

**Київський національний торговельно-економічний
університет**

Г. В. Дугінець

ГЛОБАЛЬНІ ЛАНЦЮГИ ВАРТОСТІ

Монографія

Київ 2018

**Розповсюдження і тиражування без офіційного дозволу КНТЕУ
заборонено**

УДК 330.133/.138:339.7

Д 80

Автор Г. В. Дугінець, канд. екон. наук, доц.

Рецензенти: І. І. Пузанов, д-р екон. наук, проф., професор кафедри міжнародних фінансів Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка;
Ю. І. Чентуков, д-р екон. наук, проф., зав. кафедри економіки та міжнародних економічних відносин Маріупольського державного університету;
В. Д. Лагутін, д-р екон. наук, проф., зав. кафедри економічної теорії та конкурентної політики Київського національного торговельно-економічного університету

*Рекомендовано до друку вченою радою Київського національного
торговельно-економічного університету
(протокол № 5 від 22 грудня 2017 р.)*

Дугінець Г. В.

Д 80 Глобальні ланцюги вартості : монографія / Г. В. Дугінець. –
Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2018. – 412 с.

ISBN 978-966-629-881-5

DOI: 10.31617/m.knute.2018-589

У монографії висвітлено теоретичні та практичні засади формування глобальних ланцюгів вартості, залучення в їх функціонування країн світу. Визначено та конкретизовано функціональні прояви глобальної торгівлі доданою вартістю в умовах зростаючої взаємозалежності національних економік. Здійснено аналіз динаміки та тенденцій розвитку глобальних ланцюгів вартості на основі даних національних статистичних служб та міжнародних організацій. Обґрунтовано основні закономірності розвитку та трансформації існуючих ланцюгів вартості, виявлено ключові глобальні та національні чинники, що визначають інтенсивність потоків доданої вартості в міжнародній торгівлі. Запропоновано рекомендації для конкретних галузей української економіки щодо оздоровлення її виробничої структури та активізації експорту продукції з високою доданою вартістю.

Розраховано на науковців, викладачів, представників бізнесу та влади, що працюють у сфері зовнішньої торгівлі, та тих, хто цікавиться питаннями функціонування глобальних ланцюгів вартості.

УДК 330.133/.138:339.7

ISBN 978-966-629-881-5

© Дугінець Г. В., 2018

© Київський національний торговельно-
економічний університет, 2018

ЗМІСТ

ВСТУП	5
--------------------	----------

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ГЛОБАЛЬНИХ ЛАНЦЮГІВ ВАРТОСТІ	9
----------------------------------------------------------------------------------------	----------

1.1. Парадигма міжнародного поділу праці в умовах глобалізації	9
1.2. Теорії вертикальної інтеграції та трансакційних витрат	37
1.3. Міжнародний аутсорсинг як основа мережевої економіки	58
1.4. Теорія конкурентоспроможності та ланцюги вартості	74
Список використаних джерел	97

РОЗДІЛ 2. ФУНКЦІОНАЛЬНІ ПРОЯВИ ТРАНСФОРМАЦІЇ СВІТОВОГО ВИРОБНИЦТВА	113
-------------------------------------------------------------------------------------	------------

2.1. Додана вартість як основа глобального ланцюга вартості	113
2.2. Міжнародні виробничі мережі	134
2.3. Глобальні ланцюги постачання (логістичні мережі)	155
2.4. Міжнародні роздрібні торговельні мережі	173
Список використаних джерел	189

РОЗДІЛ 3. ГЛОБАЛЬНІ ТЕХНОЛОГІЧНІ ЗМІНИ	206
-----------------------------------------------------	------------

3.1. Технологічні уклади та глобальні ланцюги вартості	206
3.2. Розвиток людського капіталу під впливом глобальних науково-технологічних трансформацій	227

3.3. Галузеві особливості глобальних ланцюгів вартості.....	243
3.4. Міжнародна практика стимулювання наукомістких галузей.....	267
Список використаних джерел.....	294
РОЗДІЛ 4. УКРАЇНА В ГЛОБАЛЬНИХ ЛАНЦЮГАХ ВАРТОСТІ	310
4.1. Імперативи трансформації зовнішньоторговельних потоків української економіки	310
4.2. Інноваційний розвиток економіки – конкурентна перевага в глобальному виробництві	338
4.3. Моделювання участі країни у глобальних ланцюгах вартості	357
Список використаних джерел.....	381
ВИСНОВКИ	388
ДОДАТКИ	394

ВСТУП

Однією з проблем, безпосередньо пов'язаних з розвитком світового господарства у ХХІ ст., є глобальні структурні перетворення міжнародних економічних відносин, які впливають на всі сфери суспільного життя. До основних проявів цих перетворень належать: інтенсивний розвиток науково-технологічного прогресу, який чинить суттєвий вплив на процеси інтернаціоналізації та інтеграції в контексті новітнього поділу праці; зміна суспільної свідомості, що формує нове ставлення до економічної діяльності як такої та сприяє становленню нових стереотипів, моделей, форм взаємовідносин і зв'язків у бізнес-процесах; фрагментація економічних відносин різних рівнів, що якісно змінює характер функціонування самих економічних систем, надаючи їм нові можливості та генеруючи нові ризики в умовах структурної трансформації економіки. За рахунок подальшого розвитку традиційних форм міжнародного поділу праці найбільш вираженою стає інтенсивність обміну і зростаюча мобільність факторів виробництва, що проявляється через формування та розвиток глобальних ланцюгів створення вартості. У таких умовах успіх багатьох підприємств на міжнародному ринку залежить від їхньої ефективної взаємодії з компаніями, що займаються виробництвом сировини та збутом товару певної фірми кінцевому споживачу, тобто вертикально пов'язаними підприємствами. Встановлення ексклюзивного типу відносин між виробником та його постачальником за рахунок залучення до глобального ланцюга, з одного боку, надає низку переваг перед конкурентами, з іншого – може мати негативні наслідки для економічної конкуренції.

Якщо ще декілька десятиліть тому визначення країни походження (виробництва) товарів, що надходили у сферу зовнішньої торгівлі, було очевидним, то зараз товари та послуги найчастіше є результатом взаємодії десятків або сотень постачальників проміжних компонентів і послуг, які можуть перебувати в різних країнах по всьому світу. На сьогодні

проміжні товари та виробничі ресурси становлять більше 50% світової торгівлі товарами і більше 70% світової торгівлі послугами¹. При цьому, незважаючи на логічність використання в економічному аналізі доданої вартості, втіленої в товарах проміжного та кінцевого споживання, торговельна статистика традиційно ведеться в термінах валової вартості. Відстеження глобальних виробничих процесів у термінах доданої вартості дозволить по-новому підійти до вирішення багатьох питань, по-перше, де здійснюється виробництво; який вплив торгівля чинить на ціни факторів виробництва і розподіл доходу. Надалі облік вартості торгових потоків за доданою вартістю надасть змогу уточнити масштаби торгових дисбалансів між країнами. Зокрема, згідно з розрахунками СОТ, в 2008 р. торговельний дефіцит між США і Китаєм був би на 40% менше, якби було враховано потоки проміжних товарів між цими країнами². По-друге, цикл виробництва і збуту товарів та послуг виходить далеко за національні кордони та стрімко набуває мережевого характеру. Відбувається його фрагментація з рознесенням певних фаз виробництва по різних країнах відповідно до порівняльних переваг, іноді – на досить великій відстані. В результаті економічна структура набуває рис багаторівневості та взаємозалежності, а вагому роль у цій структурі відіграють глобальний і міжнародний рівні економічної діяльності.

Зазначене актуалізує питання дослідження глобальних ланцюгів створення вартості як сучасної форми міжнародного поділу праці, а також визначення умов та наслідків їх розвитку і функціонування.

Враховуючи також те, що виробнича діяльність має глобальний характер, питання зайняття Україною несировинних ланок світового ланцюга виробництва набуває пріоритетне значення при формуванні нової стратегії розвитку вітчизняної

¹ Global Value chain development report 2017. Measuring and Analyzing the Impact of GVCs on Economic Development. International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank. Washington.

² Maurer A. Globalization and trade flows: what you see is not what you get! / A. Maurer, C. Degain // Journal of International Commerce, Economics and Policy. 2012. No. 3. Vol. 3.

економіки як основи її майбутнього зростання. Це дозволить подолати рудиментну фрагментарність виробничої структури України, сировинну спрямованість експорту та забезпечити зростання зайнятості в промисловості, оновити технологічну базу та отримати доступ до зарубіжних ринків.

Теоретичні основи міжнародного поділу праці, вертикальної інтеграції, транснаціоналізації та фрагментації економіки висвітлено у працях іноземних та вітчизняних вчених Л. Антонюк, О. Білоруса, О. Вільямсона, І. Гладій, Н. Михайленка, Т. Орєхової, В. Онищенко, Ю. Пахомова, І. Пузанова, Р. Коуза, Д. Норта, О. Рогача, Є. Савельєва, А. Філіпенка та ін. Дослідженню можливостей участі України у міжнародному виробничо-інвестиційному співробітництві приділили увагу В. Геєць, А. Мазаракі, В. Сіденко, Д. Лук'яненко, В. Лагутін, С. Соколенко, В. Чужиков, А. Чухно, О. Шнирков. Загальнотеоретичні аспекти впливу зовнішньої торгівлі на макроекономічні процеси проаналізовано в дослідженнях А. Сміта, Д. Рікардо, В. Леонтєва, Дж. Бхагваті, Е. Хекшера, Б. Оліна та ін. Теоретико-методологічні основи дослідження участі країн у міжнародних виробничих мережах та глобальних ланцюгах вартості заклали С. Арндт, Г. Гросман, А. Деардорф, Г. Джереффі, Р. Джоунс, П. Дікен, Б. Длухош, В. Етеєр, Р. Каплінський, Г. Кержковський, П. Кругман, К. Ланкастер, М. Морріс, М. Портер, Р. Фінстра, Г. Хенсон, Е. Хелпман та ін.

При написанні монографії критично проаналізовано деякі аспекти у сфері формування та функціонування глобальних ланцюгів вартості та враховано вагомі результати досліджень науковців, а також матеріали, що знаходяться у відкритому доступі в мережі Інтернет.

Значущість отриманих результатів, висвітлених у монографії, полягає в обґрунтуванні теоретико-методологічних основ формування та функціонування глобальних ланцюгів вартості. Використаний практичний інструментарій аналізу імперативів їх розвитку дав можливість усвідомити важливість формування такої державної політики, яка дозволила б за рахунок включення українських підприємств у глобальні

ланцюги вартості збільшити в експорті частку товарів з високою доданою вартістю. Це особливо актуально для України в зв'язку з необхідністю реалізації заходів щодо структурної трансформації національної економіки з метою виходу країни з кризового стану.

У дослідженні надано практичні рекомендації щодо шляхів та механізмів формування варіативних сценаріїв входження національних економічних суб'єктів у глобальні ланцюги вартості, обґрунтовано впровадження елементів «Індустрії 4.0» у промисловість України, а також створення технологічного агросектору як базису для формування експорту товарів з високою доданою вартістю.

Основні підходи до аналізу функціонування глобальних ланцюгів створення вартості та їхнього впливу на національну економіку можуть:

- слугувати науковою основою для обґрунтування програм державної підтримки та стратегій інноваційного розвитку національних підприємств в умовах фрагментації світового виробництва;
- використовуватися у освітньо-науковому процесі вищих навчальних закладів та наукових установ для розробки й впровадження навчальних програм і планів підвищення кваліфікації, підготовки та перепідготовки фахівців у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Враховуючи те, що в монографії висвітлені питання та окремі висновки мають дискусійний характер, автор відкритий до спілкування та пропозицій щодо подальших наукових спрямувань.

Щиро вдячні адміністрації, співробітникам Київського національного торговельно-економічного університету та рецензентам за уважне ознайомлення з рукописом та цінні поради, що сприяли покращенню змісту монографії.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ГЛОБАЛЬНИХ ЛАНЦЮГІВ ВАРТОСТІ

1.1. Парадигма міжнародного поділу праці в умовах глобалізації

Світова економіка в другій половині ХХ ст. розвивалася під впливом кількох ключових чинників. По-перше, посилення конкуренції на товарних ринках сприяло тому, що географія продажів та закупівель компаній істотно розширилася. По-друге, лібералізація зовнішньоторговельних режимів значно знизила витрати міжнародної торгівлі товарами. По-третє, зниження витрат транспортування товарів зумовило збільшення доступності і різноманітності товарів для покупців. По-четверте, стрімке поширення інформаційних та комп'ютерних технологій зменшило витрати комунікації між віддаленими підрозділами компаній.

Такі тенденції вплинули на становлення глобальної світової економіки. Індикаторами глобалізації є насамперед інтенсивне зростання обсягів міжнародної торгівлі та прямих іноземних інвестицій (далі – ПІІ). Так, у період 1980–2010 рр. обсяги міжнародної торгівлі зросли в 7,4 раза, ПІІ – в 26,3 раза, в той час як світовий ВВП зріс у 5,8 раза [162].

Із середини ХХ ст. у світовій економіці різко зросла складність вироблених товарів, оскільки для виробництва сучасних автомобілів, літальних апаратів, верстатів, озброєння потрібні тисячі видів різної сировини та комплектуючих. Тому ключовою особливістю сучасної глобальної економіки є вузька спеціалізація компаній у різних країнах або підрозділів однієї компанії в різних країнах на виконанні окремих етапів виробничих процесів.

Один з головних принципів глобалізації – це свобода і лібералізм у міжнародній торгівлі для кожної країни в світі, де діють особливі правила, орієнтовані на те, щоб знизити

ступінь участі держави в економічній діяльності в окремих галузях виробництва. Глобалізація світової економіки призводить до часткового відмежування держави від промислових й господарських структур з метою залучення їх до системи глобального виробництва на основі принципів міжнародного поділу праці. Причому кожен учасник таких відносин є рівноправним партнером економічних взаємодій відповідно до зайнятих ланок глобальних ланцюгів вартості. В цих умовах актуальність дослідження сучасного міжнародного поділу праці як основи таких ланцюгів полягає в такому.

По-перше, міжнародний поділ праці за рахунок участі країн у вертикальних ланцюгах виробництва сприяє зростанню ефективності використання ресурсів у світовій економіці. Коли виробництво трудомісних товарів переноситься в країни з відносним надлишком праці, а виробництво капіталомісних товарів концентрується в країнах з відносним надлишком капіталу, то в цих країнах спостерігається зростання добробуту економічних суб'єктів.

По-друге, країни, що входять у систему світогосподарських зв'язків, знаходяться в тісній взаємозалежності. У глобальній економіці зміни в одній країні спричиняють зміни в інших саме через механізми вертикальних міжфірмових взаємозв'язків.

По-третє, в результаті фрагментації виробництва (участі країни в глобальних ланцюгах вартості) виникають ефекти як в тій країні, куди переноситься виробництво, так і в тій, звідки виробництво переноситься. Дослідження цих ефектів є актуальним завданням з точки зору визначення стратегії розвитку промислової, інвестиційної та торговельної політики.

По-четверте, необхідно враховувати, що виробництво товарів здійснюється не тільки з первинних ресурсів (праці і капіталу), але і з використанням напівфабрикатів. Фірми-постачальники та фірми-споживачі знаходяться в постійній взаємодії, тому на рівноважні параметри фірми в галузі значний вплив чинять зміни, що відбуваються у вертикально взаємозалежних галузях. Через динамічні взаємодії фірм

у вертикально взаємозалежних галузях невелика зміна в одній з галузей може привести до переходу економіки до якісно нового рівноважного стану.

По-п'яте, роль зовнішньої торгівлі в економічному розвитку стала настільки великою, що її динаміка, вплив на економічний розвиток, структурні зрушення, взаємозв'язок з трансформацією глобального виробництва постійно аналізується в економічній літературі.

Слід зазначити, що теоретична дискусія про причини змін у географії розміщення виробничих потужностей або порівняльну конкурентоспроможність територій триває практично протягом всієї історії існування індустріального суспільства. Ще Адам Сміт вперше пов'язав міжнародний поділ праці з джерелами підвищення продуктивності в територіальному контексті [154], згодом це припущення більш докладно розглянуто Альфредом Маршаллом [130].

Пропонуємо більш детально розглянути еволюцію Міжнародного поділу праці (МПП), починаючи з **теореми Хекшера–Оліна–Самуельсона**, яка передбачає, що відмінності у відносних товарних цінах між двома країнами свідчать про наявність порівняльних переваг і становлять основу для взаємовигідної торгівлі. У межах теорії визначаються умови торгівлі між країнами відповідно до відмінностей у ресурсному потенціалі, тобто аналізується вплив міжнародної торгівлі на доходи від факторів виробництва в країнах – торговельних партнерах, розвиваючи і доповнюючи теорії МПП, зокрема теорію порівняльних переваг Д. Рікардо.

Згідно з теоремою Хекшера–Оліна–Самуельсона міжнародні та міжрегіональні відмінності у витратах виробництва є наслідком різниці у пропозиції факторів виробництва. Товари, виробництво яких вимагає застосування значної кількості надлишкового, а отже, менш дорогого ресурсу, будуть характеризуватися більш низькими витратами виробництва, які зумовлюють можливість реалізації таких товарів на міжнародному ринку. Зазначена теорема заснована на дії ряду припущень. Зокрема, передбачається, що ціни на фактори

виробництва визначаються тільки доступністю і пропозицією цих факторів, а також абсолютна немобільність факторів виробництва, що в практичній діяльності не можливо.

Як наслідок, теорема Хекшера–Оліна–Самуельсона була поставлена під сумнів розробкою парадоксу Леонтьєва, що зумовило активне обговорення емпіричної обґрунтованості висновків запропонованої Є. Хекшером, Б. Оліном та П. Самуельсоном моделі, використання якої продовжується до теперішнього часу. Між тим, найбільш повний емпіричний тест «факторної версії» моделі Хекшера–Оліна–Самуельсона, також відомої як теореми Хекшера–Оліна–Ванека, проведено в 1987 р. Г. Бовеном, Є. Лімером і Л. Свікаускасом [63]. Під час дослідження розраховано факторні складові кожного з 12 факторів виробництва, включених до номенклатури чистого експорту 27 країн з використанням застосовуваної в США матриці загальних витрат. Отримані результати зіставлено з інформацією про наявність розглянутих 12 факторів виробництва в досліджуваних 27 країнах. У факторному розрізі з урахуванням відмінностей за країнами тільки в чотирьох випадках зафіксовано суттєві взаємозв'язки. При проведенні компаративного аналізу з урахуванням відмінностей за зазначеними чинниками виробництва встановлено кореляції тільки в 8 з 27 випадків. Більш того, в 1995 р. на основі емпіричного аналізу Дж. Трефлер [160] відкинув гіпотезу теореми Хекшера–Оліна–Ванека на користь модифікованої гіпотези, що передбачає наявність технологічних відмінностей між країнами, а також переваг при споживанні товарів внутрішнього виробництва в кожній країні. За цим фактором актуалізовано подальші дослідження науково-технологічних трансформацій як імперативу формування та розвитку глобальних ланцюгів вартості (більш детально цей аспект розглянуто в розділі 3).

У кінці 1950-х рр. Ч. Кіндельбергер сформулював «парадигму недосконалого ринку», в якій стверджує, що «недосконалість ринку призводить до появи зарубіжних інвестицій». Вчений стверджував що, «якби отримання інформації не було пов'язано з додатковими витратами і не було б бар'єрів на шляху торгівлі та конкуренції, тоді міжнародна

торгівля була б єдиною формою міжнародного економічного співробітництва» [94]. Однак на практиці поряд з міжнародною торгівлею активно розвиваються міжнародні інвестиційні процеси, що за Ч. Кінделбергером визначаються такими чинниками [112]:

1. Втрата ринкової рівноваги – закордонні інвестиції є тимчасовим явищем, що пов'язане з коливаннями курсів валют, відмінностями у прибутковості на капітал і різницею рівнів технологічного розвитку:

- коливання курсів валют – організація виробництв у країні з недооціненою валютою під час придбання сировини і матеріалів у країні з переоціненою валютою;
- відмінності в прибутковості на капітал – недосконалість ринку капіталів не забезпечує вирівнювання рівнів прибутковості на капітал і, як наслідок, країни з більш низькими рівнями прибутковості інвестують у країни з більш високими рівнями прибутковості;
- різниця в рівнях технологічного розвитку – країни-лідери у сфері технологічних розробок сприятимуть поширенню нових знань.

2. Втручання держави, спрямоване на обмеження імпорту, що виражається у введенні тарифних або нетарифних бар'єрів, є стимулом для збільшення обсягів іноземних інвестицій.

3. Структура ринку – закордонні інвестиції є відповідною реакцією на природні характеристики олігополії, такі як взаємозалежність учасників ринку та існування бар'єрів для входу на ринок.

4. Провали ринку визначаються наявністю неринкових благ (зокрема, не вся інформація може адекватно контролюватися і володіти відповідною ціною) та економією на масштабі виробництва.

У 1968 р. С. Хаймер вперше звернув увагу на роль транснаціональних компаній (ТНК) в інвестиційних процесах [103]. Заснована на положеннях «парадигми недосконалого ринку» теорія Хаймера розглядає ТНК як інститут, що володіє або контролює створення доданої вартості на території двох або більше країн. Ключовим висновком цього дослідження стало виявлення взаємозалежності між ефективними закор-

донними інвестиціями та унікальними конкурентними перевагами окремих фірм. Згідно з теорією Хаймера, ТНК володіють певними переданими перевагами, що для забезпечення конкурентоспроможності на міжнародних ринках повинні перевищувати витрати реалізації проектів.

Запропоноване С. Хаймером припущення про взаємозалежність інвестиційних процесів та конкурентних переваг фірм дозволило збагатити ряд висновків «парадигми недосконалого ринку», зокрема пов'язаних зі структурою і провалами ринку. Сформульовано положення:

1. Фірми виробляють невловимі (нематеріальні) активи, які необхідно інтерналізувати. За С. Хаймером, «інтерналізація є сприйняттям розрізнених даних і осмисленням їх у рамках діяльності організації». На практиці інтерналізація ґрунтується на двох взаємопов'язаних процесах:

– Інформація, отримана всередині або поза фірмою, повинна бути оцінена з позиції включення в практику діяльності організації. Зокрема, процес інтерналізації може дозволити оновити концепції або методи, пов'язані зі стратегією, інноваційними процесами і модифікаціями продукції.

– Нові дані повинні активно застосовуватися в роботі фірми за допомогою проведення виробничих експериментів і відповідного навчання співробітників, що забезпечує практичне впровадження отриманої інформації.

2. Компанія, яка виробляє диференційовані продукти, контролює знання про виробництво та обслуговування, які можуть бути застосовані на зарубіжних ринках без додаткових витрат, що підкріплюється володінням патентами і авторськими правами.

3. Компанії реагують на зниження прибутковості на внутрішньому ринку за рахунок розширення виробничої діяльності.

4. Фірми-монополісти створюють загальні умови, сприятливі для виходу на ринок нових більш мобільних зарубіжних учасників.

5. Підприємства, що займають міцні позиції на внутрішньому ринку, здійснюватимуть надактивне просування

на зарубіжні ринки, в той час як компанії-монополісти на внутрішньому ринку будуть змушені зіткнутися з конкуренцією з боку зарубіжних учасників.

Сучасні підходи до вивчення МПП ґрунтуються на виявленні трьох ключових компонентів функціонування ринків: інтерналізація, диверсифікація та ієрархічна структура.

У рамках **теорії інтерналізації** П. Баклі і М. Касон продовжують сформульовану С. Хаймером ідею стосовно економічного аналізу основних параметрів функціонування ТНК. У праці «Майбутнє транснаціональних підприємств» (1976 р.) автори «концентрують увагу на загальних формах недосконалої конкуренції, зокрема на недосконалості проміжних товарних ринків, включаючи різні види досвіду і знань, укладені в патентах і людському капіталі» [64]. На думку послідовників цієї теорії, «інтерналізація недосконалих зовнішніх ринків, що відбувається за межами національних кордонів, призводить до формування транснаціональних підприємств» [81].

Інтерналізація відбувається тільки до того моменту, коли витрати дорівнюють одержуваним вигодам, причому рішення щодо інтерналізації обумовлюються дією чотирьох груп параметрів:

- 1) галузеві фактори (пов'язані з характером виробленого товару і структурою зовнішнього ринку);
- 2) регіональні фактори;
- 3) фактори, що включають рішення державних органів;
- 4) фактори, характерні для певної компанії, і спроможність менеджменту компанії організувати внутрішній ринок.

У рамках теорії інтерналізації ТНК виконують роль «міжнародної системи збору та обробки базової інформації, пов'язаної з НДДКР, і використання отриманих у результаті НДДКР знань, що мають прикладне значення». Отже, ТНК являють собою централізовану систему контролю, порівняльна ефективність яких базується на недосконалості зовнішніх ринків. Однак переваги виникають не як прямий результат

централізації управління. Так, П. Баклі і М. Кассон визнають, що початкові і завершальні стадії процесу НДДКР у багатьох галузях повинні бути децентралізовані. Базові дослідні розробки можуть мати більший ефект при розміщенні в географічній близькості до джерел нової інформації, дослідницьких центрів, у той час як заключні стадії, пов'язані з упровадженням нових продуктів і адаптацією до умов певних ринків, можуть бути більш ефективні при роботі в географічній близькості з виробничими і маркетинговими підрозділами.

Ключовий висновок теорії інтерналізації – основою діяльності ТНК є знання та досвід. Таким чином, міжнародне виробництво визначається не переміщенням капіталу, а розширенням сфери управлінського контролю окремих компаній.

Розглянемо **теорію диверсифікації**, автори якої Т. Агмон і Д. Лессард стверджують, що ТНК можуть ефективніше враховувати дедалі більші валютні ризики та ризики, пов'язані з діяльністю в країнах, що розвиваються при одночасному функціонуванні у великій кількості географічних точок [50]. Крім того, диверсифікація дозволяє ТНК пристосовуватися до політичних ризиків, змін у режимах регулювання, фінансових криз та інших факторів, що чинять вплив на результати оцінки діяльності за межами країни базування.

Емпіричні дані тільки частково підтверджують основні положення теорії диверсифікації [99]. Однак на практиці інвестори дійсно схильні більш високо оцінювати потенціал тієї ТНК, яка має досвід управління значними ризиками діяльності в різних географічних регіонах, і це обумовлює необхідність розгляду додаткової характеристики, що набуває найбільше значення при організації виробничих процесів у країнах, що розвиваються, а саме ступеня розвитку транснаціональної мережі компанії.

Ієрархічна теорія ґрунтується на принципово іншому підході до вивчення міжнародного поділу праці [54]. Об'єктом аналізу в цьому випадку є трансакція, що має місце, коли товар або послуга переміщується з однієї системи виробничих та

технологічних відносин в іншу (транзакційні витрати). Відповідно, витрати переміщення можуть поділятися на попередні (пов'язані з підготовкою проектів, веденням перемовин, розмежуванням і захистом прав сторін) і наступні – помилки в адаптації, операційні витрати, пуско-налагоджувальні роботи. Існує п'ять груп чинників, що зумовлюють виникнення транзакційних витрат:

- 1) обмежена раціональність – неможливість врахувати всі наслідки здійснюваної операції;
- 2) опортунізм – прагнення сторін максимізувати свою власну вигоду;
- 3) невизначеність;
- 4) обмежена кількість учасників;
- 5) специфічність активів – цінність певного активу може зумовлюватися тільки проведенням даної операції.

Слід зазначити, що специфічність активів, невизначеність і частота операцій становлять ключові параметри, які визначають організаційну та управлінську структуру (включаючи створення зарубіжних підрозділів), що використовується для певного виду діяльності. Збільшення частоти операцій призводить до зниження порівняльних переваг використання ринкових структур управління, оскільки в цьому випадку витрати ієрархічного управління можуть бути розподілені за рахунок більшої кількості операцій.

У свою чергу, створення виробничих потужностей за межами країни базування фірми буде обумовлюватися двома факторами:

1. Фірми володіють активами, які можуть бути переміщені в міжнародному масштабі з мінімальними витратами.
2. Країна, де створюються нові виробничі потужності, має відповідні ресурси, які можуть бути використані для отримання доходу на основі застосування унікальних активів даної транснаціональної компанії.

З метою формування універсального підходу до виявлення переваг і умов виникнення інвестиційних процесів професор університету Редінга Джон Даннінг сформулював **еклектичну парадигму OLI** (англ. ownership – власність,

location – розміщення та internalization – інтерналізація) [75]. У рамках цієї парадигми Д. Даннінг об'єднав положення теорії інтерналізації, ієрархічної та теорії диверсифікації, що дозволило абстрагуватися від обмеженості особливостей окремих ринків та ТНК. Методологічною основою еклектичної парадигми є аналіз взаємозалежності між забезпеченістю факторами виробництва (розміщення) та умовами ринку (власність та інтерналізація) стосовно діяльності окремої фірми.

У теорії Даннінга фірма, розташована в певній країні, спочатку здійснює поставки на внутрішній ринок та має в своєму розпорядженні декілька альтернативних можливостей для подальшого розвитку:

- а) горизонтальна або вертикальна інтеграція;
- б) придбання інших фірм у цій країні;
- в) діяльність на зарубіжних ринках.

Вихід на ринки за межами країни базування та участь у міжнародному поділі праці, на думку Даннінга, ґрунтується на трьох ключових факторах:

- 1) пошук нових ринків;
- 2) пошук джерел постачання;
- 3) підвищення ефективності діяльності.

Окремим фірмам необхідно враховувати, що рішення про вихід на закордонні ринки передбачає наявність додаткових переваг, що дозволяють успішно конкурувати з місцевими виробниками на нових і географічно віддалених територіях. Формування комплексу необхідних переваг може розглядатися як вдосконалення виробничого процесу, що здійснюється за допомогою розробки організаційних і технологічних навичок або придбання їх у інших учасників ринку, що обумовлює створення специфічних переваг власності, до яких належать:

- захищені авторські права (патенти і торговельні марки);
- монопольні права власності (наприклад, родовища сировини, що є ключовим компонентом у виробництві певного виду продукції);
- винятковий контроль над окремими каналами поширення;
- технічні характеристики (масштаби виробництва, консолідовані поставки).

Багато з цих переваг притаманні також і компаніям, що діють тільки на внутрішньому ринку, проте міжнародні / транснаціональні фірми можуть отримувати додаткові переваги за рахунок діяльності в різних державах, зокрема на основі трансфертного ціноутворення.

Включення таких переваг власності до парадигми OLI обумовлено додатковою характеристикою: фірма повинна отримувати більшу вигоду від інтерналізації переваг, ніж від реалізації їх за допомогою ліцензійних угод та інших форм угод про співпрацю. Ухвалення такого рішення визначається цілою низкою чинників, таких як внутрішня структура управління, співвідношення внутрішніх і зовнішніх ринкових витрат, а також специфічні характеристики цих переваг власності і витрати щодо їх передачі. Причому для провадження діяльності за межами внутрішнього ринку необхідно формування умов для інтерналізації переваг власності та їх використання за межами країни базування.

Переваги розміщення є зовнішніми щодо певної фірми і залежать від економічних характеристик країни передбачуваного розміщення діяльності. Вихід на зарубіжні ринки може обумовлюватися наявністю більш дешевих факторів виробництва, використанням економії на масштабі або більш високих темпів зростання, необхідністю подолання тарифних і нетарифних бар'єрів і зміцнення ринкових позицій.

Джон Даннінг стверджує, що «транснаціональність привносить свої унікальні характеристики і чинить визначальний вплив на розподіл і використання ресурсів» [76]. Як наслідок, взаємодія вітчизняних та іноземних фірм в умовах недосконалої конкуренції відіграє особливу роль при розгляді змішаної структури галузей. Емпірично за параметром власності структура може варіюватися від наявності повністю вітчизняних галузей до галузей зі змішаною участю і, в кінцевому підсумку, до галузей, що повністю належать іноземним власникам.

У рамках еkleктичної парадигми Д. Даннінг стверджує, що існуючі теорії пояснюють структуру власності комбінаціями порівняльних та конкурентних переваг [78]. Отже, емпіричний вимір цих двох типів переваг може стати основою для пояснення відмінностей у структурах власності окремих галузей (табл. 1.1).

Дослідник визначає конкурентні переваги шляхом розгляду ресурсів і можливостей: «Ресурси складаються з власного ноу-хау (патентів і фірмових секретів), фінансових або матеріальних активів (наприклад, власності, заводів і обладнання), людських ресурсів, урядових ліцензій тощо. У свою чергу, можливості є нематеріальними активами, що створюються протягом періоду часу в результаті комплексної взаємодії між ресурсами фірми» [78]. Можливості можуть розглядатися у вигляді «напівфабрикатів», створюваних фірмою для підвищення продуктивності ресурсів, гнучкості та захисту кінцевого продукту виробництва. Можливості засновані на розробці, зберіганні і передачі інформації з використанням людських ресурсів фірми.

Таким чином, структура власності визначається двома типами переваг, а саме: конкурентними і порівняльними перевагами. Передбачається, що вітчизняні фірми будуть володіти тими галузями, в яких у вітчизняних фірм є конкурентні переваги, і в країні в цілому є певні порівняльні переваги. Водночас іноземні фірми будуть володіти тими галузями, в яких у цієї країни є порівняльні переваги, а іноземні фірми можуть перевести частину своїх мобільних ресурсів, щоб скористатися порівняльними перевагами даної країни.

У своїй праці Р. Липсей та І. Кравіс стверджують, що існують взаємозв'язки між порівняльними, конкурентними перевагами та транснаціональністю підприємства. Так, в сучасних умовах транснаціональні компанії можна розділити на «традиційні» і «регіонально / глобально інтегровані» [115].

Таблиця 1.1

Основні види та характеристики конкурентних та порівняльних переваг

<p>Основні характеристики порівняльних переваг: 1) недискримінаційний характер (згідно з М. Портером): всі фірми, що знаходяться в певній країні, повинні користуватися однаковими факторними умовами; 2) наявність міжнародної немобільності деяких факторів (інфраструктура, інституційні умови або системи науково-дослідних центрів)</p>	<p>Порівняльні переваги</p>	<p>Конкурентні переваги</p>	<p>Основні характеристики конкурентних переваг: 1) немобільні між фірмами: фірма, яка контролює певні конкурентні переваги, може обмежити доступ до них представникам інших фірм; 2) міжнародна мобільність між підрозділами певні фірми (наприклад, передача переваг від однієї закордонної філії до іншої)</p>
	<p>Переваги «рікардіанського типу» пов'язані з країною походження фірми і включають відмінності в технології, управлінській ефективності та інших факторах, що обумовлюють відмінності в продуктивності праці. Відмінності в продуктивності пов'язані з відтоком ПЗІ. Інвестиції виникають саме тому, що фірми, які максимізують прибуток, краще підготовлені до використання таких переваг за рахунок інвестицій, а не експорту</p>	<p>Конкурентні переваги країни / галузі: переваги країн пов'язані з наявністю певних факторів виробництва, необхідних для створення окремих підприємств; переваги галузей включають використовувані технології та виробничі процеси</p>	
	<p>Переваги типу ХОС (Хекшера–Оліна–Самуельсона) пов'язані з країною, яка приймає (приплив прямих іноземних інвестицій), і визначають оптимальне розміщення інвестицій (в країнах з найменшими альтернативними витратами)</p>	<p>Конкурентні переваги фірми можуть бути пов'язані з розміром фірми, виробленими товарами, стратегією, використанням певних технологій чи популярністю торговельної марки цієї фірми</p>	

Джерело: складено автором на основі [77; 124]

Традиційна структура ТНК передбачає, що зарубіжні підрозділи розглядають як автономні центри створення прибутку. Кожний підрозділ характеризується тенденцією до відтворення процесів і структур материнської компанії з метою здійснення постачань продукції на ринки певного географічного регіону. Головна компанія може здійснювати постачання невлених (нематеріальних) активів (наприклад, технології, управлінські та маркетингові розробки) і напівфабрикатів (матеріали і компоненти готових виробів). Однак така схема не передбачає здійснення активних постачань готової продукції між головною компанією та зарубіжними підрозділами.

У період після 1950 р. традиційні ТНК здійснювали закордонні інвестиції в основному для подолання торгових бар'єрів, розміщення виробництв у безпосередній близькості до джерел сировини або з метою задоволення спеціалізованих потреб клієнтів.

Фактично «захисні» закордонні інвестиції замінюють міжнародні торговельні потоки і не сприяють формуванню ефективнішої системи міжнародного поділу праці. У свою чергу, активні інвестиції традиційних ТНК (будівництво об'єктів інфраструктури, регіональних штаб-квартир тощо) також обмежено впливають на потоки міжнародної торгівлі.

Глобально або регіонально інтегровані ТНК характеризуються цілісним підходом до глобальної / регіональної діяльності та розглядають закордонні представництва як частини системи взаємозалежних операцій. Інтегровані ТНК адаптуються до географічного розподілу активів, розрізненості економічних агломерацій, торгових та інвестиційних режимів. Отже, ТНК такого виду беруть активну участь у торгівлі напівфабрикатами і готовими виробами між головною компанією і підрозділами, а також у торгових операціях між підрозділами, що сприяє розвитку міжнародної торгівлі та транскордонних потоків капіталів.

Інтегровані ТНК забезпечують розвиток трьох видів міжнародного поділу праці:

1. Горизонтальний поділ праці, в рамках якого кожен вид продукції, що випускається певною фірмою, виробляється

в різних країнах і регіонах. Основне завдання в цьому випадку полягає у диференціації переваг споживачів і економії на масштабі виробництва.

2. Вертикальний поділ праці, що передбачає географічний розподіл різних частин вартісного ланцюга окремого виду продукції. Такий вид поділу праці характерний для взаємодії між розвиненими країнами і країнами, що розвиваються та передбачає використання відмінностей у факторних витратах і споживчих перевагах.

3. Комбінаторний поділ праці за формою є об'єднанням характеристик вертикального та горизонтального поділу праці. Однак основне завдання комбінаторної моделі полягає не в максимізації статичної ефективності ТНК, а ефективному створенні майбутнього виробничого потенціалу корпорації. Географічно комбінаторний поділ праці представлено, в основному, в розвинених країнах і він є комплексом дій щодо оптимізації глобальної структури НДДКР даної компанії, а також дій щодо придбання іноземних активів, які сприяють зміцненню конкурентних переваг ТНК. Фірми, що діють в одних географічних регіонах, змушені комбінувати свої розробки з досягненнями компаній, що працюють в інших державах. Більш детально питання розміщення певних підрозділів підприємств на окремих географічних територіях буде розглянуто у п. 1.4.

Далі слід звернути увагу на особливість внутрішньогалузевого поділу праці в умовах глобалізації. Так, країни торгують між собою товарами однієї галузі, що є досить типовим явищем для галузей світової економіки і визначає сутність внутрішньогалузевого поділу праці. Одним з перших, хто приділив цьому увагу, був Б. Баласса, який сформулював **теорію внутрішньогалузевої міжнародної торгівлі** («Теорія економічної інтеграції», 1961 р. [56]) та виявив причини виникнення торгівлі однорідною продукцією між країнами (відмінності в смаках споживачів, перетинається попит, скорочення транспортних витрат, сезонні відмінності, ефект масштабу, внутрішньофірмова торгівля), пов'язуючи їх з діяльністю ТНК. У світовій економіці внутрішньогалузева

торгівля поширена частіше всього між розвиненими країнами, причому в торгівлі переважають частини або компоненти товару та диференційовані товари.

Крім того, розглянемо **теорію міжнародної конкурентоспроможності нації**. Спробу поєднати теорію співвідношення факторів виробництва і теорії зовнішньоторговельної діяльності фірм здійснив М. Портер у праці «Міжнародна конкуренція» [147]. Його висновки лягли в основу теорії міжнародної конкурентоспроможності нації, відповідно до якої міжнародні конкурентні переваги тієї чи іншої галузі залежать від макросередовища, в якому вони провадять свою діяльність: наявності економічних ресурсів; характеру попиту на внутрішньому ринку; розвиненості родинних і суміжних галузей; рівня менеджменту і конкуренції в країні; економічної політики уряду; суб'єктивних обставин (війна, нові винаходи і таке інше). Так, наприклад, аналізуючи вплив факторів виробництва (економічних ресурсів) на конкурентоспроможність компанії, автор вказує на важливість не наявності абсолютних переваг, а їх відсутності. Тільки в боротьбі з несприятливими умовами, вважає він, народжуються найбільш творчі вирішення проблем. Слід зазначити, що саме з цією теорією пов'язане дослідження Майкла Портера «Конкурентна перевага: створення і підтримка високої продуктивності», в якому він вперше використав поняття не товарного ланцюга, а системи або ланцюга створення вартості (анг. value-added-chain) [148]. Більш докладно теорію міжнародної конкурентоспроможності розглянуто в п. 1.4.

Особливе місце в аналізі причин трансформації МПП як чинника розвитку ГЛВ займають **концепції залежності**, що відображено у працях С. Аміна, А. Франка, Б. Джиллса, Д. Вілкінсона, Дж. Абу-Лухода, К. Екхольма і Дж. Фрідмана [83]. Представники цього напрямку вважають, що головна причина відсталості країн, що розвиваються – це їх залежне становище щодо економічно розвинених держав. При цьому з часом відбувається зміна форм залежності, але суть відносин залишається все тією ж. У межах світової економіки

слабкорозвиненість відтворюється, оскільки слаборозвинені країни постійно і незмінно фінансуються розвиненими країнами.

Для визначення тенденцій і перспектив розвитку МПП можна використовувати **теорію життєвого циклу товару (ЖЦТ)**. Для аналізу зовнішньої торгівлі ця теорія вперше була застосована американськими вченими С. Хіршем та Р. Верноном, які припустили, що кожен продукт обов'язково проходить кілька етапів з часу його розробки і до повного виходу з ринку (впровадження, зростання, зрілість, занепад) [98; 166].

На основі емпіричного матеріалу про зарубіжну діяльність американських фірм у післявоєнний період вчені вибудували модель торгівлі, структура якої змінюється залежно від стадії життєвого циклу товару. Так, на ранніх стадіях, коли конкурентною перевагою є технології і кваліфікація працівників, товари створюються і експортуються найбільш розвиненими країнами. У міру розширення ринків збуту виробництво переміщується в країни, що розвиваються, перевагою яких є низькі витрати. На стадії занепаду не тільки виробництво та експорт, але й імпорт концентрують у країнах, що розвиваються. Така модель досить точно відображає міжнародну торгівлю високотехнологічними товарами з тривалим життєвим циклом. Залежно від етапу останнього і ступеня насиченості внутрішнього ринку, виробництво товару переміщується з внутрішнього на світовий ринок. Таким чином, формується взаємозв'язок внутрішнього та світового ринків.

Торгівля між країнами зі схожими факторними пропорціями пояснюється в рамках **нової теорії міжнародної торгівлі**, створеної П. Кругманом, К. Ланкастером і декількома іншими економістами [114; 115] (за розроблення теорії Пол Кругман був відзначений Нобелівською премією в 2008 р.). Спеціалізація країн на певних товарах відбувається не за рахунок порівняльних переваг, а на основі економії масштабу, що становить розвиток виробництва в умовах, коли збільшення витрат факторів на одиницю тягне за собою зростання випуску більше ніж на одиницю. Саме міжнародна торгівля, надаючи більш широкі можливості для збуту продукції, володіє більшим потенціалом для використання ефекту масштабу.

Наприкінці ХХ – початку ХХІ ст. технології стають найбільш мобільним фактором виробництва, який в умовах формування системи наднаціонального виробництва визначає становлення міжнародного поділу праці незалежно від умовних адміністративних кордонів. Це положення розглядають на основі створення **моделі спеціалізації та торгівлі в «безмежному» світі**, де параметри економічних регіонів є об'єктами дослідження, а не фіксованими територіями, а також формування моделі засновано на порівняльних перевагах. У такій моделі аналізоване за класикою рикардіанства виробництво вина і сукна буде поступово розміщуватися залежно від географічної широти, а рівновага в світовій економіці буде розглядатися з позицій кордону між регіоном, який виробляє сукно, та регіоном – виробником вина, а не з точки зору кордонів між країнами. Важливою особливістю такого підходу є сприйняття кордону між регіонами як змінного, а не заданого заздалегідь параметра.

Дослідження, представлені П. Кругманом, надають змогу стверджувати, що навіть в умовах відсутності в економічних моделях фіксованих географічних параметрів відбувається організація світової економічної системи в рамках зон промислової спеціалізації [58]. Географічна структура активно реагує на зміну параметрів створюваних моделей, оскільки географічна спеціалізація обмежується взаємозалежністю рішень фірм про територіальне розміщення. Однак стримуюча структура залишається незмінною лише до певного моменту, після досягнення якого відбуваються різкі коливання параметрів географічного розподілу виробництв, що спричиняють одночасну зміну спеціалізації багатьох регіонів.

В умовах постіндустріального суспільства основним ресурсом виробництва та управління стає інформація, наукове знання. За останні 50 років людський капітал, знання, розробка та трансфер технологій зробили більший внесок в економічне зростання, ніж такі фактори, як праця, капітал, природні ресурси [144]. Ця теза обґрунтована із застосуванням **теорій ендогенного зростання**. Вченими, які працюють в цьому напрямі, доведено, що найважливіші в історії технологічні інновації,

які отримали назву «технології широкого застосування» (англ. *general purpose technologies*), чинили найбільш істотний вплив на зростання світової економіки [68].

Взагалі, початок теорії економічного зростання в сучасному її розумінні поклали моделі економістів кейнсіанської школи Р. Харрода і Є. Домара, які показали можливість існування експоненціального зростання на базі змін продуктивності та процесу накопичення капіталу [80, с. 8]. Потім на довгі роки основним напрямом у теоріях довгострокового економічного зростання стала неокласична теорія, сформульована в 1950-ті роки Р. Солоу та Т. Сваном [157–159]. Теоретичні дослідження цих вчених стосувалися питань накопичення капіталу, взаємозв'язку праці та капіталу – ключових факторів виробництва, їх зв'язку з екзогенними факторами продуктивності – технічним прогресом і, відповідно, досягнення стійкого збалансованого зростання та розвитку основних економічних параметрів.

Для розуміння сутності МПП як чинника формування глобальних ланцюгів вартості слід приділити увагу теоріям економічного зростання нової хвилі, поява яких викликала жваві дискусії в 1980-х роках та які зараз продовжують активно розвиватися [30; 41]. У зазначених теоріях розглянуто технічний прогрес вже не як екзогенний, а як ендегенний фактор з намаганням пояснити його джерела в рамках самої моделі, що і зумовило іншу назву цієї групи теорій – **моделі ендегенного зростання**. Щодо цієї теорії найбільшу популярність та поширення набули моделі, в яких зазначено роль знань, наукових досліджень та людського капіталу, розробкою яких, зокрема, займалися П. Ромер і Р. Лукас.

Так, у своїх статтях П. Ромер математично обґрунтовує роль свідомих дій людей щодо розвитку знань і НДДКР у досягненні технологічного прогресу [151, 152]. Не заперечуючи той факт, що технічна основа важлива, вчений вказує, що головною причиною поширеної по всьому світу бідності є розрив у рівні знань, який може бути скорочений з порівняно низькими витратами. Більше того, переміщення знань з метою

скорочення розриву створює вигоди від торгівлі, що можуть бути розділені країною, яка приймає, та країнами – поставальниками знань.

Введення поняття «людський капітал» як фактору виробництва надає інший аспект у дослідженні міжнародного поділу праці та розумінні останнього як чинника розвитку ГЛВ. Так, модель Р. Лукаса аналізує можливість постійного розвитку економіки на основі накопичення персоніфікованого людського капіталу, що здійснюється в особливому сегменті системи освіти [122]. Ця модель наголошує на ролі людського капіталу як фактору, накопичення якого на основі персонального підходу до утворення стає джерелом стійкого зростання поряд з власним технічним прогресом та його розвитком.

При цьому відтворення людського капіталу дослідник розглядає як проміжну продукцію. Вчений виділяє дві сторони продуктивності витрат на освіту внутрішню (створення людського капіталу за рахунок здобуття освіти) та зовнішню (пов'язана із засвоєнням та акумулюванням знання в процесі випуску кінцевої продукції). Саме остання складова є не менш важливою ніж перша в процесі розповсюдження знань. Таким чином, модель Р. Лукаса певною мірою враховує нелінійний зв'язок між факторами праці (її якістю) та фізичним (матеріальним) капіталом, продуктивність якого зростає при підвищенні якості людського капіталу. Більш детально людський капітал як чинник функціонування та трансформації глобальних ланцюгів вартості розглянено в розділі 3 цієї монографії.

Отже, завдяки науково-технічній революції, яка має загальносвітовий характер, змінюється зміст факторів виробництва, оскільки економічна міць та добробут країн визначається не тільки зростанням чисельності населення, залученістю людських та матеріальних ресурсів до процесу економічної діяльності, але все більше підвищенням ефективності виробництва. Це пов'язано з використанням досягнень НТР, формуванням виробничих фондів, у яких матеріалізується технічний прогрес, навчанням робочої сили, а також відповідними змінами у відтворювальних процесах. У цих умовах

фактори виробництва набувають глобального характеру, втрачаючи національну приналежність та замкнутість та наповнюючись універсальним змістом. Це однаковою мірою стосується і засобів виробництва, і робочої сили. Науково-технічна революція вносить кардинальні зміни у міжнародний поділ праці і, як наслідок, у систему глобального виробництва, впливаючи на результативність функціонування всіх ланок ланцюгів вартості.

Сучасний міжнародний поділ праці також слід розглядати як стійкий розподіл між окремими країнами виробництв певних видів продукції. Цей процес тісно пов'язаний з міжнародною кооперацією праці, що має різні прояви, одним з яких є формування та розвиток ланцюгів створення вартості. Отже, можна зробити висновок про те, що кожна з розглянутих теорій займає вагоме місце у теоретичному обґрунтуванні формування та розвитку глобальних ланцюгів вартості (див. дод. А).

Основною ознакою МПП у кінці ХХ ст. на початку ХХІ ст. є зміна комбінації класичних факторів виробництва (праця, земля, капітал), де основним компонентом розвитку економічних систем стає здатність розробляти та впроваджувати в короткострокові терміни моделі виробництва та технології нових укладів. Саме впровадження технологічних рішень нового покоління створює можливості для зміни засобів виробництва і, як наслідок, всієї сукупності факторів виробництва.

Протягом минулих років досвід наукових та технічних досягнень дозволив багаторазово розширити допустимі межі економічного зростання. При цьому основа виробничих процесів зміщувалася від природних багатств (зокрема земля та порівняно некваліфікована праця) до створених людиною активів (будівлі та споруди), а потім і до неосяжних активів (знання та інформація). Так, за оцінками Статистичного бюро Сполучених Штатів Америки, в 1950 р. 80% доданої вартості в галузях промислового виробництва США становили первинні або оброблені матеріали, або сировинні продукти і тільки 20% доданої вартості припадало на знання. До 2000 р. пропорції істотно змінилися і становлять 25% і 75% відповідно

[143]. У балансовій вартості активів останнім часом постійно скорочується компонента ринкової вартості компаній. Для більшості компаній відношення інтелектуального капіталу до фізичного і фінансового становить від 5:1 до 16:1 [55, с. 71–79].

