic governance and the challenge of flexibility in East Asia / Deyo F., Donner R., Hershberg E. (eds.). – Lanham, MD, Rowman and Littlefield Publishers, 2001.
7. Fischer K. Globale Güterketten. Weltweite Arbeitsteilung und ungleiche Entwicklung / Fischer K., Reiner C., Starlitz C. – Wien: Promedia, 2010. – 271 p.
 8. Fortune Global 500 2014. – Available at: <http://fortune.com/global500/>
 9. Global financial stability report. Navigating the financial challenges ahead. – IMF, October. 2010. – Statistical Appendix. – P. 19.
 10. Rodrik D. Has globalization gone too far? / D. Rodrik. – Washington, Institute of International Economics, 1997.
 11. Saxenian A. Regional shift: culture and competition in Silicon Valley and Route 128. / A. Saxenian. – Cambridge, Harvard University Press, 1996.

References

1. Davidenko, I. V. (2014), "The role of transnational corporations in the development of the world economy at modern stage" ["Rol' transnatsional'nykh korporatsiy v razvitii mirovogo khozyaystva na sovremennom etape"], *Biznes. Obrazovaniye. Pravo. Vestnik Volgogradskogo instituta biznesa*, No 3 (28), pp. 216–219.
2. The report on human development. International cooperation at the crossroads. Help, trade and security in the world of inequality (2005). Trans. from Eng., [Doklad o razvitiyi cheloveka. Mezhdunarodnoe sotrudnichestvo na pereput'ye: Pomoshch', torgovlya i bezopasnost' v mire neravenstva: per. s angl.], Ves' myr, Moscow, 416 p.
3. Lopatnikov, D. L. (2010), "Post-industrial model of international geographical dividion of labour" ["Postindustrial'naya model' mezhdunarodnogo geograficheskogo razdeleniya truda"], *Geografiya i ekologiya v shkole XXI veka*, No 6, pp. 3–9.
4. Shemyakin, I. "Comprador notes" [Kompradorskiye zametki], available at: http://expert.ru/expert/2007/20/kompradorskie_zametki/ Drucker, P. (1999), *Management challenges for the 21st century*, Harper Business, New York, 207 p.
6. Ernst, D. (2001), "Catching up and post-crisis industrial upgrading: searching for new sources of growth in Korea's electronics industry". In: Deyo, F., Donner, R., Hershberg, E. (eds.). *Economic governance and the challenge of flexibility in East Asia*, Lanham, MD, Rowman and Littlefield Publishers.
7. Fischer, K., Reiner, C., Starlitz, C. (2010), *Globale Güterketten. Weltweite Arbeitsteilung und ungleiche Entwicklung*, Promedia, Wien, 271 p.
8. Fortune Global 500 2014, available at: <http://fortune.com/global500/>
9. Global financial stability report. Navigating the financial challenges ahead. IMF, October. 2010. Statistical Appendix, p. 19.
10. Rodrik, D. (1997), *Has globalization gone too far?* Institute of International Economics, Washington.
11. Saxenian, A. (1996), *Regional shift: culture and competition in Silicon Valley and Route 128*, Harvard University Press, Cambridge.

H. Duginets

HUMAN CAPITAL IN THE CONDITIONS OF THE DEVELOPMENT OF EMERGING GLOBAL VALUE CHAINS

The article is devoted to studying the features of the development of human capital in the conditions of emerging global value chains. It is determined that the modern global economy is creating unprecedented challenges and opportunities for continued progress in human development. The world's production plays an important role in promoting social progress through the expansion of international value chains. Analyzing the process of transnationalization reveals that the dominance of production within global production chains attributed to transnational corporations (TNCs) promotes a competition between countries for localizing the most productive links of the chains in terms of creating added value. This competition manifests itself in training, investments in infrastructure, the introduction of a favorable tax regime, etc., as well as the requirement of placing a certain stage of a TNC's production process on the territory of a country as a condition of accessing its market.

It is concluded that education has become a major resource that distinguishes economic actors that have the potential for prosperity under the influence of globalization from those, whose status is becoming

increasingly marginal. Knowledge, whether it is highly specialized or more general, as reflected in the ability to solve problems, the ability to learn based on well-developed reading and computational skills has become a necessary condition for value-creating activities and for quickly switching from one kind of activity to another.

Taking the international experience into account, the article proves that it would be beneficial for our economy to improve the redistribution mechanism of income formed from natural resource export, in order to promote human capital development, the development of technological base and strengthening (or creating) institutions and infrastructure required for the influx of investments into production of finished products with an initial focus on medium-tech small industrial business, then on the development of medium-tech industries, and at last on integrating large enterprises into global value chains.

Keywords: *globalization, human capital, global value chains, international production networks, technological development.*

Рецензенти: д.е.н., професор кафедри міжнародної економіки Мельник Т. М., Київський національний торговельно-економічний університет, д.е.н., професор Петкова Л. О., завідувач кафедри міжнародної економіки та бізнесу, Черкаський державний технологічний університет.