Розвиток економічних систем, заснованих передусім на інтелектуальному потенціалі, вимагає врахування ситуацій, в яких ключові активи високомобільні і мають можливість фундаментально кількісно та якісно змінюватися навіть у короткостроковому періоді. З одного боку, певний обсяг знань може бути використаний у різних виробничих процесах, з іншого – для виробництва окремих видів товарів або послуг потрібні комбінації різних видів інтелектуального капіталу, що представляє фундаментальну відмінність від інших форм капіталу. Зокрема, в результаті створення двох ключових інструментів сучасної економіки (мікрочіп та інформаційні системи) практично перестало існувати смислове розмежування між низько- та високотехнологічними галузями. За показниками використання нових технологічних розробок традиційні галузі, такі як текстильна та харчова промисловість у багатьох випадках можуть бути порівняні з високотехнологічними підприємствами авіаіндустрії та приладобудування.

Слід зазначити, що на початку ХХІ ст. знання характеризуються трьома ключовими параметрами:

1. Створення нових знань становить капіталомісткий процес. Наприклад, розробка кожного наступного покоління мікрочіпів вимагає інвестицій на суму понад один мільярд доларів США.

2. Результативність та комерційна життєздатність більшості розробок практично непередбачувана.

3. Відбувається прискорення процесу старіння знань (особливо практично реалізованих розробок, що піддаються копіюванню).

Отже, інтелектуальний капітал є одним з найбільш складно керованих активів, що в багатьох випадках належить групі компаній.

Розвиток інтелектуальної економіки сприяв динамічному зростанню кількості корпоративних злиттів, поглинань та альянсів в 90-ті рр. ХХ ст., що зумовило формування нової категорії – «економіка альянсів». Дані ЮНКТАД про злиття, поглинання та за угодами про співпрацю, що не стосуються відносин власності, свідчать про те, що за допомогою прямих інвестицій, ліцензійних, франчайзингових та інших схем створення корпоративних альянсів відбувалося випереджаючими темпами в наукомістких секторах та за участю ТНК однієї або більше промислово розвинених країн.

Однією з основ економіки альянсів став активний розвиток у 90-ті рр. ХХ ст. транскордонних засобів зв'язку. Зокрема, в 1980 р. на кожного мешканця планети припадало 3,6 хвилини міжнародних телефонних дзвінків на рік. До 2000 р. цей показник збільшився в три рази і становив 10,9 хвилини. У 1980 р. кількість користувачів Інтернету становило менше однієї тисячі осіб, а в 2000 р. Інтернет (включаючи функцію електронної пошти) був найбільш швидко розвиненим засобом зв'язку, і кількість користувачів системи, за прогнозами Програми розвитку ООН, буде подвоюватися кожні три роки [42].

Традиційні конкурентні переваги в зрілих галузях, таких як машинобудування і металообробка були основою економічного зростання, високої зайнятості та економічної стабільності в Західній Європі і США протягом практично всього періоду після Другої світової війни. Однак упродовж двох останніх десятиліть традиційні конкурентні переваги втрачено в розвинених країнах Європи та Північної Америки через упровадження нових комунікаційних технологій та посилення конкуренції з боку виробників з країн, що розвиваються і країн з перехідною економікою.

Стикаючись з конкуренцією з боку компаній, розташованих у країнах з більш низькими витратами виробництва, традиційні виробники в розвинених країнах можуть діяти за одним з трьох основних сценаріїв:

- 1) скоротити заробітну плату та інші витрати, щоб забезпечити можливості для конкуренції з виробниками з країн, що розвиваються;

- 2) підвищити продуктивність за рахунок автоматизації виробництв;
- 3) перемістити виробничі потужності з країн з високим рівнем витрат у країни з низьким рівнем витрат.

Більшість компаній Європи та США, які успішно пройшли період реструктуризації, скористалися можливістю підвищити частку витрат праці у виробництві продукції при одночасному перенесенні виробництв у регіони з низьким рівнем заробітної плати. Така стратегія пов'язана з хвилею скорочень робочих місць у розвинених країнах, що однак забезпечило збереження найбільших компаній (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Частка зайнятих у галузях промисловості в країнах ОЕСР, 1950–1990 рр., у % від загальної кількості зайнятих

Країна	1950 р.	1980 р.	1990 р.
Австралія	36	32	26
США	36	31	28
Канада	33	33	25
Австрія	35	41	37
Бельгія	47	35	28
Данія	33	31	28
Фінляндія	28	35	31
Франція	35	35	29
Німеччина	43	45	38
Італія	29	38	32
Нідерланди	40	31	26
Норвегія	33	29	25
Швеція	41	32	дані відсутні
Швейцарія	46	39	35
Великобританія	47	38	29
Японія	23	35	34

Джерело: складено автором за [51]

Дискусії щодо кумулятивного впливу зростаючої конкуренції і розвитку телекомунікаційних технологій значною мірою концентруються на аналізі проблеми вибору між збереженням високих ставок оплати праці при значному рівні безробіття або частковим вирішенням цієї проблеми при одночасному падінні ставок заробітної плати у розвинених країнах. Існує, однак, альтернативний варіант вирішення, який не потребує скорочення заробітної плати для створення нових робочих місць та не передбачає досягнення більш низького загального рівня зайнятості.

Така альтернатива визначається зміщенням основ економічної діяльності від традиційних галузей, в яких розвинені країни втратили порівняльні переваги, до нових галузей, де порівняльні переваги передбачають високі ставки заробітної плати при одночасному використанні значних обсягів робочої сили. Зокрема, в період з 1992 р. по 1996 р. кількість зайнятих у Кремнієвій долині збільшилася на 15%, в той час як середній рівень доходів у регіоні був на 50% вище за аналогічний показник загалом для економіки США [142].

Економічна діяльність, заснована на інноваційних знаннях, забезпечує отримання більш високих доходів, що відображає швидке зростання попиту на нові товари і послуги. Так, у період після 1985 р. відбувається активне зростання кількості замовлень на отримання патентів у США, що надаються американськими розробниками. Протягом більшої частини ХХ ст. кількість замовлень на отримання патентів коливалося від 40000 до 80000 на рік. У період після 1995 р. кількість замовлень зросла до 120000 на рік [103]. У свою чергу, попит на низькокваліфіковану робочу силу значно скоротився у всіх країнах ОЕСР [59, с. 51].

Отже, світовий попит на інноваційні продукти провідних галузей постійно збільшується, проте кількість співробітників, здатних створювати, обробляти та передавати нові знання, є обмеженою при одночасній їх концентрації в окремих регіонах планети.

Необхідно також враховувати принципові відмінності між інформацією і знаннями. Інформація, зокрема біржові

котирування або дані статистики, можуть бути кодифіковані та зазвичай мають єдине значення та можливу інтерпретацією. Знання порівняно більш абстрактні, складніше піддаються кодифікації та можуть бути інтерпретовані залежно від цілей та умов застосування. Таким чином, незважаючи на те, що граничні витрати передачі інформації на будь-яку відстань були мінімізовані в результаті телекомунікаційної революції кінця ХХ ст., граничні витрати передачі знань у певних випадках значні і продовжують залежати від відстані [167].

У цих умовах змінюється вагомість факторів, що впливають на умови торгівлі в світовій економіці (див. рис. 1.1). Визначення ступеня впливу здійснено емпіричними методами без урахування національних особливостей розвитку країн. У кожному окремому випадку аналізу умов торгівлі або для розвинених країн, або для країн, що розвиваються градація буде відрізнятися відповідно до рівня соціально-економічного розвитку та політичної ситуації в країні.

Стає можливим сформулювати основну гіпотезу дослідження: в умовах постійної трансформації світового виробництва формування та розвиток глобальних ланцюгів вартості слід аналізувати з урахуванням глобальних імперативів розвитку світової економіки в ХХІ ст. Одна з таких умов – це еволюція міжнародного поділу праці, що виявляється у поширенні вертикальних міжфірмових взаємодій (вертикальних та горизонтальних ПП, міжнародного аутсорсингу, офшорингу). Іншою умовою є фрагментація виробництва, що виникає у відкритій економіці з вертикально взаємопов'язаними галузями. Зазначені процеси відбуваються на тлі зміни V і VI технологічних укладів та формування такої соціально-економічної системи, де основними елементами є пріоритетний розвиток людського капіталу, з метою створення, поширення та використання знань для забезпечення рівноважного економічного зростання в країні. Усе зазначене вище актуалізує дослідження впливу глобальних факторів, які в останнє десятиліття визначають специфіку трансформації відтворювальних процесів у різних країнах світу: рівень інноваційного розвитку та можливості передавання технологій, людський капітал та прямі іноземні інвестиції (див. розділ 3).

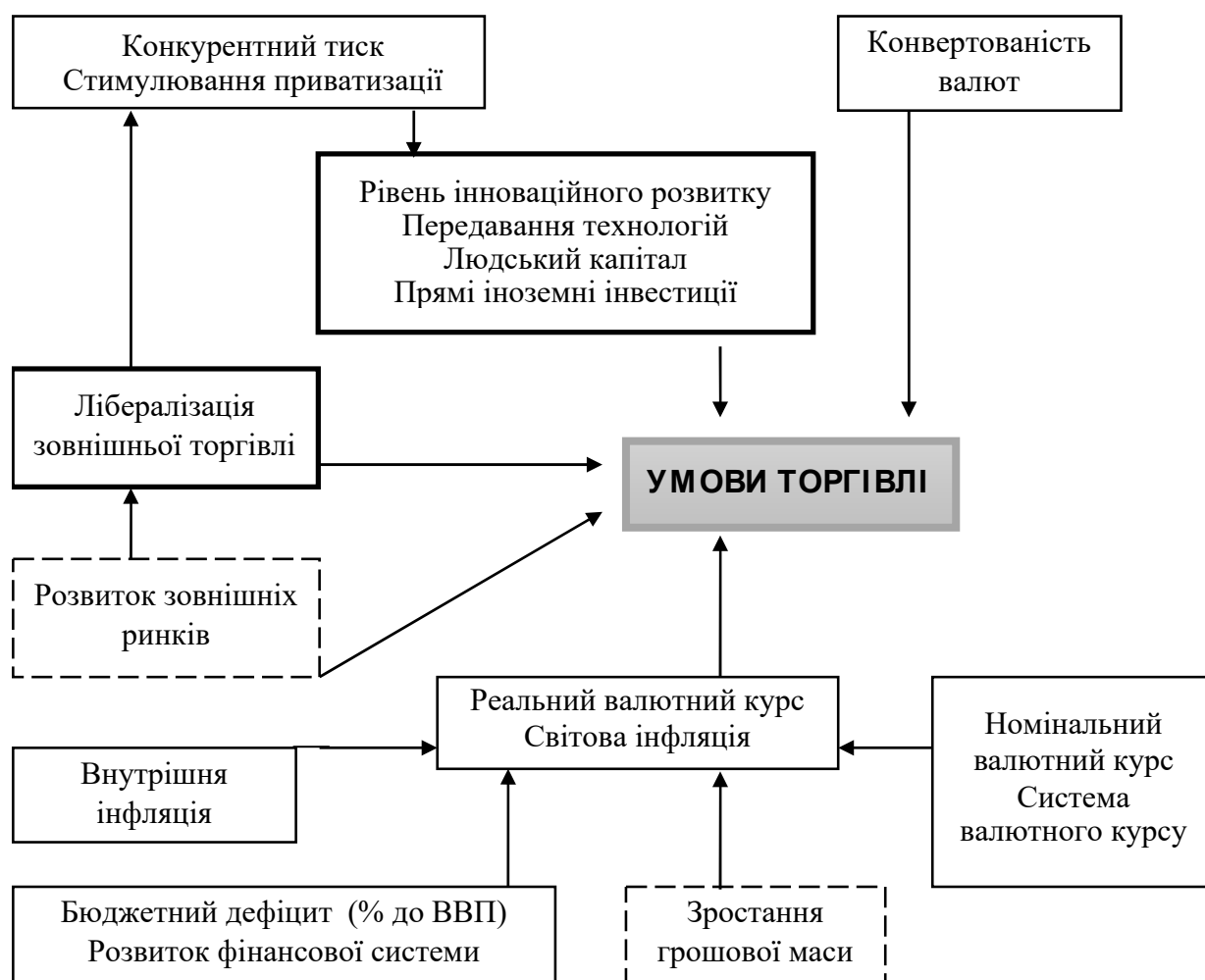


Рис. 1.1. Ранжування вагомості факторів, що впливають на зміни умов торгівлі в XXI ст.

Примітка: ступені впливу: — значний; — середній; - - - низький.

Джерело: доповнено автором за [23, с. 34]

Новітній МПП, що виник в умовах глобалізації світової економіки, надає нових ознак й особливостей міжнародному виробництву та впливає на зміни умов торгівлі. Прискорений розвиток внутрішньогалузевого МПП, коли напівпродукти (напівфабрикати) тієї або іншої товарної групи обмінюються на готові вироби тієї ж групи або в межах даної товарної групи, розширює кордони й масштаби міжнародного виробництва. Міжнародний поділ виробничого процесу (МПВП) на базі вертикальної спеціалізації залучає багато країн до взаємозалежної мережі виробничо-коопераційних зв'язків, що формує глобальну відтворювальну систему.

МПВП на базі вертикальної спеціалізації учасників виготовлення кінцевого продукту робить значний вклад у процес диференціації виробництва й мультиплікації актів купівлі-продажу напівфабрикатів на шляху від виробника до кінцевого споживача. Подібна спеціалізація розвивається як у рамках ТНК, так і між ТНК та самостійними виробниками. Дослідження, проведене американськими економістами на основі таблиць «Витрати–Випуск» за 13 основними світовими експортерами (10 провідних країн Заходу, Мексика, Південна Корея й Тайвань, на частку яких припадає 3/5 світової торгівлі), показало, що до 1990 р. більше 21% загального обсягу їхнього експорту отримано через міжнародну вертикальну спеціалізацію. Причому такі товаропотоки зросли з 1970 р. майже на 30%, забезпечивши близько 1/3 усього приросту експорту цих країн [143].

МПВП, виходячи за межі компетенції ТНК, формує інтернаціоналізоване виробництво по усьому світу. Вартість продуктів, що створюються в процесі міжнародного співробітництва, усе більше інтернаціоналізується. З'являється глобальна вартість, яка «поділяється» на «елементи», ланки спеціалізованих виробників, що призводить до фрагментації процесу виготовлення кінцевого продукту. Тобто міжнародний продукт як результат міжнародного виробництва створюється в рамках глобальних ланцюгів доданої вартості, які формуються в ході міжнародного поділу виробничого процесу – нової форми розвитку МПП в епоху глобалізації. Організація виробництва цього вартісного ланцюга в ході створення міжнародного продукту здійснюється через мережу міжнародного виробничого кооперування. Міжнародні виробники, як правило, можуть мати ряд виробничих структур, пов'язаних з ними підрядними і субпідрядними відносинами. При цьому ключовою характеристикою таких структур, що дозволяє підвищити їх конкурентоспроможність на світовому ринку, є створення ланцюгів виробництва в рамках вертикально інтегрованих структур. Це робить можливою мінімізацію внутрішніх витрат виробництва за рахунок використання трансфертних цін, нульової рентабельності на проміжних

технологічних етапах. Їхня діяльність дозволяє концентрувати виробничий, грошовий і товарний капітал, впроваджувати інновації з метою вироблення продуктів з високою доданою вартістю. Зазначене актуалізує дослідження теорії трансакційних витрат та вертикальної інтеграції як теоретико-методичних засад функціонування глобальних ланцюгів вартості.

1.2. Теорії вертикальної інтеграції та трансакційних витрат

Зазначимо, що в процесі становлення індустріальної цивілізації відбувається закріплення зв'язків між національними економіками через збільшення кількості економічних взаємодій. Особливість такого закріплення полягає в тому, що зв'язки між державами та національними економіками, передусім найбільш розвиненими, набувають більш систематизованого характеру. Водночас у структурі світового ринку формується цілий ряд ринків як складових, не притаманних попередній цивілізації. Зокрема, визначаються та затверджуються товарні ринки (ринок зерна, ринок металів, ринок тканин тощо). Причому наприкінці ХХ – початку ХХІ ст. ключовою особливістю цих ринків є вузька спеціалізація компаній або їх підрозділів у різних країнах на виконанні окремих етапів виробничих процесів. Це призводить до того, що в світовій економіці зростає роль вертикальних міжфірмових взаємозв'язків, збільшення кількості яких є сучасною ознакою системи світогосподарських зв'язків у глобальній економіці. З розвитком суспільного розподілу праці та товарного виробництва (поява нових товарів) форма безпосереднього обміну одного товару на інший стала недосконалою. Для обміну виготовленого товару на необхідний виробнику товар доводилося виконувати кілька стадій взаємодії (наприклад, п'ять пар чобіт обміняти спочатку на зерно, потім зерно на тканину і вже за тканину одержати бажану вівцю). Це зумовлювало різке зростання операційних витрат або взагалі блокувало сам акт обміну.

Таке становище спричинило спочатку виникнення повної (розгорнутої) форми вартості, далі – загальної форми вартості, коли із групи товарів виділився один товар (наприклад, для одного регіону – худоба, другого – золото чи срібло, третього – зерно тощо), на який почали обмінюватися всі товари. Через зростання продуктивних сил і розширення сфери обміну безліч різних товарів, що відігравали роль загального еквівалента, вступили у протиріччя зі зростаючими потребами в обміні. Тобто скорочення трансакційних витрат вимагало переходу до єдиного еквівалента, роль якого поступово стали відігравати дорогоцінні метали – срібло та золото. Таким чином виникла грошова форма вартості. Саме таке трактування історії виникнення грошей, що міститься в першому томі «Капіталу» К. Маркса, перекликається із сучасними концепціями розвитку форм власності. Причому поява грошових взаємодій сприяла тому, що трансакційні витрати стали «менш значними», оскільки при кількісній оцінці багатьох видів витрат саме цю категорію витрат важко оцінити у грошовому еквіваленті.

Зі створенням інститутів ринку та грошей, становленням держав і розвитком прав власності витрати взаємодії з розряду «значущих», «усвідомлюваних» знову переходять на довгий період часу (аж до кінця ХІХ – початку ХХ ст.) у розряд «майже невидимих» витрат, коли через їх незначний розмір чи відсутність можливості виразити їх у вигляді грошового еквівалента вони фактично не піддаються визначенню при розгляді взаємодії економічних суб'єктів.

Бажання осмислити сутність економічних взаємодій між економічними суб'єктами та формування на їх основі інститутів зумовлює наприкінці ХІХ ст. виникнення нового напрямку економічної теорії – інституціоналізму. Його представники зробили значний внесок у визнання категорії трансакційних витрат ортодоксальною економічною наукою. Першим інституціоналістом вважають Т. Веблена, відомого своєю критикою неокласичного розуміння людини як раціонального оптимізатора. Людина, на думку Т. Веблена, не є «калькулятором, що миттєво обчислює задоволення та втрати»,

пов'язані з придбанням благ, тобто прибутки та витрати від їх одержання [165, с. 389]. Поведінка економічного суб'єкта визначається не розрахунками, що оптимізують цілі діяльності, а інстинктами та інститутами, які визначають засоби досягнення цих цілей. Інстинкти дослідник розглядав як цілі усвідомленої людської поведінки, що формуються у визначеному культурному контексті та передаються з покоління в покоління. Інститути – це звичайні способи «здійснення процесу громадського життя в його зв'язку з матеріальним оточенням, у якому живе суспільство» [4, с. 204]. Іншими словами, до інститутів належать різні правила та стереотипи поведінки, частина яких закріплена у вигляді правових норм і суспільних установ.

Як і Т. Веблен, Дж. М. Кларк трактував людську поведінку як засновану на звичках, а не миттєвих підрахунках прибутку та витрат, задоволень і страждань. Але, на відміну від інших представників інституціоналізму, він вперше в історії економічної теорії чітко вказав на велику роль інформаційних витрат і витрат прийняття рішення, які входять до складу трансакційних витрат, оскільки при ухваленні оптимального рішення виникають витрати, пов'язані з пошуком, збором та обробкою інформації [71]. Однак вигоди від цієї інформації заздалегідь зовсім невідомі. Крім того, безпосереднє ухвалення рішення також вимагає значних (перш за все психологічних) витрат (при цьому вигоди від зусиль, спрямованих на ухвалення рішення, також невідомі априорі).

Відомий представник інституціоналізму Дж. Коммонс за своїми поглядами відрізнявся від інших представників цього напрямку економічної теорії. У своїх дослідженнях він зробив акцент на правових факторах, тому його головний науковий результат – теорія трансакцій. Вчений визначав трансакції, по-перше, як будь-який вид передачі правового контролю від одної особи до іншої; по-друге, – як первинний елемент економічної діяльності [70].

Незважаючи на те, що до кінця першої половини ХХ ст. інституціоналізм не розвивався, у сформованих соціально-

економічних умовах перед економічною наукою, що потребувала адекватного, повного та точного аналізу функціонування економічних систем, виникла нагальна потреба визначити нове поняття, яке б констатувало факт наявності позитивних витрат, обумовлених взаємодією економічних суб'єктів між собою. Саме така взаємодія відбувається небезкоштовно, і цю «небезкоштовність» необхідно враховувати при визначенні ефективності діяльності як окремих фірм, так і економік у цілому. Таке поняття сформульовано та введено в економічну теорію представником неінституціоналізму Р. Коузом у статті «Природа фірми» (1937 р.) під назвою «трансакційні витрати» [65]. Вважаючи, що витрати фірми не обмежуються трансформаційними витратами, дослідник зробив висновок про існування трансакційних витрат як економічної категорії, що виражає витрати взаємодії економічних суб'єктів. Причому спочатку це поняття було залучене для пояснення існування саме таких протилежних ринку ієрархічних структур, як фірма. Надалі трактування Р. Коуза було модифіковане, але, характеризуючи трансакційні витрати, він намагався відокремити їх від інституціональних, обмежуючи їх дію безпосередніми учасниками угоди [66, с. 73].

Крім того, Р. Коуз появу грошей розглядав як відповідь на проблему високих витрат, пов'язаних із бартером, що різко звужували можливості взаємовигідного обміну [65]. До того ж, вчений, досліджуючи в першій половині ХХ ст. природу фірми, стверджував, що «фірма матиме тенденцію до розширення, поки витрати на організацію додаткової трансакції всередині фірми не будуть дорівнювати витратам на проведення тієї ж трансакції шляхом обміну на відкритому ринку або витрат на організацію в іншій фірмі» [65, р. 395]. Тобто вертикальна інтеграція пов'язана з додатковими витратами, які доводиться нести фірмі. Як наслідок, відбувається об'єднання послідовних стадій у виробництві одного продукту.

Аналіз літературних джерел підтверджує, що категорія трансакції охоплює як матеріальні, так і контрактні аспекти обміну. Вона трактується дуже розгорнуто та використовується для позначення як обміну товарами, так і різними

видами діяльності чи юридичними зобов'язаннями, а також для позначення угод як довгострокового, так і короткострокового характеру, що вимагають деталізованого документального оформлення та припускають просте взаєморозуміння сторін [14]. Акт економічної взаємодії (угода, трансакція) вважається базовою категорією в теоріях трансакційних витрат, прав власності, а також у близьких їм концепціях.

Вітчизняні вчені С. Архієреєв, С. Кузьмінов [1; 17] та зарубіжні науковці О. Вільямсон, Д. Норт [137, с. 40; 169] єдині в тому, що існує два види трансакційних витрат: витрати до та після укладання контракту («ex ante» та «ex post» витрати).

Так, О. Вільямсон вважає, що «ex ante» трансакційні витрати включають витрати на складання контракту, проведення переговорів і забезпечення гарантій реалізації угоди, а «ex post» трансакційні витрати – це витрати на здійснення контрактних зобов'язань [169]. Тобто трансакційні витрати контрактів, укладених на ринку, виникають у результаті конфлікту інтересів сторін за контрактом (опортуністична поведінка однієї зі сторін). Така ймовірність висока у випадку необхідності здійснення специфічних інвестицій (виробництва товарів з унікальними характеристиками), що призводить до виникнення монопольної влади в однієї зі сторін [117, С. 25]. Відповідно до цієї теорії на рішення фірми про фрагментацію виробництва впливають три фактори: ступінь специфічності активів, кількість укладених торговельних угод і асиметрія інформації. В умовах низької специфічності активів, частих угод і повноти інформації постачальник може досягти економії за рахунок покупки товару на ринку. У іншому випадку фірма віддає перевагу виробництву активу власними силами. Отже, вертикальна інтеграція більш сприятлива в разі, коли вигоди від пом'якшення опортуністичної поведінки вище, ніж витрати організації виробництва в рамках вертикально інтегрованої компанії.

Підхід О. Вільямсона до визначення границі фірми отримав назву «трансакційний», оскільки заснований на зіставленні витрат закупівлі товару на ринку та виробництва його власними силами.

Теорію трансакційних витрат пізніше доповнено значною кількістю досліджень та публікацій. Так, І. Барцель у структурі трансакційних витрат виділяє та розглядає «витрати вимірювання» [57], Дж. Стиглер – «інформаційні витрати» [156], М. Йенсен і У. Меклінг – «витрати контролю за поведінкою виконавця (агента)» [107]. Дж. Джоунс і С. Хілл визначають трансакційні витрати як витрати на переговори, моніторинг і проведення операції, що дозволяють сторонам дійти згоди [108, с. 160]. Також існує розуміння трансакційних витрат як психологічних витрат на ухвалення рішення та висновку щодо самої операції [153, с. 59–65]. Автор одного з найвідоміших досліджень з мікроекономіки У. Ніколсон розглядає експліцитні трансакційні витрати як плату за послуги посередників та імпліцитні трансакційні витрати як витрати пошуку та збору інформації [138, с. 440–441]. На нашу думку, усі ці формулювання засновані на виділенні та врахуванні чинників, під впливом яких формуються трансакційні витрати.

Важливим у розгляді проблем трансакційних витрат є підхід Д. Норта, який у своїх наукових працях розглядає природу інститутів, їхній вплив на економічний процес і пропонує аналітичну базу нової теорії, здатну розширити розуміння історичної еволюції економічних процесів і надати орієнтири для розробки економічної політики [137]. Ця база є модифікацією неокласичної теорії, а саме: дотримується початкового положення щодо обмеженості ресурсів, а також зберігає аналітичні інструменти мікроекономічної теорії, але змінює передумову раціоналізму, доповнюючи неокласичну теорію чинником часу.

Д. Норт особливо виділяє дві концептуальні проблеми. Одна з них виникає при сприйнятті людиною світу з його безліччю чинників, інша – при класифікації цих чинників за важливістю. Аналіз Д. Норта приводить до глибокого розуміння значення інститутів у вирішенні цих проблем. Причому вибір формальних обмежень зроблено у рамках політичної системи, де витрати на виконання операцій (трансакційні витрати) дуже високі, оскільки сама політична система є ареною сутичок різних груп із різними інтересами. Таким

чином, ключовим у теорії Д. Норта є поняття «інститут», що містить усі форми обмежень, створених суспільством для того, щоб надати певної структури людським взаємодіям. Ці взаємодії бувають формальними (правила, створені людьми) і неформальними (загальноприйняті умовності та кодекси поведінки). Вони можуть бути продуктом свідомого людського задуму (конституції) або просто складатися в процесі історичного розвитку (звичайне право). Слід зазначити, що вітчизняні вчені (С. Архієреєв, Р. Пустовійт, В. Якубенко, О. Яременко) у своїх працях пропонують власне трактування цієї категорії. Так, Р. Пустовійт визначає категорію інститутів як набір формальних (наприклад, закони і обмеження) та неформальних (норми і звичаї) правил, що потрібно розглядати в аспекті їхніх впливів щодо будь-яких активів та у взаємодії з політичними, економічними і соціальними структурами. Вчений зазначає також, що формальні правила, або нормативна база економічних інститутів, послідовно розвивалися на основі звичок та моральних норм, які були започатковані ще з часів первісного обміну [37, с. 87].

Між тим, Д. Норт розглядає причини, які породжують трансакційні витрати, розкриваючи джерела поведінкових передумов обмеженої раціональності та опортунізму, пов'язуючи їх виникнення із цінністю та асиметричністю інформації. Він також бачить у трансакційних витратах причину недосконалості ринків, оскільки затратність інформації є ключем до розуміння витрат трансакцій, які складаються з витрат оцінки корисних властивостей об'єкта обміну та витрат забезпечення прав і примушення до їх дотримання [137]. Ці витрати оцінки та примушення є джерелом соціальних, політичних і економічних інститутів, а дії щодо їх мінімізації викликають інституційні зміни.

Однак не можна говорити про ефективність інститутів, порівнюючи економію на трансакційних витратах з витратами на підтримку інституту. Оскільки кількісний вимір економії трансакційних витрат певної інституції не завжди можливий. В умовах, коли трансакційні витрати надто високі, трансакції взагалі не відбуваються. Отже, інститути не так важливі

економією витрат, як принциповою можливістю самих трансакцій. Що ж стосується різноманітності форм соціально-економічних інститутів, то це може пояснюватися відмінностями в рівні та структурі трансакцій різних економічних організацій.

Слід зазначити, що в економічній теорії існує декілька класифікацій трансакційних витрат. Наприклад, Р. Капелюшников розглядає їх у послідовності, в якій вони виникають при здійсненні операцій, і виділяє при цьому шість основних видів витрат трансакції: витрати пошуку інформації; витрати проведення переговорів; витрати вимірювання; витрати специфікації та захисту прав власності; витрати опортуністичної поведінки; витрати «політизації» [12, с. 52–70]. Вчений А. Шастітко додає до перелічених витрат витрати пошуку альтернатив, які виникають в умовах невизначеності, що «обумовлена пошуком найвигіднішої ціни (як із боку покупців, так і з боку продавців), а також підбором потенційних контрагентів». Також він виділяє витрати здійснення розрахунків, що відображаються в розвитку банків, рахункових палат та інших фінансово-кредитних установ [42, с. 67–81].

Поль Р. Мілгром і Дж. Робертс поділяють трансакційні витрати на дві категорії – витрати, пов'язані з координацією, і витрати, пов'язані з мотивацією [19]. Такий розподіл є досить умовним: автори спробували виділити функції, властиві системі трансакційних витрат, а саме: координаційну та мотиваційну. Координаційні витрати розподілили на три підвиди (витрати визначення деталей контракту, витрати визначення партнерів, витрати безпосередньої координації), а мотиваційні – на два (витрати, пов'язані з неповнотою інформації, та витрати, пов'язані з опортунізмом).

Прихильники теорії трансакційних витрат (Р. Капелюшников та Д. Норд) дійшли до висновку щодо значення соціально-економічних інститутів: інститути дозволяють знижувати трансакційні витрати, і взагалі, роль інституцій у житті організованого суспільства надто висока [15; 137]. На цій підставі побудовано численні теорії суспільного розвитку, передусім політичного спрямування. Водночас суто економічні аспекти взаємодії між інституційними одиницями

мають велике значення. З урахуванням цього аспекту наприкінці ХХ ст. як на Заході, так і на Сході почав розвиватися новий інституціоналізм, який методологічно походить з аналізу індивідуальних поглядів людей, а правові, організаційні та інші відносини розглядаються як наслідок безпосередньої взаємодії індивідів. Інституційні критерії базуються на врахуванні конкретних історичних умов тієї чи іншої країни, спадковості традицій, ідей, духовного світу населення, системи ціннісних уявлень. Проте ці критерії не зводяться до суто психологічних ознак, а побудовані на взаємодіях між окремими елементами певної системи як цілісність економічної системи взагалі. Слід зазначити, що визначення впливу формальних та неформальних інститутів на глобальне виробництво та формування ланцюгів вартості виходить за межі цього дослідження. Вважаємо, що в перспективі оцінка трансакційних витрат у ланцюгах вартості з позиції неформальних інститутів може надати концептуально нові висновки. Але це справа майбутніх досліджень. Головне досягнення теорії трансакційних витрат у контексті дослідження виробничих вертикальних взаємодій полягає в тому, що економічні суб'єкти приймають рішення інтегруватися з метою економії саме на трансакційних витратах. Таким чином, рішення фірми щодо інтеграції з точки зору трансакційного підходу залежить від рівня конкуренції на окремих ринках, а також витрат вертикальної інтеграції та витрат укладення міжфірмових контрактів на ринку.

При взаємодії декількох країн виникають додаткові фактори, які впливають на структуру діяльності компанії. По-перше, країни по-різному наділені ресурсами, тому ресурси на ринках будуть мати різну вартість. Наприклад, якщо ланцюг виробництва електронних пристроїв включає етап, що вимагає наявності висококваліфікованої робочої сили (виробництво чіпів), та етап, що полягає у залученні низькокваліфікованої робочої сили (складання готового виробу), то для компанії може виявитися вигідніше виробляти чіпи в країні, де висококваліфікована робоча сила є відносно надлишковим ресурсом, а складання здійснювати в країні, де надлишковим ресурсом

є низькокваліфікована робоча сила. По-друге, переміщення товарів пов'язане з торговельними витратами – транспортними та інституційними. Якщо ефективність перенесення певних функцій виробництва буде обґрунтована, враховуючи зазначені чинники, то компанія стане вертикальною ТНК з частиною виробництва (в даному випадку наукомісткою) в своїй країні та частиною виробництва (трудомісткою) в іншій країні.

У контексті зазначеного заслуговує на увагу дослідження Дж. Наваретте та А. Венейблза щодо впливу транспортних витрат та вартості виробництва товару на рішення фірм щодо перенесення окремих бізнес-процесів в інші країни [136, с. 79–84]. Вчені розглядають виробництво товару як процес, що складається з двох етапів: виробництво компонентів та складання. Кожен етап виробництва вимагає використання двох ресурсів – праці та капіталу та характеризуються постійною віддачою від масштабу. Для того, щоб проілюструвати в результаті чого різні етапи виробництва відбуваються в різних країнах, Дж. Наваретте і А. Венейблз вводять кілька припущень:

- рівень заробітної плати вище в країні 1;
- транспортні витрати переміщення продукту в обидва напрямки однакові;
- країна 1 має абсолютну перевагу одночасного виробництва та збирання продукту: якщо обидві стадії здійснюються в одній країні, а торговельні витрати переміщення кінцевого продукту дорівнюють нулю, то виробництво буде дешевше здійснювати в країні 1;
- складання є працеінтенсивним етапом виробництва, тобто якщо виникає фрагментація виробництва, то складання здійснюється в країні 2, а виробництво залишається в країні 1.

З огляду на допущення абсолютної переваги, всі напів-фабрикати виробляються в країні 1 і там же збираються. Далі фірми країни 2 транспортують продукт в свою країну для споживання. Якщо торговельні витрати настільки значні, що виробництво товарів за кордоном є неефективним, то кожна

фірма розміщує всі етапи виробництва в своїй країні. Якщо виробництво товарів розподілено відповідно до порівняльних переваг країн, то виробництво напівфабрикату здійснюється в країні, де має місце надлишок капіталу, а збирання товару проводиться в країні з надлишком робочої сили. Якщо перевезення готового продукту стає більш дорогим, то його виробництво переміщується до місця споживання. Цей приклад ілюструє загальний механізм вертикальної інтеграції та створення глобального виробничого ланцюга.

Слід зазначити, що у науці не склалося єдиного підходу до пояснення сутності, природи та особливостей вертикальної інтеграції. З енциклопедичної точки зору ця дефініція походить від латинського терміна «*integratio*», який дослівно перекладається як «возз'єднання, заповнення». Щодо розуміння гносеологічного змісту сфери глобального виробництва, то, на нашу думку, це означає добровільне та взаємовигідне об'єднання окремих частин економічної системи (економічних суб'єктів) у деяку самостійну цілісність (спільність, ланцюг, мережу). При цьому остання являє собою не просто арифметичну суму її складових – за своєю сутністю вона набагато змістовніша. Що стосується дефініції «вертикальна інтеграція», то одним з перших її обґрунтував Дж. Стіглер як організаційну оболонку, створену з метою уникнення податку на проміжну продукцію або як можливість через правове використання трансфертного ціноутворення скористатися відмінностями між законами про податки (які існують, наприклад, між державами) [155]. Залежно від характеру інтеграції та місця компанії у виробничому ланцюзі можливо виділити вертикальну інтеграцію «назад» (рішення фірми «виробляти або купувати»), а також вертикальну інтеграцію «вперед» (рішення «продавати або переробляти самій») [35; 44]. Якщо окремі етапи виробництва вертикально інтегрованої компанії знаходяться в різних країнах, то таку форму організації виробництва називають міжнародною вертикальною інтеграцією, яка, в свою чергу, є основою для формування глобального ланцюга вартості.

Чимало вчених вважають, що вертикальна інтеграція передбачає повний контроль фірми над декількома стадіями виробництва. Так, на думку М. Аделмани, фірма є вертикально інтегрованою, коли всередині неї з одного підрозділу в інший відбувається переміщення товару та послуги, які могли б бути продані на ринку без подальшої переробки [47, с. 27]. У свою чергу, К. Харіган дає більш широке визначення вертикальної інтеграції як способу збільшення доданої вартості при створенні продукту або послуги і просування його до кінцевого споживача [95, с. 397].

Пояснення вертикальної інтеграції з позиції А. Янга і Дж. Стіглера базується на теорії міжнародного поділу праці Адама Сміта. Вчені дійшли висновку, що при становленні галузі всі фірми є високоінтегрованими, так як через новизну продукту, матеріалів, устаткування складно знайти партнерів, з якими можна було б співпрацювати за цими напрямками, і тому фірми змушені здійснювати операції всередині своїх підрозділів. При досягненні галуззю певного розміру відбувається дезінтеграція стадій виробничого ланцюга, так як спеціалізовані фірми виконують певні функції з більшою віддачою та меншими витратами завдяки поділу праці. Але як тільки галузь входить у стадію занепаду, починається спад і в «обслуговуючих» галузях, які виробляють матеріали та устаткування. Ефективність діяльності фірм у цих галузях зменшується, і це, на думку Дж. Стіглера, вимагає повернення раніше переданих функцій у фірму і переходу до вертикальної інтеграції [155, с. 189–190].

Інші вчені виявляють дві можливі групи причин, за якими фірми вирішують здійснити вертикальну інтеграцію [95]. Перша група причин пов'язана з тим, що вартість трансакцій всередині фірми виявиться нижче, ніж в ринковому середовищі (пов'язано з можливою опортуністичною поведінкою сторін, неповнотою контрактів, наявністю трансакційних витрат). Друга група причин пов'язана зі структурою ринку та особливістю технологічного процесу (скорочення експлуатаційних і транспортних витрат, наявність монопольної влади

постачальника, усунення подвійної маржиналізації, залежність прибутку постачальника від ефективності роботи покупця тощо).

Заслуговують на увагу дослідження Д. Асемоглу, Ф. Агійона та Ф. Зіліботті [46], які свідчать, що в економіці можливі два варіанти розвитку: інвестиційна або інноваційна стратегії зростання. У першому випадку всі ресурси спрямовуються на розвиток самих фірм, що є каталізатором вертикальної інтеграції, у другому – на застосування досягнень і знань, які існують на ринку, що, в свою чергу, стимулює розвиток ринкових відносин в економіці. Оскільки інновації стають більш важливими в міру зростання ефективності економіки, то ринкове середовище в економіці еволюціонує від вертикально інтегрованих структур до ринкового типу міжфірмових відносин. У своїй праці автори показують, що фірми у економічно відсталих країнах мають більше стимулів залишатися вертикально інтегрованими. Також зазначено, що економіка країни, що розвивається може потрапити в «пастку відсталості», якщо вчасно не перейде від інвестиційного типу зростання до інноваційного. Заслуговують на увагу висновки, які вчені зробили, застосовуючи теоретико-ігровий підхід для моделювання факторів вертикальної інтеграції та аутсорсингу в ринковій економіці [45].

По-перше, чим менший рівень технологічного розвитку покупця і постачальника, тим більш ймовірною є вертикальна інтеграція.

По-друге, вертикальна інтеграція між покупцем і постачальником більш вірогідна, якщо постачальник займає значну частку в обсязі закупівель покупця.

По-третє, вертикальна інтеграція «назад» є менш вірогідною у випадку існування більш високого рівня ефективності постачальника та більш вірогідною – випадку високого рівня ефективності споживача (зворотне твердження достовірне для випадку інтеграції «вперед»).

Дослідження Д. Асемоглу, Ф. Агійона та Ф. Зіліботті підтверджують результати, отримані А. Гершенкромом у 1962 р. [88]. Йдеться про те, що саме А. Гершенкрон одним

з перших вказав на суттєві відмінності в характеристиках фірм у технологічно розвинених економіках, і тих, що розвиваються. Так, у більш відсталих економіках, де ринки характеризуються меншим рівнем конкуренції і великим рівнем державного втручання, фірми мають більш тісні відносини з банками та частіше вибирають шлях вертикальної інтеграції.

Деякі автори, аналізуючи різні типи інтеграції, виділяють серед інших функціональну інтеграцію [27]. Під цим типом інтеграції розуміють виконання всіх допоміжних функцій (наприклад, бухгалтерський облік, маркетинг, управління людськими ресурсами) силами самої фірми. Незважаючи на те, що вертикальна та функціональна інтеграції мають суттєві відмінності, підходи до аналізу причин і факторів цих типів інтеграції не відрізняються один від одного. Слід також зазначити, що спеціалізація у випадку функціональної інтеграції передбачатиме передачу цих функцій на аутсорсинг. Більш детально питання міжнародного аутсорсингу у контексті формування глобальних ланцюгів вартості досліджено далі (див. п. 1.3).

Для економічних суб'єктів одним з основних стимулів для перенесення виробництва в іншу країну є бажання інтегруватися у міжнародний ланцюг виробництва з метою отримання за рахунок операцій на зарубіжному ринку додаткового прибутку. Проявами такої вертикальної інтеграції у світовій економіці є насамперед прямі іноземні інвестиції – вертикальні та горизонтальні. У першому випадку йдеться про виробництво товару в своїй країні та його експорт в іншу, причому інвестиції за кордон здійснюються з метою економії витрат виробництва. У другому – будівництво заводу за кордоном та реалізація на національному ринку продукції, виробленої на цьому заводі.

Як щодо експорту, так і прямих іноземних інвестицій (ПІІ) перед компанією постає питання: виробляти напівфабрикати самостійно або купувати їх на світовому ринку. У разі, коли товари виробляються і продаються за кордоном, для компанії існують різні варіанти закупівлі напівфабрикату

для заводу. По-перше, компанія може купити його в країні подальшого виробництва. По-друге, можна придбати напівфабрикати в третій країні та привезти в країну виробництва (як правило, це відбувається при вертикальних ПШ). Крім того, можна виробляти напівфабрикати власними силами та доставляти в країну виробництва. Наведені раніше основні результати дослідження Дж. Наваретте та А. Венейблза надають можливість зрозуміти, як транспортні витрати впливають на рішення фірм у сфері вертикальної інтеграції у випадку економіки з існуючим ефектом від масштабу та досконалою конкуренцією [136, с. 79–84]. При низьких транспортних витратах фірми схильні здійснювати вертикальні ПШ та переміщати товари для переробки (збирання) в країні з низькою вартістю цієї операції. При наявності високих транспортних витрат економіки стають закритими і фірми розміщують всі етапи виробництва в своїх країнах. Нарешті, проміжний варіант – це горизонтальні ПШ, при яких виробництво товарів знаходиться в країні споживання.

Причому прямі ефекти від вертикальних ПШ, виражені в зміні обсягів виробництва галузі – реципієнта ПШ, будуть аналогічними прямим ефектам у випадку горизонтальних ПШ. Тобто в економіці, яка приймає, будуть спостерігатися зростання обсягів виробництва, податкових відрахувань, зниження рівня безробіття тощо.

Для об'єктивного аналізу рівня і оцінки вертикальної інтегрованості компанії необхідна наявність певних показників. Одним з перших таких критеріїв є запропонований М. Аделманом у 1955 р. показник вимірювання вертикальної інтеграції як відношення доданої вартості до доходу від продажів [48].

Ще один підхід до оцінки вертикальної інтегрованості економіки розробив у своїх дослідженнях С.С. Губанов [7]. Як показник він запропонував використовувати мультиплікатор доданої вартості, що обчислюється як відношення сукупної величини товарної маси до вартості первинних сировинних ресурсів, залучених у господарський оборот:

$$M_i = \frac{TM_i}{C_i}, \quad (1.1)$$

де M_i – мультиплікатор доданої вартості i -го суб'єкта господарювання;

TM_i – сукупна величина товарної маси, виробленої i -м підприємством (виручка, отримана від продажу на сторону продукції, виробленої суб'єктом господарювання на всіх стадіях його технологічного ланцюга);

C_i – вартість первинних сировинних ресурсів, залучених у господарський оборот i -го підприємства (вартість сировини, матеріалів, комплектуючих першої переробки, які використовуються як первинні ресурси при виробництві на подальших етапах технологічного ланцюга).

Чим вище значення мультиплікатора доданої вартості, тим більшу кількість стадій технологічного ланцюга і переділів проходить продукт до того, як він перетвориться в кінцевий товар. Відповідно, для компаній, які виробляють у межах єдиного технологічного процесу продукцію з високою доданою вартістю, значення мультиплікатора буде значно вище, ніж для дезінтегрованих суб'єктів.

Розглянемо більш детально вертикальні ПШ у моделях загальної економічної рівноваги, що представлені у працях Г. Маркузе [125–127] і Е. Хелпмана [97]. В першому випадку проведено дослідження ситуації, коли фірми несуть два види витрат: витрати виробництва товару, які потребують некваліфікованої праці, та витрати адміністрування, що вимагають більше кваліфікованої праці (англ. *headquarter services*) (більш детально див. [125]). Відповідно, компанії несуть витрати адміністрування тільки в країні перебування своєї штаб-квартири, в той час як виробництво товару може бути розташоване в будь-якій країні. Такий підхід до моделювання використовується авторами для того, щоб реалізувати припущення про зростаючий ефект від масштабу фірм в економіці.

В іншому випадку Г. Маркузе досліджує модель, в якій існує три типи фірм, що можуть експортувати або не експортувати свою продукцію в інші країни, а саме: національні фірми зі штаб-квартирою та виробництвом в одній країні; горизонтальні ТНК, які мають штаб-квартиру в одній країні, а виробництво в різних країнах (свої та за кордоном); вертикальні ТНК зі штаб-квартирою в одній країні, а виробництвом – в іншій (детально див. [127]).

Далі враховуючи те, що торгівля проміжними товарами та вертикальні ПП відбуваються в моделях загальної економічної рівноваги, а фірми розподіляться на вертикальні (використовують переваги МПП) і на національні (здійснюють повний цикл виробництва в одній країні), К. Жанг і Г. Маркузен доводять, що кількість вертикально інтегрованих фірм в економіці має \cap -подібну залежність від розміру країни, в якій здійснюється кінцеве складання виробів, та кількості кваліфікованої робочої сили в цій країні (детально див. [128]).

В свою чергу, у роботі Е. Хелпмана досліджено торгівлю між країнами за неокласичним підходом Хекшера–Оліна (2 країни – 2 ресурси – 2 товари) з нульовими транспортними витратами [96]. Одним з ресурсів в економіці є кваліфікована робоча сила А, відносний надлишок якої має країна 1. Другий ресурс – некваліфікована робоча сила С, відносний надлишок якої має країна 2. Також автор виділяє два фактори, що впливають на кількість вертикально інтегрованих фірм при встановленні рівноваги в економіці: розмір країн та наявність в них факторів виробництва.

У порівнянні з базовим підходом Хекшера–Оліна модель має дві особливості, що визначають її приналежність до групи сучасних моделей міжнародної торгівлі, а саме:

- один товар в економіці є однорідним і виробляється з постійним ефектом від масштабу, а другий – диференційований та виробляється зі зростаючим ефектом від масштабу;
- для виробництва диференційованого товару фірма несе фіксовані витрати ресурсу А, що становить нематеріальний актив (наприклад, результати НДДКР), а також змінні витрати на ресурси А і С.

Витрати на ресурс А можуть бути відокремлені від виробництва диференційованого товару, що дає можливість появи вертикально інтегрованих компаній в економіці, які здійснюють НДДКР в одній країні (з відносним надлишком кваліфікованої робочої сили), а виробництво товару – в іншій країні (з відносним надлишком некваліфікованої робочої сили). Оскільки в моделі непередбачено транспортних витрат, то вертикальні ТНК будуть відсутні в економіці зі схожими країнами (ціни факторів виробництва відрізнятимуться незначно). Навпаки, найбільша кількість вертикально інтегрованих компаній виникне в економіці в разі значних відмінностей у наявності ресурсів або в розмірах країн.

Слід зазначити, що в цій моделі виникає одночасно три види торгівлі: міжгалузева торгівля (країни експортують товар, у виробництві якого інтенсивно використовується відносно надлишковий фактор виробництва); внутрішньогалузева торгівля диференційованими товарами (споживач отримує зростання корисності від збільшення різноманітності споживаних товарів); внутрішньофірмова торгівля, при якій вертикальні ТНК однієї країни виробляють товар в іншій країні та експортують його частину назад для реалізації на місцевому ринку.

На увагу заслуговує дослідження вертикальних взаємодій у контексті **нової економічної географії** (НЕГ). Ця теорія являє собою окремий розділ економічної науки, присвячений просторовому розміщенню фірм в економіці. Основними відмінностями моделей міжнародної торгівлі від моделей нової економічної географії є мобільність окремих фірм та ресурсів в економіці. Причому останні, як правило, розглядають не країни в світовій економіці, а регіони в рамках окремої країни. Однак отримані висновки можуть бути використані для аналізу розміщення елементів виробничого ланцюга між країнами.

Виникнення цього напрямку пов'язане з появою моделі П. Кругмана «Центр – Периферія» [116]. Враховуючи те, що вона не розв'язується аналітично, згодом виникли моделі, в яких намагалися модифікувати (спростити) модель П. Кругмана для отримання аналітичного рішення. Найбільш відомі з них –

модель вільного капіталу (англ. footloose capital, FC) П. Мартіна і С. Роджерса [129, 150] та модель вільних підприємців (англ. footloose entrepreneur, FE) Р. Форсліда і Дж. Оттавіано [85, 141].

Важливим припущенням для зазначених моделей є те, що одні й ті ж товари є одночасно і кінцевим продуктом, і сировиною для його виробництва. На перший погляд, це може здатися дуже сильним припущенням, проте всі матриці «Витрати–Випуск», що були використані для отримання інформації про структуру собівартості товарів, мають «товсту» діагональ, особливо в разі, коли галузі сильно агреговані, що має місце в даній моделі [69, р. 170–171].

У всіх моделях нової економічної географії з вертикальними взаємозв'язками у довгостроковому періоді можливі два типи рівноваги та, відповідно, дві різноспрямовані сили, які впливають на рішення фірм щодо розміщення свого виробництва. По-перше, це дисперсна рівновага (в обох регіонах у галузі, що виробляє диференційований продукт, існують активні фірми) та, відповідно, відцентрова сила. По-друге, агломераційна рівновага (активні фірми в галузі диференційованого продукту концентруються в одному з регіонів) та доцентрова сила.

Наприклад, в моделі П. Кругмана агломераційна сила виникає внаслідок того, що в більшому регіоні є більша розмаїтість товарів та мобільні робітники бажають переселитися в цей регіон, оскільки там їх добробут покращиться. Дисперсна сила в моделі П. Кругмана виявляється у тому, що в економіці існує категорія немобільних робітників (селяни), які також споживають диференційований продукт.

В економіці з вертикальними взаємозв'язками на діяльність фірми, що змінила місцезнаходження, впливає кілька різних ефектів: ефект доступу до ринку (ефект низхідних зв'язків), ефект доступу до напівфабрикатів (ефект висхідних зв'язків) та ефект витіснення з ринку. Причому дія цих сил різноспрямована: перші дві сили стимулюють агломерацію, третя – дисперсію. У табл. 1.3 наведено основні ефекти та їх характеристики у випадку переміщення частини підприємств з Півдня на Північ.

Таблиця 1.3

Ефекти, що впливають на переміщення фірми в економіці з вертикальними взаємозв'язками

№ пор.	Ефекти	Характеристика впливу та результат
1	Ефект доступу до ринку (ефект низхідних зв'язків)	Зростання витрат споживачів Півночі на купівлю виробничого товару та зменшення витрат споживачів Півдня на цей товар (за наявності ненульових транспортних витратах перенесення виробництва). Збільшення прибутку фірм Півночі та зменшення прибутку фірм Півдня, що є стимулом для подальшого переміщення з південного регіону в північний. Зростання виробництва в приймаючому регіоні
2	Ефект доступу до напівфабрикатів (ефект висхідних зв'язків)	Збільшення кількості вироблених різновидів товарів на Півночі та їх зменшення на Півдні. Зниження індексу цін на Півночі та зростання індексу цін на Півдні (дія «ефекту індексу цін» або «ефекту вартості життя»). Прибутковість фірм на Півдні зменшиться, а на Півночі збільшиться. Формування додаткового стимулу до міграції фірм у регіон за рахунок зниження вартості напівфабрикатів на Півночі
3	Ефект витіснення з ринку	Зі зростанням ринку Півночі в результаті міграції фірм ринкова частка кожної фірми на більшому ринку зменшується

Джерело: складено автором за [20, с. 16–25]

Можна виділити основні характерні риси, притаманні моделям нової економічної географії з вертикальними взаємозв'язками.

По-перше, головною ознакою таких моделей є наявність кругової взаємозалежності (англ. circular causality), коли незначне відхилення системи від рівноважного стану може

привести до такої взаємодії фірм, результатом якої буде перехід економіки до нового рівноважного стану, що характеризується вищим рівнем добробуту споживачів.

По-друге, на відміну від базових моделей економічної географії (наприклад, модель «Центр – Периферія», де ключовим фактором є праця), у моделей вільного капіталу та вільних підприємців таким чинником є вертикальні взаємозв'язки, які краще підходять для пояснення сучасних економічних процесів у світовій економіці.

По-третє, розглянуті моделі вказують на важливу роль регіональної економічної політики для розвитку регіону. З одного боку, зменшення трансакційних витрат у процесі розвитку вертикально інтегрованих взаємодій стимулює зростання в регіоні. З іншого – заходи щодо розвитку промисловості однієї галузі в економіці сприяють синергетичному розвитку пов'язаних у виробничому ланцюзі галузей.

По-четверте, розглянуті моделі доводять важливість як висхідних, так і низхідних вертикальних ефектів в економіці. У разі наявності останніх зростання попиту на продукцію фірм у регіоні зумовлює зростання прибутків фірм, що стимулює перехід фірм у регіон з метою заміщення імпорту товарами, виробленими в регіоні. Внаслідок відбувається зниження індексу цін на цей товар, що приводить до подальшого зростання попиту на товар.

По-п'яте, моделі з вертикальними взаємозв'язками є додатковим аргументом на користь застосування кластерного підходу до розвитку економіки: формування інноваційних «центрів» у різних галузях є ефективним інструментом у конкурентній боротьбі регіону за залучення прямих інвестицій (національних та іноземних).

Підсумовуючи проведене дослідження теорії трансакційних витрат та вертикальної інтеграції як концептуального підґрунтя формування глобальних ланцюгів вартості, слід зазначити, що економічні суб'єкти приймають рішення щодо вертикальної інтеграції з метою економії саме на трансакційних витратах. У світовій економіці ці процеси характеризуються високим ступенем економічної взаємозалежності

країн, зумовленої змінами в організаційній структурі світового виробництва та міжнародного поділу праці, а також появою та стрімким поширенням не лише вертикальної інтеграції, а й міжнародних аутсорсингових взаємодій.

1.3. Міжнародний аутсорсинг як основа мережевої економіки

Аутсорсинг як нову концепцію бізнесу називають феноменом ХХ ст., оскільки лише з кінця 1980-х років цей термін почав використовуватися у світовій практиці, коли компанія Eastman Kodak найняла сторонні організації для придбання, запуску і супроводу своїх систем обробки інформації. Враховуючи багатогранність поняття «аутсорсинг» та постійну еволюцію міжнародного аутсорсингу, в науковій спільноті не склалося чіткого визначення цього явища (див. наприклад, [52; 53; 60]).

Термін «аутсорсинг» (англ. outsourcing) походить від англійського словосполучення outside resource using – «використання зовнішніх ресурсів». У міжнародній бізнес-практиці ця категорія визначає послідовність організаційних рішень, суть яких полягає у передачі деяких раніше самостійно реалізованих організацією функцій або видів діяльності зовнішньої організації третій стороні. Саме в умовах економічної глобалізації міжнародний поділ праці та виробнича кооперація у світовому масштабі створюють нові перспективи для застосування відомих принципів організації виробничої діяльності й управління нею. Тобто прагнення підвищувати рівень конкурентоспроможності змушує керівництво компаній шукати й застосовувати нові форми управління бізнесом. Однією з таких форм став аутсорсинг, економічною сутністю якого є система відносин, що виникає при передачі компанією-замовником деяких видів своєї діяльності спеціалізованим фірмам на основі довгострокових договорів.

Аутсорсинг є сучасною моделлю виробництва, що забезпечує додаткові конкурентні переваги. Головне джерело

цих переваг – у використанні ресурсів (матеріальних і нематеріальних) інших компаній для досягнення успіху на ринку.

Поряд з категорією «аутсорсинг» існують й інші поняття, які відображають сутність даного явища, що у різних сферах діяльності організації набуває різних форм, зокрема:

- використання послуг сторонніх організацій для вирішення фінансових, податкових, юридичних проблем, пов'язаних зі здійсненням комерційних операцій;
- залучення зовнішніх організацій для вирішення власних проблем (наприклад, розробки проектів);
- переведення виробництва в регіон з більш дешевою робочою силою з метою зниження собівартості;
- відмова від виконання окремих бізнес-процесів або видів діяльності й передача їх зовнішньому виконавцю (постачальнику) при укладанні відповідної угоди на визначений період;
- переведення окремих підрозділів і пов'язаних з ними активів в організацію постачальника послуг (аутсорсера), іноді лише на період дії угоди на виконання окремих видів діяльності;
- підрядні роботи (наприклад, у будівництві);
- обслуговування техніки фахівцями зовнішньої фірми;
- використання тимчасового працівника без укладання з ним трудового договору за посередництвом спеціалізованого агентства;
- переведення компаніями, що працюють у сфері інформаційних технологій, частини операцій за кордон з метою дистанційного використання праці програмістів;
- використання зовнішньої організації (постачальника) для обробки банківських та інших фінансових даних при здійсненні комерційних операцій;
- передача контролю за виконанням окремих функцій зовнішній організації, що спеціалізується в цій сфері (екстерналізація).

Одне з найпоширеніших визначень аутсорсингу подано відомим дослідником Дж. Б. Хейвудом – «переведення внутрішнього підрозділу (або підрозділів) підприємства й всіх пов'язаних з ним активів в організацію постачальника послуг, що пропонує надавати якусь послугу протягом

визначеного часу за застереженою ціною» [40, с. 40]. Отже, важлива риса аутсорсингу, відповідно до наведеної точки зору, полягає у винесенні допоміжних або навіть деяких основних бізнес-процесів за межі компанії.

Ресурсний підхід може також пояснювати рішення про закупівлю напівфабрикату на ринку навіть у ситуації, коли фірма може здійснити інтерналізацію усіх ресурсів. Так, рішення про аутсорсинг у контексті ресурсного підходу – це рішення замінити один ресурс, яким володіє фірма, іншим ресурсом із зовнішнього середовища [89]. Порівнюючи характеристики різних ресурсів, фірма визначає їх необхідність. Ресурси з більшою цінністю, рідкістю і меншою відтворюваністю та взаємозамінністю залишаються всередині фірми, в той час як інші ресурси закуповуються на ринку. Набутий ресурс повинен бути більш цінним, рідкісним і менш відтвореним (взаємозамінним), ніж той, який фірма мала раніше. Таким чином, порівняння ресурсів фірми з ресурсами фірм-продавців є більше важливим для визначення того, які ресурси передати на аутсорсинг, ніж порівняння ресурсів фірми між собою. З точки зору ресурсного підходу, ті ресурси, які забезпечують більшу конкурентну перевагу, ніж ресурси-субститути, що потенційно можуть бути отримані за допомогою аутсорсингу, повинні бути інтерналізовані, тоді як інші ресурси необхідно передати для аутсорсингу.

Дослідження еволюції розвитку аутсорсингу як економічної категорії надає можливість сформулювати такі висновки:

1. Аутсорсинг почав поширюватися в 80-ті роки минулого сторіччя як ефективний спосіб зниження витрат і збільшення прибутковості. У 1990-х рр. прийшло усвідомлення того, що аутсорсинг – це не тільки спосіб підвищення прибутковості підприємств, але й засіб, який сприяє глибокій діяльності за рахунок зосередження на основному предметі й передачі побічних, службових функцій зовнішнім фахівцям.

2. Спочатку аутсорсинг походить із субпідряду, а потім набуває настільки всебічного і широкого розвитку, що субпідряд у цей час можна розглядати як частину аутсорсингу, який є більш широким поняттям, що об'єднує різні форми

взаємовигідного співробітництва і означає комплексне стратегічне рішення, спрямоване на реструктуризацію організації, частину стратегії управління компанією, а не просто форму партнерської взаємодії й кооперації.

3. Економічні школи по-різному підходять до визначення аутсорсингу. Серед них можна виділити неокласичну школу, інституціоналізм, теорію трансакційних витрат, контрактну концепцію фірми, теорію делегування повноважень, концепцію мережі створення доданої вартості (теорія співробітництва конкурентів).

4. У неокласичній теорії аутсорсинг розуміють як систему взаємозалежних і взаємодіючих суб'єктів, відносини між якими визначаються й змінюються в часовому аспекті відповідно до зміни граничних величин, таких як витрати на виробництво товарів та послуг усередині фірми в порівнянні з виробництвом поза нею.

5. Щодо теорії трансакційних витрат аутсорсингові відносини являють собою відносини між економічними суб'єктами, що формуються в процесі їхньої взаємодії в мережі зовнішніх, аутсорсингових контрактів на основі аналізу трансакційних витрат.

6. Залежно від завдань, які передаються виконавцям, можна виділити такі види аутсорсингу: виробничий аутсорсинг (передача виробничих функцій виконавцю); аутсорсинг бізнес-процесів (передача виконавцю процесів, які не є основним видом діяльності замовника) та ІТ-аутсорсинг (наприклад, розробка або підтримка програмного обладнання, створення сайтів, обслуговування супутньої техніки).

7. З огляду на процеси глобалізації, аутсорсинг виходить за межі окремих національних господарств. У сучасній міжнародній економіці сфера обслуговування отримує імпульс до чергового розширення переліку послуг з певними наслідками цього процесу.

Міжнародне виробництво базується як на «старому», традиційному, міжнародному поділі праці (МПП), так і новому й новітньому МПП. В 70-х рр. ХХ ст. новий МПП формувався шляхом створення в країнах Південно-Східної Азії

підприємств і виробництв деяких нових для них галузей промисловості (швейної, електротехнічної, електронної), які були пов'язані системою тісних виробничо-коопераційних відносин з підприємствами найбільших міжнародних корпорацій.

У результаті дослідження міжнародного аутсорсингу отримано можливість виокремити основні етапи його розвитку.

Першим етапом є період з 70-х рр. ХХ ст., а саме активне поширення міжнародного аутсорсингу. Мережева структура сприяє появі міжнародного продукту як синтезованої інтернаціональної вартості за допомогою інтеграції виробничо-технічних зусиль багатьох виробників різних країн світу. При цьому міжнародний продукт, який є відображенням очікувань, що формуються, стандартизує переваги й потреби споживача, а також способи й форми їхнього задоволення.

Другий етап у розвитку міжнародного аутсорсингу пов'язаний з виникненням аутсорсингу в сфері інформаційних технологій – «офшорного програмування». Формування ринку ІТ-аутсорсингу припадає на середину 90-х рр. ХХ ст. Витрати на ІТ-аутсорсинг у світі зросли до 2003 р. до 10 млрд дол. США при прогнозованому розмірі в 31 млрд дол. США в 2009 р. [164, с. 214].

Третій етап пов'язаний з розвитком аутсорсингу функцій і бізнес-процесів (англ. business-process outsourcing – ВРО) і базується на виділенні й обґрунтуванні функцій та бізнес-процесів, які необхідно і можливо передати стороннім або дочірнім компаніям (офшоринг).

Якщо в середині 90-х рр. ХХ ст. компанії розвинених країн досить обережно використовували аутсорсинг у сфері ВРО, то вже на початку ХХІ ст. доходи від аутсорсингу бізнес-процесів, включаючи послуги в сфері обліку, найму персоналу, маркетингових досліджень, обробки первинної інформації, а також багаторівневий комплекс щодо роботи з покупцями й клієнтами (CRM), демонструють стабільну динаміку до зростання (рис. 1.2). При цьому новим явищем

в аутсорсингу бізнес-процесів є надання замовникам «стратегічних послуг», коли аутсорсери забезпечують повне управління їхніми компаніями, включаючи відповідальність за результати діяльності.

Четвертий етап становлення міжнародного аутсорсингу характеризується формуванням на початку ХХІ ст. нового ринку аутсорсингу, що активно розвивається як окремий сегмент світового ринку. Інститутом аутсорсингу цей сегмент названо «аутсорсингом знань» (КРО – Knowledge Process Outsourcing). Він охоплює 1–3 млрд дол. США з очікуваним зростанням до 2010 р. – 17 млрд дол. США [118, с. 5]. Одним з найпоширеніших його різновидів є аутсорсинг НДОКР (англ. research and development – R&D).

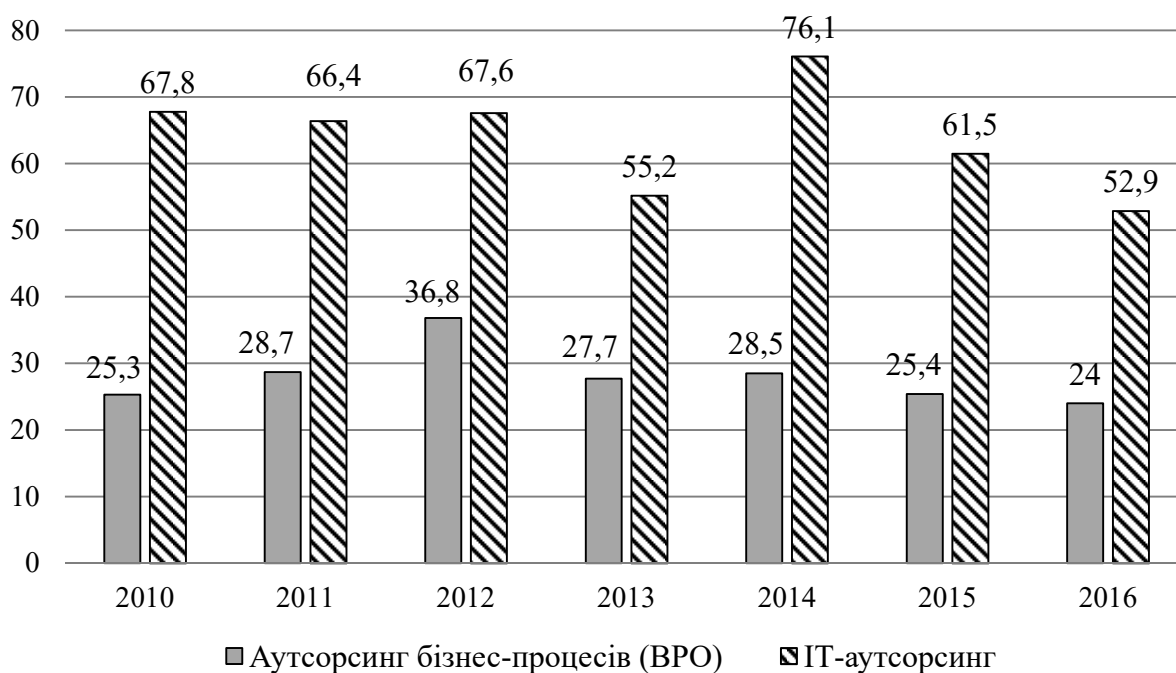


Рис. 1.2. Динаміка доходів від аутсорсингу у розрізі видів послуг, млрд дол. США

Джерело: за даними відкритих джерел Statista, KMPG, Hackerrank, At Kearney, Oxford Internet Institute

Зазначимо про таку тенденцію: сформовані на сьогодні умови функціонування аутсорсингових відносин дозволяють їм розвиватися в напрямі стандартизації й уніфікації процесів, що робить аутсорсингові послуги доступними для значної кількості потенційних замовників в усьому світі, забезпечує підвищення їхньої якості, а також спрощує регулювання відносин аутсорсингу, сприяє вдосконалюванню управління процесами, зниженню ступеня ризику. При цьому істотний внесок роблять міжнародні організації, що розробляють кодекси стандартів етики й практики бізнесу професіоналів у галузі аутсорсингу, а також професійні стандарти аутсорсингу.

З позиції теорій МПП міжнародний аутсорсинг – це передусім реалізація порівняльних переваг, пов'язана з усіма вигодами й витратами їхнього використання. При цьому країна, що приймає діяльність з надання послуг, виграє за рахунок країни, що виводить послуги в закордонні країни й території, завдяки створенню робочих місць, залученню інвестицій і зростанню валютної виручки. З іншого боку, завдяки міжнародному аутсорсингу фірми можуть скоротити свої витрати, підвищити якість і поліпшити методи надаваних ними послуг, що підвищує їхню конкурентоспроможність, впливаючи на економіку країн, де знаходяться ці компанії.

У світовій практиці під міжнародним аутсорсингом розуміють більш вузьке поняття, ніж закупівля будь-якого напівфабрикату за кордоном (імпорт) (табл. 1.4).

Так, UNCTAD визначає міжнародний аутсорсинг (або контрактне виробництво) як відносини між ТНК та компанією в іншій країні, при яких ТНК, не володіючи часткою акцій у капіталі компанії-партнера, має певний контроль над процесом виробництва продукції, що закуповується [161]. ТНК висуває вимоги до дизайну та якості продукції, що поставляється, процесу та стандартам виробництва, а також може вимагати від партнера здійснювати капітальні вкладення, вносити зміни в процес виробництва, поліпшувати умови праці, закуповувати матеріали у конкретних постачальників тощо [162, р. 127].

Таблиця 1.4

Класифікація аутсорсингу в міжнародних відносинах

Передача внутрішніх функцій або бізнес-процесів	У межах однієї держави (англ. domestic)	Вихід за межі національних кордонів однієї держави (англ. offshoring or cross-border)
Афілійованій фірмі (англ. in-house)	1. Виробництво в межах одного підприємства (групи підприємств) і однієї країни (англ. domestic in-house production)	3. Залучення ресурсів з-за кордону в межах однієї фірми (англ. offshore in-house sourcing in the sense of relocation abroad)
Сторонній фірмі (англ. outsourcing)	2. Внутрішній (з точки зору країни) (англ. domestic outsourcing)	4. Міжнародний аутсорсинг (англ. offshore outsourcing or externalization abroad)

Джерело: складено автором за [161]

Міжнародний аутсорсинг може мати декілька форм прояву:

- передача розташованій в іншій країні власній дочірній фірмі (яка іноді називається «captive offshoring») або незалежній компанії із субпідряду специфічних завдань чи функцій для використання продукції або результату послуги в країні базування компанії-замовника (the «outtasking» model);

- передача частини функцій з метою прискорення їх виконання (виконання завдання проектування за принципом «7 х 24», тобто робота над проектом продовжується всі сім днів тижня й 24 години на добу двома взаємозалежними командами у двох різних часових зонах, тобто відбувається поєднання офшорного проекту із проектом безперервності виконання завдання (the «7 х 24 business process» in an «out-tasking» model) [104];

- передача замовлення іноземному підприємству, що знаходиться за кордоном, для постачання результату виробництва філіялу компанії-замовника (ця модель поки ще застосовується, але все частіше використовується модель

глобального багатостороннього аутсорсингу, що містить виконання проектів з використанням товарного знака аутсорсера для прискорення створення замовленого ним проекту [105]);

– створення спільного підприємства для надання послуг філіям материнської компанії (модель «роздільного надання послуг»).

При дослідженні локалізації міжнародного аутсорсингу насамперед важливим є той факт, що замовниками послуг є, як правило, підприємства розвинених країн, а постачальників – підприємства і фірми країн, що розвиваються та країн з перехідною економікою. Пов'язано це з тим, що міжнародний аутсорсинг є способом значного зниження витрат для більшості американських і західноєвропейських компаній. Так, дослідницька компанія Aberdeen Group констатувала, що перенесення виконання проекту за межі США дозволяло компаніям заощаджувати від 45% до 65% витрат на персонал і оренду приміщень та інфраструктури. У компанії Prudential Insurance Co. of America виявили, що іноземні виконавці одного з проектів обійшлися компанії на 55% дешевше американських фахівців [93].

Сучасний масштаб міжнародної взаємодії у формі аутсорсингу (що виявляється, зокрема, у формуванні міжнародних виробничих мереж) надає змогу використовувати термін «міжнародний аутсорсинг» під час аналізу економічних процесів як на мікрорівні (в межах контрактного виробництва), так і на макрорівні (з точки зору можливостей і наслідків для держав, залучених в аутсорсингові відносини при формуванні виробничих мереж). Аналізуючи аутсорсинг як сферу контрактного виробництва, необхідно спочатку визначитися із учасниками такої бізнес-моделі.

Підрядник може виконувати два різних завдання:

1. OEM (англ. Original equipment manufacturer – виробник оригінального обладнання). У цьому випадку підрядник отримує від замовника повний пакет документації, необхідної для випуску продукції із заданими характеристиками і дизайном. У виробництві електроніки можна також зустріти термін «EMS-providers» (Electronics Manufacturing Services Providers),

що приходить на зміну поняттю «контрактний виробник». Його поява обумовлена змінами у діяльності контрактних виробників, які задля оптимізації свого функціонування почали розширювати спектр послуг, що надаються компаніям-замовникам. Однак через те, що досить важко визначити, на якому етапі знаходиться конкретний виробник, ці поняття часто використовуються як взаємозамінні.

2. ODM (англ. Original design manufacturer – розробник оригінального проекту). При таких відносинах підрядник виконує роботи за проектом, починаючи від конструкторських і дизайнерських розробок і закінчуючи власне виробництвом. Наведемо приклад з практики компанії ASUS. Спочатку ця компанія розміщувала замовлення на складання ноутбуків з готових компонентів у відомих тайванських виробників. Потім у міру розвитку відносин один з підрядників запропонував взяти на себе не тільки складання, але також конструкторські роботи і дизайн. Компанія погодилася і тепер може повністю сконцентруватися на підтримці бренда і розвитку системи маркетингових комунікацій.

Слід зазначити, що ринок контрактного виробництва електроніки багато років був одним з найбільш швидко зростаючих із середнім темпом зростання 8% на рік. До 2018 р., за прогнозами, обсяг ринку становитиме 670 млрд дол. США [49]. На світовому ринку контрактного виробництва електроніки замовниками є такі компанії, як Apple, Hewlett-Packard, Motorola, Cisco, Blackberry, Nortel, IBM. Найбільшими контрактними виробниками електроніки є глобальні компанії Foxconn, Flextronics, Jabil, Celestica, Sanminta.

Експерти Australia and New Zeland Banking Group Ltd звертають увагу на той факт, що в розвинених країнах спостерігається скорочення виробництва електроніки через високі витрати: високі заробітні плати, відсутність економії на масштабі, високі бар'єри при вході на ринок деяких товарів. Це є однією з причин застосування моделі контрактного виробництва в країнах, де нижчий рівень операційних витрат і оподаткування. При цьому експерти вказують на те, що не тільки безпосередньо виробництво переноситься в країни

з низькими витратами, а й подальше складання. При цьому основними факторами є низька вартість робочої сили, компонентів, рівень захисту інтелектуальної власності, податкове навантаження, рівень інфраструктури, розвиток транспорту і логістики, можливість роботи в максимально короткі терміни [139].

За оцінкою експертів Міжнародної організації праці, при виборі країни для розміщення контрактного виробництва беруться до уваги рівень витрат, наявність стійких поставок компонентів, а також безпосередньо ринок регіону [120].

Міжнародний аутсорсинг є однією з форм міжфірмової взаємодії, при якій створюються вертикальні взаємозв'язки у світовій економіці. Оскільки наслідком міжнародного аутсорсингу є перенесення виробництва з однієї країни в іншу, то постає питання про ефекти, що виникають в обох країнах у результаті припинення виробництва товару (послуги) в одній країні і початку його виробництва в іншій.

Результати дослідження ефектів від передавання для міжнародного аутсорсингу певних бізнес-процесів на рівні підприємства наведено у значній кількості наукових робіт. Наприклад, існує неоднозначний вплив аутсорсингу послуг, який залежить від виду сектору, що використовує дані послуги. А ефекти для традиційних галузей оцінюються як позитивні, тоді як для високотехнологічних галузей спостерігаються негативні ефекти. Такі результати отримав Ло Турко, який з вибіркою фірм виробничих галузей Італії за 1985–1997 рр. показує, що аутсорсинг напівфабрикатів чинить позитивний вплив на загальну факторну продуктивність виробничих секторів в Італії, забезпечуючи від 15% до 18% загального зростання продуктивності італійських компаній [121].

У свою чергу, С. Арндт стверджує, що відмова від операцій, у виконанні яких у компанії немає конкурентної переваги, зумовлює загальне збільшення конкурентоспроможності цих компаній на ринку кінцевого продукту [55]. Тобто розумно припустити, що використання міжнародного аутсорсингу сприятиме поліпшенню становища компаній на ринку за рахунок зростання прибутку, продуктивності і / або обсягів продажів.

Група вчених, а саме С. Гірма та Г. Горго [90], С. Кріскуло і М. Лівер [67] на базах даних щодо промислових фірм Великобританії за 1980–1992 рр. та 2000–2003 рр., відповідно, виявляють позитивну кореляцію між обсягом напівфабрикатів, що закупаються за аутсорсингом, та продуктивністю праці в компанії.

Іншим ефектом, який стосується збільшення продуктивності за рахунок використання аутсорсингу, є підвищення прибутку фірм [61; 131]. Так, емпіричні дослідження, що підтверджують позитивний зв'язок між аутсорсингом і прибутком, здійснюються у певних країнах, у тому числі Ірландії [91], Японії [111], Німеччині [92] та США [133].

С. Манн [123] досліджує аутсорсинг у секторі інформаційних технологій в США. Міжнародний аутсорсинг виробництва комп'ютерного обладнання спричинив падіння цін на нього від 10 до 30%, що зумовило зростання продуктивності в секторах, які інтенсивно використовують таке обладнання. Автори очікували, що ефекти від міжнародного аутсорсингу розробки програмного забезпечення стануть аналогічними. Крім того, оскільки програмне забезпечення більш еластичне за ціною, ніж комп'ютерна техніка, то автори припустили, що позитивні ефекти на продуктивність будуть навіть вище. Однак емпірична перевірка не підтвердила висунуті гіпотези: зростання міжнародного аутсорсингу не мало значного впливу на продуктивність та скорочення робочих місць в ІТ-секторі США внаслідок зростання вакансій в ІТ-секторі загалом.

Також існує негативний та нульовий результат проведених досліджень у цій сфері. Так, К. Ольсенові не вдалося встановити точний зв'язок між аутсорсингом та зміною продуктивності, оскільки зміна продуктивності залежить від різних галузевих та внутрішньофірмових характеристик кожної окремої фірми [140]. Крім того, сам факт залучення компанії в міжнародну торгівлю може відобразитися на її рівні ефективності.

Вчені М. Аміті та Ш. Вей показали, що аутсорсинг послуг позитивно впливав на виробничі галузі американської економіки в 1992–2000 рр., тоді як вплив аутсорсингу напів-

фабрикатів виявився неоднозначним [53]. Згідно з отриманими результатами, від 11 до 13% зростання продуктивності робочої сили в розглянутий період мали місце завдяки перенесенню етапів створення нематеріальних активів в іншу країну, тоді як внесок аутсорсингу в зростання продуктивності матеріальних товарів становив лише 5%. Схожі результати отримує в своєму дослідженні галузей німецької економіки Д. Вінклер [170]: у період 1995–2006 рр. аутсорсинг послуг збільшив продуктивність галузей, тоді як аутсорсинг напівфабрикатів – ні. Вчені Ф. Давер та С. Йона-Лазініо [73], розглядаючи 21 виробничу галузь італійської економіки за період 1995–2003 рр., отримують у своєму дослідженні протилежний результат. Відповідно до їхніх висновків, аутсорсинг матеріалів та напівфабрикатів сприяє значному збільшенню продуктивності в галузі, тоді як в галузі послуг залежності між двома змінними виявлено не було.

К. Іто та К. Танака, вивчаючи особливості ефектів від аутсорсингу в японській економіці, визначають інтенсивність аутсорсингу за регіонами. Використовуючи дані 50 галузей з 1988 р. по 2004 р., вони приходять до висновку, що аутсорсинг виробництва напівфабрикатів чинить позитивний вплив на економіку Японії. Водночас аутсорсинг послуг знаходиться в країні на досить низькому рівні та не впливає ні на загальну продуктивність, ні на продуктивність праці [106].

Якщо аналізувати виникаючі ефекти з позиції країн, залучених до міжнародних аутсорсингових відносин, то можна виділити ефекти, що виникають у країнах, звідки переносяться виробничі процеси, і в країнах, куди вони переносяться. В першому випадку виникають різноспрямовані ефекти: негативні, пов'язані зі зниженням обсягів виробництва, та позитивні, пов'язані зі зростом ефективності національної економіки.

По-перше, компанії відмовляються від тих виробничих процесів, які вони виконують менш ефективно в порівнянні з іншими фірмами на ринку, і концентруються на тих процесах, що вони виконують максимально ефективно. Вивільнені при цьому трудові ресурси можуть бути залучені іншими фірмами на ринку, які їх в змозі використати більш ефективно.

По-друге, здешевлення вартості напівфабрикату, виробленого в іншій країні, підвищує конкурентоспроможність компанії на міжнародних ринках, а також вивільняє ресурси підприємств, які можуть бути спрямовані на підвищення ефективності виробництва компанії.

По-третє, оскільки компанії найчастіше відмовляються від трудомістких процесів, в яких використовується низькокваліфікована робоча сила, зростання міжнародного аутсорсингу може позитивно впливати на структуру ринку праці в розвинутих країнах в цілому (сприяти зростанню попиту на кваліфіковану робочу силу та зниженню попиту на некваліфіковану). Можна також очікувати, що через міжнародний аутсорсинг зменшиться потік мігрантів у країну.

По-четверте, значущим каналом впливу аутсорсингу є горизонтальні та вертикальні зовнішні ефекти, що виникають завдяки появі в галузях нового типу ресурсів, нових знань (наприклад, при аутсорсингу інформаційних технологій) та підвищення технологічності вироблених ресурсів.

Щодо країни, куди переноситься виробництво, то тут частіше виникають позитивні ефекти: відбувається зростання обсягів виробництва, збільшення кількості робочих місць, підвищуються відрахування в бюджет. Крім того, місцеві компанії, як правило, стикаються з більш високими вимогами до якості своєї продукції та якості організації виробничих процесів з боку іноземних компаній, що стимулює їх інвестувати в сучасне обладнання та технології виробництва.

Також при дослідженні ефектів у приймаючій економіці слід спиратися на деякі припущення. По-перше, виробничий цикл фірми складається з трьох етапів: виробництво напівфабрикату, переробка його в кінцевий продукт (складання) і дистрибуція. Передбачається, що для виробництва напівфабрикату використовується первинний ресурс (праця). А під прямими іноземними інвестиціями розуміють будівництво заводу, а не злиття та поглинання. По-друге, при розгляді ефектів від перенесення виробництва спочатку вивчаються ефекти в тій галузі, в якій відбулося переміщення виробництва, а потім у вертикально взаємозалежних галузях.

Звичайно, реальна економіка значно складніша, ніж економіка в системі зроблених припущень. У реальному житті ті чи інші ефекти не спостерігаються в чистому вигляді, а завжди відбувається поєднання ефектів, що мають різну силу. Однак такі припущення важливі для того, щоб чітко розмежувати саме ті ефекти, які виникають від перенесення виробництва, а також визначити їх вплив.

Також необхідно зазначити, що завдяки міжнародному аутсорсингу в країни, що розвиваються переносяться науково-дослідні відділи з розробки нової продукції. За рахунок цього створюються нові робочі місця, які потребують відповідного освітнього та професійного рівня. Як приклад, останні роки спостерігається зростання кількості патентів, які отримують у США представники країн, що розвиваються. Серед нових індустріальних країн найбільшу кількість організацій, що займаються НДДКР, розміщено в Сінгапурі, Тайвані, Індії і Китаї [172]. У зв'язку з цим міжнародний аутсорсинг можна розглядати як інструмент передачі інновацій та стимул зростання інноваційної активності національної та світової економіки.

У світовій практиці поки ще не існує загальновизнаної методології оцінювання результативності міжнародного аутсорсингу. По-перше, на сьогодні відсутній єдиний підхід до визначення самого поняття «аутсорсинг», що ускладнює вибір показника для його оцінки. По-друге, в базах даних на рівні фірм, як правило, відсутні показники, які прямо характеризують кількісно бізнес-процеси, що були передані іноземному партнеру на аутсорсинг. Тому для вимірювання цієї величини дослідники вдаються до використання різних непрямих показників.

Одним з поширених підходів для кількісної оцінки міжнародного аутсорсингу є використання міжгалузевих таблиць «Витрати – Випуск». Цю методику вперше запропонували вчені Р. Фінстра і Г. Хансон [84]. Саме за допомогою зазначених таблиць можна розрахувати частку іноземних проміжних продуктів, витрачених на виробництво кінцевого продукту в галузі, а отже, галузевий показник, що характеризує ступінь

міжнародного аутсорсингу, розраховують за двома підходами. Відповідно до одного – цей показник вимірюють як частку імпортованих напівфабрикатів у загальному обсязі витрат на неенергетичні напівфабрикати.

Недолік використання такого підходу полягає у великій ймовірності включення в показник закупівель, які не є аутсорсингом (наприклад, закупівля сировини для виробничого процесу). Як альтернативу до цього підходу автори пропонують розглядати міжнародний аутсорсинг як частку імпортованих напівфабрикатів своєї галузі в загальному обсязі неенергетичних витрат на напівфабрикати компаніями галузі. При такому підході аутсорсингом, наприклад, будуть вважатися імпорт компонентів виробником автомобілів, а також закупівля тканин підприємством, що займається пошиттям одягу.

Деякі вчені пропонують застосовувати для вимірювання аутсорсингу товарів та послуг, відповідно, величини імпортованих напівфабрикатів та придбаних послуг (наприклад, М. Фолк та В. Кобел [82]). Для цього спочатку визначають відношення проміжних товарів, імпортованих та вироблених усередині країни, а потім розраховується показник міжнародного аутсорсингу при припущенні, що компанії в економіці використовують іноземні та вітчизняні ресурси в однаковій пропорції. Так, Х. Еггер та Р. Штерер аналізують інсорсинг у країнах Східної Європи, використовуючи ту ж методологію [79]. А вчені П. Морісон та Д. Зігель у своєму дослідженні як індикатор застосовують значення загального обсягу проміжних продуктів, що закуповуються [135].

Н. Ботіні та інші вчені наводять значний перелік показників, що використовуються в різних дослідженнях як проксі-змінні для оцінки міжнародного аутсорсингу. Але основна проблема використання таких показників для вимірювання обсягів міжнародного аутсорсингу пов'язана з тим, що, як правило, такі дані на рівні фірм недоступні [62, р. 10–11].

Враховуючи те, що аутсорсинг генерує міждержавні потоки товарів та послуг, ще один підхід базується на використанні статистики про зовнішньоторговельну діяльність проміжними товарами [98]. Як правило, при застосуванні

цього методу перед проведенням дослідження дані зіставляються з даними таблиць «Витрати–Випуск». Це необхідно, оскільки немає чіткої класифікації кінцевих та проміжних товарів при використанні даного підходу. Проте для визначення тенденцій розвитку міжнародного аутсорсингу в деяких галузях промисловості отримані за допомогою цього методу дані можуть бути достатньо інформативними.

Підсумовуючи, слід зазначити, що великі компанії за рахунок використання міжнародних аутсорсингових взаємодій постійно збільшують частку своєї присутності на міжнародних ринках. Це сприяє розширенню географічних кордонів їх виробничої діяльності, а також посиленню функції контролю над економіками приймаючих країн. Тобто, по-перше, відбувається формування мережевої моделі організації діяльності, яка зумовлює підвищення ефективності, зниження фінансових, виробничих, технологічних, політичних ризиків. По-друге, міжнародний аутсорсинг передбачає передачу певного бізнес-процесу ланцюга виробництва (або всього ланцюга) сторонньому виробнику. Отже, відбувається фрагментація виробництва, що приводить до створення глобальних ланцюгів вартості. По-третє, поширення міжнародного аутсорсингу підвищує конкурентоспроможність компаній на світовому ринку, які впроваджують його в свою діяльність за рахунок зниження витрат на виробництво кінцевого товару фірми та більш глибокої спеціалізації фірми-партнера.

1.4. Теорія конкурентоспроможності та ланцюги вартості

Концепція ланцюгів створення вартості в останні роки все частіше застосовується для аналізу конкурентоспроможності та ефективності діяльності підприємств певних галузей промисловості не тільки в окремо взятих країнах, але і на рівні світової економіки. Аналіз ланцюгів створення вартості дозволяє глибше дослідити аспекти міжфірмової взаємодії, виявляти можливості конкурентоспроможності

в рамках ланцюгів, визначати бар'єри, що перешкоджають розвитку підприємств, та виробляти рекомендації з їхнього усунення. Ланцюг створення вартості – це теорія фірми, яка розглядає її як сукупність дискретних, але пов'язаних виробничих функцій, якщо визначати ці функції як види діяльності. Тоді опис ланцюга створення вартості зосереджено на тому, як ці види діяльності створюють вартість і від чого залежать витрати кожного з них [35, с. 74].

Традиційно терміни «ланцюги вартості», «товарні ланцюги», «вартісні мережі» та «виробничі мережі» є категоріями економічного аналізу, що розглядає сукупність ланцюга виробничої діяльності та характеризує близькі та взаємопов'язані процеси [74]. Однак відповідно до завдань дослідження необхідно класифікувати відмінності між «ланцюгами» та «мережами». Зазначимо, що вперше поняття «продуктовий ланцюг» з'явилося в 1977 р. у статті Т. Хопкінса та І. Валлерстайна «Закономірності розвитку сучасної світової системи». Під продуктовим ланцюгом автори розуміли пов'язану сукупність процесів, що формують додану вартість товару на всіх етапах його виробництва [101, р. 128].

Ланцюг вартості характеризує вертикальну послідовність виробничих процесів (тобто процес додавання вартості), які забезпечують постачання, споживання та обслуговування певного товару або послуги. У свою чергу, виробничі мережі – два або більше вартісних ланцюгів, в яких бере участь принаймні один загальний економічний агент (сполучна ланка мережі). У своїй сукупності кожна мережа містить вертикальні та горизонтальні зв'язки між економічними агентами, тобто встановлюється той факт, що одні й ті ж економічні агенти часто беруть участь у різних вартісних ланцюгах, що швидко змінюються.

Теоретичні дослідження ланцюгів створення вартості мають порівняно коротку еволюцію, тому ще не сформовано чітких підходів до визначення загальних категорій у цій сфері. Так, французькі вчені Дж. Вомак та Д. Джонс вже в кінці 1970-х на початку 1980-х рр. у працях з планування застосовували термін «*filiere*», який у перекладі означає

«нитка» [171]. Сучасне уявлення про ланцюги стало результатом тривалої кристалізації цього поняття, починаючи з теорії трансакційних витрат О. Вільямсона (див. п. 1.2). Він визначав мережі (ланцюги або гібриди) як структуру управління контрактами, що займає проміжне місце між ринком та ієрархією [33]. Розгорнуте визначення гібридів надає Шелбі Д. Хант. На його думку, гібридна форма є «... довгострокові контрактні відносини, які зберігають незалежність, але при цьому надають додаткові трансакційні специфічні заходи безпеки в порівнянні з ринком» [112]. У традиції еволюційної теорії фірми мережа розглядається як комбінація ресурсів двох або більше фірм з взаємодоповнюючими компетенціями [132, с. 6]. Дослідник інформаційної економіки М. Ван Ельстайн розглядає мережі як довгострокові та цільові угоди між незалежними (в юридичному сенсі слова), але взаємопов'язаними комерційними організаціями, які дозволяють їм отримувати або підтримувати конкурентну перевагу [163]. Визначення Ван Ельстайна відображає сучасне розуміння залежності конкурентоспроможності окремої фірми від вибудовування ланцюгів відносин з іншими комерційними організаціями.

Щодо українських дослідників, то слід зазначити, наприклад, С. Соколенка, який провів ґрунтовне дослідження актуальних проблем світової економіки в аспекті формування нових форм промислової взаємодії між підприємствами різних країн світу [28]. На його думку, формування мережевої економіки стало провідною тенденцією еволюції глобального виробництва [29], а її суть полягає в організаційно-структурному перетворенні як виробничих процесів галузевих комплексів світового господарства, так і транснаціональних корпорацій. На думку інших фахівців (наприклад, [38]), можливими шляхами вирішення такого завдання є промислова кооперація та співпраця, стратегічна взаємодія ринкових суб'єктів на основі інтегрованого адаптивного управління.

Заслуговують на увагу результати досліджень І. Гладій та І. Зварич, які в своїх працях виявили особливості формування та розвитку міжнародних виробничих мереж як систем наднаціонального рівня [6]. Ними запропоновано

комплементарний підхід до аналізу галузевої структури економік країн у контексті їх участі у міжнародних виробничих мережах та виявлено потенційні можливості участі України в міжнародних виробничих мережах.

У результаті систематизації та узагальнення різних підходів під міжнародними виробничими мережами слід розуміти об'єднання юридично незалежних учасників ланцюга створення доданої вартості, орієнтованих на пріоритетні завдання підвищення конкурентоспроможності та інноваційності учасників мережі формування соціального капіталу та створення цінності для споживачів за рахунок ефективного управління зовнішніми ефектами. Виходячи з такого визначення, ланцюг створення вартості є утворювальним елементом будь-якої МВМ, тому вважаємо за необхідне більш детально проаналізувати теоретичні засади ланцюга вартості.

Термін «ланцюг вартості» також ще визначають як «ланцюг цінності». Це пов'язано з різним перекладом поняття «Value chain». Нюанси перекладу англійського слова «value» (або німецького «der Wert») не випадкові, вони обумовлені комуністичною ідеологією, яка панувала в командно-адміністративній економіці СРСР. Так, у перекладах наукових праць західноєвропейських економістів, виданих в ХІХ на початку ХХ ст., слово «value» («der Wert») перекладалося як «цінність», а слово «price» – як «ціна». Термін «вартість» використовувався при перекладі англійського слова «cost». Однак в 1930-і рр. в перекладах праць К. Маркса, Ф. Енгельса та інших західноєвропейських економістів-класиків термін «цінність» було замінено терміном «вартість», а слово «cost» стало перекладатися як «витрати».

Термін «вартість» завжди вказує на економічні відносини, величину вартості, тому передбачає ціну, яку треба заплатити за товар, або за якою його можна продати, тобто він є категорією саме товарних відносин. В інших випадках цей термін зазвичай взагалі не вживається. Тому саме «вартість», а не «цінність» є найбільш вдалим перекладом терміна «value» («der Wert») з німецької або англійської мов.

Перші фундаментальні дослідження в цій сфері здійснив професор Гарвардської школи бізнесу Майкл Портер [145]. Він зробив спробу розробити таку концепцію сучасної фірми, яка б дозволяла побачити її внутрішню будову, механізми та взаємозв'язки з метою виявлення джерел конкурентних переваг, що дозволяють фірмі успішно функціонувати та розвиватися в конкурентному середовищі.

Виявлення слабких та сильних сторін підприємства, з позиції М. Портера, неможливо за допомогою погляду на нього в цілому, тому що конкурентні переваги утворюються лише в результаті здійснення багатoproфільної діяльності, яка охоплює різні економічні напрями. Таким чином, ним було висловлено припущення щодо необхідності використання ланцюга вартості підприємства, в якій його діяльність розділена на дві основні частини: первинні або основні види роботи та вторинні або допоміжні.

Первинні або основні види діяльності представлені матеріальним і технічним забезпеченням, процесами виготовлення, поширення, продажу та маркетингу, обслуговування. До вторинних або допоміжних видів діяльності М. Портер відносив процеси досліджень і розробок, управління персоналом і адміністрування [145].

Концепція ланцюга вартості, сформульована М. Портером, – це всебічний підхід до керування витратами підприємства з урахуванням особливостей їх формування, зокрема сукупності витратоутворювальних механізмів діяльності підприємства, що включають і первинні джерела сировини та матеріалів, і готову продукцію, вироблену в межах виробничого процесу (рис. 1.3).

Одночасно на підприємстві з'являється можливість виявити основні елементи витрат за допомогою виокремлення в діяльності підприємства значущих у стратегічній перспективі складових та процесів, оскільки саме ці види витрат займають найбільшу частку в загальній величині кожного структурного підрозділу. Враховуючи те, що всі структурні підрозділи (ланки) тісно взаємопов'язані, то розподіл витрат та активів за окремими елементами ланцюга вартості дає можливість кількісно та якісно оцінити витрати кожного з них.



Рис. 1.3. Ланцюг вартості за М. Портером

Джерело: складено автором на основі [146]

Іншою підставою для популярності концепції ланцюга створення вартості є праця Г. Джереффі «Продуктові ланцюги та глобальний капіталізм», що присвячена аналізу світової системи [86]. Дослідник вперше підкреслив масштабність поняття «ланцюг створення вартості» та запропонував термін «глобальний ланцюг виробництва товарів» для аналізу діяльності провідних міжнародних компаній та координації їх роботи в світовому масштабі.

Значним (хоча і не остаточним) етапом розвитку концепції можна вважати публікацію дослідження Р. Каплінські та М. Морріса «Методика аналізу ланцюгів доданої вартості» [110]. Також основний зміст традиційного уявлення продукту як ланцюга вартості для споживача, в створенні якого можуть

брати участь багато підприємств, виклали в своїх працях П.Р. Дойль [8, с. 113–123], П.Ф. Друкер [10; 11], Г. Мінцберг [21], А.А. Томпсон та А.Дж. Стрікленд [32, с. 172–192], Р.Б. Хендфілд [39], Дж. К. Шанк та В. Говіндараджан [43, с. 56–102]. Зазначені вчені спиралися на теоретичні положення М. Портера і визначили, що ланцюг вартості є важливим інструментом стратегічного аналізу витрат.

Так, М.В. Мейер використовує поняття «ланцюг вартості» для оцінки ефективності бізнесу на основі процесно-орієнтованого аналізу рентабельності (АВРА – Activity Based Performance Analyses). Важливим внеском М.В. Мейера є пояснення поняття «ланцюг ефективності», заснованого на тому, що ланцюг ефективності є продовженням ідеї М. Портера, але містить ще й витрати. Ланцюг ефективності починається з бізнес-процесів та закінчується витратами, доданою вартістю для споживача, виручкою за вирахуванням витрат та оцінкою компанії на фінансових ринках [132, с. 26] та розглядається М.В. Мейером на прикладі великої корпорації.

Процес створення вартості зазвичай складається з послідовних дискретних ланок – видів діяльності, спрямованих на створення вартості кінцевого продукту. Особливе місце в концепції ланцюга створення вартості займає цілеспрямованість всього процесу. Всі дискретні види діяльності переслідують одну об'єднуючу їх мету – максимізацію довгострокового прибутку [34]. Ланками в ланцюзі є різні види діяльності, за допомогою яких підприємство створює продукти, що представляють цінність для покупців [35, с. 73]. Виконання окремих видів діяльності в ланцюзі здійснюється суб'єктами господарювання (підприємствами) або їх підрозділами.

З огляду на той факт, що в ланцюзі створення вартості попередня ланка є постачальником, а подальша – споживачем, постачальнику необхідно мати уявлення про ту вартість, що формується у споживача, який не є кінцевою ланкою в ланцюзі. Ця обставина є важливим аспектом при формуванні ланцюга створення вартості продукту та взаємовигідних

економічних відносин між її учасниками. При цьому вартість кінцевого продукту є першочерговим для учасників ланцюга. Таким чином, в ланцюзі створення вартості розкриваються функції учасників у взаєминах із зовнішнім середовищем (постачальниками і споживачами) – перетворення потоку вхідних ресурсів у цінний продукт для споживача. Отже, якщо підприємство ефективно перетворює в процесі своєї діяльності ресурси і виробляє затребуваний на ринку продукт для споживача, то воно створює додану вартість, до складу якої входить прибуток. Ланцюг створення вартості дозволяє виявити, як діяльність підприємства додає вартість до кінцевої ціни продукту і як структура цін підприємства співвідноситься зі структурами цін конкурентів, тобто вона розкриває, з чого складається вартість продукту для кінцевого споживача.

У кожному визначенні, представленому в табл. 1.5, зауважують, що ланцюг створення вартості є взаємопов'язаною системою видів діяльності.

Таблиця 1.5

Визначення поняття «ланцюг створення вартості»

№ пор.	Формулювання поняття	Автор [джерело]
1	Ланцюг створення вартості – взаємопов'язаний набір видів діяльності, що формують вартість для споживача, починаючи від сировини та матеріалів для постачальників і закінчуючи готовою продукцією, доставленою кінцевому споживачеві, або послугою, наданою кінцевому клієнту	Портер М.Е. [146, с. 70]
2	Ланцюг створення вартості – це набір взаємопов'язаних видів діяльності від первинних операцій до кінцевих операцій, які бізнес-одиниця здійснює сама і у взаємодії зі своїми постачальниками, замовниками та іншими партнерами по бізнесу	Каплінські Р., Морріс М. [110, с. 4]

Продовження табл. 1.5

№ пор.	Формулювання поняття	Автор [джерело]
3	Ланцюг накопичення вартості охоплює повний спектр видів діяльності, необхідних для забезпечення проходження продуктом або послугою повного циклу з моменту їх створення через проміжні стадії виробництва (включаючи комбінацію фізичних перетворень) до доставки кінцевому споживачеві та утилізації після використання	Томпсон А.А., Стрікленд А. Дж. [32, с. 172]
4	Ланцюг, що створює вартість видів діяльності, починається із забезпечення сировиною і продовжується в процесі виробництва частин та компонентів, складання і випуску продукції, оптового та роздрібного продажу продукту або послуги кінцевим споживачам	Репін В.В. [26, с. 29, 32]
5	Сучасні виробничі мережі мають складну структуру, тому поняття «ланцюг створення цінності» замінено на поняття «системи цінностей», що складається з усіх тих суб'єктів, які є учасниками процесу створення кінцевого продукту. Надано визначення міжнародної виробничої мережі, яка є системою партнерських взаємин між підприємствами різної національної належності в рамках системи створення цінності	Гладій І.Й., Зварич І.Я. [6, с. 47–49]
6	Ланцюг створення вартості авіатранспортної продукції представляє собою комплекс дій та процесів із формування додаткової цінності послуги для споживача шляхом додаткових витрат авіакомпанії на її виготовлення із врахуванням індивідуальних потреб кожного окремого клієнта	Калда К.О. [14]
7	Ланцюг вартості промислового підприємства є системою взаємозалежних видів діяльності, між якими існують взаємозв'язки, що мають місце, коли спосіб виконання одного виду діяльності впливає на витрати або ефективність інших видів діяльності	Бица В. [3]

Закінчення табл. 1.5

№ пор.	Формулювання поняття	Автор [джерело]
8	Ланцюг доданої вартості – система виробництва без кордонів, яка сформувалася внаслідок фрагментацій виробничих процесів у межах міжнародної кооперації. Можуть бути глобальними, регіональними або охоплювати лише дві країни	Моторин Р.М., Приходько К.Р. [22]

Джерело: складено автором

Як вже було зазначено вище, Майкл Портер виділив такі види діяльності [147, с. 75]:

1) основні, що безпосередньо стосуються фізичного створення продукту, продажу та руху продукту у напрямку до споживача, а також обслуговування та технічної підтримки товарів після придбання: внутрішня логістика, виробничий процес, зовнішня логістика, маркетинг та продаж, обслуговування;

2) допоміжні, спрямовані на підтримку основних видів діяльності: матеріально-технічне забезпечення, технологічний розвиток, управління персоналом, інфраструктура компанії. Ці види діяльності об'єднуються в ланцюг створення вартості, причому закупівлі, технологічний розвиток та управління людськими ресурсами можуть бути пов'язані з конкретними видами основної діяльності або підтримувати весь ланцюг створення вартості в цілому як, наприклад, інфраструктура компанії. Стандартний набір видів діяльності (згідно з М. Портером) може бути лише відправною точкою для виділення унікальних ланцюгів створення вартості. Кількість виділених видів діяльності залежить від того, для яких цілей будується ланцюг [146]. Наприклад, види діяльності (основні і допоміжні) зі створення вартості продукту, з точки зору М. Портера, А.А. Томпсона і А. Дж. Стріклєнда, що представлені в дод. Б, не мають істотних відмінностей, за винятком їх назви і ступеня угруповання категорій.

Зокрема, А.А. Томпсон та А. Дж. Стрікленд виділяють матеріально-технічне забезпечення в складі основного виду діяльності, який об'єднує дві складові: внутрішню логістику і закупівлі [31]. Майкл Портер, в свою чергу, виділив окремо внутрішню логістику як основний вид діяльності, а матеріально-технічне забезпечення – допоміжний, пояснюючи це тим, що матеріально-технічне забезпечення стосується всіх відділів фірми, тобто матеріальні ресурси присутні в будь-якому виді діяльності зі створення вартості, включаючи допоміжні.

Важливим є те, що поява і активний теоретичний розвиток поняття «ланцюг створення вартості» в кінці ХХ ст. не є випадковим. Ще почавшись в 1980-х рр., процес глобалізації світової торгівлі, спрощення комунікаційного доступу до споживача, активізація торговельно-інвестиційної співпраці стали передвісниками зростаючої в подальшому дифузії доданої вартості в ланцюгах поставок. Остаточне та найбільш повне емпіричне наповнення термін «ланцюг створення вартості» набув після входження в систему глобального товарного обміну нових індустріальних країн Азії. Відбулася глобальна добудова ланцюгів вартості: раніше вони створювалися переважно між машинобудівними кластерами країн Півночі. Приєднання Азії завершило еволюційний перехід до глобальних ланцюгів вартості. У Східній та Південно-Східній Азії було сформовано різні види моделей включення країн у глобальні ланцюги вартості (далі – ГЛВ), а сама кооперація по лінії «Південь–Північ» та її нинішнє розгортання мають велике практичне значення для поглиблення теоретичних узагальнень і висновків у рамках обраного предмета дослідження.

Слід зазначити, що у найближчій перспективі оновлення понятійного апарату теорії ГЛВ не буде характеризуватися будь-якими якісними стрибками. Новий профіль термінології більшою мірою відобразатиме специфіку розвитку процесу управління ГЛВ і меншою – особливості їх інституційного оновлення, що вже пройшло точку біфуркації в 2008–2009 рр. і сучасні дефініції глобального виробництва представлені цілком змістовними експлікаціями.

У практиці спостерігається перехід до регіональних ланцюгів створення вартості, далі – до глобальних і назад – до регіональних. Важливим є той факт, що раніше ланцюги вартості були сформовані переважно в межах осі «Північ–Північ», яку потім доповнила Азія – лінія «Південь–Північ». Сучасні ж ланцюги вартості після кризової дестабілізації торгівлі між Північчю та Півднем стали більш активно розвиватися по лінії «Південь–Південь», ніж по лінії «Північ–Північ».

Ланцюг вартості не можна розглядати як просту сукупність незалежних видів діяльності. У ланцюзі всі види діяльності певним чином пов'язані між собою. Ці зв'язки виникають тоді, коли спосіб здійснення того чи іншого виду діяльності зі створення вартості впливає на витрати або ефективність інших видів діяльності. Взаємозв'язки існують не тільки всередині ланцюга створення вартості підприємства, а й між ланцюгом підприємства і ланцюгами створення вартості її постачальників або каналів реалізації, що вважають зовнішніми «зчепленнями» [147, с. 86, 89].

До ланцюга вартості підприємства в окремій галузі залучено, в свою чергу, більш широкий набір видів діяльності, який М. Портер називає системою створення вартості [146]. Ця система розширює поняття ланцюга вартості та включає зв'язок між галузями (між цими концепціями немає суттєвої різниці, крім їх масштабу). Автор концепції зазначає, що для того, щоб досягти конкурентних переваг і утримати їх, треба добре розуміти як пристрій ланцюга створення вартості підприємства, так і місця підприємства в загальній вартісній системі.

Взаємозв'язки не тільки пов'язують види діяльності, що створюють вартість продукту всередині підприємства, але і складають взаємозалежності між його ланцюгом вартості і ланцюгами вартості постачальників та каналів дистрибуції (розподілу). Підприємство може створювати конкурентну перевагу за рахунок оптимізації або координації цих зв'язків

за межами свого бізнесу. М. Портер зазначає, що у споживача також є ланцюг створення вартості, і продукт підприємства є ресурсом, який здобувається для споживчого ланцюга створення вартості, але при цьому немає необхідності будувати ланцюги для кожного індивідуального покупця; можна побудувати ланцюг типового споживача, і цей ланцюг стане важливим інструментом аналізу диференціації [146, с. 92].

У системі створення вартості виділяють три рівні, де підприємство може знайти істотні відмінності у витратах конкуруючих підприємств та можливі шляхи підвищення власної ефективності та конкурентоспроможності. Причини високих витрат підприємства пов'язані з постачальниками, каналами розподілу і самим підприємством (дії підприємства щодо усунення цих причин наведені на рис 1.4).

Розвиваючи концепцію управління, Г. Джереффі виділив два види ланцюгів створення вартості [86, с. 32]: ланцюги, керовані виробниками (англ. *producer-driven chains*), і ланцюги, керовані споживачами (англ. *buyer-driven chains*). Орієнтовані на споживача ланцюги є характерними для трудомістких галузей промисловості, таких як взуттєве, меблеве виробництво, а також виробництво одягу та іграшок.

Другий вид містить ланцюги, в яких основні виробники, що володіють необхідними технологіями, відіграють роль координаторів різних елементів керованих виробниками ланцюгів. Тут виробники беруть на себе відповідальність за підтримку ефективної діяльності і постачальників, і споживачів. У більш пізніх дослідженнях Г. Джереффі зазначає, що керовані виробниками ланцюги частіше характеризуються прямими іноземними інвестиціями, ніж ланцюги, орієнтовані на споживача.

У складі ланцюгів, керованих виробниками, за визначенням Г. Джереффі, виділено такі підвиди: ланцюги, керовані постачальниками (виробниками) сировини і матеріалів; ланцюги, керовані виробниками кінцевого продукту.

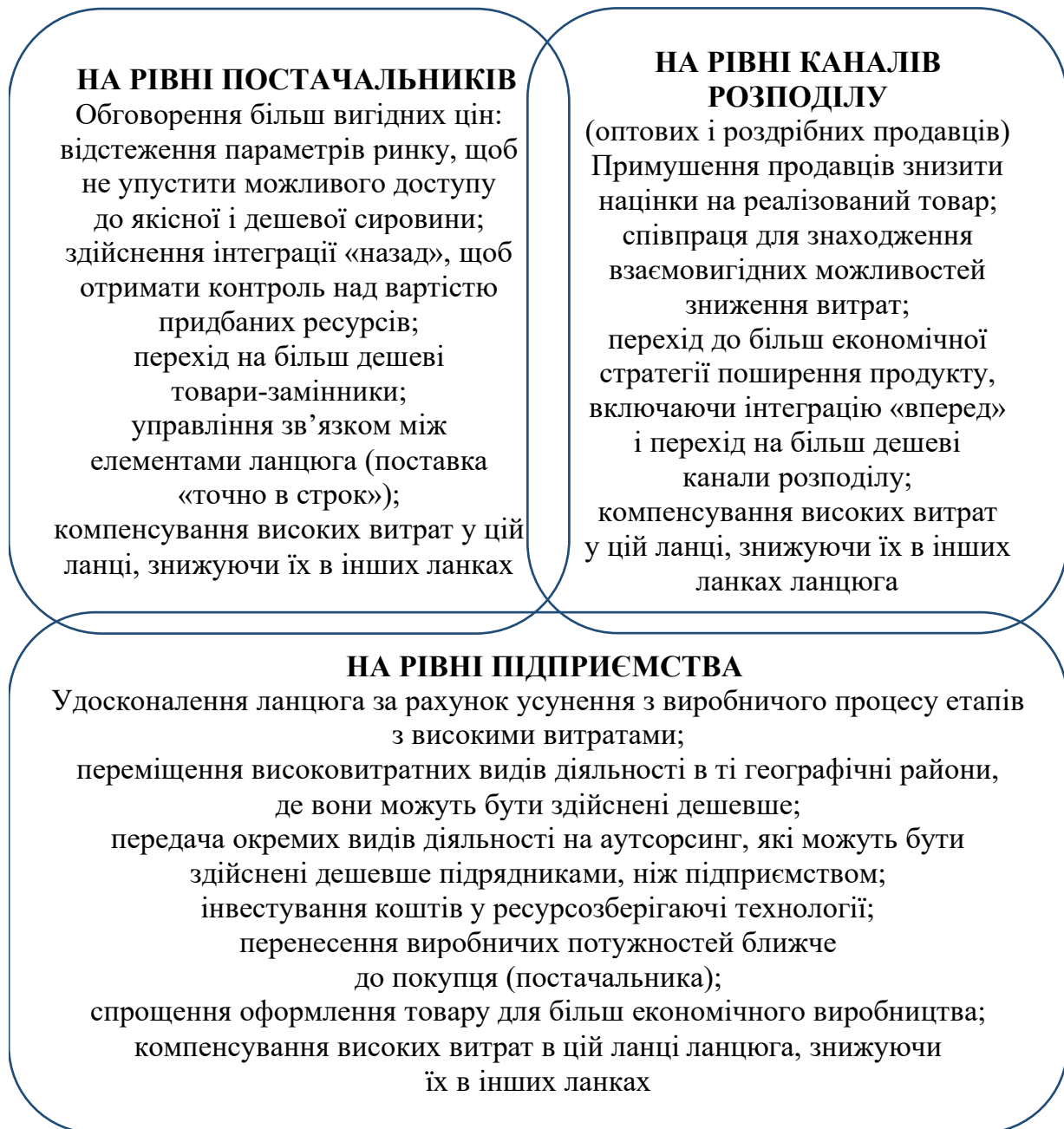


Рис. 1.4. Заходи щодо зменшення витрат на різних рівнях у системі створення вартості

Джерело: складено автором на основі [5, с. 268; 31, с. 155–156]

Виділені підвиди ланцюгів дозволяють підприємству ефективніше здійснювати вибір стратегічно важливих видів діяльності, які формують вартість кінцевого продукту на основі ідентифікації керівної ланки ланцюга, що концентрує найбільшу частку доданої вартості. У процесі вивчення теоретичних засад концепції ланцюга створення вартості виявлено наявність різних їх видів, які дотепер не впорядковані в єдину класифікаційну структуру за істотними ознаками. Розроблену класифікацію ланцюгів створення вартості, заснована на працях М.Е. Портера, Г. Джереффі, А.А. Томпсона, А.Дж. Стрікленда, Дж.К. Шанко і В. Говіндараджана наведено в табл. 1.6.

Доповнена класифікація включає угруповання ланцюгів створення вартості за такими ознаками: залежно від масштабу, за ступенем інтеграції, за способом побудови і деталізації, залежно від місця суб'єкта господарювання в системі створення вартості, залежно від ролі в управлінні ланцюгом створення вартості продукту.

Запропоновані класифікаційні ознаки надали змогу:

- узагальнити і систематизувати теоретичні знання, накопичені в працях зарубіжних авторів щодо видового складу ланцюгів створення вартості;
- глибше розкрити сутність поняття «ланцюг створення вартості» через його складові;
- подолати подвійність і неоднозначність застосовуваних термінів.

Формування ланцюга вартості може бути пов'язано з вертикальним ланцюгом бізнес-процесів, які здійснюються різними компаніями. При цьому з кожною ланкою ланцюга вартості пов'язані певні інтереси та цілі. Якщо їх не об'єднати спільною стратегією, то позиції ланцюга на ринку будуть слабкими і в перспективі її учасники можуть втратити їх.

Класифікація ланцюгів створення вартості (ЛСВ)

Класифікаційна ознака	Вид ланцюга (характеристика)
Залежно від масштабу (охоплення об'єктів)	<p>Глобальний ЛСВ (охоплює не тільки види діяльності на рівні окремих галузей і підприємств, а й на рівні міжнародних відносин)</p> <p>ЛСВ галузі (включає послідовний набір видів діяльності, в тому числі види діяльності інших галузей, за допомогою яких у даній галузі здійснюється виробництво і розподіл продукту, що представляє цінність для споживача)</p> <p>ЛСВ підприємства (містить набір пов'язаних між собою видів діяльності, що здійснюються всередині підприємства; кількість ЛСВ підприємства залежить від того, скільки видів продуктів поставляється зовнішнім споживачам)</p> <p>ЛСВ підрозділу (включає взаємопов'язані види діяльності (процеси), що здійснюються окремим підрозділом підприємства)</p> <p>ЛСВ продукту (містить взаємопов'язаний набір видів діяльності зі створення вартості окремих груп (видів) продуктів для споживачів; стосується зв'язків між галузями при виробництві та продажу продукту)</p>
За ступенем інтеграції	<p>Повністю інтегрований ЛСВ (підприємство здійснює роботу у всіх ланках ланцюга виробництва – розподілу продукту аж до його продажу кінцевому споживачеві)</p> <p>Частково інтегрований ЛСВ (підприємство здійснює роботу в декількох ланках ланцюга виробництва – розподілу продукту)</p> <p>Спеціалізований ЛСВ (підприємство обслуговує тільки одна ланка ланцюга: виробництво – розподіл продукту)</p>

Закінчення табл. 1.6

Класифікаційна ознака	Вид ланцюга (характеристика)
За способом побудови і деталізації	<p>Стандартний (за М. Портером) ЛСВ (складається для будь-якого підприємства і включає п'ять основних і чотири допоміжних види діяльності, пов'язані між собою)</p> <p>Унікальний ЛСВ (складається на основі деталізації стандартної ЛСВ і включає види діяльності, властиві для окремих галузей, підприємств або структурних підрозділів)</p>
Залежно від місця суб'єкта господарювання в системі створення вартості	<p>ЛСВ постачальника (включає види діяльності, спрямовані на створення і поставку продукту, який використовується в ланцюзі вартості підприємства-виробника)</p> <p>ЛСВ підприємства-виробника (набагато перевершує її систему створення вартості, яка включає ланцюг вартості постачальників і каналів дистрибуції)</p> <p>ЛСВ каналу дистрибуції (включає види діяльності, пов'язані з просуванням, доставкою і реалізацією продукту, випущеного підприємством-виробником)</p> <p>ЛСВ споживача (включає різноманітні види діяльності, в яких бере участь споживач при придбанні та використанні продукту)</p>
Залежно від ролі в управлінні ланцюгом створення вартості продукту	<p>ЛСВ, керований виробниками (концентрує найбільшу частку доданої вартості на верхньому рівні, в ЛСВ постачальників і підприємства-виробника продукту)</p> <p>ЛСВ, керований споживачами (концентрує найбільшу частку доданої вартості на нижньому рівні, в ЛСВ каналів дистрибуції)</p>

Джерело: складено автором за [31; 36; 43; 85; 149]

Іншими словами, ефективного бізнесу в ланцюзі створення вартості не може бути без об'єднання учасниками своїх стратегій на ринку. Головна особливість управління бізнесом на основі ланцюга створення вартості – передача частини стратегічних повноважень окремим учасникам-партнерам, які будуть виконувати їх більш ефективно. Так, П. Друкер у праці «Завдання менеджменту в ХХІ столітті» зазначає, що для перемоги в конкурентній боротьбі підприємству необхідно [9]: знати свої витрати по всьому ланцюгу створення вартості продукту; спільно з іншими учасниками ланцюга регулювати ці витрати і домагатися оптимального кінцевого результату.

У науковій літературі наведено численні рекомендації щодо формування та аналізу ланцюга створення вартості як на мікро-, так і на макрорівні. Зокрема, ці рекомендації розглянуто в працях зарубіжних (Р.М. Гранта [5], А.А. Томпсона і А.Дж. Стрікленд [32], Дж.К. Шанк і В. Говіндараджана [43]) та вітчизняних вчених (І.Й. Гладій, І.Я. Зварич [6], С.В. Беренди [2, с. 29–35], А.І. Ігнатюк [13, с. 60–68], В.П. Онищенко [24, с. 10–19], Н.В. Резнікової [25, с. 22–26]). Основні етапи формування та аналізу ланцюга створення вартості представлено в дод. В. Порівняльний аналіз наведених етапів надав можливість встановити ряд істотних недоліків, зокрема це:

1) недостатня обґрунтованість критеріїв визначальних (стратегічно важливих) видів діяльності в ланцюзі створення вартості, наприклад, серед ключових вимог виділяють: істотний відсоток у витратах виробництва або відсоток від сумарного прибутку, великі потенційні можливості для створення диференціації;

2) слабка обґрунтованість критеріїв оцінки для вибору найбільш ефективного варіанта ланцюга створення вартості для підприємства;

3) застосування як основних показників для оцінки ефективності ланцюга створення вартості продукту або окремих її ланок: рентабельності витрат, рентабельності продажів, рентабельності активів, рентабельності власного капіталу;

коефіцієнта ефективності господарської діяльності ланки ланцюга цінності, що визначається через співвідношення частки ланки в прибутку ланцюга вартості та частки ланки у витратах ланцюга вартості; сумарного прибутку всіх ланок ланцюга, частки ланки у виручці ланцюга, частки ланки в прибутку від продажів ланцюга;

4) існування значної кількості показників залученості країни до глобальних ланцюгів створення вартості, що відображають ступінь участі країни в міжнародному поділі праці і не мають на меті оцінити безпосередньо внесок країни у створення вартості продукту / товару (індекси вертикальної інтеграції, індекс участі в глобальних ланцюгах створення вартості тощо).

Таким чином, для проведення аналізу існуючих особливостей міжнародної торгівлі та уточнення масштабів залученості країн у світову економіку є необхідним використовувати показники торгівлі доданої вартості, втіленої в проміжні товари або товари кінцевого споживання. На підтвердження цього висновку розглянемо макроекономічний аспект функціонування ГЛВ та його значущість. Вчені Д. Хаммелс, Дж. Ішиі і К.-М. Йі довели, що випереджаюче зростання міжнародної торгівлі багато в чому пояснюється саме вертикальною спеціалізацією, тобто збільшується через використання імпортованих товарів для виробництва експорту. Особливу увагу приділено тому, що зниження торговельних бар'єрів має мультиплікативний характер і стимулює вертикальну спеціалізацію [99]. Тобто, з одного боку, географічна дифузія виробничого циклу супроводжувалася виникненням різних форм розвитку ГЛВ, включаючи міжнародну фрагментацію виробництва, аутсорсинг та вертикальну спеціалізацію. З іншого – виробнича кооперація на наднаціональному рівні (інтеграція знизу) поступово сама демонтувала національні системи митного протекціонізму та викликала формальну інтеграцію економік через масштабний емпіричний «запит на регіоналізм» [18, с. 109–112].

За два десятиліття глобальне поєднання цих процесів, що супроводжувалися постійним підвищенням операційної ефективності управління ГЛВ, призвів до кризи 2008–2009 рр.

У посткризовий період ГЛВ функціонували в умовах надмірної волатильності ринку. Причому остання криза була доповнена загальними дисбалансами в економіці. Макроекономічні цикли зростання, спаду і відновлення набули неконтрольований характер. Вони поставили під сумнів надійність наскрізних поставок і планування попиту. Перебої, пов'язані зі стихійними лихами, збільшили волатильність ланцюгів. Все це вказує на складність та багатовимірність розвитку ГЛВ у системі товарного обміну, де «питання адаптації ланцюга поставок до тиску з боку конкурентів, волатильності, брак фахівців та сталого розвитку – це тільки вершина айсберга. Насправді, факторів, які впливають на успішність діяльності, набагато більше, та їх значення постійно зростає» [58]. У контексті цього дослідження такі заходи можна розподілити на дві частини: всередині ланцюга створення вартості і поза ним – екзогенні умови і фактори його функціонування. Безсумнівне практичне значення має зіставлення потенціалу цих заходів.

Значущою тенденцією розвитку ГЛВ є їх фрагментація, коли маркетинг, операційне планування та розробка нових продуктів знаходяться на глобальному рівні, а виробництво й поставки – на регіональному. Це підсилює фрагментацію ланцюгів, ускладнює управління та формалізацію бізнес-процесів, обмежуючи можливості підтримки їх стійкості по всьому периметру. Після кризи 2008–2009 рр. дестабілізація ГЛВ та перехід на стадію регіоналізації певною мірою спрощують завдання підтримки стійкості, хоча оновлення конфігурації, нове технологічне з'єднання ланок у ГЛВ не дозволяють зробити висновок, що таке завдання є простим.

Щодо зовнішніх умов стабілізації функціонування ГЛВ можна констатувати, що нова географія локації виробничо-розподільних кіл, залежність їх розвитку від кардинальної зміни економічної політики та моделі зростання окремих

країн (особливо Півдня) набирають певну інерцію, проте поки невідомо, наскільки успішними виявляться реформи в економіках країн Азії, що розвиваються та, відповідно, нова конфігурація ланцюгів вартості.

Теоретизуючи цю тему для підвищення практичної значущості та конструктивності висновків, важливо розуміти формальні межі зовнішнього забезпечення стійкості ланцюгів, механізм цього процесу. Це розуміння, зокрема, базується на висновках Г. Джереффі про те, що ефективність (додана вартість) виробників залежить не від самого факту участі в ГЛВ, а від умов такої участі (див. докладніше [86; 87]). Розвиваючи цей висновок у практичній площині, Р. Каплінські сформулював основні інституційні види зовнішнього управління ланцюгом вартості, які формують умови участі продуцентів у ньому, виділяючи законодавче, контролююче та виконавче управління [16, с. 22]. Вузькість запропонованих Р. Каплінські напрямів зовнішнього управління ГЛВ певною мірою, на наш погляд, може бути пов'язана з необхідністю згладжування наслідків жорсткої глобалізації ланцюгів. Оскільки саме в останнє десятиліття ТНК, збільшуючи периметр ланцюгів, використовують весь комплекс переваг зовнішнього аутсорсингу виробництва, загострюючи соціальні та економічні проблеми в країнах з оптимальним рівнем витрат у цілому по ланцюгу. Розвиток соціальних інститутів, профспілок стримує розвиток трудового демпінгу, обмежуючи в часі переваги аутсорсингу в ГЛВ та прискорюючи міграцію промислового капіталу між країнами, що розвиваються.

Все це дозволяє апріорі зробити висновок, що в структурі теоретичних досліджень у найближчі роки необхідно здійснити дослідження та концептуально обґрунтувати інституційний механізм зовнішнього управління і регулювання розвитку ГЛВ. Нові наукові надбання повинні вирішити проблему не тільки цілісної інтерпретації напрямів зовнішнього управління ГЛВ, але і їх релевантного інституційного ранжування. Такий аналіз може набути більш глибокого практико-орієнтованого розвитку на основі ідентифікації можливостей кон-

вергенції ГЛВ і зовнішніх регуляторів, широкі перспективи для якого в 2010-х рр. відкриває регіоналізація ГЛВ, що підсилює значення регіональних інтеграційних блоків і угод в їхньому розвитку.

Таким чином, послідовна еволюція ГЛВ, на наш погляд, обумовлена двома важливими факторами.

По-перше, функціонування ГЛВ на сьогодні обумовлено технологічними змінами в процесі фрагментації виробництва. При цьому роль зовнішнього фактору у вигляді політики індустріалізації досить значна, але не однакова для різних країн. У подальших дослідженнях буде обґрунтовано, що політика індустріалізації в Латинській Америці, Африці, Центральній і Східній Європі, на Близькому Сході або колишньому СРСР не дозволила створити такі ж потужні виробничі ланцюги, як в Азії, яка вчасно доповнила стратегію імпортозаміщення експортно-орієнтованим зростанням.

По-друге, сучасний структурний розвиток ГЛВ є природно-еволюційним, але далеко не стихійним. Міграція промислових інвестицій у рамках ГЛВ була стимульована створенням вагомих економічних вигод аутсорсингу в інших країнах, що впливають з міждержавних відмінностей на рівні трудових і капітальних витрат. Тобто інерція розвитку ГЛВ обґрунтована збереженням макроекономічної полярності країн, що кооперуються. У міру розвитку ГЛВ цей фактор на сьогодні поступово нівелюється. Контраст умов звужується, що тягне за собою мутацію форм взаємодії ланок, яка все меншою мірою дозволяє підтримувати колишню асиметрію розподілу доданої вартості в ланцюзі, що з'єднує країни Півдня та Півночі. У сучасних умовах конкуренції високотехнологічних ГЛВ швидкість просування ланцюгом створення доданої вартості буде визначатися інтенсивністю трансферу технологій та інноваційного перетворення виробничих ланцюгів в окремих країнах та регіонах. Так, наприклад, в рамках розширення торгівлі по лінії «Південь–Південь» частка імпорту країн, що розвиваються з інших країн цієї групи постійно зростала – з 35% в 1995 р. до 54% в 2010 р. [149]. Це дозволяє зробити

висновок, що технологічне оновлення індустриальної бази країн, що розвиваються відбувається за рахунок поставок засобів виробництва з інших країн, що розвиваються. Це формує передумови до подальшого підвищення продуктивності праці за рахунок активної реновації основних фондів.

Показовим є також стабільне збільшення імпорту високотехнологічної продукції за напрямом «Південь–Південь» – 53% всього високотехнологічного імпорту країн, що розвиваються в 2010 р. проти 25% в 1995 р. [149]. Більш того, в структурі внутрішньорегіонального імпорту інвестиційних товарів Півдня перманентно зростає частка продукції, при виготовленні якої потрібна висока кваліфікація. При цьому сама продукція має високу технологічну інтенсивність. Тобто можна констатувати, що в рамках виробничо-торговельного ланцюга, утвореного економіками, що розвиваються, нарощуються обсяги експорту техноінтенсивної продукції, орієнтованої переважно на країни Півдня, ніж багаті країни Півночі.

Еволюція ГЛВ виходить на новий, більш якісний рівень розвитку. Ланцюги, створені на основі заниження вартості імпорту з Півдня самим же Півднем через зниження рівня життя на Півдні, втрачають свою актуальність. Економіки, що розвиваються швидко змінюють модель зростання, намагаються вплинути на внутрішнє споживання, що означає збільшення попиту на складні вироби і товари тривалого користування, споживчу електроніку, побутову техніку, автомобілі. У цій фазі навіть у країнах, що розвиваються, звичайно, не у всіх і не однаковою мірою, як факт можна буде спостерігати як мінімум «серединну локацію» в ГЛВ. Таким чином, економіки країн прагнутимуть поглибити свою спеціалізацію на виробництві проміжних товарів і / або готової продукції, дистанціюючись від висхідних сегментів в ланцюзі, де превалює сировинна спеціалізація.

У кінцевому підсумку реалізація стратегії прямої вертикальної інтеграції в ГЛВ – постачання проміжних товарів і послуг у треті країни за ланцюгом – є найважливішим

імперативом подальшого їх розвитку. Причому важливою умовою технологічного зростання ГЛВ стане розвиток НДДКР, а для більшості країн, що розвиваються й імпорт прямих іноземних інвестицій.

Не менш значним аспектом дослідження ГЛВ є процес їх інституційно-ринкового вдосконалення саме на поточному етапі. Тобто світова практика робить актуальним не тільки науково-практичний аналіз того, які (екзогенні) фактори та умови визначають їх розвиток, а й особливості управління самим процесом їх розвитку. Це означає синтез нових стратегій участі в ГЛВ за рахунок просування за технологічними ланками ланцюга створення доданої вартості. Тобто методологія аналізу ГЛВ повинна базуватися на оцінці факторів участі в торгівлі з доданою вартістю та подальшого аналізу й удосконалення стратегії технологічного вбудовування країн у глобальні ланцюги виробництва. Причому прояви такої трансформації надають можливість дослідити відповідно до функцій на виконання яких спрямовано формування ланцюгів вартості, а саме глобальні виробництво постачання, торгівля та збут товарів та послуг на світовому ринку.

Список використаних джерел

1. Архиреев С.И. Трансакционные издержки и неравенство в условиях рыночной трансформации / С.И. Архиреев. – Харьков : Бизнес-Информ, 2000. – 288 с.
2. Беренда С.В. Європейська система торговельної кумуляції та глобальні ланцюги доданої вартості / С.В. Беренда // Бізнес-інформ. – 2015. – № 3. – С. 29–35.
3. Бица В. Стратегічні засади формування ланцюгів вартості машинобудівної продукції / В. Бица // Галицький економічний вісник. – 2013. – № 4(43). – С. 185–193.
4. Веблен Т. Теория праздного класса : пер с англ. / вступ. ст. С.Г. Сорокиной ; общ. ред. В.В. Мотылева. – М. : Прогресс, 1993. – 367 с.

5. Грант Р.М. Современный стратегический анализ / Р.М. Грант ; пер. с англ. под ред. В.Н. Фунтора. – СПб. : Питер, 2008. – 560 с.
6. Гладій І.Й. Міжнародні виробничі мережі в Європі : монографія / І.Й. Гладій, І.Я. Зварич. – Тернопіль : Екон. думка, 2011. – 292 с.
7. Губанов С.С. Державний прорыв. Неоиндустриализация России и вертикальная интеграция / С.С. Губанов. – М. : Книжный Мир, 2012. – 224 с.
8. Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика / П. Дойль ; пер. с англ. под ред. Ю.Н. Каптуревского. – СПб. : Питер, 1999. – 560 с.
9. Друкер П.Ф. Задачи менеджмента в XXI веке / П.Ф. Друкер. – М. : Вильямс, 2000. – 272 с.
10. Друкер П. Эффективное управление / П. Друкер. – М. : АСТ, 2004. – 288 с.
11. Друкер П. Энциклопедия менеджмента : пер. с англ. / П. Друкер. – М. : Вильямс, 2006. – 421 с.
12. Егертсон Траунин. Экономическое поведение и институты : пер. с англ. / Егертсон Траунин. – М. : Дело, 2001. – 408 с.
13. Ігнатюк А.І. Роль глобальних ланцюгів нарахування вартості у підвищенні конкурентоспроможності економіки / А.І. Ігнатюк // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2013. – Вип. 28, Т.1. – С. 60–68.
14. Калда К.О. Логістичний підхід до формування ланцюгів створення цінності та вартості авіатранспортної продукції / К.О. Калда // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 1. – С. 206–211.
15. Капелюшников Р. Заметки на полях неоинституционального подхода / Р. Капелюшников // Фактор трансакционных издержек в теории и практике российских реформ: по материалам одноименного круглого стола ; под ред. В.Л. Тамбовцева. – М. : ТЕИС, 1998. – С. 52–70.

16. Каплински Р. Распространение положительного влияния глобализации. Какие выводы можно сделать на основе анализа цепочки накопления стоимости? / Р. Каплински ; пер. с англ. – М. : ГУ ВШЭ, 2002. (Препринт WP5/2002/03).
17. Кузьминов С.В. Трансакційні витрати: механізм формування та впливу на економічну циклічність : дис... канд. екон. наук / С.В. Кузьминов. – Дніпропетровськ : НГУ, 2000. – 39 с.
18. Либман А.М. Модели региональной интеграции / А.М. Либман, Б.А. Хейфец. – М. : Экономика, 2011. – С. 109–112.
19. Лукьянов С. Глобальные цепочки создания стоимости: эффекты для интегрирующейся экономики / С. Лукьянов, И. Драпкин // Мировая экономика и международные отношения. – 2017. – № 4. – Т. 61. – С. 16–25.
20. Мильгром П. Экономика, организация и менеджмент : пер. с англ. : в 2 т. / П. Мильгром, Дж. Робертс. – СПб. : Эконом. школа, 1999. – Т.1. – С. 23–75.
21. Минцберг Г. Школы стратегий / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Дж. Лэмпел. – СПб. : Питер, 2001. – 336 с.
22. Моторин Р.М. Методологічні підходи щодо вимірювання глобальних ланцюгів доданої вартості в міжнародній торгівлі / Р.М. Моторин, К.Р. Приходько // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2015. – № 5–6. – С. 25–36.
23. Основні характеристики, показники і умови зовнішньої торгівлі України : монографія / І.І. Пузанов, В.С. Михайлов, Т.М. Пузанова, В.М. Харлім ; за наук. ред. І.І. Пузанова ; ДАСОА Держкомстат України. – Київ : ІВЦ АЛКОН НАН України, 2008. – 384 с.
24. Онищенко В.П. Глобальні ланцюги доданої вартості та інтеграція до них України / В.П. Онищенко, І.Ю. Гужва // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право : наук. журнал. – 2015. – № 3 (80). – С. 10–19. – (Сер.: Економічні науки).

25. Резнікова Н.В. Перспективи участі України в глобальних ланцюгах створення вартості як засіб підвищення конкурентоспроможності в умовах транснаціоналізації виробничих відносин / Н.В. Резнікова // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 16. – С. 22–26.
26. Репин В.В. Бизнес-процессы компании: построение, анализ, регламентация / В.В. Репин. – М. : Стандарты и качество, 2007. – 240 с.
27. Сторчевой М.А. Экономическая теория фирмы: систематизация / М.А. Сторчевой // Вопр. экономики. – 2012. – № 9. – С. 41–66.
28. Соколенко С.И. Производственные системы глобализации: Сети. Альянсы. Партнерства. Кластеры : Украинский контекст : монография / С.И. Соколенко. – Киев : Логос, 2002. – 648 с.
29. Соколенко С. Стратегії економічного росту та формування нових виробничих систем в епоху глобалізації / С. Соколенко // Економічний часопис. – 2003. – XXI. – № 5. – С. 9–16.
30. Сігайов А.О. Моделі економічного зростання та хаотична динаміка / А.О. Сігайов // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 1. – С. 14–17.
31. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа : пер. с англ. / А.А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд. – М. : Вильямс, 2006. – 928 с.
32. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии : учеб. для вузов / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд ; пер. с англ. под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Сокачовой. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 576 с.
33. Уильямсон О. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация / О. Уильямсон. – СПб. : Лениздат, 1996.
34. Построение цепочки создания стоимости : пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 261 с. – (Сер. «Классика Harvard Business Review»).

35. Портер М. Международная конкуренция : пер. с англ. / М. Портер. – М. : Междунар. отношения, 1993. – 896 с.
36. Портер М.Э. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость : пер. с англ. / М.Э. Портер. – 2-е изд. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 715 с.
37. Пустовіт Р.Ф. Інституціональне середовище підприємництва в трансформаційній економіці / Р.Ф. Пустовіт. – Черкаси : Брама України, 2006. – 372 с.
38. Фліссак К. Міжнародна кооперація як ефективна форма сучасного економічного співробітництва / К. Фліссак // Журнал європейської економіки. – 2006. – Т. 5 (№ 2). – С. 138–142.
39. Хэндфилд Р.Б. Реорганизация цепей поставок. Создание интегрированных систем формирования ценности : пер. с англ. / Р.Б. Хэндфилд, Л. Эрнест. – М. : Вильямс, 2003. – 416 с.
40. Хейвуд Дж. Б. Аутсорсинг: в поисках конкурентных преимуществ / Дж. Б. Хейвуд. – М., 2004. – 40 с.
41. Чухно А.А. Модернізація економіки та економічна теорія / А.А. Чухно // Економіка України. – 2012. – № 10. – С. 24–33.
42. Шаститко А. Условия и результаты формирования институтов / А. Шаститко // Вопросы экономики. – 1997. – № 3. – С. 67–81.
43. Шанк Дж.К. Стратегическое управление затратами : пер. с англ. / Дж.К. Шанк, Виджей Говиндараджан. – СПб. : Бизнес Микро, 1999. – 288 с.
44. Шерер Ф. Структура отраслевых рынков : пер. с англ. / Ф. Шерер, Д. Росс. – М. : ИНФРА–М, 1997. – 698 с.
45. Acemoglu D. Vertical Integration and Technology: Theory and Evidence / D. Acemoglu, Ph. Aghion, R. Griffith, F. Zilibotti // J. of the European Economic Association, MIT Press. – 2010. – Vol. 8 (5). – No 09. – P. 989–1033.

46. Acemoglu D. Distance to Frontier, Selection, and Economic Growth / D. Acemoglu, Ph. Aghion, F. Zilibotti // J. of the European Economic Association, MIT Press, 2006. – Vol. 4 (1). – P. 37–74.
47. Adelman M. Integration and the antitrust laws / M. Adelman // Harvard Law Review. – 1949. – V. 63. – N 1. – P. 27–77.
48. Adelman M.A. Concept and statistical measurement of vertical integration / M.A. Adelman // Business concentration and price policy. – Princeton University Press, 1955. – С. 281–330.
49. Agarwalla G. Philippines: Electronics Equipment production and Manufacturing / World bank // Worldbank – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://siteresources.worldbank.org/INTPHILIPPINES/Resources/Agarwalla – word.pdf>
50. Agmon T., and D. Lessard. 1977. Investor recognition of corporate international diversification. journal of Finance. September, 1049–1055.
51. Akselson L. Catching up, forging ahead and falling behind / L. Akselson, H. Easton. – New York, 1999.
52. Amiti M. Fear of Service Outsourcing: Is It Justified? / M. Amiti, S.-J. Wei // IMF Working Paper WP/04/186, International Monetary Fund. 2004. October [Електронний ресурс]. – Режим доступу : (<http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2004/wp04186.pdf>)
53. Amiti M. Service Offshoring and Productivity: Evidence from the US / M. Amiti, Sh. – J. Wei // The World Economy, Blackwell Publishing. – 2009. – Vol. 32 (2). – No 02. – P. 203–220.
54. Archibugi D. Technology, globalization and economic performance / D. Archibugi, J. Michie. – Cambridge, 2000. – 296 p.
55. Arndt S.W. Globalization and the Open Economy / S.W. Arndt // North American J. of Economics and Finance. – 1997. – Vol. 8. – No. 1. – P. 71–79.
56. Balassa B. The Theory of Economic Integration. – Homewood, III: R.D. Irwin? 1961. – 216 p.

57. Barzel Y. Measurement costs and the organization of markets // *Journal of Law and Economics*. – 1982. – Vol. 25. – № 1.
58. Baldwin R. (2011) Trade and Industrialisation after Globalisation's 2nd Unbundling: How Building and Joining a Supply Chain are Different and Why It Matters. NBER Working Paper no 17716, Cambridge: National Bureau of Economic Research.
59. Berman E. Implications of skill – based technological change: international evidence // E. Berman, J. Bound, S. Machin// NBER Working Paper 6166. – 2000. – P. 51.
60. Bhagwati J. The Muddles over Outsourcing / J. Bhagwati, A. Panagariya, T. Srinivasan // *J. of Economic Perspectives*. – 2004. – Vol. 18. – No 4. – P. 93–114.
61. Blecker R. Developing Countries Exports of Manufactures: Moving Up the Ladder to Escape the Fallacy of Composition? / R. Blecker, A. Razmi // *J. of Development Studies*. – 2006. – Vol. 44 (1). – P. 21–48.
62. Bottini N. Offshoring and the labour market: what are the issues? / N. Bottini, C. Ernst, M. Lübker // *International Labour Organization*. – 2007. – 56 p.
63. Bowen H., Leamer E., Sveikauskas L. Multicountry, multifactor tests of the factor abundance theory// *American Economic Review*. – 1987. – Vol. 77(5). – P.791–809.
64. Buckley P.J. and Casson, M.C. *The Future of the Multinational Enterprise*, Macmillan: London 2002. Anniversary Edition.
65. Coase R. The nature of the firm / R. Coase // *Economica*. – 1937. – Vol. 4. – P. 386–405.
66. Coase R. *Comments. Contract Economics*: Blackwell Publishers, 1992. – P. 73.
67. Criscuolo C. *Offshore Outsourcing and Productivity*, unpublished / C. Criscuolo, M. Leaver // OECD. Paris, 2005. – 28 p.

68. Crafts N. 2004. Steam as a general purpose technology: a growth accounting perspective. *The economic journal*. – No 114 (April). – P. 338–351.
69. Combes P. – P. *Economic Geography* / P. – P. Combes, T. Mayer, J. – F. Thisse // Princeton University Press. – 2008. – 416 p.
70. Commons J.R. *Institutional Economics*. Madison, University of Wisconsin? – 1934. – 456 p.
71. Clark J.M. *Business Acceleration and the Law of Demand; A Technical Factor in Economic Cycles* // *Journal of Political Economy*. – 1917. – Vol. 25. – P. 217–235.
72. Davis D., Weinstein D. *Economic Geography and Regional Production Structure: An Empirical Investigation* // *European Economic Review*. – 1999. – Vol. 43. – P. 379–407.
73. Daveri F. *Off – shoring and Productivity Growth in the Italian Manufacturing Industries* / F. Daveri, C. Jona – Lasinio // *CESifo Economic Studies*. – 2008. – Vol. 54, Is. 3. – P. 414–450.
74. Dicken P. *The organization and locational structure of production subcontracting* / H. Dicken. – New York, 1986. – P. 54.
75. Dunning J. *Trade, location of economic activity and the MNE: a search for an eclectic approach* / J. Dunning. – London, 1977. – P. 178–256.
76. Dunning J. *The competitive advantage of countries and TNC activity: a review article* / J. Dunning // *Discussion papers in International Investment and Business Studies*. – 1991. – № 159. – P. 81–104.
77. Dunning J. *Theories and Paradigms of International Business Activity: The Selected Essays of John H. Dunning*, Edward Elgar Pub (October 2002).
78. Dunning J. *The globalization of firms and the competitiveness of countries, some implications for the theory of international production* / J. Dunning. – Lund (Sweden): Institute of Economic Research, 1990. – 292 p.

79. Egger H. International Outsourcing and the Skill – Specific Wage Bill in Eastern Europe / H. Egger, R. Stehrer // *The World Economy*. – 2003. – Vol. 26. – No. 1. – P. 61–72.
80. *Essays in the Theory of Economic growth*. – Evsey D. Domar. – New York : Oxford University Press, 1957. – 272 p.
81. Falvey R. Product quality, intra – industry trade and imperfect competition / R. Falvey. – Oxford, 1997. – 564 p.
82. Falk M. Outsourcing, Imports and Labour Demand / M. Falk, B. Köbel // *Scandinavian J. of Economics*. – 2002. – Vol. 104. – No. 4. – P. 567–586.
83. Frank A.G., Gills B.K. *The world system. Five hundred years or five thousand*. L., 1993.
84. Feenstra R. Globalization, Outsourcing, and Wage Inequality / R. Feenstra, G. Hanson // *The American Economic Review*. – 1996. – Vol. 86. – No. 2. – P. 240–245.
85. Forslid R. An Analytically Solvable Core – Periphery model / R. Forslid, G. Ottaviano // *J. of Economic Geography*. – 2003. – No 3 (3). – P. 229–240.
86. Gereffi, G. *The Organization of Buyer – Driven Global Commodity Chains: How U.S. Retailers Shape Overseas Production Networks* // *Commodity Chains and Global Capitalism* / G. Gereffi, M. Korzeniewicz (eds.). – L. : Praeger, 1994.
87. Gereffi G., Humphrey J., & Sturgeon T. The governance of global value chains. *Review of international political economy*. – 2005. – 12 (1). – P. 78–104.
88. Gerschenkron A. *Economic Backwardness in Historical Perspective* / A. Gerschenkron. – Harvard University Press, Cambridge MA, 1962. – 468 p.
89. Gilley K.M. Making more by doing less: an analysis of outsourcing and its effects on firm performance / K.M. Gilley, A.A. Rasheed // *J. of Management*. – 2000. – Vol. 26. – No 4. – P. 763–790.

90. Girma S. Outsourcing, Foreign Ownership, and Productivity: Evidence from UK Establishment level data / S. Girma, H. Görg // *Review of International Economics*. – 2004. – Vol. 12. – P. 817–832.
91. Görg H. Much ado about nothing? Do domestic firms really benefit from foreign direct investment? / H. Görg, D. Greenaway // *CEPR*. 2002. Working paper. – No 3482. – P. 1–30.
92. Görzig B. Outsourcing and firm level performance / B. Görzig, A. Stephan. Discussion Paper. – Berlin : DIW. – 2002. – No. 309. – 23 p.
93. Global Services Research Report: Top 50 emerging global outsourcing cities, 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // <http://www.globalservices.com>
94. Hart P. The dynamics of earnings / P. Hart. – London, 1976. – 324 p.
95. Harrigan K. R. Vertical Integration and corporate strategy // *The Academy of Management Journal*. – 1985. – V. 28. – N 2. – P. 397–425.
96. Hay D. *Industrial Economics and Organization* / D. Hay, D. Morris. – 2nd edition. – Oxford : University Press, 1996. – 704 p.
97. Helpman E. A Simple Theory of Trade with Multinational Corporations / E. Helpman // *J. of Political Economy*. – 1984. – Vol. 92. – P. 451–471.
98. Hirsh, Seev H. *The Location of Industry and International Competitiveness*. – Oxford, 1967.
99. Hummels S. The nature and growth of vertical specialization in world trade / S. Hummels, J. Ishii, K. Yi // *Journal of International Economics*. – 2001. – Vol. 54. – P. 75–96.
100. Hirschman Z. *Innovation and growth in the global economy* / Z. Hirschman. – New York, 1977. – 289 p.
101. Hopkins T. Patterns of Development of the Modern World – System / T. Hopkins, I. Wallerstein // *Review*. – 1977. – Vol. 1. – No 2. – P. 11–145.

102. Hunt Shelby D. A General Theory of Competition / D. Shelby Hunt. – California : Sage Publications Inc, 2000. – P. 94.
103. Hymer S. H. International operations of national firms. – MIT press, 1976.
104. Information Economy Report. The Development Perspective. Prepared by the UNCTAD secretariat. UNCTAD. – Geneve, 2006. – P. 231–314.
105. International Outsourcing: The Legal View of What’s Different [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.outsourcinglaw.com/international_outsourcing.htm//01.02.2008
106. Ito K. Does Material and Service Offshoring Improve Domestic Productivity? Evidence from Japanese Manufacturing Industries / K. Ito, K. Tanaka // RIETI. 2010. Discussion Paper Serie 10 – E – 010. 26 p.
107. Jensen M.C. Theory of the firm: managerial behavior, agency costs, and ownership structure / M.C. Jensen, W.H. Meckling // Journal of Financial Economics. – 1973. – Vol. 3. – № 5. – P. 34–40.
108. Jones G.R. Transaction Costs Analysis of Strategy / G.R. Jones, C.W.L. Hill // Structure Choice ; Strategic Management Journal. – 2005. – Vol. 9. – P. 160.
109. Joskow P. Vertical integration. Symposium in Honor of Oliver Williamson / P. Joskow // Antitrust Bulletin. – 2010. – No 55 (3). – P. 545–586.
110. Kaplinsky R. Handbook for Value Chain Research / R. Kaplinsky, M. Morris. – IDS, 2003.
111. Kimura F. Subcontracting and the performance of small e medium firms in Japan / F. Kimura // Small Business Economics. – 2002. – Vol. 18. – P. 163–175.
112. Kindleberger, Charles P. American Business Abroad: Six Lectures on Direct Investment. – New Haven : Yale University Press, 1969.
113. Kortum S. Stronger protection or technological revolution: what is behind the recent surge in patenting / S. Kortum, J. Lerner // NBER Working Paper 6204, 1999. – P. 34.

114. Krugman P.R. Increasing returns, monopolistic competition, and international trade. *Journal of International Economics* 9, (1979), pp. 469–79.
115. Krugman P.R. Scale economies, product differentiation, and the pattern of trade. 1980, pp. 950–59
116. Krugman P. Increasing returns and economic geography / P.Krugman // *J. of Political Economy*. – 1991. – Vol. 99. – P. 483–499.
117. Lafontaine F. Vertical Integration and firm boundaries: the evidence / F. Lafontaine, M. Slade // *Journal of Economic Literature*. – 2007. – Vol. 45 (3). – P. 629–685.
118. Larkey A. Up The Value Chain We Go... Again / A. Larkey, W. Capital // *Outsourcing Essentials*. – 2006. – № 5. – P. 5.
119. Lipsey, R. E., & Kravis, I. (1985). The competitive position of US manufacturing firms.
120. Liemt G. Subcontracting in electronics: From contract manufacturers to providers of Electronic Manufacturing services (EMS) / *International Labour Organization // International Labour Office* – 2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/ed_dialogue/sector/documents/publication/wcms_161177.pdf
121. Lo Turco A. International outsourcing and productivity in Italian manufacturing sectors / A. Lo Turco // *Rivista Italiana degli Economisti*. – 2007. – Vol. 121. – P. 125–145.
122. Lucas R. On the Mechanics of Economic Development // *Journal of Monetary Economics*. – 1988. – N 22.
123. Mann C. Globalization of IT Services and White Collar Jobs: The Next Wave of Productivity Growth / C. Mann // *Peterson Institute for International Economics, International Economics Policy Briefs*. – 2004. – No. 03–11.
124. Maskus K. Comparative Advantage and the location of inward foreign direct investment, evidence from the UK and South Korea / K. Maskus, A. Webster // *TPRC Working Paper*. – 1997. – № 4. – P. 49–63.

125. Markusen J. Multinationals, Multi – Plant Economies, and the Gains from Trade / J. Markusen // *Journal of International Economics*. – 1984. – Vol. 16. – P. 205–226.
126. Markusen J. Trade versus Investment Liberalization / J. Markusen// NBER. 1997. Working paper 6231.
127. Markusen J. Multinational Firms and the Theory of International Trade / J. Markusen. MIT Press, 2002. – 462 p.
128. Markusen J. Vertical Multinationals and Host – Country Characteristics / K. Zhang, J. Markusen // *J. of Development Economics*. – 1999. – Vol. 59. – No 2. – P. 233–252.
129. Martin P. Industrial Location and Public Infrastructure / P. Martin, C. Rogers // *J. of International Economics*. – 1995. – Vol. 39. – P. 335–351.
130. Marshall A. Industry and trade: a study of industrial technique and business organization; and of their influences on the conditions of various classes and nations. – Macmillan, 1920.
131. McKinsey Global Institute. Offshoring: Is it a win – win game? San Francisco : McKinsey, 2003. – 20 p.
132. Meyer K.E. Perspectives on multinational enterprises in emerging economies / K.E. Meyer // *J. of International Business Studies*. – 2004. – Vol. 34.
133. Milberg W. U.S. Offshoring: Implication for Economic Growth and Income Distribution / W. Milberg, R. von Arnim // Schwarz Center for Economic Policy Analysis Paper. – 2006. – No 3. – 32 p.
134. Miles E.R., Snow C.C. The new network firm: a spherical structure built on a human investment philosophy / E.R. Miles, C.C. Snow // *Organizational dynamics*. – 1995. – Spring. – p. 6.
135. Morrison P. The Impacts of Technology, Trade and Outsourcing on Employment and Labor Composition / P. Morrison, D. Siegel // *Scandinavian J. of Economics*, Blackwell Publishing. – 2001. – Vol. 103. – No. 2. – P. 241–264.
136. Navaretti G. Multinational Firms in the World Economy / G. Navaretti, A. Venables. Princeton University Press, 2004. – 352 p.

137. Nicolson W. *Microeconomic Theory: Basic Principles and Extensions*. 5th ed: The Dryden Press, 1992. – P. 440–441.
138. North D.C. *Institutions, institutional change and economic performance* : Cambridge, 1990. – P. 40.
139. NZ., ANZ Insights Commercial banking Asia Electronics Industry/ANZ Insights//ANZ – 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.anzbusiness.com/content/dam/anz-superregional/ElectronicsIndustryMarketUpdate.pdf>
140. Olsen K.B. *Productivity Impacts of Offshoring and Outsourcing: A Review*, OECD Science, Technology and Industry Working Papers / K.B. Olsen. Paris: OECD Directorate for Science, Technology and Industry. – 2006. – No 1. – 33 p.
141. Ottaviano G. *Models of «new economic geography»: Factor mobility vs. vertical linkages* / G. Ottaviano // *New Directions in Economic Geography*; ed. B. Fingleton. Cheltenham: Edward Elgar, 2007. – P. 53–69.
142. Patel P. *Localized production of technology for global markets* / Patel P. // *Cambridge Journal of Economics*. – 1998. – № 19. – P. 141–154.
143. Perez Carlota. *Finance and technical change: A long – term view* / H. Hanusch and A. Pyka, eds., *The Elgar Companion to Neo – Schumpeterian Economics*. – Cheltenham : Edward Elgar, 2004.
144. Petrescu A.S. 2009. *Science and Technology for Economic Growth. New Insights from when the Data Contradicts Desktop Models*. *Review of Policy Research*. Vol. 26. No 6. P. 839–880.
145. Porter M.E. *Competitive Strategy*. The Free Press. – New York, 1980.
146. Porter M.E. *Competitive advantage: creating and sustaining superior performance* / M.E. Porter. – New York : Free press, 1985. – 658 p.
147. Porter M.E. *Competition in Global Industries: A Conceptual Framework*. *Competition in Global Industries*. – Boston : Harvard Business School Press, 1986.

148. Porter M.E. Competitive advantage: Creating and sustaining superior performance. – Simon and Schuster, 2008.
149. Resources G20 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.g20.org/official_resources/library
150. Robert – Nicoud F. Agglomeration and Trade with Input – Output Linkages and Capital Mobility / F. Robert – Nicoud // Spatial Economic Analysis. – 2006. – Vol. 1, Is. 1. – P. 101–126.
151. Romer P. Increasing Returns and Long – Run Growth / P. Romer // Journal of Political Economy. – 1986. – Vol. 94. – N 5.
152. Romer P. Idea gaps and object gaps in economic development / P. Romer // Journal of Monetary Economics 32 (1993). – P. 543–573.
153. Siehl E. Pfadabhängigkeit und Privatisierung in Osteuropa. Die institution enokonomische Perspektive / E. Siehl // Arbeitspapiere des Osteuropa-Instituts der Freien Universitat Berlin. – 1997. – № 10. – 79 p.
154. Smith A. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations. – Printed at the University Press for T. Nelson and P. Brown, 1827. – № 25202.
155. Stigler G.J. The division of Labor is limited by the Extent of the market / G.J. Stigler // Journal of Political Economy. – 1951. – V. LIX. – N 3. – P. 185–193.
156. Stigler G.J. The economics of information / G.J. Stigler // Journal of Political Economy. – 1961. – Vol. 69. – № 2.
157. Solow Robert M. A contribution to the theory of economic growth, Quarterly journal of economics, 1956. – P. 65–94.
158. Solow R.M. from neoclassical Growth Theory to new classical Macroeconomics / R.M. Solow // Advances in Macroeconomic Theory. – Palgrave Macmillan UK, 2001. – С. 19–29.
159. Swan Trevor W. Economic growth and capital accumulation, Economic record, 1956. – P. 334–361.
160. Trefler J. Convergence across states and regions / J. Trefler. – London, 1995.
161. UNCTAD World Trade Report 2005; Offshoring and Employment: Trends and Impacts // OECD. Employment. – 2007. – Vol. 2007. – N 6.

162. UNCTAD, 2011. World Investment Report. Non – equity Modes of International Production and Development. United Nations. 226 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2011_en.pdf
163. Van Alstyne M. The state of network organization: a survey in three frameworks // Journal of organizational computing. – 1997. – Vol. 7. – No 3. – P. 2.
164. Vashistha A. The offshore nation: strategies for success in global outsourcing and, offshoring / A. Vashistha, A. Vashistha. – McGraw – Hill, New York, 2010. – P. 214.
165. Veblen T. Why Is Economics Not An Evolutionary Science? / T. Veblen // Quarterly Journal of Economics. – 1898. – July. – P. 389.
166. Vernon R. International Investment and International Trade in the Product Cycle / R. Vernon // Quarterly Journal of Economics 80, 1966. – P. 190–207.
167. Von Hippie, E. Sticky information and the locus of problem – solving: implications for innovation / E. Von Hippie // Management science. – 1994. – № 40. – P. 429–439.
168. Williamson O. Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications / O. Williamson. – New York : Free Press, 1975. – 286 p.
169. Williamson O. The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations / O. Williamson // American Economic Review. – 1971. – No 61. – P. 112–123.
170. Williamson O. The Economic Institutions of Capitalism / O. Williamson. – New York : Free Press, 1985. – 450 p.
171. Winkler D. Services Offshoring and its Impact on the Labor Market. Theoretical Insights, Empirical Evidence and Economic Policy Recommendations for Germany / D. Winkler. – Heidelberg : Physica, London, Springer, 2009. – 295 p.
172. World Intellectual Property Indicators 2017. – Geneva : World Intellectual Property Organization [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_941_2017.pdf

РОЗДІЛ 2

ФУНКЦІОНАЛЬНІ ПРОЯВИ ТРАНСФОРМАЦІЇ СВІТОВОГО ВИРОБНИЦТВА

2.1. Додана вартість як основа глобального ланцюга вартості

Поєднання концепцій ланцюга створення вартості і доданої вартості часто зустрічаються в науковій літературі. У концепції доданої вартості (традиційна система управління витратами) зосереджено увагу, в основному, на процесах, що відбуваються всередині підприємства, – його закупівлі, функціях, продуктах, покупцях. З огляду на цю концепцію, коли йдеться про стадії додавання вартості, починаючи від виплат постачальникам і закінчуючи отриманням оплати від покупців, не можна використовувати в інтересах підприємства зв'язки з постачальниками та споживачами. Ключовим моментом такого підходу до управління витратами є максимізація різниці (доданої вартості) між закупівлями і реалізацією, відповідно, зі сфери уваги аналітиків випадає значна частина матеріальних витрат, що важливо для матеріаломістких галузей.

У свою чергу, концепція ланцюга створення вартості ґрунтується на розширювальному підході, що пропонує враховувати витратоутворювальні механізми, починаючи від вихідних джерел сировини і закінчуючи готовими продуктами, отриманими кінцевими споживачами. Такий підхід, на відміну від концепції доданої вартості, переносить акцент з аналізу витрат на процеси, що відбуваються за межами підприємства.

Порівняльну характеристику концепцій ланцюга створення вартості і доданої вартості представлено в табл. 2.1. Беручи до уваги наведені характеристики двох концепцій, у дослідженні далі буде використовуватися синергетичний підхід, що враховує необхідні для досягнення мети ознаки та формує концепцію ланцюга створення доданої вартості.

В економічній теорії поняття «додана вартість» є усталеною категорією протягом тривалого періоду часу. Оскільки, з точки зору вкладу в національну економіку, саме додана вартість є підсумковим відображенням діяльності, виконаної конкретним економічним суб'єктом, аналіз сутності цього поняття є необхідною процедурою в контексті дослідження глобальних ланцюгів вартості.

Таблиця 2.1

Порівняльна характеристика концепцій ланцюга вартості і доданої вартості

№ пор.	Порівняльна ознака	Концепція ланцюга вартості (value chain)	Концепція доданої вартості (value added)
1	Масштаб застосування	Внутрішньофірмовий, міжфірмовий	Внутрішньофірмовий
2	Підхід	Вартість, створена повною сукупністю пов'язаних між собою видів діяльності від постачальників сировини до кінцевих споживачів	Додана вартість, спільно створена внутрішніми підрозділами підприємства
3	Об'єкт управління	Процес створення вартості	Процес додавання вартості
4	Ключовий принцип концепції	Збільшення цінності продукту протягом всього ланцюга вартості	Контроль за процесом додавання вартості
5	Орієнтація на споживача	Високий рівень	Низький рівень
6	Сфера розповсюдження	Галузевий і внутрішньофірмовий аналіз, опис бізнес-процесів	Управлінський облік і аналіз
7	Практичне застосування	Слабке	Широке

Закінчення табл. 2.1

№ пор.	Порівняльна ознака	Концепція ланцюга вартості (value chain)	Концепція доданої вартості (value added)
8	Напрями збільшення прибутку	Зв'язок з постачальниками, зв'язок з покупцями, технологічні зв'язки всередині одного підрозділу підприємства, зв'язку між підрозділами всередині підприємства	Технологічні зв'язки всередині одного підрозділу підприємства, зв'язки між підрозділами всередині підприємства
9	Недоліки	Орієнтований на довгострокову перспективу (прибуток). Акцент переноситься з окремої ефективності на систему. Не до кінця сформувалася теоретична і практична база	Орієнтований на короткострокову перспективу зменшення витрат і ефективного використання активів. Неможливість отримання вигоди від міжфірмової взаємодії

Джерело: складено автором за [24, с. 101; 25, с. 14]

Теоретичні основи доданої вартості (новоствореної вартості) сформульовано ще в працях класиків економічної науки, що знайшли відображення в двох прямо протилежних теоріях: теорія доданої вартості (засновники: А. Сміт, Д. Рікардо, У. Петі, розвинув К. Маркс) і теорія граничної продуктивності (засновник Ж.-Б. Сей, розвинув Дж. Б. Кларк). Зроблено спроби виявити закономірні процеси формування і розподілу новоствореної вартості. Так, К. Маркс у праці «Капітал» [11, с. 220] запропонував формулу створення громадської вартості товару, W (2.1):

$$W = C + ДВ = C + (V + m), \quad (2.1)$$

де C – вартість спожитих засобів виробництва;
 $ДВ$ – новостворена цією організацією вартість;
 V – вартість робочої сили;
 m – додаткова вартість.

Додаткова вартість – це форма додаткового продукту, притаманна капіталістичному способу виробництва, що характеризує відносини експлуатації найманих працівників капіталістами. Це вартість, створювана неоплаченою працею найманого робітника понад вартість його робочої сили, що безоплатно присвоюється капіталістом [12, с. 132].

Саме К. Марксом вперше запропоновано фінансовий показник, який враховує інтереси основних учасників економічних відносин (власників та найманих працівників) при одночасному адекватному відображенні поточного фінансового результату діяльності підприємства. Таким показником є додана вартість (новостворена вартість).

Слід зазначити, що поняття «додаткова вартість», введене К. Марксом, і поняття «додана вартість», що використовується в сучасній економічній науці, незважаючи на певні подібності, є різними за своїм економічним змістом. Маркс вважав, що «додаткова вартість, або приріст авансованої капітальної вартості, виступає перш за все як надлишок вартості продукту над сумою вартості елементів його виробництва» [13, с. 201], а додана вартість є «різницею між випуском товарів і послуг та їх проміжним споживанням, що дозволяє їх вважати рівними в абсолютному вираженні, хоча складові елементи даних понять різні: додаткова вартість складається з матеріалізованої додаткової праці, яку працівник виробляє понад суспільно необхідної кількості для відтворення, присвоюється капіталістом» [13, с. 206].

Дослідження літературних джерел вказує на наявність різних видів доданої вартості, які поділяються на такі варіанти: акціонерна додана вартість (SVA), ринкова додана вартість (MVA, Market Value Added), грошова додана вартість (CVA), економічна додана вартість (EVA), номінальна (валова) додана вартість (GVA). Найбільш поширеною в практичному використанні є економічна додана вартість, теоретичні основи сучасної концепції якої спираються на дослідження Маршалла і Сковелла та відображені в роботі Б. Стюарта «The Quest For Value: a Guide for Senior Managers» [130], а також у праці

Д. Янга і С. О'Бірна «EVA and Value-Based Management: a Practical Guide to Implementation» [125]. Прикладні аспекти цієї концепції, конкретні результати впровадження EVA у діяльність зарубіжних компаній опубліковано у працях С. Вівера, Г. Біддл і Р. Боуена [10].

У свою чергу, Міжнародна стандартна галузева класифікація всіх видів економічної діяльності (МСОЕК-4) визначає валову додану вартість (від англ. Gross Value Added, GVA) як «різницю між вартістю випуску продукції в основних цінах і вартістю проміжного споживання в цінах покупця» [14, С. 26]. Додана вартість (від англ. Value Added, VA) – при обчисленні ВВП – вартість галузевих продажів за вирахуванням вартості проміжних товарів. У Національному класифікаторі України (класифікація видів економічної діяльності) визначено, що валова додана вартість – це вартість валової виробленої продукції за відрахуванням вартості витрат на сировину та матеріали, а також інших витрат проміжного споживання. Проміжне споживання – це витрати на товари та послуги (сировину, паливо, енергію, поточний ремонт, послуги транспорту тощо), які були використані статистичними одиницями для виробничих потреб [16].

У кожній галузі промисловості, як відомо, рівновага визначається середньою нормою прибутку. Після впровадження нововведень підприємець отримує прибуток, який є рентою виробника, що, як правило, поступово знижується при поширенні нововведення. В результаті ціни падають, а нововведення починають збільшувати прибуток споживача. Це стимулює підприємця до пошуків нових методів і форм нововведень з тим, щоб тривав процес отримання ренти виробника і зростали доходи товаровиробників. Таким чином, реалізується закон конкуренції та розвитку капіталістичного виробництва.

На глобальному рівні зазначені процеси зумовлюють перехід все більшої кількості країн на шлях промислового розвитку, а бар'єри входу до глобальних ланцюгів збільшення вартості знижуються. Очевидним прикладом цього

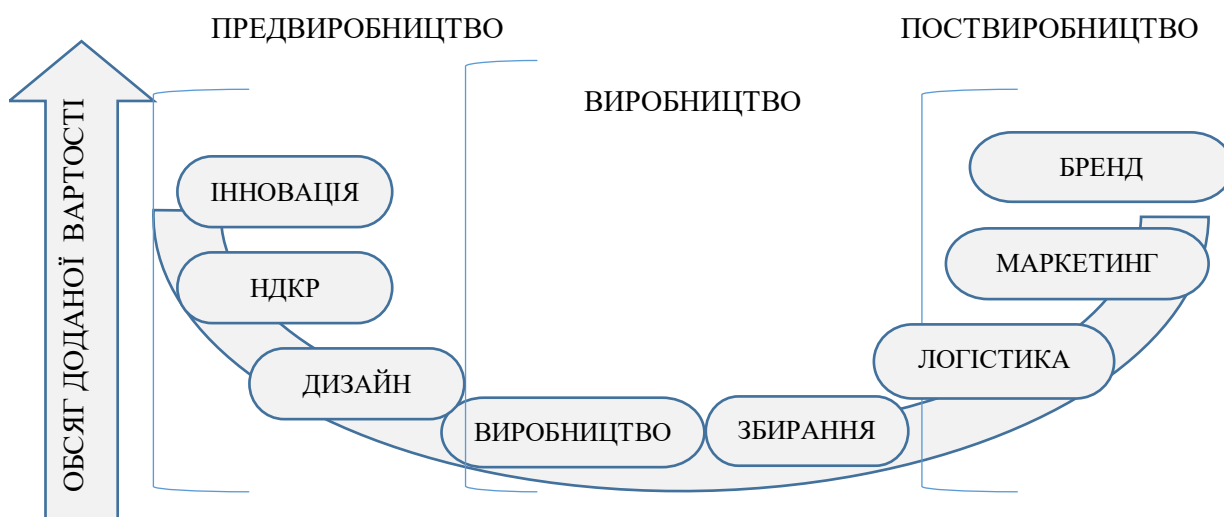
в останні роки стала економіка КНР, яка має надлишкову кваліфіковану робочу силу, що дозволяє знижувати собівартість виробленої продукції та успішно конкурувати на світових ринках.

Особливістю аналізу ланцюга доданої вартості є те, що акцент переноситься з окремої ефективності на системну. Так, наприклад, компанія може домогтися значного збільшення своєї частки на ринку та підвищення рентабельності виробництва шляхом скорочення товарних запасів і забезпечення своєчасності поставок товарів зі складів і від поставальників у магазини. Однак ці дії впливають тільки на невелику частину процесу створення доданої вартості, і якщо фірма не буде керувати всім «ланцюгом» для досягнення більш високого ступеня системної інтеграції, рівень її конкурентоспроможності не підвищиться.

Аналіз процесу створення вартості за допомогою ланцюгів виробництва, на відміну від традиційних методів дослідження цього питання, дозволяє більшою мірою вивчити вплив окремих факторів на розподіл доходу всередині країни та між країнами, а також виділити ряд видів діяльності, що породжують високу ренту та які складно визначити за допомогою традиційного галузевого аналізу.

Слід зазначити, що країни і компанії можуть перебувати на початкових, проміжних або кінцевих стадіях у ГЛВ залежно від їх спеціалізацій, а їх позиція з часом може змінюватися. Одні добувають природні ресурси, виробляють сировину або інтелектуальні активи (НДДКР, проектування, дизайн), у той час як інші здійснюють виробництво деталей, компонентів і вузлів, а останні спеціалізуються на складанні і / або дистрибуції, маркетингу і брендингу продукції, а також на роботі з клієнтами [91, с. 29]. При цьому створення вартості в глобальних ланцюгах вартості нерівномірно розподілено між різними стадіями. Так, найбільша додана вартість, як правило, створюється при виробництві ключових компонентів або у сфері послуг – НДДКР, дизайн, маркетинг, брендинг, збут продукції, обслуговування клієнтів (рис. 2.1).

Якщо використовувати додану вартість як результуючий фінансовий показник діяльності підприємства, що входить до ланцюга виробництва, то всі її структурні елементи повинні розглядатися виключно як доходи, що розподіляються між різними учасниками ланцюга. При цьому будь-яка зі складових доданої вартості повинна прагнути до зростання, не обмежуючи інтереси інших учасників. Це пов'язано з тим, що показник, який відображає фінансовий результат діяльності підприємства як елемента ланцюга виробництва, завжди повинен прагнути до зростання (максимального значення), що не стосується витрат, які, на відміну від прибутку, є показниками-дестимуляторами.



ПРОЦЕС СТВОРЕННЯ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ

Рис. 2.1. Розподіл доданої вартості на різних етапах ГЛВ

Джерело: складено автором за [91, с. 216]

У світовій економіці останні 10 років простежується зростання валового експорту стосовно до обсягу виробництва, який певною мірою можна пояснити більш інтенсивним використанням глобальних ланцюгів доданої вартості: зростає кількість проміжних впроваджувальних ресурсів, що перевозяться з однієї країни в іншу в межах виробничого процесу. При цьому для оцінки впливу глобальних ланцюгів вартості –

на зростання і доходи необхідно розглядати не тільки валовий експорт. Вартість експорту країни може значно відрізнятись від вартості, доданої країною до свого експорту. Отже, відбувається зростання добробуту країн, залучених до ГЛВ, але різними темпами, відповідно до розподілу створення доданої вартості між розвиненими країнами (виробниками технологій) та країнами, що розвиваються (виробляють товари на основі технологій).

У науковій літературі найбільш поширеними є два напрями дослідження особливостей торгівлі в межах ГЛВ: аналіз **торгівлі проміжними товарами** (на протизвагу валовій торгівлі або торгівлі товарами кінцевого споживання) і аналіз **потоків доданої вартості**. Очевидно, що збільшення залученості країни в ГЛВ може виявлятися в організації на території країни складальних виробництв, що необов'язково буде сприяти збільшенню технічного та технологічного потенціалу економіки, зростання продуктивності. Так само, як і зростання частки вітчизняних компонентів в експорті може свідчити лише про збільшення сировинної орієнтації експорту. Таким чином, вироблення рекомендацій щодо підвищення результативності залучення вітчизняних компаній до глобальних ланцюгів вартості вимагає комплексного підходу.

Що стосується двох зазначених підходів, то в основу дослідження **торгівлі проміжними товарами** покладено гравітаційну модель торгівлі [детальніше див. 49, с. 18; 31, с. 10; 81, с. 10]. Наприклад, у роботі Андерсона Вінкупа з рівняння витрат споживачів на кінцеві товари виведено емпіричну специфікацію гравітаційного рівняння, що використовується для аналізу різних торговельних політик та впливу інших факторів [32, с. 178]. У цій специфікації виокремлено обсяги торгівлі, які, в основному, пояснюються виробничими можливостями та ємністю ринку, а також відстанню між країнами як чинником наявності торговельних бар'єрів. Таким чином, для емпіричної оцінки впливу цих факторів на обсяги торгівлі між парами країн використовуються, з одного боку, валова вартість експорту / імпорту, а з іншого – ВВП країн – торговельних партнерів, що розраховується

як сума доданих вартостей, створених в економіці. Однак зі зростанням фрагментації виробництва та розвитком глобальних ланцюгів валова вартість експорту / імпорту стає все менш ваговою при аналізі торговельних потоків та внеску країни у створення кінцевого товару. В результаті запропоновано модифікації рівняння, що дозволяють враховувати торгівлю проміжними товарами (див., наприклад, [42, с. 9; 111; 161]).

Заслуговує на увагу запропонована Г. Ногірою теоретична модель залежності експорту доданої вартості з країни-виробника в країну-споживача, що здійснюється безпосередньо або через ланцюг країн [115, с. 6]. Автор також обґрунтував вибір факторів, що пояснюють варіацію обсягів торгівлі між парами країн та довів, що обсяги експортованої доданої вартості з однієї країни в іншу визначаються обсягами експортованої кінцевої продукції та інтенсивністю використання країною-імпортером проміжних товарів експортера.

Згідно з результатами, отриманими Г. Ногірою, підтверджується гіпотеза про позитивну залежність зміни експорту доданої вартості від зміни ВВП країни – першого партнера країни-експортера в глобальному ланцюзі, а також від зміни ВВП країни – кінцевого імпортера. Крім того, отримані результати свідчать на користь того, що зміна світового ВВП негативно впливає на зміну експорту доданої вартості з країни-експортера в країну-імпортера [115].

За результатами проведеного аналізу існуючих публікацій можна виділити ряд перешкод для проведення емпіричної оцінки специфікацій гравітаційних моделей для дослідження експорту доданої вартості: обмежена доступність даних про обсяги та канали, за якими проходить додана вартість, та неврахування обсягів торгівлі послугами в дослідженнях, заснованих на гравітаційній моделі. Останній аспект дуже важливий, оскільки, по-перше, послуги можуть мати комплементарний характер щодо товарів проміжного споживання, які проходять виробничими ланцюгами. По-друге, торгівля послугами (наприклад, сервіс) може відбуватися з торгівлею товарами (наприклад, інвестиційного призначення). І тоді скорочення

обсягів доданої вартості, втіленої в товарах, буде компенсуватися обсягами вартості, втіленої в цих послугах. Перш ніж включати торгівлю послугами в оцінку гравітаційних рівнянь, важливо звернути увагу на те, що для торгівлі послугами може мати значення обсяг накопичених ПШ, що значною мірою залежить від тих же факторів, що й обсяги торгівлі (див., наприклад, [95, с. 103]; [154, с. 14]). Також на торгівлю послугами істотний вплив чинять нетарифні бар'єри, які можуть бути накладені не на певні галузі послуг, а на конкретних постачальників послуг. І останній аспект стосується того, що може мати місце регулювання ціни послуг для кінцевих користувачів на ринку імпортера або на надання та споживання послуг значно впливають неформальні інститути.

Щодо аналізу **потоків доданої вартості** у світовій практиці найбільш поширеним є використання індикаторів на основі національних таблиць «Витрати–Випуск». Принципи побудови міждержавних та міжрегіональних моделей на основі таблиць «Витрати–Випуск» закладено ще в 1950–1960-х рр. у працях У. Айзарда [92], В. Леонтьєва, А. Строуга [105]. Але на увагу заслуговує саме підхід Д. Хаммелса, Дж. Іши та К. М. Йі, який представлено у книзі «Природа і зростання вертикальної спеціалізації у світовій торгівлі» [87]. Слід зазначити, що згодом у цій моделі виявлено недоліки, оскільки вектори експорту та імпорту розглядалися як екзогенні, які визначаються незалежно один від одного і від матриці проміжного попиту на товари і послуги внутрішнього (національного) виробництва. Тобто це можливо лише в умовах відсутності двосторонньої торгівлі товарами проміжного попиту по всьому виробничому ланцюгу. На практиці ж цю умову навряд чи можна вважати здійсненою. Згодом зазначений недолік було усунено через побудову гармонізованих міжнародних таблиць «Витрати–Випуск», які розглядатимуть далі.

Повернемось до підходу Д. Хаммелса, Дж. Іши та К. М. Йі. Враховуючи те, що статистика торгівлі проміжними товарами, або компонентами готових виробів, надавала неадекватне уявлення про структуру міжнародної торгівлі та природу її стрімкого зростання в останні десятиліття ХХ ст., автори

запропонували використовувати індикатори вертикальної спеціалізації. Тому розрахунки проведено на основі національних таблиць «Витрати–Випуск» (2.2).

$$Z = \begin{bmatrix} Z_{11} & Z_{12} & \dots & Z_{1n} \\ Z_{21} & Z_{22} & \dots & Z_{2n} \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ Z_{n1} & Z_{n2} & \vdots & Z_{nn} \end{bmatrix}, f = \begin{bmatrix} f_1 \\ f_2 \\ \vdots \\ f_n \end{bmatrix}, x = \begin{bmatrix} x_1 \\ x_2 \\ \vdots \\ x_n \end{bmatrix}, \quad (2.2)$$

де $Z - (n \times n)$ – матриця проміжного попиту на товари і послуги внутрішнього (національного) виробництва;

$f - (n \times 1)$ вектор кінцевого попиту;

$x - (n \times 1)$ вектор випуску;

n – кількість галузей.

Якщо $A = Zx^{-1}$ (матриця коефіцієнтів прямих витрат, де кожен елемент $a_{ij} = \frac{z_{ij}}{x_j}$), то $Ax + f = x$ та $x = (I - A)^{-1} f$ – базове співвідношення в міжгалузевій моделі, де $(I - A)^{-1} = L$ – матриця коефіцієнтів повних витрат, або зворотна матриця Леонт'єва [86].

Для обчислення індикатора вчені вводять у розрахунки два додаткових компоненти m' та e :

$$m' = [m_1 \quad m_2 \quad \dots \quad m_n], e = \begin{bmatrix} e_1 \\ e_2 \\ \vdots \\ e_n \end{bmatrix}, \quad (2.3)$$

де $m' - (1 \times n)$ – вектор сукупних витрат проміжного імпорту, який використовується у галузі, j ;

$e - (n \times 1)$ – вектор сукупного експорту [87].

Таким чином,

$$VS = \frac{m'_c (I - A)^{-1} e}{i' e}, \quad (2.4)$$

де VS (Vertical Specialisation) – індикатор вертикальної спеціалізації;

$m'_c = m'x^{-1}$ – вектор коефіцієнтів імпорту, де кожен елемент

$m_{cj} = \frac{m_j}{x_j}$, тобто відношення імпорту в секторі j до випуску

в цьому ж секторі;

i' – вектор-рядок одиниць (підсумовуючий строки).

Здійснивши розрахунки за допомогою гармонізованої бази даних національних таблиць «Витрати–Випуск», ОЕСР і додаткових джерел за 14-ма країнами, Д. Хаммелс, Дж. Іші та Йі Кей Му зробили висновок про зростання «вертикальної торгівлі» в 1970–1990 рр. Так, щодо США показник VS збільшився з 0,06 до 0,11, Австралії – з 0,09 до 0,11, щодо Канади і Великобританії – з 0,20 до 0,26–0,27. Для менших країн властивий більш високий рівень вертикальної спеціалізації: Данія – 0,29 у зазначений період, Нідерланди – 0,34–0,37, Ірландія – 0,35–0,28 (зниження в 1975–1990 рр.), Японія – з 0,13–0,11 [87].

На сьогодні з метою аналізу ГЛВ дослідження ведуться, в основному, за двома напрямками:

1) встановлення обсягу, країни походження і призначення «чистого» потоку (англ. net) доданої вартості з метою уникнення подвійного рахунку та виокремлення потоків доданої вартості (англ. trade in value added);

2) визначення походження та обсягів доданої вартості в сукупному (англ. gross) експорті або імпорті окремої країни або групи країн за рахунок розкладання сукупних торгових потоків на компоненти відповідно до національного походження доданої вартості, що міститься в них (англ. value added in trade).

Приклади досліджень за зазначеними напрямками та отримані результати описані у працях Р. Джонсона і Р. Ногіри [94], Б. Менга, Й. Фанга і Н. Яmano [109], Р. Штерера та ін. [129]. Зазначимо, що найбільш послідовно методологію викладено в роботах Р. Купмана, У. Пауерса, Ч. Ванга і Ш.-Ч. Вея [99; 100]. Якщо стисло описати сутність підходу, то в основу

методології розрахунку покладено міжнародну таблицю «Витрати–Випуск», яка поєднує національні таблиці «Витрати–Випуск», включаючи розкладені за географічним походженням матриці імпорту в єдину систему з такими основними елементами (див. детальніше [18, с. 50]):

$$Z = \begin{bmatrix} Z_{11} & Z_{12} & \dots & Z_{1n} \\ Z_{21} & Z_{22} & \dots & Z_{2n} \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ Z_{k1} & Z_{k2} & \vdots & Z_{kn} \end{bmatrix}, f = \begin{bmatrix} f_{11} & f_{12} & \dots & f_{1n} \\ f_{21} & f_{22} & \dots & f_{2n} \\ \vdots & \vdots & \ddots & \vdots \\ f_{k1} & f_{k2} & \vdots & f_{kn} \end{bmatrix},$$

$$x = \begin{bmatrix} x_1 \\ x_2 \\ \vdots \\ x_k \end{bmatrix}, \quad (2.5)$$

де $Z - (kn \times kn)$ – блокова матриця проміжного попиту, де кожен елемент $Z_{rs} - (n \times n)$ – матриця проміжного попиту країни s з країни r ;

$F - (kn \times k)$ – матриця кінцевого попиту, де кожен елемент $f_{rs} - (n \times 1)$ – вектор кінцевого попиту країни s з країни r ;

$x_r - (kn \times 1)$ – вектор випуску;

k – кількість країн;

n – кількість галузей.

За проведеними розрахунками Р. Купмана та інших вчених, які запропонували модель розкладання торговельних потоків, визначено, що сукупний експорт більшості розвинених країн, а також країн – експортерів природних ресурсів станом на базовий 2004 р. складається переважно із власної доданої вартості, причому для перших двох у переліку важливою є частка національної доданої вартості, яка повертається з країн-партнерів для внутрішнього споживання (відповідно, 12,4 і 7,4%): США (87,0%), ЄС (загалом 88,5%), Бразилія (87,3%), Японія (87,8%), Австралія і Нова Зеландія (загалом 88,6%).

Але такі розрахунки не характерні для країн, що розвиваються та нових індустріальних країн, які займають центральне місце в глобальних ланцюгах вартості. Так, частка національної доданої вартості в сукупному експорті Мексики становила 51,7%, Тайваню – 59,0%, Малайзії – 59,5%, Таїланду – 60,3%, В'єтнаму – 63,0%, Китаю – 63,6%, Південної Кореї – 66,1%, країн Східної Європи, що вступили до ЄС, – 69,3%. Решта – це іноземна додана вартість [100].

Зазначимо, що практична адаптація такої методології постійно знаходить застосування для конкретних цілей аналізу дослідження проблем міжнародної торгівлі та інтеграції, що зумовлює отримання концептуальних результатів. Так, наприклад, деякі японські економісти доводять, що реальна інтеграція в регіоні випереджає формальну. Висновки отримано вченими на основі проведення розрахунків з використанням даних Азіатських таблиць «Витрати–Випуск» за різні роки для оцінки інтенсивності і протяжності виробничих ланцюгів у регіоні Східної Азії [109]. Інші автори проілюстрували поширення фінансових шоків через механізми транскордонних міжгалузевих зв'язків, що виявилось досить актуальним в умовах подолання фінансово-економічної кризи 2008 р. (див. детальніше [66]).

Популяризація спеціальних дослідницьких програм таблиць «Витрати–Випуск» пов'язана багато в чому з можливістю виділити з вектору доданої вартості витрати на використання окремих факторів виробництва – праці і капіталу, а також замінити його на вектори витрат у фізичних одиницях, що задаються екзогенно, наприклад, природних ресурсів або енергії. Аналіз сукупних витрат праці – важливий напрям досліджень проблем експортної спеціалізації та конкурентоспроможності. Так, створена за підтримки Єврокомісії в 2013 р. всесвітня база даних «Витрати–Випуск» (World Input-Output Database (WIOD)) містить вектори зайнятості, описані за кваліфікацією робочої сили (низька, середня, висока). WIOD з'єднує між собою дані щодо проміжного і кінцевого споживання національних статистичних агентств та міжнародну торговельну статистику, надану на базі даних Comtrade UN. Оскільки

перші не включають інформацію щодо країн, з яких продукція імпортується і в які вона експортується, а другі – мету імпорту і експорту, то необхідно їх поєднання, для того щоб простежити рух проміжних товарів. Схематично структуру побудови WIOD представлено в табл. 2.2.

Таблиця 2.2

**Структура всесвітньої бази даних «Витрати–Випуск»
(World Input-Output Database (WIOD))**

	Країна 1	Країна 2	Інший світ	Країна 1	Країна 2	Інший світ	Усього
	Проміжний попит у виробництві на			Кінцевий внутрішній попит на			
Галузь x	ПВВ	Експорт з країни 1 в країну 2	Експорт з країни 1 в інший світ	ПВВ	Експорт з країни 1 в країну 2	Експорт з країни 1 в інший світ	ОВ в країні 1
Галузь x	Експорт з країни 2 в країну 1	ПВВ	Експорт з країни 2 в інший світ	Експорт з країни 2 в країну 1	ПВВ	Експорт з країни 2 в інший світ	ОВ в країні 2
Галузь x	Експорт з іншого світу в країну 1	Експорт з іншого світу в країну 2	ПВВ	Експорт з іншого світу в країну 1	Експорт з іншого світу в країну 2	ПВВ	ОВ в іншому світі
	Додана вартість	Додана вартість	Додана вартість				
	ОВ в країні 1	ОВ в країні 2	ОВ в іншому світі				

Примітка: ОВ – обсяг виробництва, ПВВ – продукція власного виробництва.

Джерело: складено автором на основі [114]

Фахівці Гронінгенського університету та Віденського інституту міжнародних економічних досліджень використовували ці дані для виявлення змін у конкурентоспроможності і структурі зайнятості секторів обробної промисловості в економіках держав – членів ЄС (більш детально див. [140]), що неможливо зробити за допомогою звичайної статистики.

Оцінити вартість послуг, прихованих у доданий вартості товарів, торгівля якими здійснюється на світовому ринку, надає змогу ще один сучасний інструмент статистичного аналізу – торгівля доданою вартістю (Trade in Value Added – TiVA). База даних TiVA – це спільна ініціатива ОЕСР та СОР, що ґрунтується, як і WIOD, на таблицях «Витрати – Випуск» та становить спосіб розкладання торговельних потоків на складові за принципом походження та призначення доданої вартості, що дозволяє проводити аналіз ГЛВ [117].

До обговорення теми створення доданої вартості через механізми міжнародної торгівлі долучилися також міжнародні організації, такі як ЮНКТАД [148], Всесвітній економічний форум [155] і «Група двадцяти». У вересні 2013 р. главам держав і урядів «Групи двадцяти» на саміті в м. Санкт-Петербурзі було представлено спільну доповідь ОЕСР, СОР і ЮНКТАД про результати аналізу глобальних виробничих ланцюгів, їх взаємозв'язок з торгівлею та інвестиціями, створенням робочих місць і економічним розвитком [116].

У 2016 р. Європейська економічна комісія ООН підготувала доповідь «Керівництво з вимірювання глобального виробництва», що продовжує логіку доповіді «Вплив глобалізації на національні рахунки», хоча в першому випадку більше уваги приділено багатонаціональним підприємствам, задіяним у глобальному виробництві [20]. Рекомендації та обговорення спираються на міжнародні стандарти звітності, наведені в Системі національних рахунків 2008 і шостому виданні посібника Міжнародного валютного фонду з платіжного балансу і міжнародної інвестиційної позиції. В сучасному світі глобальні виробничі ланцюги складаються з компаній, що спеціалізуються у виробництві окремих компонентів певного кінцевого продукту. Тобто у світовому виробництві представлено групи філій, дочірніх компаній і відділень одного і того ж багатонаціонального підприємства, що пов'язані між собою в глобальному виробничому ланцюзі. Саме такий тип міжнародної корпоративної структури, в основному, розглядається в Керівництві з вимірювання глобального виробництва.

Загалом підхід до аналізу торгівлі з урахуванням потоків проміжних товарів вже досліджено, про що свідчить чимало праць щодо впливу інтенсивності їх використання (детальніше див. [42, с. 9]; [43, с. 9]; [110, с. 41]). Щодо досліджень торгівлі доданою вартістю, то публікацій за цією проблематикою не так багато. Це пов'язано, по-перше, з обґрунтуванням концептуальних положень теоретичних моделей торгівлі доданою вартістю з метою вдосконалення методології розрахунку обсягів доданої вартості, яка створюється національною економікою в глобальних ланцюгах виробництва. По-друге, розрахунки необхідно здійснювати на максимально можливому рівні деталізації, що частіше неможливо за рахунок недосконалої наявної статистичної бази.

Ще одна особливість дослідження ГЛВ пов'язана з інвестиційною діяльністю ТНК, яка чинить значний вплив на торгівлю доданою вартістю (див., наприклад, [39, с. 73]; [46, с. 83], [89]; [86, с. 410]; [97, с. 467]). Виходячи з того, що чинники, які визначають торгівлю доданою вартістю, рівною мірою можуть впливати на ПШ, важливо враховувати характер останніх. Так, здійснення ПШ, спрямоване на завоювання частки ринку або забезпечення близькості до споживача, буде швидше призводити до зменшення експорту доданої вартості з країни-інвестора (країни-експортера). Аналогічно можуть впливати різні вимоги за рівнем локалізації. З іншого боку, країна, що приймає ПШ, може збільшувати потоки доданої вартості в країни-партнери, які раніше співпрацювали з експортером-інвестором [97, с. 467]. Крім традиційної критики, пов'язаної з оцінкою впливу, який чинить укладання (або наявність) торговельних угод на торгівлю, при аналізі доданої вартості необхідно враховувати, чи йдеться про ланцюг, який розташовується переважно на території країн-учасниць цієї угоди, чи ні. Найчастіше укладання торговельної угоди відбувається внаслідок посилення економічних зв'язків між компаніями різних країн (що може бути виражено в збільшенні інтенсивності торгівлі між країнами-партнерами). Тобто в широкому розумінні економічна інтеграція є не тільки юридично оформленою тенденцією до інтерналізації виробничих та

торгових процесів у межах певного регіону, а й власне результатом взаємодії економічних суб'єктів різних країн, поєднаних географічною, мовною, культурною близькістю, подібністю бізнес-практик та особливостей їх регулювання з боку держави.

Наприклад, підписання угоди може стати інструментом захисту ланцюга, стимулом і умовою розвитку на територіях країн-партнерів ланок виробничого процесу. Однак можливий і такий варіант, що спрощення доступу до більш сприятливого інституційного середовища або до більш якісних послуг, роль яких у виробничому процесі збільшується, призведе до переміщення виробництв, тим самим змінюючи маршрути руху доданої вартості і зменшуючи експорт доданої вартості з даної країни (яка ввійшла до інтеграційного угруповання).

Заслуговує на увагу концепція поєднання теорії доданої вартості та інтелектуального капіталу, запропонована економістами Р. Булигою, П. Кохно [15], що за змістом багато в чому є продовженням концепції факторів виробництва з додаванням фактору виробництва «інтелектуальний капітал», який функціонує в постіндустріальному суспільстві. Зазначимо, що інтелектуальний капітал – це складне поняття, яке включає всю сукупність складових нематеріального потенціалу підприємства, а також систему економічних відносин щодо його використання для створення вартості бізнесу. На думку прихильників цієї теорії, інтелектуальна діяльність є єдиним джерелом доданої вартості, рутинна ж праця тільки переносить вартість засобів виробництва на новостворюваний продукт. Цікаво, що висновки, зроблені авторами теорії, узгоджуються з постулатами представників еволюційної економіки. Наприклад, Дж. Дози і Л. Зуте вважали, що порівняльні та абсолютні переваги, які утворюються внаслідок розривів між країнами в рівні технологічного розвитку (в тому числі інноваційної активності), є ключовими факторами зовнішньої торгівлі [60].

Таким чином, можна сформулювати одну з головних гіпотез цього дослідження – країна з більш високим рівнем технологічного розвитку експортуватиме більш широке коло

товарів і послуг і в результаті матиме більш високу інтенсивність залучення в глобальні ланцюги доданої вартості (експорт проміжних та кінцевих товарів).

В емпіричній літературі переважає думка, що на зовнішні ринки виходять насамперед ефективні фірми, в цьому випадку йдеться про гіпотезу самовідбору (англ. *self-selection*). Експортери несуть додаткові витрати, пов'язані з транспортуванням та позиціонуванням продукції на новому ринку, збиранням даних про ринок і пошуком зарубіжних партнерів (англ. *beachhead costs*). Отже, не всі компанії зможуть подолати бар'єри щодо входу на зарубіжні ринки, і тільки найуспішніші з них збережуть місце на зовнішніх ринках, інвестуючи свої кошти за кордон і отримуючи при цьому прибуток. Результати численних досліджень підтверджують гіпотезу про самовідбір. Фірми мають певні постійні витрати, які включають подолання різних бар'єрів при виході на нові ринки. На початковому етапі реалізації продукції за кордоном для менш продуктивних фірм витрати перевищують вигоди від експорту [126]. З використанням динамічної моделі, що враховує неоднорідність фірм у міжнародній торгівлі, доведено, що тільки найбільш ефективні фірми отримують вигоду від виходу на зовнішні ринки, в той час як непродуктивні організації змушені піти з ринку [110]. З іншого боку, фірми, які приймають рішення експортувати свою продукцію за кордон, отримують цінний досвід, який допомагає збільшити технологічну продуктивність, певним чином доповнюючи гіпотезу самовідбору. Цей механізм називається навчальним ефектом від експорту (англ. *learning-by-exporting*).

У більшості робіт, присвячених аналізу зв'язку між експортом і технологічною продуктивністю фірм, як показники продуктивності використано оцінку сукупної факторної продуктивності (англ. *total factor productivity – TFP*) або продуктивність праці. Так, на прикладі Німеччини аналіз каузального зв'язку між експортом та сукупною факторною продуктивністю (далі – TFP) показав, що фірми-експортери в середньому більш продуктивні, ніж неекспортери [37]. Крім того, зростання продуктивності сприяє збільшенню ймовірності

виходу на зовнішній ринок. Випуск підприємств обробного сектору США, які експортують за кордон, виявився в два рази більше випуску аналогічних фірм, що оперують на внутрішньому ринку [44, с. 9]. Збільшення продуктивності (TFP) від експорту має постійний і стійкий ефект, навіть якщо фірма згодом ухвалить рішення про припинення експорту [120]. Виявляється, що збільшення експортної інтенсивності на 1% сприяє зростанню TFP на 0,08% [121], в той час як згідно з іншим дослідженням при збільшенні експортної експансії на 1% TFP збільшується в середньому на 0,04 процентного пункту [106].

Зазначимо, що в більшості емпіричних досліджень для фірм з країн, що розвиваються існує позитивний зв'язок між технологічною продуктивністю фірм та їх експортною активністю (за даними Словенії [55; 57], Індонезії [45], Китаю [106; 137], Чилі [34], В'єтнаму [121], Індії [120; 133] і Туреччини [33]).

В емпіричних наукових працях з оцінки відмінностей у технічній ефективності груп підприємств широко застосовується метод метчинг, а як змінну «впливу» (англ. treatment) розглядаються, наприклад, використання технологій виробництва органічної продукції підприємствами молочної промисловості США [108]; здійснення прямих іноземних інвестицій підприємствами в Тайвані [160], участь у програмі фінансової підтримки бідних фермерських господарств у Гондурасі [48].

У деяких дослідженнях вивчався зв'язок експорту та технічної ефективності. Наприклад, середнє значення технічної ефективності, розраховане з використанням методології SFA, на підприємствах малого та середнього бізнесу обробного сектору Австралії за період 2005–2006 рр. виявилось приблизно на 20% вище, ніж у неекспортуючих підприємств [104]. Автори також зазначають, що за їх даними гіпотезу про ефект навчання не підтверджено, однак доведено гіпотезу самовідбору. Аналіз взаємозв'язку технічної ефективності та експорту для підприємств, які виробляють оливкову олію в Східній Європі (з використанням методу DEA – Data Envelopment Analysis для оцінки технічної ефективності), показав, що компанії-

експортери в середньому технічно більш ефективні ніж компанії-неекспортери [112] (середнє значення технічної ефективності становить 0,72 і 0,61 відповідно). Крім цього, технічно ефективних фірм у рамках підходу DEA було більше серед компаній-експортерів, ніж серед неекспортерів.

Результати оцінок моделей торгівлі доданою вартістю надають можливість робити висновки, що відрізняються від оцінки стандартних моделей торгівлі. Відповідно, будуть різними і рекомендації щодо економічної політики. Так, можливість корегування конкурентними механізмами структури експорту доданої вартості та її обсягів дозволить впливати на структуру економіки і, отже, на розподіл факторних доходів. І, навпаки, сприяння зміні структури економіки змінює параметри залучення країни до глобальних ланцюгів виробництва. Тобто інструменти промислової та торговельної політики виявляються взаємопов'язаними і практично невіддільними один від одного. Але враховуючи досить високу агрегацію доступних даних та наявних припущень, існуюча статистика торгівлі доданої вартості має оціночний характер. Ще недостатньо зроблено для поліпшення достовірності і доступності даних і, головне, формулювання на їх основі більш чітких рекомендацій для осіб, що ухвалюють політичні рішення. В основному зусилля будуть спрямовані на побудову глобальної гармонізованої таблиці «Витрати–Випуск», максимально враховуючи дані національних рахунків і бізнес-статистики, а також на вдосконалення статистики послуг, отримання даних про рух інтелектуальної власності.

Українським фахівцям доцільно брати активну участь у цій роботі і зміцнювати власний дослідницький потенціал. Нова статистика торгівлі доданою вартістю може бути джерелом цінної інформації для прийняття рішень у галузі промислової та зовнішньоекономічної політики. Не можна в цьому зв'язку не згадати про те, що в багатьох основоположних документах одним із пріоритетів соціальної, економічної та промислової політики визнається розширення інтеграції обробних галузей у світову економіку на основі їх вбудовування

в глобальні ланцюги вартості та підтримка експорту продукції з високою часткою доданої вартості. У світлі описаних у цьому параграфі результатів дослідження можна зробити висновок, що зазначені положення вимагають щонайменше обов'язкового уточнення, а можливо, й концептуального переосмислення у контексті дослідження трансформації глобального виробництва.

Зазначена трансформація є постійним процесом, оскільки світова соціально-економічна система розвивається під впливом різних національних та глобальних чинників. У свою чергу, глобальні ланцюги вартості через вертикальні та горизонтальні міжнародні взаємодії поєднують економічних суб'єктів у різних країнах на різних континентах та, відповідно, на окремих етапах виробництва. Таким чином, світовий економічний простір пронизує суцільна мережа стійких виробничих зв'язків, що поєднує мільйони великих, середніх і малих підприємств – постачальників напівпродуктів та підприємств – збирачів кінцевих продуктів. Мережа таких зв'язків швидко збільшується, охоплюючи майже все регіони світу.

2.2. Міжнародні виробничі мережі

В останні два десятиліття фрагментація світового виробництва, секторальний розподіл та вертикальна диверсифікація сформували нетривіальні зрушення в їх структурному розвитку, для позначення яких в понятійному апараті міжнародної економіки з'явився термін «міжнародна виробнича мережа». Ця мережа відображає процес ускладнення глобальної кооперації, результативність якої в нових конкурентних умовах забезпечується за рахунок кооперації більшої кількості учасників глобальних ланцюгів вартості (далі – ГЛВ), включаючи держави та інтеграційні об'єднання.

Слід зазначити, що фрагментація ланцюгів, вертикальна диверсифікація і включення нових країн у ГЛВ, географічний розворот торговельних потоків (перехід від Південь–Північ

до Південь–Південь) формують ряд змін, які ускладнюють процес конвергенції торговельної та економічної політики країн, що кооперуються в рамках міжнародних виробничих мереж.

Перш ніж перейти до більш ґрунтовного дослідження останніх, необхідно зробити акцент на розумінні теорії фрагментації, яка лежить в основі формування міжнародних мереж. Ця теорія спочатку була запропонована в роботі К. Саньяла і Р. Джонса [128] в контексті торгівлі проміжними товарами (англ. *middle products*). Пізніше Р. Джонс і Х. Кержковські [93] використали ідею для міжнародного поділу виробничого процесу, сформувавши, таким чином, концепцію «фрагментації». Такий феномен не має загальноприйнятої назви. У науковій літературі зустрічаються також такі назви, як вертикальна спеціалізація (англ. *vertical specialization*) – Б. Балашші [40]; Р. Фіндлі [72]; Д. Хуммельс, Дж. Іші, К. Лі [87]; «нарізання шматочків» вартісного ланцюга (англ. *slicing up the value added chain*) – П. Кругман [101]; аутсорсинг (англ. *outsourcing*) – Р. Фіністра і Г. Хенсон [70; 71]; дезінтеграція виробництва (англ. *desintegration of production*) – Р. Фіністра [69]; внутрішньовиробнича спеціалізація (від англ. *super-specialization* або *intra-product specialization*) – С. Арндт [35] та ін. Саме праці С. Арндта і Х. Кержковські [36], Л. Ченга і Х. Кержковські [77], А. Дірдорфа [58] сприяли поширенню поняття фрагментації як в теоретичному, так і в емпіричному аналізі.

Фрагментація виробництва визначається як розміщення виробничих блоків (англ. *production blocks*) у просторі, що може здійснюватися як усередині країни, так і переходити через національні кордони. Вона може мати місце у вертикально інтегрованих компаніях, а також здійснюватися за допомогою аутсорсингу або ринковими засобами, що виходять за межі корпоративних кордонів.

Фрагментація можлива при дотриманні таких умов. По-перше, має відбуватися зниження витрат у фрагментованих блоках виробництва, тобто підприємства повинні отримувати

переваги від нового розташування в порівнянні з вихідною позицією. По-друге, вартість обслуговуючих зв'язків (англ. *service links*), які з'єднують віддалено розташовані виробничі елементи, не повинна бути занадто високою. Отже, фрагментація значною мірою залежить від галузі виробництва та економічного середовища приймаючої країни.

Теорія фрагментації пояснює міжнародний поділ праці порівняльними перевагами в розміщенні виробничих стадій. Відповідно до теорії міжнародної торгівлі Хекшера – Оліна [85; 118] більш працеінтенсивні стадії будуть розташовані в країнах з надлишком трудових ресурсів та низькою заробітною платою, в той час як більш капіталомісткі стадії розміщуватимуть або перенесуть у країни з надлишком капіталу. Однак, ґрунтуючись на рікардіанській моделі, відмінність у кваліфікації праці в країнах з надлишком трудових ресурсів передбачає, що рівень кваліфікації праці в країні 1 може відповідати одній стадії виробничого процесу, в країні 2 – іншій стадії і так далі. Отже, країна не має порівняльних переваг на всіх стадіях виробництва і фірма може використовувати в своїх інтересах конкретні відмінності країн у надлишку ресурсів та продуктивності через вертикальну спеціалізацію.

Таке пояснення процесів формування міжнародних виробничих мереж перерахованими вище теоріями отримало назву моделі двомірної фрагментації виробництва, запропонованої Ф. Кімура і М. Андо (рис. 2.2). Горизонтальна вісь позначає географічну відстань, фрагментація в цьому напрямку від початку координат традиційна. При цьому типі фрагментації фірма отримує переваги від віддаленості у розміщенні. Водночас з'являються витрати на обслуговуючі зв'язки, пов'язані з географічною віддаленістю. Механізм такої фрагментації зазвичай виявляється у транскордонній фрагментації (перенесенні виробничих блоків через національні кордони) між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються. Міжнародні виробничі мережі є результатом саме такої фрагментації виробництва.

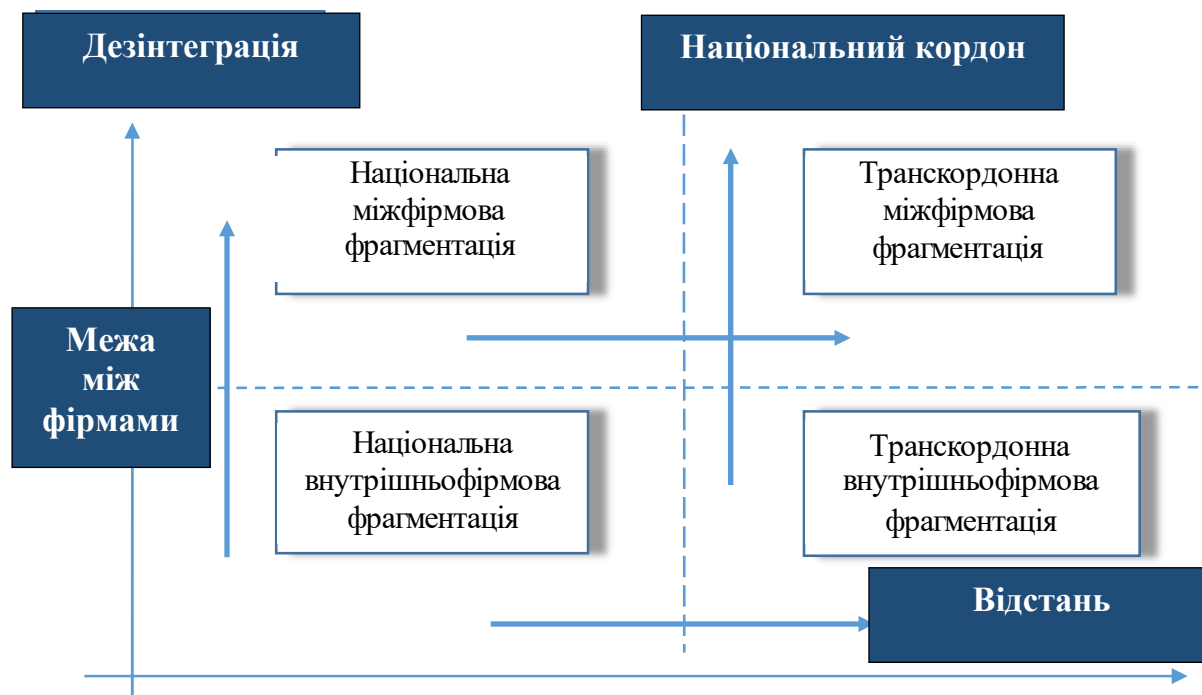


Рис. 2.2. Модель двовимірної фрагментації виробництва

Джерело: складено автором за [96]

Вертикальна вісь введена в модель для того, щоб представити дезінтеграцію або аутсорсинг для інших, не пов'язаних в єдиний виробничий ланцюг, фірм. У такому вигляді фрагментації відмінності в технологіях фірм та управлінських ноу-хау використовуються для зниження витрат виробництва. Крім того, з'являються витрати на обслуговуючі зв'язки або «операційні витрати» в міжфірмових трансакціях.

У теорії й на практиці використовується широкий спектр термінів, наприклад, «ланцюг створення вартості», «ланцюг доданої вартості», «глобальний ланцюг доданої вартості», «регіональний ланцюг доданої вартості», «виробничий ланцюг», «виробничо-розподільний ланцюг», «міжнародна виробнича мережа», «ланцюг поставок», «товарно-збутова кооперація», «виробнича кооперація», «система глобального товарного обміну» та ін. Кожне з цих понять має дзеркальне емпіричне відображення і формує окремий релевантний ракурс науково-практичної оцінки еволюційних змін у конструкції та інституційній динаміці ланцюгів накопичення вартості.

На сьогодні в економічній літературі використовують значну кількість схожих за звучанням і змістом термінів та концепцій, що описують сучасні процеси фрагментації у світовій економіці. Основні концепції розглянуто вище. Першу (поняття ланцюга створення вартості) запропоновано М. Портером в 1980-х рр. [122]. Другу (глобальний товарний ланцюг (англ. *global commodity chain*) – Г. Джереффі та Р. Аппельбаумом [75]. Третя концепція – глобальний ланцюг вартості (англ. *global value chain*) – виникла як логічний розвиток першої [74; 143]. Приблизно в цей же період з'явилася концепція глобальної (міжнародної) виробничої мережі (англ. *global (internstional) production network*). Її ввели в літературу незалежно одним від одного Д. Ернст [64] та група авторів – П. Дікен [62], Н.М. Кое, М. Хесом тощо [51].

Дітер Ернст, підсумувавши істотний обсяг доступних свідчень щодо формування міжфірмових мереж у глобальній економіці, вважає, що велику частину активності у провідних галузях організовано навколо п'яти різних типів мереж (електроніка та автомобілебудування були передовими галузями в поширенні цієї організаційної структури). Ці п'ять типів мереж такі:

– мережі постачальників, визначені так, щоб включати субпідряди, угоди щодо виробництва устаткування (англ. *OEM-Original Equipment Manufacturing*) і оригінального проектування (англ. *ODM – Original Design Manufacturing*) між клієнтом («центральною компанією») і постачальниками проміжних товарів та компонентів;

– мережі виробників, які визначаються так, щоб включати всі угоди зі спільного виробництва, що дозволяють конкуруючим виробникам об'єднувати свої виробничі потужності, фінансові та кадрові ресурси, щоб розширити свої продуктові портфелі і географічне охоплення;

– споживчі мережі, які визначаються як форвардні зв'язки виробничих компаній з дистриб'юторами, ринковими каналами, посередниками, що створюють додану вартість, і кінцевими користувачами на головних експортних або внутрішніх ринках;

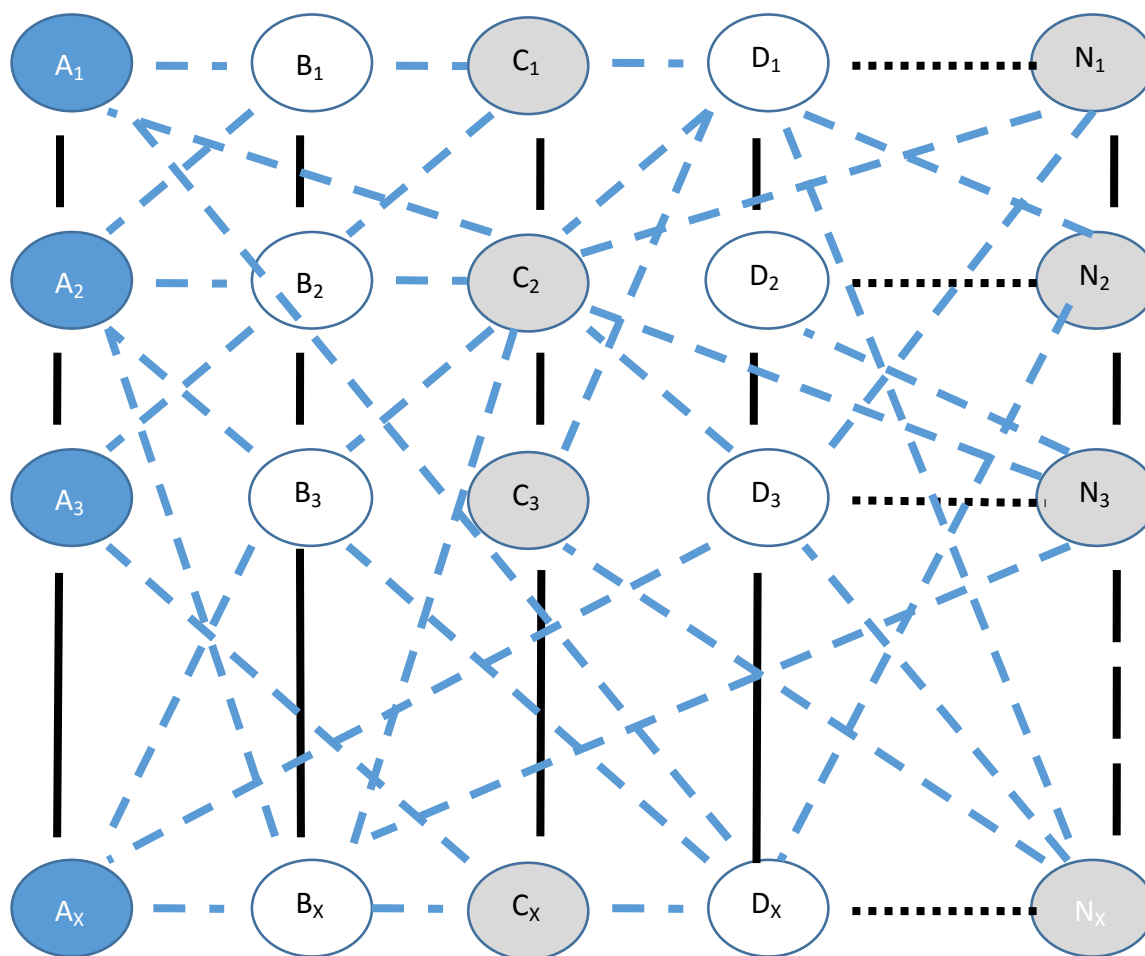
– коаліції за стандартами, ініційовані тими, хто встановлює потенційні глобальні стандарти з вираженою метою укласти якомога більше фірм у рамки стандартів на їх власні товари або стандарти інтерфейсу;

– мережі технологічної кооперації, які сприяють придбанню продуктового дизайну і виробничої технології, заохочують спільне виробництво і розробку процесів, дозволяють ділитися загальним науковим знанням і результатами НДДКР [65].

Основними джерелами процесу формування МВМ є два фактори: глобалізація ринків та інвестицій, а також технологічні зміни, внаслідок впровадження яких обладнання швидко застаріває, а фірми постійно оновлюють інформацію про процеси та продукцію. У такому контексті кооперація є не лише методом поділити між собою витрати і ресурси, але також страховим полісом проти невдалого технологічного рішення: від наслідків такого рішення повинні також постраждати й конкуренти, оскільки мережі взаємно переплетені. Запропоноване Ернстом пояснення виникнення міжнародної виробничої мережі повторює аргумент ринкових теоретиків, погляди яких були розглянуті в попередньому розділі.

З огляду на специфіку дослідження, слід зазначити, що не у всіх публікаціях в економічній науці відображено відмінності між термінами «ланцюг» та «мережа». У світовій практиці поняття «глобальний ланцюг вартості» (англ. global value chain) нерідко взаємозамінюється дефініцією «міжнародна виробнича мережа». Але необхідно наголосити, що ланцюг (англ. chain) є вертикальною послідовністю дій у процесі постачання, споживання та обслуговування. У той час як мережа (англ. network) поєднує і вертикальну, і горизонтальну послідовність економічних дій. В свою чергу, мережа та ланцюг можуть включати одразу декілька країн. Так само на практиці між ланцюгом створення вартості, з одного боку, та виробничою мережею – з іншого, існує дві принципові відмінності. По-перше, ланцюг створення вартості по суті є лінійною структурою, тоді як виробнича мережа прагне вийти за межі такої лінійності, щоб включити всі види конфігурації мережі. По-друге, концепції ланцюга створення вартості зосереджені,

в основному, на управлінні міжфірмовими трансакціями, в той час як концепція виробничої мережі намагається охопити всі групи учасників та відносини між ними. Виходячи з цього, міжнародна виробнича мережа – це розподілена через національні кордони мережа, яка об'єднує закінчені або окремо взяті елементи ланцюгів створення вартості, розташованих на різних національних територіях (рис. 2.3).



Примітка: A, B, C, D, N – різні ГЛВ, A₁ – A_x – ланки ГЛВ; ——— – зв'язки між ланками ланцюга; - - - - - – можливі зв'язки між елементами мережі (ланками певних ланцюгів).

Рис. 2.3. Взаємозв'язок між ланками глобальних ланцюгів вартості як елементами міжнародних виробничих мереж

Джерело: розроблено автором

Ця концепція відображає фундаментальний та структурний характер організації виробництва, розподілу та споживання товарів і послуг. Незважаючи на те, що міжнародні виробничі мережі стали набагато складнішими організаційно та ширшими географічно, вони представляють собою універсальну форму економічної організації. У виробничій мережі будь-якого масштабу обов'язково присутні лінійні структури (вертикальні або горизонтальні зв'язки), для аналізу яких застосовують ланцюгові структури, такі як товарні ланцюги, ланцюги поставок тощо.

Причому два або декілька ланцюгів вартості, що пов'язані щонайменше з одним загальним суб'єктом, утворюють виробничу мережу [136, р. 6]. Сучасні умови розвитку світової економіки формують новий економічний простір товарних ланцюгів і виробничих мереж різного масштабу. Але водночас такі процеси супроводжуються розвитком регіонального агломерування, збільшенням значення регіональних та локальних економік, зростанням регіональних кластерів та мереж, посиленням регіональної спеціалізації.

Навіть у глобалізованому світі всі види економічної активності географічно локалізовані. Кожен компонент у виробничому ланцюзі, кожна фірма, економічна діяльність «заземлені» (англ. grounded) у певних локаціях [61, с. 10–11]. Причому нормою є локалізація економічної діяльності у формі географічних кластерів або агломерацій. Але цей аспект виходить за межі дослідження.

Формування міжнародних виробничих мереж може відбуватися тільки між країнами, відкритими для торгівлі та іноземних інвестицій, оскільки перенесення частин виробництва спочатку набуває форми інвестицій, а згодом міжнародної торгівлі серед країн – учасниць мережі. Як вже зазначалось в розділі 1, ускладнення процесів міжнародного поділу праці призвело в 1960-і р. до необхідності розділення потоків міжнародної торгівлі на два види: внутрішньогалузеву і міжгалузеву міжнародну торгівлю.

Теорії внутрішньогалузевої торгівлі припускають, що внутрішньогалузева торгівля буде розвиватися між країнами, які мають аналогічний рівень економічного розвитку у межах галузей, у той час як міжгалузева торгівля переважатиме між країнами різного рівня розвитку (Е. Хелпман і П. Кругман [83]). Оскільки такі потоки міжнародної торгівлі пояснюються, відповідно, теорією економії від масштабу і теорією наділеності країни факторами виробництва, обидва потоки пов'язані з функціонуванням міжнародних виробничих мереж. Таким чином, оцінюючи міжгалузеві і внутрішньогалузеві потоки міжнародної торгівлі, можна проводити аналіз міжнародних виробничих мереж на різних рівнях (горизонтальних та вертикальних зв'язків).

При цьому горизонтальну внутрішньогалузеву торгівлю можна визначити як двосторонню торгівлю продуктами, гомогенними за якістю, вартістю та технологіями, що використовуються, але з різними характеристиками або атрибутами. Теоретичні обґрунтування такого плану торгівлі розроблено Е. Діксітом і Д. Стігліцом [63], К. Ланкастером [104], П. Кругманом [102] та Є. Хелпманом [84].

Горизонтальна внутрішньогалузева торгівля пов'язана з недосконалою конкуренцією або споживчими перевагами, а також зі структурою ринку (Д. Брандер і П. Кругман [47]). Ефективність досягається за допомогою економії від масштабу у виробництві і зростанням добробуту. Частка горизонтальної внутрішньогалузевої торгівлі є більшою при більш високому рівні подібності країн за капіталоозброєністю.

Що стосується вертикальної внутрішньогалузевої торгівлі, то вона включає одночасний імпорт та експорт товарів, гетерогенних за якістю, технологіями і витратами. Теоретичні обґрунтування такого плану торгівлі розроблені авторами: Р. Фелві [67], А. Шейкдом і Дж. Саттоном [132], Р. Фелві і Х. Кержковські [68], Х. Фламом і Е. Хелпманом [73]. Такі моделі пов'язують рівень вертикальної внутрішньогалузевої торгівлі з відмінностями в забезпеченості факторами виробництва, технології і структурі розподілу доходів. Країни спеціалізуються на якісному

спектрі конкретного продукту. Економічна дистанція між країнами (різниця в накопиченому фізичному або людському капіталі), таким чином, є показником вертикальної внутрішньогалузевої торгівлі. Зважаючи на це, аналіз потоків вертикальної внутрішньогалузевої торгівлі (торгівлі проміжними товарами) дозволяє зробити висновок про наявність МПС у регіоні. Для того, щоб визначити вид переважної частини виробничих мереж регіону, необхідний аналіз потоків іноземних інвестицій і спільних потоків міжнародної торгівлі різного ступеня агрегації.

Першопричина генезису міжнародних виробничих мереж як явища в світовій торгівлі обумовлена тим, що і на рівні національних економік, і на наднаціональному рівні сформовано найбільш сприятливі умови для їх розвитку. Глобальний та національний економічний контекст став каталізатором багату-ступінчастої організації виробничих зв'язків і їх виходу за межі окремих національних економік. Сам процес виробничо-торговельної кооперації можливий тільки в результаті узгодженого різноманіття промислової та економічної політики в окремих країнах і регіонах, яка дозволила диференціювати моделі їх включення у ГЛВ, відмінності в характері яких були імперативною умовою їх несуперечливого співіснування. Міжнародні виробничі мережі, стартувавши у формі категорії «ланцюги вартості», в 2000-х рр. знайшли концептуально розширене тлумачення «глобальні ланцюги створення вартості», змістовний контекст якого більш ніж наочно передає логіку змін, що відбулися в системі глобального товарного обміну.

Сучасні міжнародні виробничі мережі (далі – МВМ) сформувалися в результаті дії кількох чинників. По-перше, ускладнення процесів міжнародного поділу праці, який перейшов у внутрішньогалузеве МПП за рахунок виходу процесів фрагментації виробництва за межі національних економік. По-друге, прискорення темпів науково-технічного прогресу та технологічних змін, які на сьогодні є основою міжнародного виробництва та рушійною силою світової торгівлі.

З 1995 р. по 2008 р. індекс участі всіх країн у ГЛВ підвищився з 40 до 52% (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Індекс участі країн у ГЛВ, %

	1995 р.	2000 р.	2005 р.	2008 р.	2009 р.
Всі країни	39,8	46,2	51,0	51,9	48,5
Розвинені країни	39,6	46,3	49,9	50,7	47,2
Країни, що розвиваються	40,5	45,9	53,5	54,4	50,9

Джерело: складено автором за [156]

Цей індекс демонструє також рівень включення країн у МВМ, в яких переплітаються ланки ГЛВ. Високі показники участі мають країни Південно-Східної Азії. У країнах Латинської Америки вони помітно нижче. У 2011 р., як показують найбільш свіжі дані спільного проекту СОТ-ОЕСР, частка іноземної доданої вартості в загальній вартості експорту Бразилії становила 10,8%, Аргентини – 14,1%, Мексики – 31,7%, в той час як у Республіки Корея, Сінгапуру і Тайваню вона перебувала в інтервалі від 41 до 44% (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Частка іноземної доданої вартості в експорті, %

Країна	1995 р.	2000 р.	2005 р.	2010 р.	2011 р.
Аргентина	3,7	3,3	13,3	13,0	14,4
Бразилія	7,8	11,5	11,7	10,1	10,8
Мексика	27,3	34,4	33,0	34,5	31,7
Тайвань	30,7	32,3	37,5	41,8	43,6
Корея	22,3	29,8	33,0	39,2	41,7
Сінгапур	42,4	45,3	39,8	41,8	41,8
ОЕСР	15,0	18,1	20,8	22,5	24,3
ЄС	19,2	23,5	24,4	26,4	28,2

Джерело: складено автором за [147]

Про значущість МВМ свідчить той факт, що, наприклад, в 2012 р. більше 60% світової торгівлі (обсяг якої становив близько 22 трлн дол. США) припали на торгівлю проміжними товарами або послугами, використовуваними на різних стадіях процесу виробництва товарів і послуг для кінцевого споживання. Тільки за одне десятиліття (1995–2005 рр.) частка вартості імпортованих компонентів у вартості експортної продукції для багатьох країн істотно зросла: для Ізраїлю, Чеської Республіки, Люксембургу – приблизно на 20%; для Китаю, Тайваню, Польщі, Словаччини, Греції – на 10–15%; для Німеччини, Франції, Японії, Індії, Туреччини – на 7–8% [131].

МВМ неоднорідні для різних галузей промисловості, підприємств, товарів або послуг. Деякі частини ланцюгів МПС дотримуються класичної конвеєрної структури, коли продукт або послуга піддаються послідовній обробці (англ. snakes value chains), в той час як інші включають фінальне складання декількох проміжних товарів або послуг (англ. spiders value chains) [41, с. 2].

Відповідно, компанія або країна повинні прагнути до присутності в тих ділянках МВМ, де генерується більш висока додана вартість. Завдання кооперації полегшується, якщо країна має угоди про вільну торгівлю і взаємний захист інвестицій з великою кількістю інших держав. При цьому важливо враховувати, що на етапі передвиробництва відбувається глобальна конкуренція, а на етапі поствиробництва – більшою мірою локальна.

В останнє десятиліття формування міжнародних виробничих мереж найбільш активно відбувається у Східній Азії. Особливість східно-азіатського досвіду індустріалізації – це динамічне зростання торгівлі в регіоні, яка замкнута переважно в межах внутрішньогалузевої торгівлі проміжної продукції, що опосередковано збільшує внутрішньорегіональні потоки ПІІ. Ринкова еволюція виробничих структур в Азії відбувалася в рамках розвитку їх вертикальної інтеграції. Це зумовило формування двох основних типів регіональних виробничих мереж (діють в основному в електротехнічній й електронній промисловості, а також у секторі виробництва одягу):

– великі ТНК, що випускають стандартний асортимент товарів у різних географічних точках;

– групи малих та середніх підприємств, які мають широку географію дислокації та пов'язані з фокусною керуючою компанією через систему міжнародного підряду.

Розвиток таких МВМ у Східній та Південно-Східній Азії призвів до посилення залежності виробників від експорту деталей і компонентів, особливо в КНР. На сьогодні існуюча конфігурація мереж Півдня робить їх вкрай еластичними до зовнішніх коливань попиту на ринках готової продукції Півночі. Додатковий ризик формує зростаюча конкуренція з боку постачальників в інших країнах регіону.

Проблема полягає в тому, що нові індустріальні країни (далі – НІК) другого покоління, досягнувши рівня промислового експорту НІК першого покоління (вони вийшли на нього в кінці 1970-х рр.), не змогли створити диверсифіковану промислову базу, що включає:

- сектори виробництва засобів виробництва;
- розвинені мережі місцевих постачальників;
- високий рівень кваліфікації працівників і НДДКР.

Не меншою проблемою є також відсутність у цих країнах експортно-орієнтованих виробництв середньотехнологічної продукції, випуск якої став базовим імпульсом у процесі технологічної модернізації НІК першого покоління.

Отже, вільний інституційно-ринковий формат існуючих виробництв забезпечив їм нестійкі конкурентні переваги, з яких географічні переваги були втрачені в процесі виникнення альтернативних місць базування низьковитратних трудомістких виробництв, що конкурують за залучення ТНК. У результаті в середині 1980-х рр. південнокорейські виробництва експортних товарів, які протягом двох десятиліть забезпечували настільки швидке зростання економіки і так само вимагали великих трудовитрат, виявилися неконкурентоспроможними.

Оцінюючи потенціал зростання попиту на Півдні як драйвера майбутньої внутрішньо орієнтованої перебудови МВМ, необхідно враховувати те, яким чином трудові ресурси і людський капітал задіяні в роботі мереж. На сучасному

етапі їх розвитку позадискусійним імперативом є той факт, що конкурентоспроможність, яка формується за допомогою встановлення низької заробітної плати і нелімітованої тривалості робочого дня, не буде стійкою. Крім того, потрібно виходити з того факту, що підвищення професійного рівня кадрових ресурсів безпосередньо визначає можливість МВМ розвиватися в напрямку підвищення рівня доданої вартості і переходу від трудомісткого виробництва до капіталоємного. Проте, на наш погляд, знаковим трендом є саме історично глобальне розширення торгівлі та інвестицій у країнах, що розвиваються, більше 100 з яких в 2007 р. зафіксували зростання доходів на душу населення більш ніж на 3% [2].

При цьому вже не кон'юнктурне, а фундаментальне макроекономічне уповільнення розвитку в розвинених країнах змушує виробничі компанії Півдня шукати попит у регіонах. Розвиток товарно-збутової кооперації у напрямку Південь–Південь має при цьому значний нереалізований потенціал у вигляді існуючих нетарифних бар'єрів, що обмежують масштаб існуючих торговельних можливостей.

Важливий аспект дослідження просування МВМ по лінії Південь–Південь становить урахування можливостей трансформації людського капіталу та підвищення професійного рівня трудових ресурсів. Необхідно розглянути, по-перше, тісний зв'язок промислової та економічної політики, які дозволяють формувати таку базу домогосподарств, що забезпечить стабільний попит на внутрішньому ринку країн, що розвиваються. В цьому випадку попит з боку домогосподарств у чистому вигляді є фактором зростання МВМ економік, що розвиваються. По-друге, питання професійного рівня трудових ресурсів, що визначає можливості технологічної перебудови та інноваційного перетворення виробничих мереж. Останній компонент цієї тріади має важливе значення.

Звернемо увагу на той факт, що трансформація ланцюгів по лінії Південь–Північ обумовлена різким зменшенням споживчого попиту на ринках розвинених країн, який вже давно не забезпечувався реальною прибутковою базою домогосподарств і з певного моменту перестав стимулюватися кредитним накачуванням споживання (див., наприклад, [21, с. 38–48]).

Слід зазначити, що в економіках країн Півдня концепція державного управління відрізняється від концепції «держава загального добробуту» (англ. welfare state), в рамках якої влада намагається нівелювати кризи на ринку та створити систему соціальних преференцій, одночасно сприяючи зростанню на ринковій основі. Важливою частиною концепції країн Півдня є схильність до промислової політики, яка дозволяє більш гнучко управляти зайнятістю, але при цьому не бути подібною до інших країн. Однак те, що спрацювало в Східній Азії, необов'язково матиме аналогічну результативність у Латинській Америці. Між тим, деякі країни Півдня продемонстрували тісний контакт держави і приватного сектору, що не лише розвинуло порівняльні переваги на базі виборчого галузевого протекціонізму, а й дозволило розширити соціальні можливості, сприяючи розвитку підприємницького і середнього класу.

Як вже було зазначено вище, одним з індикаторів розвитку МВМ у регіоні є прямі іноземні інвестиції (ПІІ). Обсяги залучених ПІІ в економіку країн Східної Азії досягли 273,3 млрд дол. США в 2014 р., збільшившись в 3,4 раза в порівнянні з 2001 р. Але уповільнення темпів економічного зростання та падіння цін на сировину негативно вплинули на потоки прямих іноземних інвестицій у регіоні в 2015–2016 рр. (табл. 2.5). Так, скорочення надходжень (на 22%, до майже 413 млрд дол. США) було досить поширене. Тим не менш, в абсолютному вираженні більша частина скорочення потоків до регіону була зосереджена в Гонконгу (КНР) – знизившись з 175 млрд дол. США до майже 92 млрд дол. США – до рівня, що склався до 2015 року. Обсяги ПІІ в Таїланд та Сінгапур також різко скоротилися в абсолютному вираженні. І, навпаки, іноземні інвестиції в континентальний Китай залишалися надійними, збільшившись на 2,3% до нової рекордної позначки майже 139 млрд дол. США. Зростання ПІІ до Республіки Корея становило 9,4 млрд дол. США, порівняно з низьким рівнем у 4 млрд дол. США в 2015 році. При цьому основними інвесторами в економіку країн регіону в 2015 р. були країни ЄС (18,2%), країни АСЕАН (17%), Японія (12,1%), США (11,3%) і Гонконг (7,5%) [29].

Таблиця 2.5

Загальний обсяг залучених ІІІ в деякі країни Східної Азії, 2007–2016 рр., млн дол. США

Країна	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Бруней	-15,4	27,1	103,6	1 178,7	166,2	1 069,9	217,5	-456,4	58,5	-60,1
Камбоджа	1,1	20,5	18,9	20,6	29,2	36,2	46,3	43,2	47,4	121,3
Індонезія	4 675,1	5 899,7	2 249,1	2 664,2	7 712,9	5 421,6	6 646,6	7 077,3	5 937,0	-12462,9
Лаос	37,0	-74,7	1,3	-0,6	0,4	0,1	1,1	1,9	2,3	1,8
Малайзія	11 313,9	14 964,9	7 784,3	13 399,1	15 248,9	17 143,1	14 107,2	16 369,1	9 899,4	5 601,3
Філіппіни	3 536,0	259,0	359,0	616,0	339,0	1 692,0	3 646,9	6 753,9	5 539,5	3 698,3
Сінгапур	40 882,3	7 964,4	32 039,7	35 407,1	31 371,2	19 442,7	43 596,8	52 216,6	31 405,1	23 888,3
Таїланд	2 107,9	1 832,5	4 946,6	7 939,6	6 072,4	10 496,8	11 678,6	5 575,4	1 687,3	13 229,2
В'єтнам	184,0	300,0	700,0	900,0	950,0	1 200,0	1 956,0	1 150,0	1 100,0	1 388,0
КНР	26506,1	55907,2	56 529,0	68811,3	74654,0	87803,5	107843,7	123119,9	127560,0	183100,0
Японія	73 548,8	128019,5	74 698,7	56 263,4	107599,1	122548,7	135 748,8	129037,7	128653,8	145242,4
Республіка Корея	22 074,3	19 632,6	17 435,9	28 279,9	29 704,7	30 632,1	28 359,8	28 039,2	23 760,4	27 274,2

Джерело: складено автором за [135]

Для країн Великої трійки (Республіка Корея, Японія та КНР) основними інвесторами були Гонконг, Японія, США, Нідерланди та Британські Віргінські острови (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

**Основні країни-інвестори
в економіку країн Східної Азії, 2016 р.**

Країна	Основні інвестори (частка в загальному обсязі залучених за 2016 р. ПІІ, %)
Бруней	Євросоюз (64,6), АСЕАН (24,9), Канада (10,7)
Камбоджа	Китай (32,1), АСЕАН (21,6), Євросоюз (8,0)
Індонезія	Нідерланди (19,1), Сінгапур (13,2), Японія (11,4)
Лаос	Китай (67,3), АСЕАН (15,1), Євросоюз (5,6)
Малайзія	Сінгапур (18,7), Японія (14,2), Нідерланди (9,2)
Філіппіни	Сінгапур (20,4), Японія (18,0), Нідерланди (14,8)
Сінгапур	США (13,6), Нідерланди (9,1), Британські Віргінські острови (7,6)
Таїланд	Японія (35,5), Сінгапур (14,9), США (7,5)
В'єтнам	Республіка Корея (35,3), АСЕАН (16,8), Японія (10,5)
КНР	Гонконг (47,5), Британські Віргінські острови (13,4), Японія (5,8)
Японія	США (30,5), Нідерланди (13,6), Франція (13,1)
Республіка Корея	Японія (28,1), США (18,8), Нідерланди (9,5)

Примітка: для Брунею, Камбоджі, Лаосу, М'янми і В'єтнаму дані залучення ПІІ за 2015 р. в розрізі окремих країн – членів ЄС та АСЕАН відсутні.

Джерело: розраховано автором за [29; 53]

Трійка основних інвесторів повністю збігається у Камбоджі і Лаосу, а також Індонезії, Малайзії і Філіппін. У трьох держав Східної Азії – Брунею, Лаосу і М'янми – на найбільшого інвестора припадає більше половини обсягу залучених ПІІ. При цьому головний інвестор в економіку Брунею – ЄС –

розташований за межами регіону, а найменш розвинені країни (наприклад, Лаос), навпаки, залучають, в основному, азіатських інвесторів (див. табл. 2.6).

У Східній Азії деякі країни очікують подальшого зміцнення своїх позицій у регіональних виробничих мережах. У Західній Азії очікується, що ПП залишаться на позиції з позитивним ефектом відновлення цін на нафту, компенсовані політичною та геополітичною невизначеністю.

Зазначимо, що в міжнародні виробничі мережі найбільшою мірою включено такі сектори промисловості регіону, як виробництво електричного та електронного устаткування, текстилю, одягу і виробів зі шкіри, а також хімічна промисловість [30]. МВМ у секторі електричного і електронного устаткування докладно вивчені в економічній літературі (див. [30]). Дослідженню особливостей формування МВМ у виробництві текстилю, одягу і виробів зі шкіри приділено набагато менше уваги, хоча в країнах Азіатського регіону відбувається постійний процес регіоналізації текстильної промисловості.

На сучасному етапі в жодній з НІС, так званих «азіатських тигрів», одяг і взуття не виробляються для масового ринку. У 1980-х рр. виробництво в цих країнах перенесено в інші країни, такі як Індонезія, В'єтнам, Бангладеш і Китай. На це вплинуло те, що заробітна плата в країнах – «азіатських тиграх» зросла і ці країни перестали бути природними центрами дешевого виробництва високоякісного одягу та взуття, що вимагає значних витрат на робочу силу. Таким чином, виробництво текстилю, одягу і виробів зі шкіри для менш розвинених країн регіону є суттєвою статтею експорту (рис. 2.4).

Так, сумарна частка трьох зазначених виробництв в експорті Камбоджі становить 66,1%, В'єтнаму – 25,8% і Китаю – 16,4%. Близька до 10% ця частка у Лаосі та Індонезії – 8,8%. В інших країнах регіону ця величина коливається в межах 0–5%.

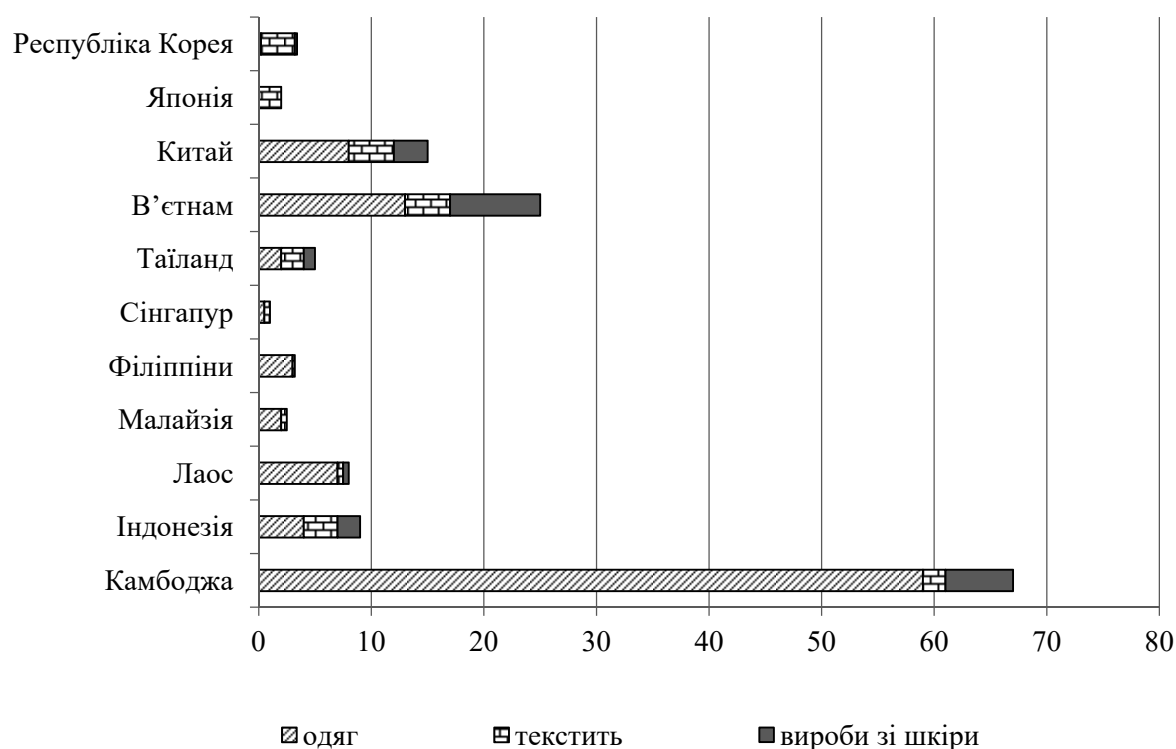


Рис. 2.4. Частка текстилю, одягу і виробів зі шкіри в експорті деяких країн Східної Азії в середньому за 2010–2016 рр., %

Джерело: складено автором за [90]

Імпорт товарів із зазначених категорій не настільки суттєвий (рис. 2.5), так як в країнах, що спеціалізуються на виробництві текстилю, одягу і виробів зі шкіри, створюються підприємства з іноземними інвестиціями компаній – власників брендів.

Зауважимо, що одяг в зазначених вище країнах в основному виробляється з імпортних тканин. Так, частка текстилю в імпорті Камбоджі займає 30,9% (в експорті – всього 0,7%), В'єтнаму – 8,4% (3,5%) (див. рис. 2.4). Основним постачальником текстилю в ці країни є Китай. Для Камбоджі, В'єтнаму та Китаю виробництво текстилю, одягу і виробів зі шкіри – важливі статті експорту (для Камбоджі виробництво одягу – головна експортна позиція). Зазначені країни лідирують у регіоні за часткою цих виробництв в експорті, подальший аналіз буде сконцентровано на зазначених країнах.

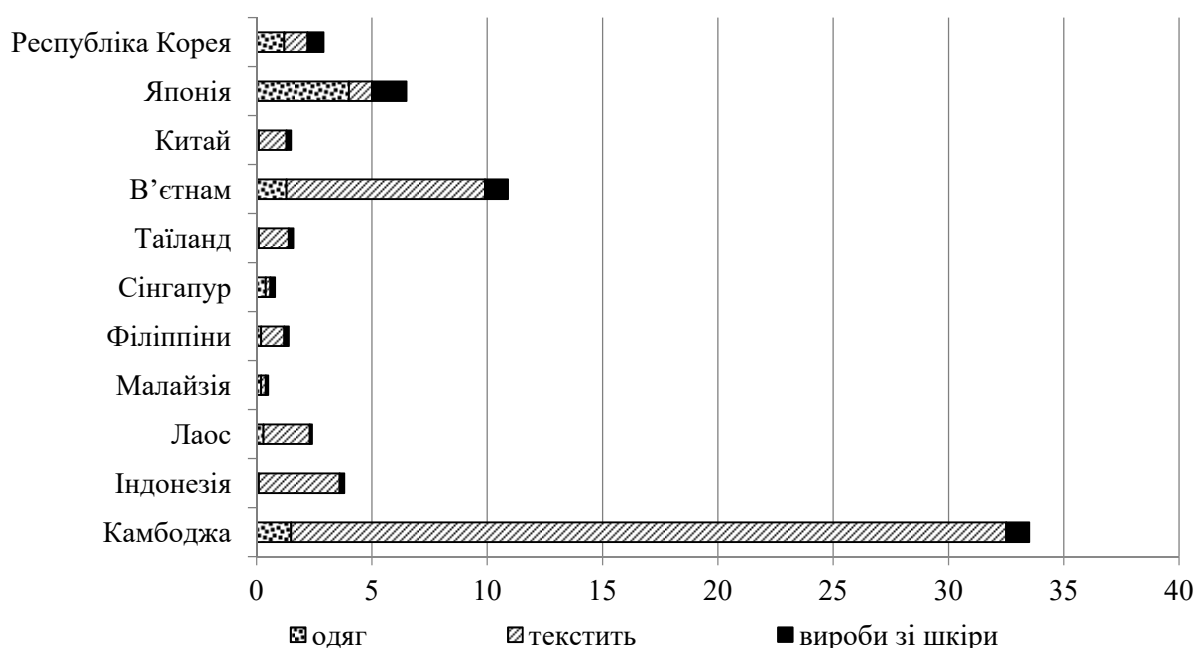


Рис. 2.5. Частка текстилю, одягу і виробів зі шкіри в імпорті деяких країн Східної Азії в середньому за 2010–2016 рр., %

Джерело: складено автором за [90]

Міжнародні мережі з виробництва текстилю, одягу і виробів зі шкіри є прикладом МВМ, керованих замовником. У цьому випадку, якщо країни регіону, включені в регіональні виробничі мережі, всі вигоди від участі в мережах розподіляються між країнами регіону, так як замовниками є регіональні компанії; якщо в глобальні – велика частина прибутку, швидше за все, дістається країнам зовнішнього світу, так як варіант наявності великих компаній-замовників у Східній Азії, які організують виробництво в інших регіонах, сумнівний.

Слід зазначити, що переважна частина виробництва текстилю, одягу і виробів зі шкіри в досліджуваних країнах Східної Азії здійснюється у МВМ. Це пояснюється тим, що такі мережі регулюються власниками світових брендів (в основному європейських та американських), і це наочно ілюструється на прикладі компанії «Маркс і Спенсер» (Marks and Spencer) (докладніше див. [134]). Так, МВМ з виробництва класичного чоловічого вовняного костюма цього бренду, що продається в магазинах компанії на території Великої Британії, охоплює весь світ (рис. 2.6).

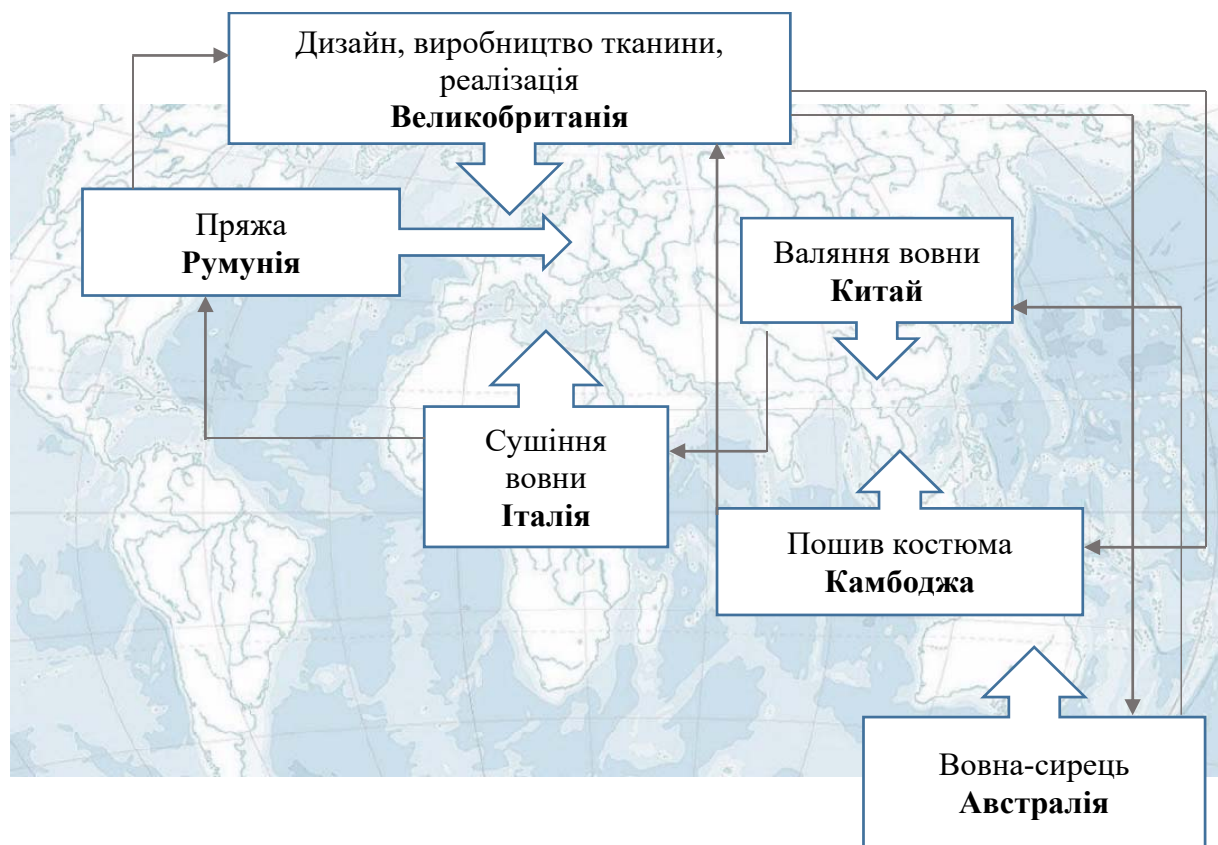


Рис. 2.6. Схема МВМ компанії «Маркс і Спенсер» (Marks and Spencer)

Джерело: розроблено автором за [134]

На відміну від галузей з виробничими мережами, створеними виробником, в яких фактори пропозиції багато в чому визначають природу попиту, в виробничих мережах, створених замовником, рішення фірм-замовників формують глобальні виробничі мережі. Однак важливо розуміти, що найбільш прибуткові сегменти виробничих мереж у галузях текстилю, одягу і виробів зі шкіри можуть з часом змінюватися.

Причому одним з основних детермінантів для таких змін є вартість доставки товарів проміжного споживання по ланцюгу виробництва. Так, аналіз сучасних процесів глобальної товарно-збутової взаємодії за останні два десятиліття показує, що система світових обмінів зазнала суттєвих змін, які були викликані безліччю факторів. Принципово важливим наслідком трансформації світової торгівлі є зміна рівня та глибини

спеціалізації окремих країн у сфері виробництва і реалізації продукції, що в свою чергу викликало прискорене подолання економічної відстані (вимірюваної за допомогою вартості транспортних та інформаційних послуг).

Ці процеси відбуваються під впливом таких чинників, як якісно новий рівень розвитку насамперед логістичних систем як національних, так і глобальних, що забезпечує швидке поширення товарів і послуг, ресурсів та ідей з найбільш раціональним їх використанням та досягненням синергетичного ефекту.

2.3. Глобальні ланцюги постачання (логістичні мережі)

Логістична продуктивність загалом у міжнародній торгівлі та в ланцюзі виробництва окремо є центральним елементом економічного зростання та конкурентоспроможності країн-учасників цих процесів, а логістичний сектор на сьогодні визнаний одним із ключових елементів економічного розвитку за рахунок наявності ефективної матеріально-технічної бази. У свою чергу, країни, що характеризуються низькою продуктивністю логістики, стикаються з високими витратами, не лише через витрати на транспортування, а також ненадійність ланцюгів постачання, і це є головною перешкодою для інтеграції та конкуренції у ГЛВ. Така ситуація визначається особливостями трансформації моделей зростання окремих економік, специфікою їх індустріалізації та формами розвитку національного виробничого бізнесу, його інституційно-ринкової перебудови і ступенем включення в систему міжнародного поділу праці.

Слід зазначити, що зміна частки транспортно-логістичних послуг у світовому ВВП, а також в ВВП розвинених країн, країн що розвиваються і країн з перехідною економікою в 1980–2014 рр. коливалася в межах від 0,85% до 1,45% (рис. 2.7).

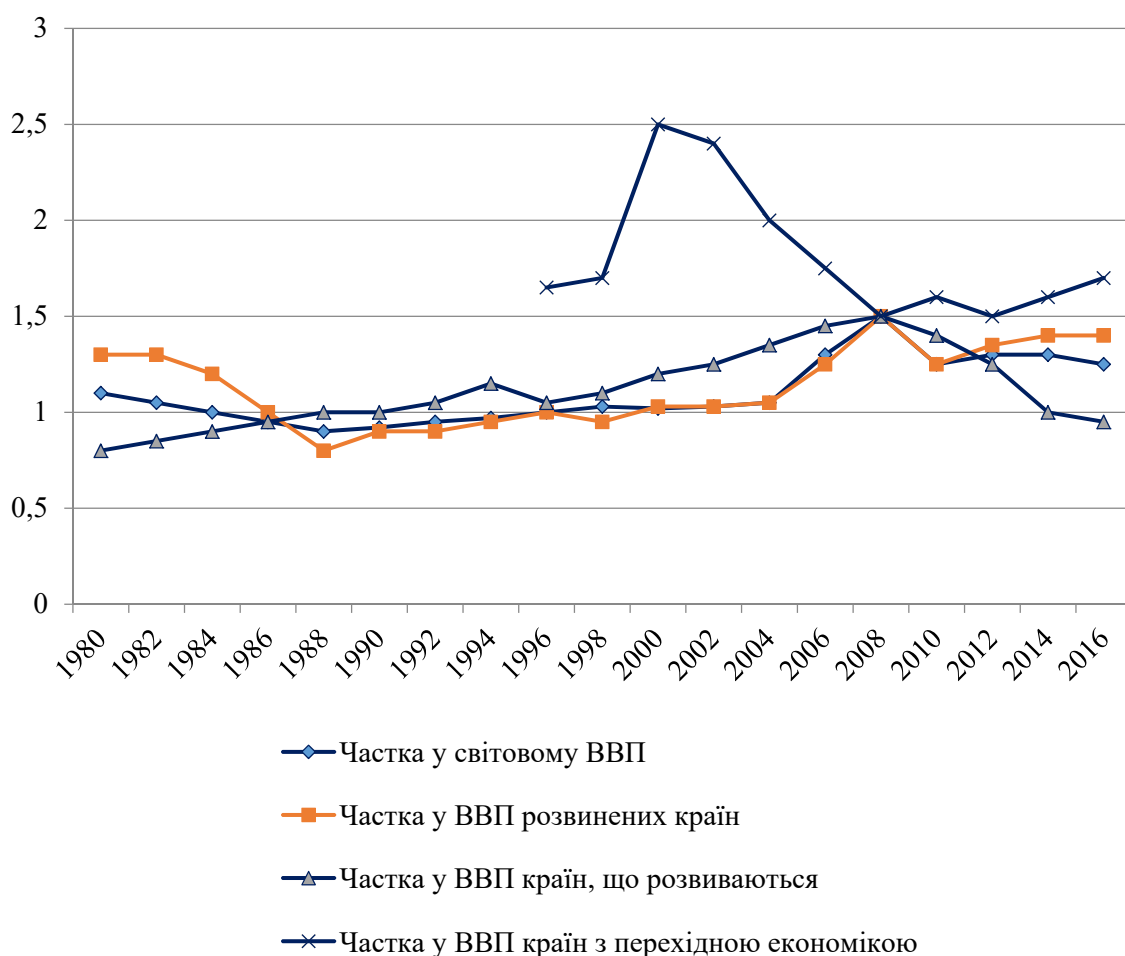


Рис. 2.7. Зміна частки транспортно-логістичних послуг у світовому ВВП протягом 1980–2016 рр., %

Джерело: складено автором за [152; 157]

Якщо в 1980 р. частка транспортно-логістичних послуг становила 1,09% світового ВВП, то до 2015 р. цей показник збільшився до 1,19%.

У 2015 р. на частку розвинених країн припадало близько 61,5% світового експорту транспортно-логістичних послуг. За 2015 р. експорт послуг у цій категорії країн знизився на 11,9%. Падіння цього показника для країн, що розвиваються становило 6,0%. На рис. 2.8 представлено динаміку світового експорту транспортно-логістичних послуг у 2000–2015 рр., а також зміну обсягів їх експорту різними категоріями країн.

Згідно з даними ЮНКТАД за 2015 рік, на транспортно-логістичні послуги в світі припадало 18,2% від загальносвітового експорту всіх видів послуг, або 876,1 млрд дол. США

з прогнозним зростанням до 15,5 трлн дол. США до 2023 р., а у фізичному вираженні – 54,7 млрд т з очікуваним зростанням до 92,1 млрд т до 2023 р. [107].

Лідерами ринку є США (23%), ЄС (18 %) і Китай (15%). У регіональному розрізі на Азіатсько-Тихоокеанський регіон (далі – АТР) припадає близько 47% всієї сукупної виручки [107].

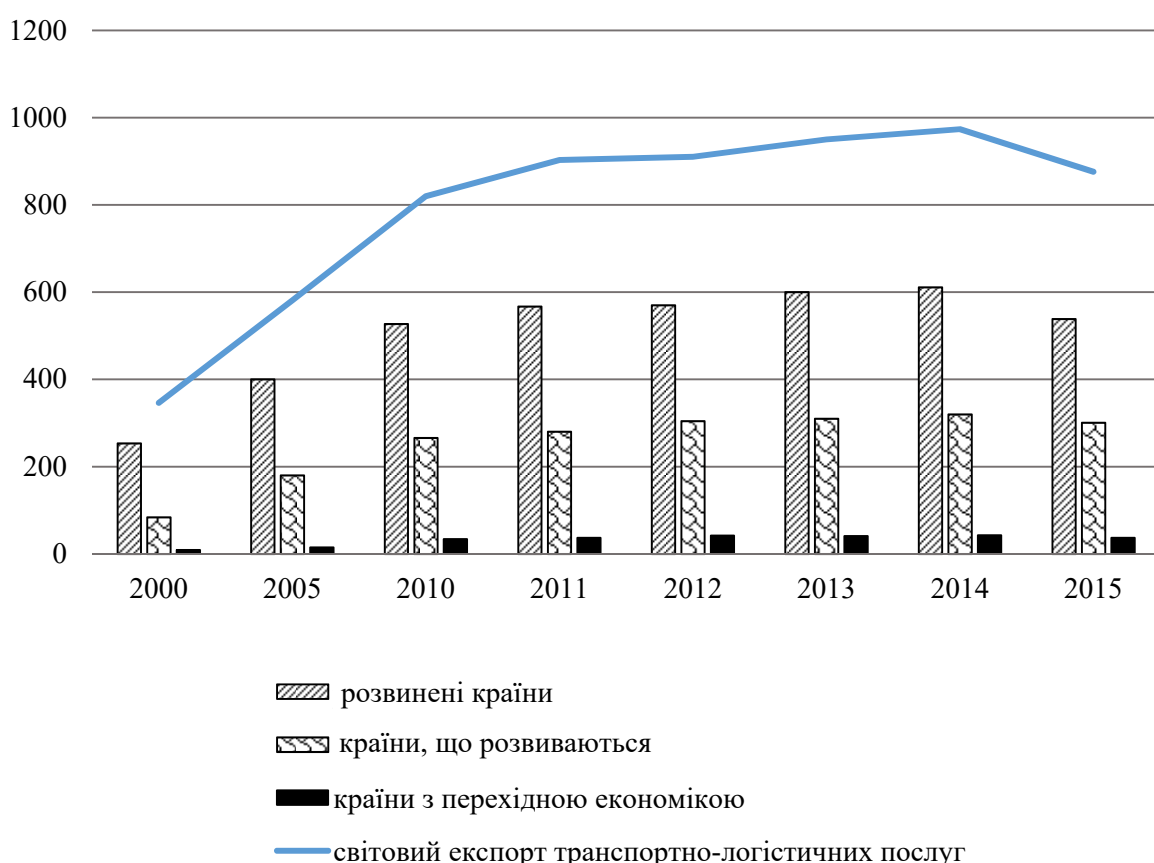


Рис. 2.8. Динаміка світового експорту транспортно-логістичних послуг у 2000–2015 рр., млрд дол. США

Джерело: складено автором за [149]

В експорті міжнародних транспортно-логістичних послуг значне місце займає ЄС, частка якого становить 43,4% експорту цього виду послуг. На країни Азії припадає близько 31,3%, Америку – 14,0%, частка всіх інших регіонів становить 11,3% [149].

На розвиток транспортно-логістичних послуг у конкретній країні або регіоні, в основному, впливають три фактори:

- просторовий фактор, тобто географічне розташування стосовно основних міжнародних вантажо- і пасажиропотоків. Транспортно-логістичні послуги відіграють важливу роль у розвитку конкурентних переваг країн і регіонів з точки зору реалізації їх транзитного потенціалу;
- власний вантажо- і пасажироутворюючий потенціал країни (регіону), який є частиною більш загального поняття про соціально-економічний потенціал;
- стратегічна спрямованість політики у сфері транспортно-логістичних послуг.

До початку XXI століття завдяки сприятливому поєднанню цих факторів у сфері транспортних послуг лідирували США, ЄС і Японія (до останньої за рядом показників наблизилися Китай, Південна Корея). Причому абсолютним лідером з експорту є США. Проте частка цієї країни у світовому експорті транспортно-логістичних послуг знизилася з 13,3% у 2000 р. до 9,4% в 2014 р. Провідними країнами в цій сфері є Німеччина, Франція, Сінгапур, Данія, Японія, Велика Британія, КНР, Республіка Корея, Нідерланди і Гонконг, частка яких в 2014 р. становила (сумарно) 43,4% [151]. Лідерство Німеччини в цій сфері підтверджується вже третій рік поспіль першим місцем у рейтингу Індексу ефективності логістики (англ. Logistics Performance Index, LPI). Цей індекс розраховується Світовим банком, згідно з дослідженням показників ефективності торгової логістики в 160 країнах світу [27]. Визначення індексу також сприяє своєчасному виявленню наявних проблем і слабких місць в існуючій системі логістики в країні та дозволяє обґрунтувати можливі напрями підвищення її ефективності.

Упродовж кількох досліджуваних періодів найкращий показник LPI в рейтингу має Німеччина, що пов'язано з існуючою інфраструктурою країни, нормативною базою, географічним положенням та економічною політикою. Дані рейтингу за 2016 р. показали, що розрив між LPI країн з високим рівнем доходу та країн з низьким рівнем доходу

в середньому становить близько 45%. Так, наприклад, якщо порівняти Україну з лідером рейтингу 2016 р. Німеччиною, то показники нашої країни на 55% відстають від німецьких (2,74 проти 4,23), а індекси ефективності логістики США та Аргентини, відповідно, дорівнюють 3,99 і 2,96 [108].

Аналіз світової практики засвідчив, що до недавнього часу в структурі світового ринку транспортно-логістичних послуг переважали послуги сегмента 1 і 2 рівнів (1PL¹ та 2PL²). Посилення глобальної конкуренції і, як наслідок, необхідність пошуку рішень щодо зниження витрат у межах ГЛВ об'єктивно сприяли зростанню ролі сегмента 3 рівня (3PL³) на світовому ринку транспортно-логістичних послуг. У 2015 р. обсяг світового ринку даних послуг становив 721 млрд дол. США з прогнозним зростанням до 2022 р. до 1,3 трлн дол. США [145]. У регіональному розрізі найбільшу вагу в структурі ринку 3PL займають АТР, Північна Америка і Європа, що в цілому відображає їхню провідну роль у формуванні ГЛВ.

Логіка використання ланцюгів поставок рівня 3PL багато в чому залежить від довжини ГЛВ, оскільки чим він довше, тим вища потреба в мережевих рішеннях, що надаються оператором 3PL. У галузевому розрізі найбільш затребуваними рішення 3PL є для галузей високих технологій і промислового виробництва, в тому числі електроніки, ІТ, автомобілебудування, а також харчової промисловості. Так, в США найдовший виробничий ланцюг склався у виробництві м'яса, що включає стадії від виробництва кормів до постачання готового м'яса в пункти його споживання [38].

У ТОП-10 світових провайдерів логістики рівня 3PL за сукупним доходом за 2015 р. переважно входять компанії

¹ англ. First Party Logisti – автономна логістика, тобто виконання всіх логістичних операцій власником вантажу.

² англ. Second Party Logistic – традиційна логістика, тобто стандартний набір послуг з транспортування та управління складськими приміщеннями.

³ англ. Third Party Logistic – логістика третьої сторони, а саме надання логістичних послуг, що виходять за межі простого транспортування товарів. Наприклад, складування, перевантаження, додаткові послуги зі значною доданою вартістю, а також використання субпідрядників (контрактна логістика).

з ЄС (50%) і США (30%), в тому числі DHL Supply Chain & Global Forwarding (ФРН) – 29,6 млрд дол. США, Kuehne + Nagel (Швейцарія) – 21,1 млрд дол. США і DB Schenker (ФРН) – 17,2 млрд дол. США [26].

Країни світу на сьогодні більш взаємопов'язані економічно через те, що технологічні ланцюги, часто в рамках одних і тих же компаній, охоплюють відразу багато країн. Сучасні економіки залежать від імпорту сировини, комплектуючих та навіть послуг. Інтереси експортерів значно важливіші для держав, ніж інтереси галузей, які конкурують з іноземним імпортом. Обсяг міжнародної торгівлі в 2016 р. становив 96% світового ВВП у порівнянні з 55% в 1970 р. При цьому більше половини міжнародної торгівлі припадає не на кінцеві товари, а на сировину і компоненти для їхнього виробництва [150].

З огляду на зазначену тенденцію до різкого збільшення обсягів міжнародного товарообігу сировини, матеріалів і комплектуючих виробів, слід погодитися з думкою більшості фахівців у сфері логістики, що на сучасному етапі розвитку світової економіки здійснюється перехід від конкуренції окремих бізнес-суб'єктів до конкуренції глобальних ланцюгів постачання.

У спеціальній літературі зустрічаються різні підходи до співвідношення категорій «ланцюг постачання» та «логістичний ланцюг»: від їх повного ототожнення (див., наприклад, [1, с. 231]) до диференціації за видами керованих потоків. Так, наприклад, у сфері міжнародної торгівлі основними ланками ланцюгів постачання, як правило, є експортери та імпортери, перевізники та інші провайдери логістичних послуг, зовнішньоторговельні посередники, банки, страхові організації, митні органи, а також різні митні посередники (митні представники, митні перевізники, власники складів тимчасового зберігання та митних складів тощо).

Аналіз існуючих у світовій теорії підходів до визначення сутності та суб'єктного складу ланцюгів постачання, безумовно, вказує на їх структурність, впорядкованість взаємозв'язків і наскрізний характер взаємодії від джерел вихідної сировини до кінцевих споживачів, але не постулює лінійність структури

ланцюгів постачання. На наш погляд, саме нелінійний характер взаємодії при організації руху товару від постачальників до споживачів у ланцюгах постачання відрізняє їх від глобальних ланцюгів створення вартості.

Крім того, в силу об'єктивної багатовимірності і складності структури ланцюгів постачання в спеціальній літературі досить часто використовується замість терміна «ланцюг» термін «мережа». Так, наприклад, М. Крістофер, обґрунтовуючи необхідність використання мережевого підходу при управлінні взаємовідносинами в ланцюгах постачання, зазначає, що «зазвичай тут йдеться про багатьох постачальників і клієнтів, тому в загальній системі повинні враховуватися і постачальники постачальників, і клієнти клієнтів» [4, с. 29].

На рис. 2.9 схематично показано мережеву структуру ланцюга постачання без диференціації учасників за розміром доданої вартості до кінцевого продукту.

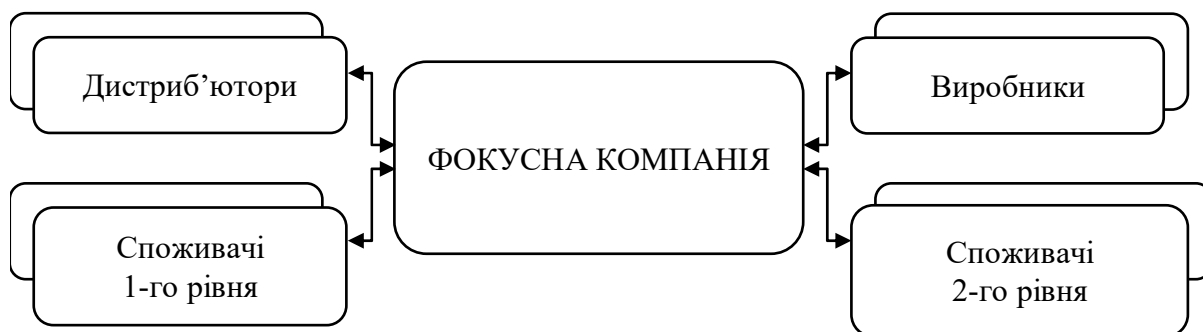


Рис. 2.9. Динамічна мережева структура ланцюга постачання [3, с. 55]

Традиційною ознакою класифікації ланцюгів постачання є рівень складності, що характеризує їх суб'єктний склад, структуру і характер взаємозв'язків фокусної компанії з різнорівневими постачальниками і споживачами. Як іноземні, так і вітчизняні вчені та фахівці, зважаючи на рівень складності, виділяють прямий, розширений та максимальний ланцюги постачання. Між тим, у світовій науковій практиці для більш

повної типології ланцюгів постачання використовують додаткові класифікаційні ознаки. Автор не ставить перед собою мету їх докладного вивчення в межах цього дослідження, лише зазначимо типи ланцюгів постачання, що визначають специфіку логістики руху товару в процесах глобального виробництва (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

Типологія ланцюгів постачання у світовій науці

№ пор.	Ознака	Тип	Специфіка
1	Рівень складності	Прямий	Складається з фокусної компанії, постачальників і споживачів товарів першого рівня; найчастіше є лінійно-впорядкована множина фізичних і / або юридичних осіб, тому її можна розглядати як «простий» логістичний ланцюг
		Розширений	Додатково об'єднує постачальників і споживачів товарів другого рівня, які представляють собою мережеву структуру, що включає необмежену кількість різнорівневих постачальників, а також мережі розподілу споживачів першого і другого рівнів
		Максимальний	Включає всіх багаторівневих постачальників товарів для фокусної компанії (аж до постачальників сировини та природних ресурсів), а також споживачів різних рівнів
2	Вид основного продукту	Ланцюг постачання товарно-матеріальних цінностей	
		Ланцюг постачання товарно-нематеріальних цінностей	
3	Призначення товару	Ланцюг постачання товарів виробничого призначення	
		Ланцюг постачання товарів кінцевого споживання	

Закінчення табл. 2.7

№ пор.	Ознака	Тип	Специфіка
4	Швидкість реагування на зміни зовнішнього середовища	Традиційний	Стабільна структура, за рахунок чого мають незаперечні переваги; при управлінні їх поточковими процесами практично виключається можливість внесення оперативних змін у хід виконання вже зроблених замовлень у разі будь-яких збоїв і порушень у виробничому і / або логістичному процесі
		Гнучкий (адаптивний)	Мають структурно-функціональний резерв у вигляді альтернативних постачальників і / або споживачів для придбання можливості оперативного маневру з метою мінімізації негативних наслідків при коливаннях попиту на ринку
5	Територіально-географічна	Локальний, національний	Формуються, як правило, відносно товарів, що функціонують на внутрішньому ринку – на території окремого регіону, кількох регіонів або всієї країни
		Міжнародні / міждержавні	Охоплюють територіальний простір кількох держав, пов'язаних між собою міжнародними угодами, та знаходяться на єдиній митній території (наприклад, ЄС)
		Глобальні / транскордонні	Суб'єкти перебувають і взаємодіють між собою не тільки в різних країнах, але і на різних митних територіях

Джерело: структуровано автором за [5; 6, с. 50–52; 8; 17; 22, с. 54; 23]

За наведеною класифікацією в глобальних ланцюгах постачання потоки товарно-матеріальних цінностей перетинають як державні, так і митні кордони суміжних країн, а в міжнародних ланцюгах постачання фокусна компанія взаємодіє з постачальниками і споживачами різних рівнів на єдиній митній території, де немає «внутрішніх» митних кордонів між країнами – учасниками об'єднань.

Подібний підхід до типології ланцюгів постачання за територіально-географічною ознакою не відображає повною мірою специфіку процесів глобалізації та транснаціоналізації в міжнародній торгівлі. Як глобальні, так і міждержавні ланцюги постачання за своїм складом та місцезнаходженням основних учасників є міжнародними ланцюгами постачання, що в свою чергу, обумовлює необхідність врахування при їхньому проектуванні як особливостей національного законодавства, так і змісту міждержавних, в тому числі багатосторонніх, договорів і угод.

З огляду на те, що в глобальних ланцюгах постачання товарні, фінансові та інформаційні потоки переміщуються через державні і митні кордони суміжних, в тому числі транзитних, країн і часто перебувають на різних континентах, для їх ідентифікації додатковою класифікаційною ознакою вважатимемо технології вантажних перевезень.

Зазначимо, що загалом вантажні перевезення диференціюються на одновидові (унімодальні) і багатовидові (змішані). Оскільки переміщення товарно-матеріальних цінностей через державні та митні кордони країн, що знаходяться на різних континентах, як правило, здійснюється декількома видами транспорту, то як основну рису глобальних ланцюгів постачання в міжнародній торгівлі будемо розглядати використання технологій змішаних перевезень вантажів.

Таким чином, наведений вище аналіз свідчить, що глобальний ланцюг постачання – це технологічно або організаційно та економічно обумовлена послідовність постачальників і споживачів товарів та послуг, що знаходяться у різних державах і на різних митних територіях, рух товару між якими організовується на основі технологій змішаних перевезень вантажів. У всіх інших випадках, тобто при організації переміщення товарно-матеріальних цінностей через територіальний простір кількох країн – учасників міждержавних об'єднань, які не мають

«внутрішніх» митних кордонів, і/ або при використанні технологій унімодальних перевезень вантажів, ланцюги постачання, на нашу думку, не будуть глобальними. На рис. 2.10 представлено варіант глобального ланцюга постачання, ланки якого розміщені на різних митних територіях (на рисунку обмежені пунктирною лінією).

Постачальники і споживачі в таких мережах можуть бути одночасно елементами різних ГЛВ, що обслуговують як контрагентів свого ланцюга, так і сторонні компанії. У цьому окремому випадку товарний потік двічі перетинає державний і митний кордони: від постачальників до фокусної компанії і від фокусної компанії до споживачів. Кожний перетин державного та митного кордону тягне за собою обов'язкову сплату митних платежів. Скоротити витрати, пов'язані зі сплатою митних платежів, можна шляхом розміщення ланок глобального ланцюга постачання на єдиній митній території. В умовах торгово-економічної інтеграції це можливо, якщо певні країни уклали митний або економічний союз, а також завдяки створенню вільних (спеціальних) економічних зон. Відомі численні приклади успішних макрологістичних регіональних систем, наприклад, для країн Бенілюксу (економічний союз Бельгії, Нідерландів і Люксембургу), США, ЄС і Канади, Південно-Східної Азії [146].

Особливості логістичної системи Європейського регіону обумовлені передусім специфікою взаємин країн – учасниць Європейського Союзу. З січня 2013 р. кількість членів цієї інтернаціональної співдружності майже наблизилася до 30. Таке масштабне за кількістю учасників об'єднання окремих держав є яскравим прикладом інтеграції. Водночас відповідно до географічного масштабу вона не є настільки великою, як в північноамериканському регіоні, проте більш складна і багатогранна: різноманіття мов, культур, політичних і економічних систем, які створюють комплекс певних бар'єрів у формуванні глобальної логістичної мережі і системи.

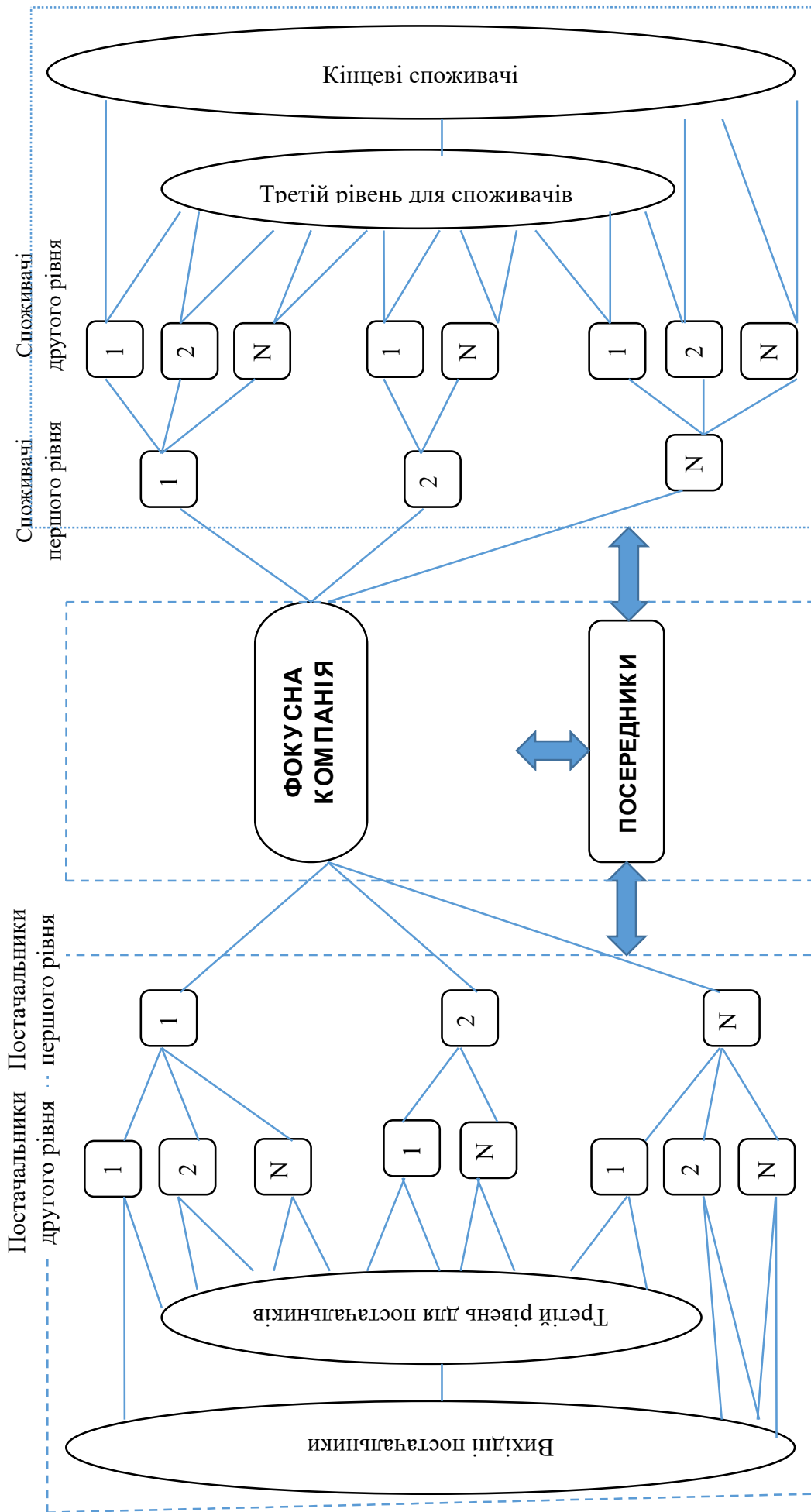


Рис. 2.10. Схематичне зображення глобального ланцюга постачання

Джерело: складено автором

Для регулювання бар'єрів у межах ЄС створено ряд інститутів всіх сфер діяльності. З метою моніторингу загальноєвропейської логістики ще в 1984 р. засновано Європейську логістичну асоціацію, ЄЛА (European Logistics Association, ELA) в результаті об'єднання Європейського логістичного форуму (м. Амстердам, Нідерланди) і групи логістичних товариств Німеччини. Штаб-квартира ЄЛА знаходиться в м. Брюсселі (Бельгія). Серед європейських логістичних організацій – Союз німецької логістики (Bundesverband Logistik, BVL), створений в 1976 р. як федеральне об'єднання логістичних операторів.

Проведений аналіз не був би повний без дослідження основних глобальних логістичних мереж: Global Logistics Network, Worldwide Partners Alliance, Tandem Global Logistics та Choice Logistics.

Глобальна логістична мережа (англ. Network Global Logistics) є лідером на ринку ефективної дистрибуції. Мережа управляє та керує близько 550 об'єктами (складськими приміщеннями та центрами дистрибуції), стратегічно розташованими по всьому світу [113]. Всесвітній партнерський альянс (англ. Worldwide Partners Alliance) є глобальною мережею провідних транспортно-логістичних провайдерів, які спеціалізуються на перевезеннях повітряним і морським транспортом та налічує 440 об'єктів (складських приміщень та центрів дистрибуції), розташованих по всьому світу [159].

Ще однією глобальною логістичною мережею є Choice Logistics, що займає одне з перших місць з доставки запасних частин та продуктів. Мережа налічує більш ніж 420 офісів у всьому світі, серед яких: склади на місцях, регіональні центри дистрибуції та внутрішні вузли [50].

Глобальна логістична мережа Tandem Global Logistics охоплює територію більше 75 країн, де розташовано приблизно 220 офісів [139].

Для того, щоб дослідити взаємозв'язок з ГЛВ, проаналізовано географічне розташування зазначених мереж (рис. 2.11). Це дало змогу з'ясувати, де спостерігається найбільше скупчення приміщень, підпорядкованих тій чи іншій мережі, що залежить не лише від величини континенту, а також і від розвитку ГЛВ на тій чи іншій території.

Слід зазначити, що дані, наведені на рис. 2.11, ілюструють сучасну тенденцію реінтеграції економік, що розвиваються у Південно-Східній Азії, яка формує новий відтворювальний контур і вектор руху товарних потоків за напрямками Південь–Південь і Південь–Північ. У регіоні формуються серйозні передумови для трансформації ГЛВ, в яких поступово змінюється спеціалізація країн АСЕАН і Китаю. Перехід останнього з виробництва дешевих товарів до розвитку галузей з більш високим рівнем доданої вартості (машинобудування, інформаційні технології, телекомунікації) створює нові можливості для Індонезії і В'єтнаму. Значна частка працездатного населення і низька вартість праці в країнах АСЕАН формують умови для низькозатратного масового виробництва, яке може повторити траєкторію розвитку китайського економічного буму кінця ХХ ст.

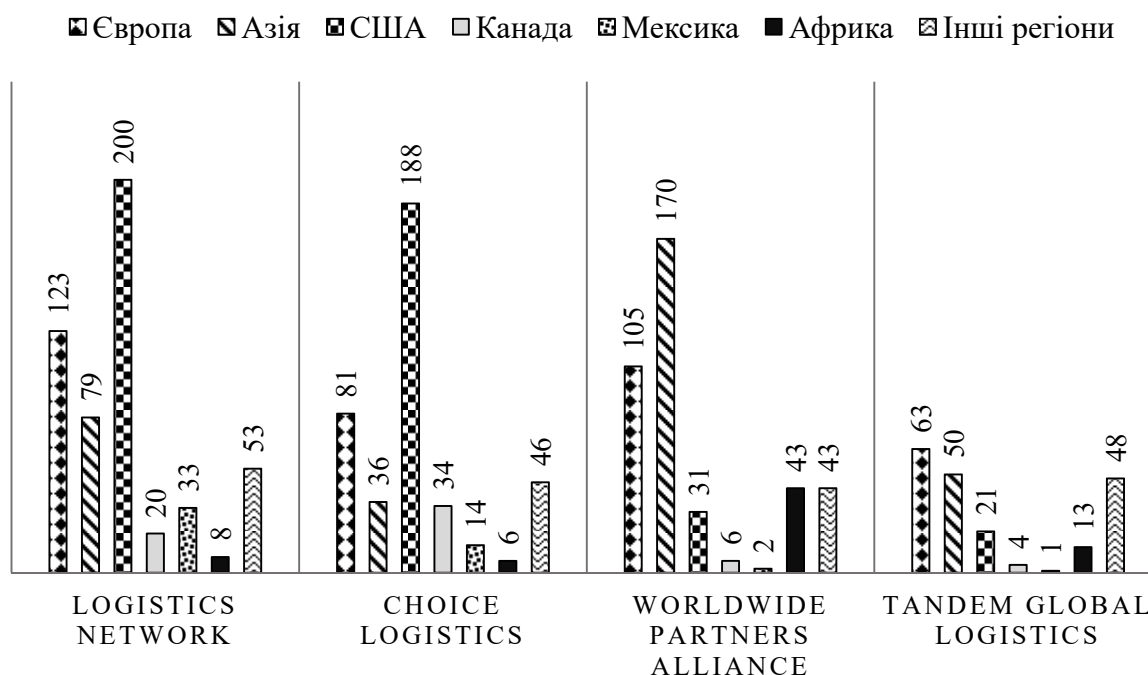


Рис. 2.11. Територіальне розташування основних глобальних логістичних мереж

Джерело: складено автором за відкритими статистичними даними глобальних логістичних мереж [51; 108; 114; 140; 160]

Таким чином, відбувається формування нового ланцюга внутрішньорегіонального поділу праці. В'єтнам лідирує у виробництві взуття, Філіппіни спеціалізуються на аутсорсингу, Індонезія і Малайзія випускають продовольчі товари і добувають сировину. Проте в регіоні існує також певний ризик гальмування торгівлі в умовах відсутності серйозних зрушень у вирішенні інфраструктурних проблем налагодження ланцюгів постачання. Таїланд та В'єтнам не мають якісного залізничного сполучення. Відсутні придатні для використання автомобільні дороги між Таїландом та Бірмою. На технологічному рівні вирішення інфраструктурних проблем може бути форсовано за рахунок більш активної участі Японії, яка на сьогодні розвиває напрями альтернативного експорту, включаючи будівництво соціальної інфраструктури. Однак запущений нині в Індонезії, В'єтнамі, на Філіппінах та Таїланді процес розвитку державно-приватного партнерства в інфраструктурній сфері відчуває дефіцит інвестицій, що вимагає включення в нього, наприклад, країн Європи, корпорації якої знаходяться в пошуку дешевої робочої сили і динамічного внутрішнього ринку зі зростаючим міським населенням.

У системі глобального виробництва можна простежити кардинальну трансформацію ланцюгів постачання, які призводять до секторальних зрушень та появи відповідних наслідків у системі товарного обміну (дод. Г).

По-перше, наднаціональна розгалужена логістична надбудова та значна географічна диверсифікація постачання продукції істотно знижують макроекономічну стійкість ланцюгів виробництва. Так, наприклад, тайські повені та аварія на атомній електростанції Фукусімі в 2011 р. показали високий рівень нестійкості нової системи глобального товаропостачання, коли недопостачання компонентів з одних країн зупинило виробництво в інших. Така будова глобальних ланцюгів постачань підвищила насамперед чутливість до зміни структури логістичних та транспортних витрат, коливань валютних курсів, а, крім того, збільшила ймовірність конкурентного тиску окремих країн на регіональні економіки, інтегровані в глобальне виробництво.

По-друге, трансформаційні зміни в глобальному виробництві та обміні послаблюють політичний та економічний суверенітет країн, які надмірно інтегровані в його систему. Так, розвинені економіки, намагаючись втриматися від падіння, активно використовували програми підтримки внутрішнього попиту, фінансуючи його необмеженою ліквідністю. Як приклад, ситуація в ЄС, зовнішня економічна слабкість якого переростає в макроекономічну проблему всієї євросони, де більш-менш стійкою виглядає лише Німеччина. Однак її конкурентоспроможність, спираючись на соціальний демпінг, серйозно підриває внутрішньоевропейські ринки збуту та руйнує соціальні системи менш розвинених країн. Також посилення євроскептицизму, міграційна криза, «брекзит» та деформація традиційної для ЄС франко-німецької осі послаблює баланс впливу всередині Євросоюзу. Все це дозволяє констатувати, що і глобальна, і регіональна моделі виробничо-торговельної кооперації відчують радикальну трансформацію, в якій поглиблення транснаціоналізації ланцюгів постачання лише посилює нестійкість сформованих інтеграційних зв'язків. У такій ситуації деякі держави-члени ЄС змушені звернутися до забутих стратегій підтримки національних інтересів, що означає спробу повернення до частково закритого типу економіки.

Ця особливість формує третій пункт, в якому можна зазначити, що глобалізаційні процеси послідовно деформуються через розширення інструментів макроекономічного регулювання конкурентоспроможності економік, зведенням торгових бар'єрів та поступовим зростанням національних систем митного протекціонізму в деяких країнах. Все це далеко не повний перелік інструментів, емпіричне множення яких є індикатором завершення глобалізації та повернення до автаркії.

По-четверте, після кризового падіння світових ринків актуальним питанням є переформування та створення іншої конфігурації глобальних ланцюгів постачання. Як приклад, слід зазначити, що в часи первинної індустріалізації країни Старого світу були ініціаторами економічного піднесення

економік, що розвиваються. Це відбувалося за рахунок того, що, контролюючи логістику та домінуючи в ланцюгах постачання, вони розвивали фінансування торгівлі та управління інвестиціями. Але світова криза 2008–2009 рр. ознаменувала початок нового етапу розвитку виробництва, в якому закрита економіка та внутрішньорегіональна торгівля виявилися більш вигідними.

Таким чином, з одного боку, існує виражена транснаціоналізація глобальних ланцюгів постачання. З іншого – можна спостерігати за спробою стабілізації взаємодій національних економік за рахунок розвитку регіональної внутрішньоблокової торгівлі. Як приклад, посилення розвитку внутрішньої торгівлі в країнах БРІКС та АСЕАН, а також зростаючий товарообіг з КНР, Японією і Південною Кореєю. Необхідність таких зрушень частково стимульована самою конкуренцією двох торговельних об'єднань, що формуються в Азії, одне з яких просуває США, а інше – КНР. Слід зазначити, що процес інтеграції в регіоні відбувається в, основному, «знизу», тобто більшою мірою забезпечується ринковими мотивами, ніж інституційною інтеграцією за ініціативою держав. Остання здійснюється переважно у вигляді неформальних або напівформальних зв'язків, механізмів досягнення консенсусу, в той час як економічна інтеграція розвивається сталими темпами.

З метою розширити доступ до глобальних ринків та максимально ефективно інтегруватися в ГЛВ економіки, що розвиваються нарощують обсяги інвестиційного експорту. Водночас у світі спостерігається процес переміщення промислових інвестицій, незмінним каталізатором якого є логістичні витрати виробництва та збуту продукції. Як приклад, зростання вартості виробництва в КНР, і як наслідок – міграція низьковитратних ланок ГЛВ в нові регіони з поки ще дешевою робочою силою (В'єтнам, Бангладеш, Камбоджа). Інший, реверсивний, вектор географічного повернення виробництв у деякі розвинені країни (США, Західна Європа) викликаний суттєвою економією на витратах, що досягає 20–30% від реальної виробничої ціни.

Взагалі, існуюча трансформація ланцюгів постачання є наслідком посилення глобальної конкуренції моделей розвитку економік Півночі та Півдня. Для визначення переваг можливих змін розширення (або, навпаки, звуження) географії глобальної логістики з різним рівнем присутності держави необхідно переосмислення регулятивних інструментів глобального управління ланцюгами. Вирішення цього завдання обмежено рядом причин, серед яких:

– низький рівень локалізації великих корпорацій у країнах Східної Європи, Центральної Азії та Латинської Америки за рахунок наявності, по-перше, значної частки тіньового сектору економіки, яка зворотнокорельована з виручкою великих місцевих компаній, по-друге, існування певних обмежень для залучення іноземних інвестицій;

– високий рівень конкуренції на ринках, що швидко розвиваються, та низький рівень розвитку сфери послуг на них же.

Таким чином, сучасна глобалізація за минулі десятиліття сформувала потужну інфраструктуру глобального товарного обміну, інституційну і, як вважалося, прогресивну серцевину якої склали ГЛВ. Однак криза 2008–2009 рр. засвідчила, що всі уявлення про стійкість існуючої системи торгового обміну виявилися перебільшеними. Розширення рівня присутності ТНК у національних галузевих системах, що акумулюють окремі технологічні замовлення в рамках загальних ГЛВ, не тільки послабило економічний суверенітет окремих країн, а й знизило стійкість глобальних ланцюгів, чутливих до змін макроекономічної динаміки та різних інституційних флуктуацій (розрив ланцюга).

Отже, новий інституційний формат побудови та розвитку глобальних ланцюгів постачання повинен спиратися на перегляд стратегій розвитку розвиненими країнами, та країнами, що розвиваються, які, в свою чергу, повинні орієнтуватися на збільшення експорту та його використання як локомотива зростання. В цих умовах важливою особливістю стає формування та розвиток глобальних торговельних мереж. Здійснення ними цілеспрямованого впливу на функціонування світових і національних ринків дає підставу розглядати такі мережі не тільки як результат, але і як механізм досягнення економічного зростання.

2.4. Міжнародні роздрібні торговельні мережі

Глобалізація економіки в торгівлі виявляється в трансформації торговельних мереж, що багато в чому зумовило зміну парадигми розвитку торгівлі. Стрімке зростання транснаціональних роздрібних торговельних корпорацій обумовлено як розумінням того, що сфера розподілу є важливим елементом процесу відтворення на тлі посилення конкуренції, так і можливістю корпорацій у сучасних умовах глобалізації координувати і контролювати розподіл створеного продукту через міжнародні роздрібні торговельні мережі (МРТМ). Тенденції світового експорту товарів показують, що міжнародні постачання все більше набувають характеру торгівлі всередині фірми між різними підрозділами ТНК і елементами ГЛВ у різних країнах, а їх діяльність поступово трансформує світове господарство в єдиний ринок товарів, послуг, капіталу і знань.

Зарубіжні дослідники висловлюють думку, що в світовій економіці торговельні мережі набули масового поширення в першій половині ХХ століття. Так, згідно з оцінками Пола Ністрома, вже на початковому етапі своєї експансії (1928 р.) роздрібні мережі контролювали 15% обороту роздрібною торгівлі США. Ряд авторів, зокрема Ф. Рассел, Р. Лайнес, С. Флікінгер, досліджуючи результати і світовий успіх роздрібних мереж, вважають, що мережі становлять масову систему дистрибуції. Їхній «успіх зумовлений тим же, чим викликаний успіх масового виробництва» – економією на масштабі, стандартизацією і зведенням всіх процесів до елементарних, найпростіших форм [119; 127].

Сучасне розуміння торговельних мереж значно ширше, оскільки глобалізація роздрібною торгівлі насамперед знаходить своє вираження в зростанні масштабності бізнесу, укрупненні підприємств, розмиванні територіальних кордонів ведення бізнесу при збереженні національної приналежності, поєднанні функцій роздрібних і оптових операторів, транснаціоналізації і фрагментації діяльності на основі використання мережевих технологій, що відповідає механізму становлення нової світової економіки.

Географічний розподіл найбільших роздрібних мегамереж можна охарактеризувати таким чином. Країною походження половини з розглянутих десяти провідних глобальних роздрібних торговельних мереж є США. Це стало наслідком як більш слабких позицій євро в порівнянні з доларом США, так і зниження обсягу продажів у частині європейських компаній у результаті скорочення інвестицій у розвиток мереж. При цьому зростання продажів і прибутковості у німецьких мереж був нижче, ніж у французьких і британських (табл. 2.8).

Водночас саме західноєвропейські (французькі та німецькі) МРТМ виявляють найбільшу глобальну активність. Щоб зменшити залежність від стану внутрішнього ринку, на якому спостерігалася стагнація внаслідок світової кризи, ці компанії здійснили експансію на найбільш привабливі зростаючі закордонні ринки Індії, Китаю, Латинської Америки і країн Східної Європи.

Аналіз відкритих джерел дозволив провести оцінку перспектив розвитку і функціонування МРТМ в окремих регіонах світу. Так, США домінує за кількістю найбільших МРТМ, серед яких компанія Wal-Mart є безперечним лідером індустрії ритейлу як в США, так і світі. Норма прибутку для мережі Wal-Mart становить лише 16% в порівнянні з 24% для звичайного супермаркету або гіпермаркету. Компанія володіє більше 6 тис. магазинами в багатьох країнах світу (Канада, Бразилія, Китай, Німеччина, Великобританія та ін.).

У країнах Європи компанія існує на рівних умовах з іншими гравцями, проте в США Wal-Mart досягла таких масштабів, що може диктувати свої умови бізнесу та владі. У США існує навіть індекс оцінки ритейлу за Wal-Mart. Стратегія мережі, спрямована на торгівлю за низькими цінами, дозволяє їй тримати ціни нижче конкурентів протягом тривалого часу, що іноді призводить до їх знищення (наприклад, мережа K-Mart, яка була третьою за величиною мережею в США після Wal-Mart і Target).

Американська мережа Wal-Mart першою в галузі ритейлу почала використовувати електронний обмін з постачальниками, а нині застосовує власну систему супутникового зв'язку,

що дозволяє їй в режимі реального часу контролювати бізнес, відстежувати рух товару, здійснювати платежі в режимі реального часу та інші операції.

Таблиця 2.8

ТОП-10 основних міжнародних роздрібних торговельних мереж, 2016 р.

Ранг +/-	Компанія	Країна походження	Роздрібний дохід, млн дол. США	Роздрібний дохід зростання, %	Кількість країн у мережі	Роздрібний дохід від іноземних операцій, %
1	Wal-Mart Stores, Inc.	США	482,130	-0,7%	30	25,8%
2	Costco Wholesale Corporation	США	116,199	3,2%	10	27,4%
3	Крогер Ко	США	109,830	1,3%	1	0,0%
4	Schwarz Unternehme nstreuhand KG	Німеччина	94,448	8,1%	26	61,3%
5 (+5)	Walgreens Boots Alliance, Inc.	США	89,631	17,3%	10	9,7%
6 (+3)	Home Depot, Inc.	США	88,519	6,4%	4	9,0%
7 (-1)	Carrefour S.A.	Франція	84,856	3,1%	35	52,9%
8 (-1)	Aldi Einkauf GmbH & Co. oHG	Німеччина	82,164	11,5%	17	66,2%
9 (-4)	Tesco PLC	Велика Британія	81,019	-12,7%	10	19,1%
10 (+2)	Amazon.com, Inc	США	79,268	13,1%	14	38,0%
Загалом у ТОП-10 компаній			1,308,065		15,7	28,7%
Загалом у ТОП-250 компаній			4,308,416		10,1	22,8%
Відсоток ТОП-10 у ТОП-250			30,4%			

Джерело: складено автором за [59]

МРТМ, розташовані в Північній Америці, за кількістю становлять більше третини всіх 250 кращих компаній та майже половину всіх доходів від TOP-250 [59]. Отже, наявне у 2016 р. зростання в регіоні загального прибутку на 5,2% та чистого – на 3,2% відповідає загальним результатам групи TOP-250. Проте у Північній Америці досить низький рівень глобалізованості торговельних мереж (рис. 2.12). Так, у 2015 р. лише 13,6% загального прибутку в регіоні надходило від іноземних операцій. Більше 40% північноамериканських роздрібних торговців залишалися операторами однієї країни.

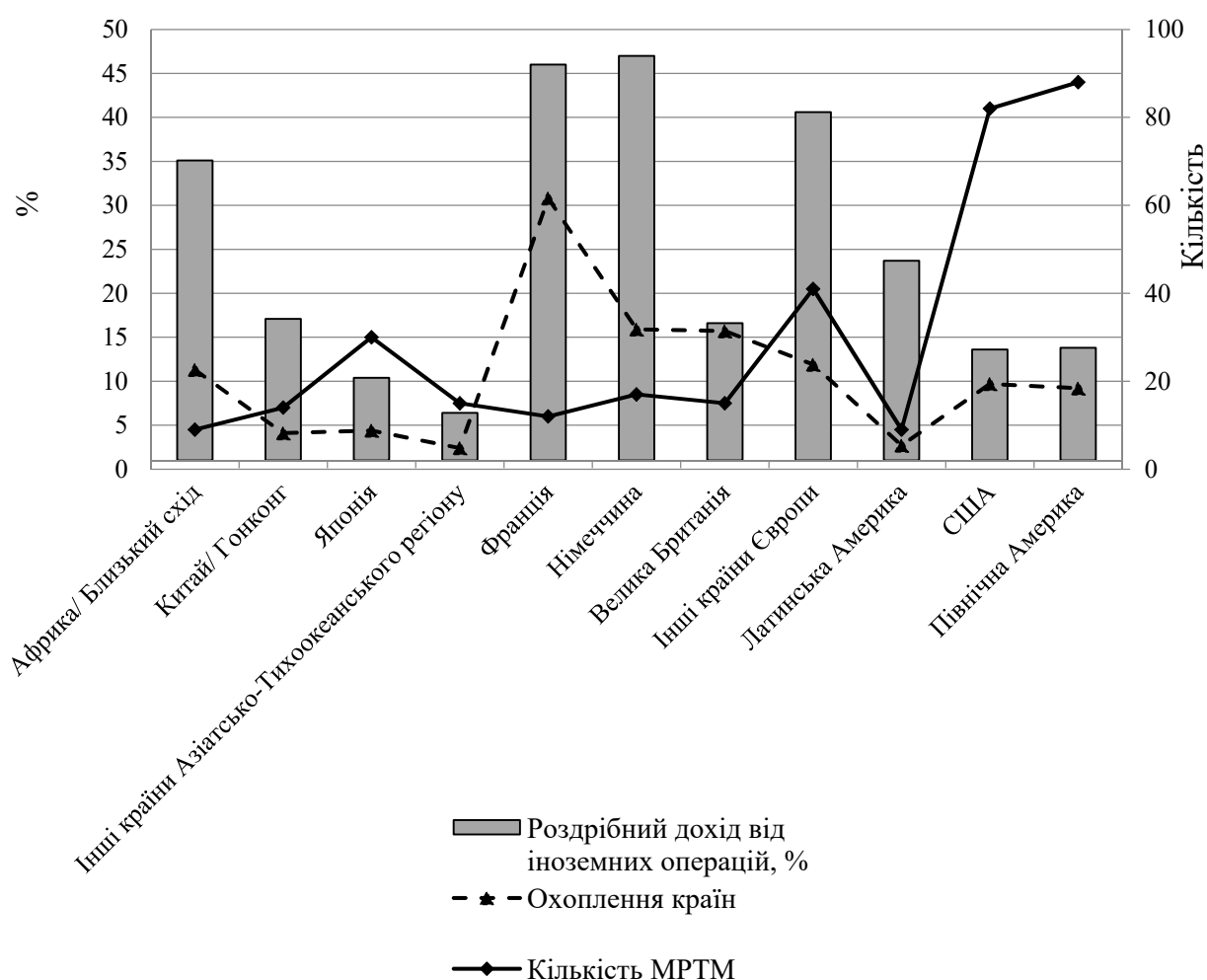


Рис. 2.12. Глобалізованість міжнародних роздрібних торговельних мереж, 2016 р.

Джерело: складено автором за [59]

У європейських країнах мають значний успіх такі торговельні мережі: у Франції – Carrefour, Casino Group і Auchan; в Німеччині – Aldi, Metro cash and carry і Rewe; у Великобританії – Tesco; в Голландії – Ahold. У Німеччині на частку п'яти найбільших мереж (Aldi, Lidl, Rewe, Metro cash and carry, Edeka) припадає 80% ринку, у Франції (Auchan, Casino, Leclerc, Carrefour, Intermarche) – більше 85%, у Великобританії (Tesco, Sainsbury, ASDA, Somerfield) – 60%. Ці цифри підтверджують значну роль МРТМ у сучасній роздрібній торгівлі.

Необхідно зазначити, що кількість найпопулярніших МТРМ у рейтингу TOP-250 в Європі скоротилася до 85 у 2016 р. у порівнянні з 93 роком раніше [59]. Що стосується інших географічних регіонів, більша частка європейських роздрібних торговців зумовила незначне зростання доходів у 2015 р. (23 з 85 компаній). Незважаючи на те, що темпи зростання для TOP-250 у роздрібних мережах у Європі продовжували відставати, це було поліпшенням у порівнянні з аналогічним показником у 2015 р., що свідчить про найнижчий темп зростання регіону з 2009 р.

Європейські роздрібні торговці продовжують залишатися найбільш активними у світі, оскільки вони шукають шляхи зростання за межами своїх зрілих внутрішніх ринків. Близько 40% їх загального прибутку отримано від іноземних операцій у 2015 р. – майже вдвічі більше, ніж у групі TOP-250 в цілому. Більше 80% компаній регіону працюють на міжнародному рівні, вони значно розширюють свої межі за кордоном, а в середньому в 16 країнах. Французькі та німецькі роздрібні торговці володіють найбільш глобальними роздрібними мережами.

В Латинській Америці відбувається динамічне розширення сектору роздрібної торгівлі. Причому високі темпи економічного зростання допомагають зберегти регіону лідерство серед країн, найбільш привабливих для торговельних мереж. За темпами приросту міжнародного ритейлу (11,3%) регіон був другим за величиною після Африки / Близького Сходу [58].

Основними факторами є те, що в більшості країн регіону в останні роки спостерігається стійкий розвиток середнього класу, зростання ВВП і за рахунок цього високі темпи споживання (зростання на 15% в рік), збільшення частки міського населення, а також зниження політичних і фінансових ризиків в регіоні.

Азіатсько-Тихоокеанський регіон, як і раніше, має значний потенціал зростання. Високі темпи збільшення ВВП, розвиток середнього класу і зростання споживчих витрат сприяли збільшенню привабливості таких ринків, як Китай, Індія та Індонезія.

Але необхідно зазначити, що глобалізованість регіону є незначною (див. рис. 2.12). У 2016 р. майже половина компаній не повідомили про роздрібний дохід від іноземних операцій. У середньому торговельні центри регіону працювали лише у 3,8 країнах, у порівнянні з 10,1 країною для всієї групи рейтингу. Незважаючи на уповільнення економіки Азії, зростання роздрібної торгівлі регіону залишалось відносно сильним на рівні 7,3%. Проте потенціал зростання зменшується і, як наслідок, чистий прибуток групи зменшився до 1,4 відсотка [59].

В останні роки роздрібна торгівля в регіоні Африки та Близького Сходу здійснюється на високому рівні. На це впливають такі чинники: сприяння зростанню середнього класу в Африці, модернізація сектору роздрібної торгівлі, а також те, що ринки багатьох країн регіону стають більш орієнтованими на споживання. Отже, в 2015 р. в Африці та Близькосхідному регіоні темпи зростання роздрібної торгівлі становили 19,1%, а зростання чистого прибутку – 5,8%, і це були найвищі показники серед регіонів світу. Найпопулярніші роздрібні торговці у регіоні є досить глобалізованими (див. рис. 2.12). Усі дев'ять компаній працювали на міжнародному рівні у 2015 фінансовому році в середньому з 11,3 країнами. Вони спричинили понад третину сукупного доходу від іноземних операцій.

Тенденції в регіоні Близького Сходу так само включають поширення використання власних торговельних марок та електронної комерції. Чим більше ринок стає зрілим, тим більше МРТМ впроваджують свої власні торговельні марки для зростання маржинальності бізнесу. І якщо в 2010 р. їх частка була 3% в загальному обороті роздрібною торгівлі, то в 2015 р. склала вже 10% [78; 80].

Виходячи з того, що в країнах, що розвиваються рівень торгівлі через традиційні канали поки що високий, міжнародні торговельні мережі набувають гнучкість у частині просування нових форматів (супермаркети, дискаунтери тощо). Для вирішення цих завдань стратегічна кооперація з місцевими торговцями є не тільки виправданою, а й дозволяє глобальним операторам безболісно «вбудуватися» в територіальну систему, згодом – домінувати в цій галузі.

Однак можливий і вихід МРТМ з ринків, що розвиваються через такі основні причини:

по-перше, деякі місцеві мережеві оператори швидко вивчили досвід та конкурентні переваги відомих МРТМ і стали його використовувати ще до експансії останніх, тобто зіграли на випередження; це дозволило зайняти гідне місце в галузі на своїй території, тим самим захистити бізнес від загрози експансії МРТМ;

по-друге, не змогли «вбудуватися» в територіальну та економічну систему приймаючих країн і досягти тих обсягів діяльності, які потрібні для лідерства, і економити на масштабах діяльності;

по-третє, місцеві оператори використовують інструмент лобювання своїх інтересів з боку національних урядів. Наприклад, в Чилі не змогли закріпитися і змушені були покинути ринок країни компанії Ahold, Carrefour та ін. Також невдачею закінчилися спроби експансії споживчого ринку Південної Кореї і Гонконгу з боку мереж Carrefour і Wal-Mart, які є безперечними лідерами навіть серед провідних МРТМ в усьому світі [52; 56].

Багато в чому успіх міжнародної експансії найбільших роздрібних торговельних мереж у країнах, що розвиваються

залежить від вибору способу його здійснення. Вибір способу виходу на закордонні ринки обумовлений впливом величини витрат на проникнення, можливістю встановлення контролю над рухом товарів на ринках країн, що приймають, унікальністю форматів, рівнем насиченості торгової інфраструктури, наявністю політичних та економічних ризиків. Для розширення географії своєї присутності і захоплення нових ринків збуту найбільші МРТМ використовують стратегії поглинання, злиття, органічного зростання, технології франчайзингу, створення спільних підприємств, ліцензування та експортування торговельних брендів [7; 9; 19].

Ще однією тенденцією в глобальній мережевій торгівлі є концентрація і консолідація торгової галузі, що призводить до монополізації торгівлі. У США на частку найбільших міжнародних торговельних мереж припадає понад 50% ринку. Так само досить висока концентрація капіталу на західно-європейських ринках: у Великобританії і Франції на частку чотирьох–п'яти найбільших роздрібних мереж припадає близько 80% продажів [144]. У Норвегії показники концентрації п'яти найбільших мереж досягають близько 95% споживчого ринку [79].

Такий високий ступінь концентрації змушує мережі шукати нові регіони для свого розвитку, тому з середини 1990-х рр. з'явився інтерес до країн Центральної, Східної Європи: Чехії, Угорщини, Польщі. Але на споживчих ринках цих країн рівень консолідації нижче в порівнянні із середньо-європейським рівнем, через що зберігаються позиції у великих продуктових і спеціалізованих магазинах. Так, в Чехії, Словаччині та Угорщині їх концентрація на кожен мільйон мешканців становить 2300, а в Польщі цей показник сягає 5000 [79]. У середньому в країнах з розвиненою економікою роздрібні торговельні мережі контролюють 60–90% споживчого ринку [79].

Концентрація світової роздрібною торгівлі пов'язана з процесами консолідації торгового капіталу на основі угод злиттів і поглинань мереж, які останнім часом мають поширений характер – Kroger і Fred Meyer (США), Ahold і Giant

Food (Голландія і США), Wal-Mart і Massmart (США і ПАР) (див., наприклад, [141; 153]). Укрупнення і консолідація торгового бізнесу спостерігаються не тільки всередині країн, але набувають міжкраїновий або глобальний характер, що призводить до загострення міжнародної конкуренції між МРТМ.

Прикладом адекватного реагування на сучасні виклики глобальної конкуренції є стратегії функціонування найбільших роздрібних торгових мереж США (Wal-Mart Stores, Inc., The Kroger Co., Costco Wholesale Corp., The Home Depot, Inc., Walgreen Co., Target Corp., CVS Caremark Corp., Best Buy, Lowe's, Sears Holdings), які складають десятку компаній-лідерів не тільки в США, але і в Північноамериканському регіоні в цілому, охоплюючи його щільною мережею роздрібних торгових підприємств, що задовольняють потреби в товарах і послугах відповідних сегментів ринку цього регіону. У число цих компаній входять ТНК (наприклад, Wal-Mart, що оперує в 15 зарубіжних країнах; Costco, що має мережі магазинів у 8 країнах за межами США). Водночас мережі Kroger і Target, а також аптечна мережа CVS Caremark – національні роздрібні мережі, що не мають магазинів за межами Сполучених Штатів. При цьому торговельну мережу Target Corp. утворюють 1750 магазинів в 49 штатах [138], роздрібну мережу The Kroger Co. формують 2468 супермаркетів в 31 штаті країни [141], а мережа магазинів-аптек CVS Caremark включає 7300 одиниць, причому на базі 600 з них в 25 штатах [54] функціонують клініки здоров'я, які надають медичні експрес-послуги різного спектру.

В умовах зростання глобалізації найбільші МРТМ об'єднують зусилля в сфері закупівельної діяльності і виступають за централізацію міжнародних операцій з провідними виробниками з метою отримання низьких цін у постачальників і концентрації зусиль на основних групах покупців, що також посилює конкуренцію між мережами різних континентів. Наприклад, гостра конкурентна боротьба за панування на цільових купівельних нішах характерна для західноєвропейських та американських торговельних мереж.

Посилена міжнародна конкуренція між торговельними мережами зумовила пошук сучасних підходів до побудови ланцюга закупівель і поставок товарів, що характеризуються значним світовим масштабом. Зростає роль глобальних поставок на тлі розширення їх географії, збільшується частка ввезеного імпорту і скорочуються обсяги закупівель у місцевих товаровиробників. Провідні МРТМ здійснюють прямі поставки товарів з ринків країн, що розвиваються і відкривають в цих країнах власні виробництва, що дозволяє лідерам світового ритейлу підтримувати цінову доступність товарів і конкурувати за цінами зі спеціалізованими торговельними операторами.

Розмивання національних кордонів виробництва і розподілу товарів зумовили зростання значущості бренда фірми, а не країни походження. У свою чергу, конкуренція між товарними брендами збільшує асортимент товарів, що продаються під власними торговельними марками (англ. private labels). Згідно з даними агентства Nielsen, темпи зростання продажів товарів під private labels в середньому в 2 рази перевищують зростання продажів товарів незалежних виробників. У товарообороті найбільших мереж частка продажів товарів під private labels коливається в межах від 12 до 98%. Так, в обороті мережі Auchan частка private labels досягає 25%, мережі Carrefour – 33%, Wal-Mart – 40%, Tesco – 45%, Sainsbury – 60%, Aldi – 98% [123].

Існує пряма залежність між концентрацією роздрібною торгівлі та часткою товарів під private labels, що підтверджується дослідженнями Асоціації виробників приватних марок (PLMA). У країнах з більш високим рівнем консолідації торгівлі значніша частка продажу private labels. Наприклад, в Швейцарії на цей сегмент доводиться 49% обороту продажів при рівні консолідації торгівлі 86%, в Німеччині – 41% при 60%, у Великобританії – 42% при 65% [123].

Можна припустити, що за рахунок посилення процесів консолідації і консолідації роздрібною торгівлі тенденція до зростання продажів товарів під private labels і створення власних виробництв буде зростати. В результаті змінюється

баланс співвідношення сил від сфери виробництва в сторону МРТМ, що сприятиме поступовому витісненню зі світових ринків найбільших виробників з власними брендами, а також і місцевих товаровиробників. Одночасно отримують розвиток порівняно невеликі виробництва в регіонах і країнах, що розвиваються, де розміщуються замовлення з випуску товарів під *private labels* і власні виробництва.

Тенденції розвитку світового мережевого ритейлу такі, що в процесі глобалізації торгівлі виробники стають все більш залежними від лідерів мережевого роздрібу, а поставки товарів набувають однорівневий характер. Очевидним є поступова відмова в каналах розподілу від оптового посередництва і передача їх функцій торговельним мережам.

Активізація розвитку власних виробництв товарів, збільшення частки продажів товарів під *private labels*, здійснення функцій оптових посередників зумовили тенденцію розвитку МРТМ у ролі маркетологів світового рівня [59]. У недавньому минулому роль світових маркетологів у секторі товарів повсякденного і масового попиту належала їх виробникам, які займалися моніторингом попиту, ринковими дослідженнями, рекламою. В результаті основна роль у взаємодії з покупцями перейшла до торговельних мереж. На сьогодні ряд найбільших торговельних операторів світу проводять агресивну політику, спрямовану на переманювання провідних маркетологів у виробників товарів повсякденного попиту. Вони поставили перед собою мету стати центрами впливу в сфері маркетингу, створити унікальний стиль, успішно конкурувати з іншими мережевими операторами та виробниками товарів. Власні торговельні марки є не стільки інструментом зниження цін, скільки важливим каналом просування торговельної марки і засобом підвищення прибутку.

Серед основних тенденцій МРТМ слід назвати диверсифікацію їхньої діяльності та інвестування капіталу в розвиток мультиформатності, створення власної мережі різних підприємств сфери послуг і розваг. Це характерно для Японії, США, країн Європейського Союзу. На насичених ринках західних країн, для яких характерне зниження темпів роздрібної

торгівлі та зростання частки послуг у складі ВВП, оптово-роздрібні компанії вже успішно використовують цей фактор на свою користь. Так, зарубіжні торговельні мережі Tesco (Великобританія) і Wal-Mart (США) найбільш активно пропонують ряд фінансових послуг покупцям (оплата в кредит), а також послуги онлайн.

Найбільшим прикладом галузевої диверсифікації та концентрації бізнесу в міжнародній практиці на території є великі торговельні мегакомплекси або моли. Останні стимулюють просторові інтеграційні процеси індустрії ритейлу, туризму і розваг, в результаті яких досягається ефект синергії. Поступово сам процес ритейлу стає розвагою, а концентрація індустрії ритейлу, туризму і розваг у певних географічних зонах здатні залучити туристів з різних регіонів планети. До складу молів входять повноцінні парки атракціонів, льодові ковзанки, ролердроми, скейт-парки, криті лижні узвози, серфінг-центри, кінотеатри, більярд, боулінг, ігрові зони, розраховані на всі вікові групи відвідувачів. Тенденція інтеграції сфер туризму, ритейлу і розваг характерна для молів, розташованих у США, країнах Азії та Близького Сходу.

Світовий сектор роздрібної торгівлі по-справжньому перетворюється в індустрію реалізації економіки вражень, коли товаром стає не стільки матеріальний об'єкт, а скільки відчуття, враження покупців від їх придбання та спектра послуг, що надаються.

Такі обставини багато в чому спонукають великий транснаціональний мережевий ритейл до пошуку і реалізації стратегії багатоканальних роздрібних продажів, в тому числі форматів on-line і mobil-комерції, спрямованих на персоналізацію продажів. Роздрібні торговельні мережі розробляють інноваційні бізнес-моделі і впроваджують цифрові технології, що забезпечують доступ до товарних брендів мереж через віртуальний простір, незалежно від часу здійснення покупок і місцезнаходження покупців. Актуалізується продаж через мобільні телефони та Інтернет. Так, у розвинених країнах на частку електронної торгівлі припадає до 40% всього обороту

роздрібною торгівлі. Але в останні роки Азія стає найбільш привабливою для розвитку. Однак якщо в Азії зростання ринку знаходиться на підйомі (20%+), то в Північній Америці (9%+) сповільнюється. Південна Америка (16,5%+), Близький Схід і Африка (11%+) демонструють значне зростання, але менше, ніж Європа (19%+) [76].

Очікується, що за підсумками 2017 р. обсяг електронної комерції в секторі В2С зросте до 1,84 трлн дол. США, а Азіатсько-Тихоокеанський регіон буде мати найбільшу частку від загального обороту електронної комерції в цьому секторі – 50%. Але основним ринком електронної комерції В2С з оборотом понад 681 млрд дол. США як і раніше залишається КНР, за яким слідує США (438 млрд дол. США) і Великобританія (196 млрд дол. США). Австралія і Туреччина демонструють найвищі темпи зростання обороту електронної торгівлі – 40% і 31% відповідно. А середній показник зростання електронної торгівлі за всіма регіонами становить 17%. З усіх регіонів у Європі найвищий показник частки електронної комерції у ВВП (e-GDP) – 4,91%. Але показник Азіатсько-Тихоокеанського регіону не набагато менший (4,87%). З усіх країн, включених до звіту Global Ecommerce Report 2017, Великобританія має найвищий показник e-GDP – 7,9%, трохи менший у Китаї (5,8%) і Франції (3,95%). Більш того, у Великобританії найвища частка покупців, які купують товари по електронних каналах. Причому доступ в Інтернет має 81% населення країни та 98% з цієї кількості здійснюють онлайн-покупки [124].

Отже, саме електронна комерція є основним двигуном зростання для роздрібною торгівлі. Слід зазначити, що в цьому дослідженні вона включає лише електронну комерцію В2С, де бізнес володіє товаром, а продажі здійснюються безпосередньо споживачем. Компанії, такі як електронні ринки чи фасилітатори, що об'єднують багатьох продавців, виключаються, оскільки їхні доходи значною мірою впливають із комісій від третіх сторін споживачів або інших підприємств, які є власниками товару, а не безпосередньо від його продажу.

Аналіз сучасного стану розвитку електронної комерції свідчить про наявність певних загальних тенденцій:

- для тих мереж, що займаються електронною торгівлею, темпи зростання обсягів продажів в Інтернеті у 2016 р. сповільнилися, але вони залишаються набагато вищими, ніж темп зростання загального доходу. Незважаючи на сповільнення темпів, більша частка роздрібних продажів продовжує переходити на цифрові канали. Так, у 2016 р. електронна комерція становила 8,7% від сукупного роздрібного доходу всіх компаній, які здійснюють електронну комерцію. Відповідно, у 2014 р. – 7,6% та 6,2% у 2013 р.;

- для багатьох мереж електронна комерція є основним чинником зростання доходів. У 2016 р. цифрові продажі становили 35,3% загального зростання роздрібних доходів для 151 компанії з онлайн-операціями (та 22,5%, якщо виключити Amazon, JD та Vipshop) [59].

Серед 10 найбільших роздрібних торговців по всьому світу половина розташовані в Сполучених Штатах, інші або в Європі, або в Китаї (табл. 2.9).

У сучасній зарубіжній практиці активно використовуються інструменти, притаманні концепції «Інтернет речей» – «ІоТ» (від англ. Internet of Things). Ця концепція представляє собою обчислювальні мережі фізичних об'єктів («речей»), оснащених вбудованими технологіями для взаємодії один з одним або із зовнішнім середовищем. У межах концепції досліджується організація таких мереж як явище, здатне перебудувати економічні та суспільні процеси, що виключає з частини дій і операцій необхідність участі людини [89].

За прогнозами, число встановлених одиниць з доступом до Інтернету збільшиться до 26 млрд до 2020 р., за рахунок чого постачальники продуктів і послуг «ІоТ» отримають додаткові доходи в розмірі 300 млрд дол. США. І якщо більшість економічних сфер ще не настільки відчули на собі вплив «ІоТ», то учасники роздрібної торгівлі та електронної комерції вже активно впроваджують цю концепцію в дію.

Таблиця 2.9

**ТОП-10 основних представників роздрібної
електронної торгівлі, 2016 р.**

Місце	Ранг	Компанія	Країна походження	Роздрібна електронна торгівля, млн дол. США	Роздрібна електронна торгівля від загального роздрібного доходу, %	Темп зростання роздрібної електронної торгівлі, %
1	10	Amazon. com, Inc.	США	79,26	100	13,1
2	36	JD.com, Inc	Китай	26,99	100	54,5
3	33	AppleInc.	США	24,36	46,5	18,2
4	1	Wal-Mart Stores, Inc.	США	13,70	2,8	12,3
5	46	Suning Commerce Group Co., Ltd.	Китай	8,95	37,1	95
6	92	Otto (GmbH & Co KG)	Німеччина	7,18	68	0,5
7	9	Tesco PLC	Велика Британія	6,53	8,1	9,0
8	157	Vipshop Hoidings Limited	Китай	6,08	100	64,4
9	97	Liberty Interactive Corporation	США	5,14	51,5	-1
10	35	Macy's, Inc.	США	4,85	17,9	n/a

Джерело: складено автором за [59]

З використанням «IoT» ритейлери забезпечені широким діапазоном можливостей для підвищення ефективності діяльності і забезпечення значно більш високої значущості для своїх споживачів у таких сферах:

– ланцюги поставок, інвентаризація, логістика та управління автопарком. Існуючі технології, такі як штрихове кодування (RFID), вже дозволяють ритейлерам контролювати свої запаси, проте «IoT» забезпечує такий рівень управління з великим обсягом інформації щодо операцій, які проводилися в сфері поставок. Це може значно підвищити ефективність ланцюга поставок і дозволить ефективніше управляти запасами. Великі роздрібні торговці, наприклад, американська мережа Wal-Mart, вже використовують «IoT» для ланцюга поставок та управління запасами;

– «IoT» демонструє ознаки революційного способу ведення роздрібної торгівлі в частині взаємодії з клієнтами, коли справа стосується аналітики і просування товарів у режимі реального часу. Використовуючи поєднання підключених пристроїв у магазині, а також даних про клієнтів, роздрібні торговельні мережі можуть адаптувати акції під конкретного клієнта. Багато в чому «IoT» дозволить гравцям традиційної торгівлі мати інформацію про учасників інтернет-торгівлі у реальному часі.

Прикладом зазначеної тенденції є те, що компанія Macy's, яка є одним із великих МРТМ, планує значно зменшити свою фізичну присутність внаслідок зменшення торговельних площ. У серпні 2016 р. компанія оголосила, що має намір закрити приблизно 100 магазинів Macy's, де обсяг продажів у більшості випадків останніми роками неухильно зменшується. Більшість цих магазинів планується закрити на початку 2018 р. Компанія має на меті підвищити торговий досвід у тих магазинах, що залишилися, та прискорити інвестиції в цифровий і мобільний продажі.

Таким чином, розвиток роздрібної торгівлі в умовах глобалізації пов'язаний зі створенням та укрупненням міжнародних роздрібних торговельних мереж та набуває свою

логіку й інерцію. Мережева торгівля розглядається нами як інструмент інтеграції, консолідації, транснаціоналізації торгового капіталу та відповідає ідеології глобалізації економіки.

Світовий досвід доводить, що мережеві формати роздрібною торгівлі отримують все більше застосування, а злиття і поглинання в цій сфері досягли значних розмірів. У свою чергу, ці процеси відбуваються в зв'язку зі зміною характеру і особливостей здійснення науково-технічного прогресу. Про це свідчить і той факт, що трансформації суспільного виробництва в масштабах світового господарства наприкінці ХХ – на початку ХХІ ст. викликані браком ресурсів в умовах прискореного технологічного та технічного оновлення всіх факторів виробництва. Посилення конкуренції не тільки у сфері реалізації, а й на стадіях створення нового продукту обумовлює нагальну потребу досягнення необхідного для стабільного розвитку рівня технологічної оснащеності виробничого процесу. Внаслідок чого виникає об'єктивна необхідність і потреба дослідження впливу глобальних технологічних змін на формування та розвиток ГЛВ.

Список використаних джерел

1. Бауэрсокс Д.Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок : пер. с англ. / Д.Дж. Бауэрсокс, Д.Дж. Клосс. – 2-е изд. – М. : Олимп–Бизнес, 2005. – 640 с.
2. Возвышение Юга: человеческий прогресс в многообразном мире // Доклад о человеческом развитии для Программы развития Организации Объединенных Наций (ПРООН). – 2013. – С. 61 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr_2013_ru.pdf
3. Катенев В.И. Сетевой подход к организации взаимодействия предпринимательских структур / В.И. Катенев. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 2007. – 148 с.
4. Кристофер М. Логистика и управление цепочками поставок : пер. с англ. / М. Кристофер; под общ. ред. В.С. Лукинського. – СПб. : Питер, 2004. – 316 с.

5. Крикавський Є.В. Промислові ланцюги поставок: між ефективністю та відповідальністю / Є.В. Крикавський // Актуальні проблеми економіки. – 2016. – № 5. – С. 30–41. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/ape_2016_5_5
6. Кролли О.А. Логистика в сетевой розничной торговле. Управление цепями поставок и инновации / О.А. Кролли, С.С. Мальков, А.В. Парфёнов. – СПб. : Новый век, 2008. – 197 с.
7. Кудырко Л. Маркетинговые стратегии европейских розничных торговых сетей в Украине / Л.П. Кудырко, И.М. Севрук // Економічний часопис-XXI. – 2016. – № 158 (3–4). – С. 43–47.
8. Курант Т.І. Трансформація взаємовідносин споживача та виробника у глобальних логістичних мережах : дис. ... канд. екон. наук : 08.00.02 / Т.І. Курант.– Тернопіль : ТНЕУ, 2015. – 259 с.
9. Мазаракі А. Інститутотворча функція сучасної мережевої роздрібної торгівлі / А. Мазаракі // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2016. – № 4. – С. 5–21. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vknteu_2016_4_2
10. Маслова И.А. Системная концепция учета и распределения стоимости в посттрансформационной экономике России и ее адаптация к международным стандартам финансовой отчетности : дисс. на соискание ученой степени д.э.н. / И.А. Маслова. – Орел, 2006. – 336 с.
11. Маркс К. Капитал / К. Маркс. – Т. 1. – М. : Политиздат, 1951. – 794 с.
12. Маркс К. Соч. / К. Маркс, Ф. Энгельс. – Т. 23, гл. 1–2. – М. : Политиздат, 1956. – 689 с.
13. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии / предисл. Ф. Энгельса ; пер. И.И. Скворцова-Степанова. – Т. 2, кн. 1: Процесс производства капитала. – М. : Политиздат, 1973. – 737 с.

14. Международная стандартная отраслевая классификация всех видов экономической деятельности (МСОЭК–4) (четвертый, пересмотренный, вариант) // Департамент по экономическим и социальным вопросам. – ООН. – Нью-Йорк, 2009.
15. Методология оценки бизнеса на основе концепции интеллектуального капитала / А.М. Балбеко, Р.П. Булыга, П.А. Кохно // Социально-гуманитарные знания. – 2008. – № 2. – С. 195–208.
16. Національний класифікатор України. Класифікація видів економічної діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/fin19567.html
17. Парфенов М.А. Проектирование глобальных цепей поставок на рынке фармацевтической продукции : автореф. дис. ... канд. экон. наук / М.А. Парфенов. – СПб., 2011. – 16 с.
18. Пономаренко А.Н. Новая статистика движения добавленной стоимости в международной торговле / А.Н. Пономаренко, К.Ю. Мурадов // Экономический журнал Высшей школы экономики. – 2014. – № 18(1). – С. 43–79.
19. П'ятницька Г.Т. Переваги і недоліки розвитку великих торговельних мереж на ринку роздрібної торгівлі продовольчими товарами / Г.Т. П'ятницька // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 4. – С. 103–113.
20. Руководство по измерению глобального производства // Организация Объединенных Наций. – Нью-Йорк ; Женева, 2016. – 195 с. – Режим доступу : [https://www.unecsc.org/fileadmin/DAM/stats/publications/2016/Guide_to Measuring Global Production – RU.pdf](https://www.unecsc.org/fileadmin/DAM/stats/publications/2016/Guide_to_Measuring_Global_Production_-_RU.pdf)
21. Резников С.Н. Императивы и детерминанты современной и будущей перестройки глобальных цепей поставок: концептуальный аспект / С.Н. Резников // Вестник ВЭГУ. – 2014. – № (5). – С. 38–48.
22. Сток Дж.Р. Стратегическое управление логистикой / Дж.Р. Сток, Д.М. Ламберт. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 797 с.

23. Смірнов І.Г. Портрет глобальної логістичної компанії GEODIS (ФРАНЦІЯ) / І.Г. Смірнов // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2006. – № 2(25). – С. 5–16.
24. Шанк Дж. К. Стратегическое управление затратами : пер. с англ. / Дж.К. Шанк, Виджей Говиндараджан. – СПб. : Бизнес Микро, 1999. – 288 с.
25. Юдаев А.В. Управление межфирменным взаимодействием на основе концепции цепочки создания ценности: на примере фармацевтического рынка : автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05 / А.В. Юдаев. – М. : Моск. фин.-юр. акад., 2011. – 26 с.
26. A&A's Top 50 Global Third-Party Logistics Providers (3PLs) List. [Electronic resource] // Armstrong & Associates, INC., 2016. – Режим доступа : <http://www.3plogistics.com/3pl-market-info-resources/3pl-market-information/aas-top-50-global-third-party-logistics-providers-3pls-list/>
27. Arvis Jean-Francois, et al. Connecting to compete 2016 Trade logistics in the global economy / Trade logistics in the global economy: the logistics performance index and its indicators.» (2016)
28. Arvis, Jean-François; Saslavsky, Daniel; Ojala, Lauri; Shepherd, Ben; Busch, Christina; Raj, Anasuya; Naula, Tapio. 2016. Connecting to Compete 2016: Trade Logistics in the Global Economy--The Logistics Performance Index and Its Indicators. World Bank, Washington [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/24598>
29. ASEAN Stats Foreign Direct Investment Database [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://aseanstats.asean.org>
30. ASEAN Investment Report 2013–2014: FDI Development and Regional Value Chains. Jakarta: ASEAN Secretariat, 2014. – October. – 234 p.
31. Aichele R., Felbermayr G. and Heiland I. (2013) Trade and free trade agreement formation revisited: A trade in value added perspective. ifo Institute, Munich, Germany, 2013. – P. 10 [Електронний ресурс]. – Режим доступа : <http://www.etsg.org/ETSG2013/Papers/147.pdf>

32. Anderson J., van Wincoop E. Gravity with Gravitas: A Solution to the Border Puzzle. *American Economic Review*. – 2003. – Vol. 93. – No. 1. – P. 178.
33. Aldan A., Guaay M. Entry to export markets and productivity: Analysis of matched firms in Turkey, 2008. Working Paper No. 0805. Research and Monetary Policy Department, Central Bank of the Republic of Turkey.
34. Alvarez R., Lopez R.A. Exporting and performance: Evidence from Chilean plants. *Canadian Journal of Economics*, Canadian Economics Association. – 2005. – Vol. 38. – No. 4. – Pp. 1384–1400.
35. Arndt S.W. Globalization and the Open Economy // *North American Journal of Economics and Finance* 1997. Vol. 8. Issue 1. Pp. 71–79. DOI: 10.1016/S1062–9408(97)90020–6.
36. Arndt S.W., Kierzkowski H. *Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy*. – Oxford : Oxford University Press, 2001. – 268 p.
37. Arnold J.M., Hussinger K. Export behavior and firm productivity in German manufacturing: A firm – level analysis. *Review of World Economics*. – 2005. – Vol. 141. – No. 2. – Pp. 219–243.
38. Backer K. Mapping Global Value Chains / Koen Backer, Sebastien Miroudot [Electronic resource] // European Central Bank, Frankfurt am Main, 2014. – 46 p. – Режим доступу : <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp1677.pdf>
39. Baier S.L., Bergstrand J.H. Do free trade agreements actually increase members' international trade? *Journal of international Economics*. – 2007. – Vol. 71. – No. 1. – P. 73, 72–95.
40. Balassa B. *Trade Liberalization Among Industrial Countries*. – New York : McGraw–Hill, 1967. – 270 p.
41. Baldwin R., Venables A. Spiders and Snakes: Offshoring and Agglomeration in the Global Economy / National Bureau of Economic Research [Електронний ресурс]. – 2010. – Режим доступу : <http://www.nber.org/papers/w16611>

42. Baldwin R., Taglioni D. Gravity chains: Estimating bilateral trade flows when parts and components trade is important. National Bureau of Economic Research. – 2011. – No. w16672. – 30 p.
43. Bergstrand J.H., Egger P. The growth of FDI relative to trade: Measurement, determinants, and consequences of international trade flows in intermediates. University of Notre Dame, mimeo, 2008. – 31 p.
44. Bernard A.B., Jensen J.B. Exceptional exporter performance: Cause, effect, or both? Journal of International Economics. – 1999. – Vol. 47. – No. 1. – Pp. 4–25.
45. Blalock G., Gertler P. J. Learning from exporting revisited in a less developed setting. Journal of Development Economics. – 2004. – Vol. 75. – No. 2. – Pp. 397–416.
46. Blonigen B.A. In search of substitution between foreign production and exports. Journal of international economics. – 2001. – Vol. 53. – P.83; 95.
47. Brander J., Krugman P. A ‘Reciprocal Dumping’ Model of International Trade // Journal of International Economics. 1983. Vol. 15. Issue 3–4. Pp. 313–321. DOI: 10.1016/S0022–1996(83)80008–7.
48. Bravo-Ureta B.E., Greene W.H., Solis D. (2012). Technical efficiency analysis correcting for biases from observed and unobserved variables: An application to a natural resource management project. Empirical Economics. – No. 43. – Pp. 55–72.
49. Choi N. Measurement and Determinants of Trade in Value Added. KIEP Research Paper. – 2013. – No. 13–01. – P. 18.
50. Choice Logistics «About Choice Logistics» History» 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.choicelogistics.com/global-logistics/history-time-mission-critical-delivery.html>
51. Coe N.M., Hess M., Yeung H.W.–C., Dicken P., Henderson J. ‘Globalizing’ Regional Development: A Global Production Networks Perspective. Transactions of the Institute of British Geographers, 2004, vol. 29, issue 4, pp. 468–484.

52. Coe N. The internationalization/globalization in retailing, towards an economic–geographical research agenda // *Environment and Planning A*. – 2007. – № 136. – P. 1571–1594.
53. Coordinated Direct Investment Survey / IMF [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://data.imf.org/?sk=40313609-F037-48C1-84B1-E1F1CE54D6D5&sId=1424361335820>
54. CVS Caremark. Our Businesses. Delivering an Unmatched Breadth of Health Care Capabilities [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://info.cvscaremark.com/our-company/our-businesses>. – Title from screen.
55. Damijan J.P., Polanec S., Prasnikar J. Self–selection, export market heterogeneity and productivity improvements: Firm level evidence from Slovenia. Discussion Paper No. 148/2004. LICOS Centre for Transition Economies, Katholieke Universiteit Leuven.
56. Dawson J. Scoping and conceptualizing retailer internationalization // *Journal of Economic Geography*. – 2007. – № 17. – P. 373–397.
57. De Loecker J. Detecting learning by exporting. *American Economic Journal: Microeconomics*. – 2013. – Vol. 5. – No. 3. – Pp. 1–21.
58. Deardorff A.V. International Provision of Trade Services, Trade, and Fragmentation // *Review of International Economics*. – 2001. – Vol. 9. – Issue 2. – Pp. 233–248. DOI: 10.1111/1467-9396.00276.
59. Deloitte Touche Tohmatsu Limited. Global Powers of Retailing 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/consumer-industrial-products/gx-cip-2017-global-powers-of-retailing.pdf>
60. Dosi G.L. Soete. Technical Change and International Trade, in G. Dosi et al.... (ed.), *Science, Technology and Free Trade*, London, Francis Pinter, 1990. – Pp. 401–431.
61. Dicken P. *Global shift. Transforming the World Economy. Third Edition*. – London : Paul Chapman, 2001.

62. Dicken P. The Roepke Lecture in Economic Geography Global–Local Tensions: Firms and States in the Global Space–Economy. *Economic Geography*. – 1994. – Vol. 70. – No. 2.
63. Dixit A.K., Stiglitz J.E. Monopolistic Competition and Optimum Product Diversity // *The American Economic Review*. – 1977. – Vol. 67. – Issue 3. – Pp. 297–308.
64. Ernst D., Kim L. Global Production Networks, Knowledge Diffusion, and Local Capability Formation. *Research Policy*, 2002, vol. 31, issue 8–9, pp.
65. Ernst, Dieter. Inter–firms Networks and Market Structure: Driving Forces, Barriers and Patterns of Control, Berkeley, CA: University of California, BRIE research paper. 1994. – P. 5–6.
66. Escaith H., Gonguet F. International Trade and Real Transmission Channels of Financial Shocks in Globalized Production Networks: WTO Staff Working Paper ERSD–2009–06. – Geneva : World Trade Organization, 2009.
67. Falvey R.E. Commercial Policy and Intra–Industry Trade // *Journal of International Economics*. 1981. Vol. 11. Issue 4. Pp. 495–511. DOI: 10.1016/0022–1996(81)90031–3.
68. Falvey R., Kierzkowski H. Product Quality, Intra–Industry Trade and (Im)perfect Competition // *Protection and Competition in International Trade*. – New York : Blackwell, 1987. – Pp. 143–161.
69. Feenstra R.C. Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy // *Journal of Economic Perspectives*. – 1998. – Vol. 12. – Issue 4. – Pp. 31–50. DOI: 10.1257/jep.12.4.31.
70. Feenstra R.C., Hanson G.H. Foreign Investment, Outsourcing and Relative Wages // *The Political Economy of Trade Policy: Papers in Honor of Jagdish Bhagwati*. Cambridge: MIT Press, 1996. – Pp. 89–127.
71. Feenstra R.C., Hanson G.H. Foreign Direct Investment and Relative Wages: Evidence from Mexico’s Maquiladoras // *Journal of International Economics*. – 1997. – Vol. 42. – Issue 3–4. – Pp. 371–394. DOI: 10.1016/S0022–1996(96)01475–4.

72. Findlay R. An Austrian Model of International Trade and Interest Rate Equalization // *Journal of Political Economy*. – 1978. – Vol. 86. – No. 6. – Pp. 989–1007. DOI: 10.1086/260725.
73. Flam H., Helpman E. Vertical Product Differentiation and North–South Trade // *American Economic Review*. – 1987. – Vol. 77. – No. 5. – Pp. 810–822.
74. Gereffi G. The Organization of Buyer–Driven Global Commodity Chains: How U.S. Retailers Shape Overseas Production Networks. *Commodity Chains and Global Capitalism*. Chapter 5. Westport; London: Praeger, 1994. – Pp. 95–122.
75. Gereffi, G & Appelbaum, R.P. Power and Profits in the Apparel Commodity Chain. – In: Bonacich, Edna; Lucie Cheng; Norma Chinchilla; Nora Hamilton & Paul Ong (eds.) «Global Production. The Apparel Industry in the Pacific Rim». Temple University Press, Philadelphia, 1994. – Pp. 42–62.
76. Global e–commerce country report 2017. Press release [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ecommercefoundation.org/in-the-news/press-release-global-ecommerce-country-report-2017>
77. *Global Production and Trade in East Asia* / Edited by L. Cheng, H. Kierzkowski. – New York : Kluwer Academic Press, 2001. 350 p. DOI: 10.1007/978-1-4615-1625-5.
78. Global Retail Development Index A.T. Kearney, Inc. 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.atkearney.com/consumer-products-retail/global-retail-development-index>
79. Global Retail Development Index 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.atkearney.com/consumer-products-retail/global-retail-development-index>
80. Green W. Category management a top priority' for eight out of 10 firms. 27 November 2015.
81. Guilhoto J., Siroën J. M., and Yücer A. The gravity model, global value chain and the Brazilian states. Open Conference Systems, Lyon Meeting, 2015. – P. 10.

82. Hanson G.H., Mataloni Jr R. J., and Slaughter M.J. Vertical production networks in multinational firms. *Review of Economics and statistics*. – 2005. – Vol. 87. – No. 4. – P. 665.
83. Helpman E., Krugman P.R. *Market Structure and Foreign Trade: Increasing Returns, Imperfect Competition and the International Economy*. Cambridge: The MIT Press, 1985. – 283 p.
84. Helpman E. An Exploration in the Theory of Exchange–Rate Regimes // *Journal of Political Economy*. – 1981. – Vol. 89. – Issue 5. – Pp. 865–890. DOI: 10.1086/261011.
85. Heckscher E. The Effect of Foreign Trade on the Distribution of Income // *Readings in the Theory of International Trade* / American Economic Association. Philadelphia: Blakiston, 1949. – Pp. 272–300.
86. Head K., Ries J. Exporting and FDI as alternative strategies. *Oxford Review of Economic Policy*. – 2004. – Vol. 20. – No. 3. – P. 410
87. Hummels D., Ishii J., Yi K.M. The Nature and Growth of Vertical Specialization in World Trade. *Staff Reports of the Federal Reserve Bank of New York*. – 1999. – No. 72 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.newyorkfed.org/research/staff_reports/sr72.html
88. Hummels S. The nature and growth of vertical specialization in world trade / S. Hummels, J. Ishii, K. Yi // *Journal of International Economics*. – 2001. – Vol. 54. – P. 75–96.
89. Internet of Things: Next major disruptor for retail. December 20, 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.the-future-of-commerce.com>
90. International Trade Centre Statistics Database [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.intracen.org>
91. *Interconnected Economies: Benefiting from Global Value Chains (Preliminary version)* / Paris : Organisation for Economic Cooperation and Development [Електронний ресурс]. – 2013. – Режим доступу : http://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/interconnected-economies_9789264189560-en

92. Isard W. Interregional and Regional Input–Output Analysis: A Model of a Space Economy // *Review of Economics and Statistics*. – 1951. – Vol. 33. – P. 318–328.
93. Jones R.W., Kierzkowski H. The Role of Services in Production and International Trade: A Theoretical Framework // *The Political Economy of International Trade: Essays in Honor of R.E. Baldwin* / Edited by R.W. Jones, A.O. Krueger. Oxford, UK: Basil Blackwell, 1990. – Pp. 31–48.
94. Johnson R.C., Noguera G. Accounting for Intermediates: Production Sharing and Trade in Value Added // *Journal of International Economics*. – 2012. – Vol. 82. – Iss. 2. – P. 224–236.
95. Kimura F., Lee H. H. The gravity equation in international trade in services. *Review of World Economics (Weltwirtschaftliches Archiv)*. – 2006. – Vol. 142. – Issue 1. – P. 92–121.
96. Kimura F., Ando M. Two–Dimensional Fragmentation in East Asia: Conceptual Framework and Empirics // *International Review of Economics and Finance*. – 2005. – Vol. 14. – Issue 3. – Pp. 317–348. DOI: 10.1016/j.iref.2004.12.005.
97. Kleinert J. Growing Trade in Intermediate Goods: Outsourcing, Global Sourcing, or Increasing Importance of MNE Networks? *Review of International Economics*. – 2003. – Vol. 11. – No. 3. – P. 467.
98. Kleinert J., Toubal F. Gravity for FDI. *Review of International Economics*. – 2010. – Vol. 18. – No. 1. – P. 2.
99. Koopman R., Powers W., Wang Z., Wei Shang–Jin. Give Credit Where Credit Is Due: Tracing Value Added in Global Production Chains: NBER Working Paper No 16426. – Cambridge : National Bureau of Economic Research, 2010.
100. Koopman R., Wang Z., Wei Shang–Jin. Tracing Value–Added and Double Counting in Gross Exports: NBER Working Paper No 18579. – Cambridge : National Bureau of Economic Research, 2012.
101. Krugman P.R., Cooper R.N., Srinivasan T.N. Growing World Trade: Causes and Consequences. *Brookings Papers of Economic Activity*, vol. 1995, no. 1, pp. 327–377. DOI: 10.2307/2534577.

102. Krugman P.R. Increasing Returns to Scale, Monopolistic Competition and International Trade // *Journal of International Economics*. – 1979. – Vol. 9. – Pp. 469–479.
103. Lancaster K. Intra–Industry Trade under Perfect Monopolistic Competition // *Journal of International Economics*. – 1980. – Vol. 10. – Issue 5. – Pp. 151–175. DOI: 10.1016/0022–1996(80)90052–5.
104. Le V., Valadkhani A. Are exporting manufacturing SMEs more efficient than non–exporting ones? Evidence from Australia’s business longitudinal database. *Economic Analysis and Policy*. – 2014. – Vol. 44. – No. 3. – Pp. 310–317.
105. Leontief W., Strout A. *Multiregional Input–Output Analysis / T. Barna (ed.) Structural Interdependence and Economic Development*. London: Macmillan (St. Martin’s Press), 1963. – P. 119–149.
106. Lin F. Learning by exporting effect in China revisited: An instrumental approach. *China Economic Review*. – 2015. – Vol. 36. – No. C. – Pp. 1–13.
107. *Logistics Market – Global Industry Analysis, Size, Share, Growth, Trends, and Forecast 2016–2024* [Electronic resource] // *Transparency Market Research*. – New York, 2016. – Режим доступу : <http://www.transparencymarketresearch.com/logistics–market.html>
108. Mayen C.D., Balagtas J.V., Alexander C.E. Technology adoption and technical efficiency: Organic and conventional dairy farms in the United States. *American Journal of Agricultural Economics*. – 2010. – Vol. 92. – No. 1. – Pp. 181–195.
109. Meng B., Fang Y., Yamano N. *Measuring Global Value Chains and Regional Economic Integration: An International Input–Output Approach: IDE–JETRO Discussion Paper 362*. – Tokyo : Institute of Developing Economies, 2012.
110. Melitz M.J. The impact of trade on intra–industry reallocations and aggregate industry productivity. *Econometrica*. – 2003. – Vol. 71. – No. 6. – Pp. 1695–1725.

111. Miroudot S., Lanz R., and Ragoussis A. Trade in intermediate goods and services. OECD, 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oecd.org/trade/its/44056524.pdf>. 2009. Р. 41
112. Moral–Pajares E., Mozas–Moral A., Bernal–Jurado E., Medina–Viruel M. J. (2015). Efficiency and exports: Evidence from Southern European companies. *Journal of Business Research*, Vol. 68, No. 7, pp. 1506–1511.
113. Network Global Logistics (2014) «About NGL» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nglog.com/about-ngl>
114. New measures of European Competitiveness: A Global Value Chain Perspective //World Input Output Database (WIOD)», April 16 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.wiod.org/conferences/brussels/Timmer_background.pdf
115. Noguera G. Trade Costs and Gravity for Gross and Value Added Trade. Job Market Paper, Columbia University, 2012. – Р. 6.
116. OECD, WTO, UNCTAD. Implications of Global Value Chains for Trade, Investment, Development and Jobs. Prepared for the G–20 Leaders Summit, Saint Petersburg (Russian Federation), September 2013. – Режим доступу : <http://www.oecd.org/trade/G20-Global-Value-Chains-2013.pdf>
117. OECD [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://stats.oecd.org/#>
118. Ohlin B. *Interregional and International Trade*. Cambridge: Harvard University Press, 1933. – 617 p.
119. Palmer J. L. Economic and Social Aspects of Chain Stores // *The Journal of Business of the University of Chicago*. 1929. – July. 2 (3). – Р. 275. – Режим доступу : <http://www.jstor.org/stable/2349354>
120. Pattnayak S.S., Thangavelo S.M. (2014). Productivity and learning– by–exporting: A firm–level analysis of Indian manufacturing. *World Economy*, Vol. 37, No. 7, pp. 1016–1026.

121. Pham T. T. T. Does exporting spur firm productivity? Evidence from Vietnam, *Journal of Southeast Asian Economies*. – 2015. – Vol. 32. – No. 1. – Pp. 84–105.
122. Porter M.E. Competition in Global Industries: A Conceptual Framework. *Competition in Global Industries*. – Boston : Harvard Business School Press, 1986. – Pp. 15–60.
123. PLMA International Planet Retail [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://plma.com>
124. Press Release Global Ecommerce Country Report 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ecommercefoundation.org/in-the-news/press-release-global-ecommerce-country-report-2017>
125. Ray R. Economic Value Added: Theory, Evidence, A Missing Link / R. Ray, T. Russ // *Journal of Applied Corporate Finance*, 2001. – No 1.
126. Roberts M.J., Tybout J.R. The decision to export in Colombia: An empirical model of entry with sunk costs. *American Economic Review*. – 1997. – Vol. 87. – No. 4. – Pp. 545–564.
127. Russell F., Lyons R., Flickinger S. The Social and Economic Aspects of Chain Stores // *The American Economic Review*. – 1931. – № 21. – P. 27–28.
128. Sanyal K.K., Jones R.W. The Theory of Trade in Middle Products // *The American Economic Review*. – 1982. – Vol. 72. – Issue 1. – Pp. 16–31.
129. Stehrer R., Foster N., de Vries G. Value Added and Factors in Trade: A Comprehensive Approach: WIOD Working Paper No 7. 2012. Stehrer R. Trade in Value Added and the Value Added in Trade: WIOD Working Paper No 8. 2012.
130. Stewart, G. Bennet. The Quest for Value / Stewart, G. Bennet // Harper Business, 1991. – No 4.
131. Salazar–Xirinachs, J. Transforming Economies. Making industrial policy work for growth, jobs and development. International Labour Organization. Geneva, 2014. – P. 158.
132. Shaked A., Sutton J. Natural Oligopolies and International Trade // *Monopolistic Competition and International Trade* / Edited by H. Kierzowski. Oxford University Press and Clarendon Press, 1984. – Pp. 34–50.

133. Sharsma C., Mishra R.K. International trade and performance of firms: Unraveling export, import and productivity puzzle. Quarterly review of Economics and Finance. – 2015. – No. 57. – Pp. 61–74.
134. Spencer R. Can an English Suit be Made in Cambodia? // BBC News. 2016. 10 February [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bbc.com/news/magazine-35521559>
135. Statistics Database / UNCTAD [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx?sCS_ChosenLang=en
136. Sturgeon T.J. How Do We Define Value Chains and Production Networks?, 2000 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ids.ac.uk/ids/global/pdfs/vcdefine.pdf>
137. Sun X., Hong J. Exports, ownership and firm productivity: Evidence from China, World Economy. – 2011. – Vol. 34. – No. 7. – Pp. 1199–1215.
138. Target: A Differentiated Approach [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://sites.target.com/site/en/company/page.jsp?contentId=WCMP04-031761>
139. Tandem Global Logistics. 2014 «Home» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.tandemgloballogistics.com/home>
140. Timmer M., Los B., Stehrer R., de Vries G. Fragmentation, Incomes and Jobs: An Analysis of European Competitiveness. GGDC Research Memorandum No 130. Groningen: University of Groningen, 2013.
141. The Kroger Co. Kroger completes tender offer of shares of Roundy's. 18 December 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ir.kroger.com/le/Index?KeyFile=32304683>
142. The Kroger Co. 2009 Fact Book [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.thekrogerco.com/finance/documents/2009_KrogerFactBook.pdf
143. The Value of Value Chains: Spreading the Gains from Globalization. IDS Bulletin. – 2001. – Vol. 32. – No. 3. – P 136.

144. The Washington Post. Shoppers are choosing experiences overstu and thats bad news for retailers. 8 January 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.washingtonpost.com/business/economy/shoppers-are-choosing-experiences-over-stu-and-thats-bad-news-for-retailers/2016/01/07/ea80b5a-b4a7-11e5-a76a-0b5145e8679a_story.html
145. Third Party Logistics (3PL) Market Size to Reach \$1,029.47 Billion by 2022: Global Market Insights, Inc. [Electronic resource] // Globe Newswire. – May 5, 2016. – Режим доступу : <https://globenewswire.com/news-release/2016/05/05/836881/0/en/Third-Party-Logistics-3PL-Market-size-to-reach-1-029-47-Billion-by-2022-Global-Market-Insights-Inc.html>
146. The Gartner Supply Chain Top 25 for 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.gartner.com/doc/2493115/gartner-supply-chain-top>.
147. Trade in Value Added (TiVA), October 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA2015_C1#
148. UNCTAD. Global Value Chains and Development: Investment and Value Added Trade in the Global Economy. New York and Geneva: United Nations, 2013.
149. UNCTAD Statistics. Exports and imports by service-category, value, shares and growth, annual, 2005–2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=87017>
150. UNCTAD. Trade and Development Report 2017: Structural Transformation for Inclusive and Sustained Growth. United Nations publication. – New York ; Geneva.
151. UNCTAD. Handbook of statistics, 2015. – P. 271 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdstat40_en.pdf
152. UNCTAD. Handbook of statistics 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdstat40_en.pdf

153. Wal-Mart Stores Inc. Walmart continues sharpened focus on portfolio management. 15 January 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://news.walmart.com/news-archive/2016/01/15/walmart-continues-sharpened-focus-on-portfolio-management>
154. Walsh K. Trade in services: does gravity hold? A gravity model approach to estimating barriers to services trade. *Journal of World Trade*, 42 (2), 315–334. – Режим доступу : <http://www.tcd.ie/iis/documents/discussion/pdfs/iisdpl83.pdf>
155. World Economic Forum. *The Shifting Geography of Global Value Chains: Implications for Developing Countries and Trade Policy*. Geneva: World Economic Forum, 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www3.weforum.org/docs/WEF_GAC_GlobalTradeSystem_Report_2012.pdf
156. World Trade Organization. *World Trade Report 2014* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.to.org/english/res_e/booksp_e/world_trade_report114_e.pdf
157. World Bank. *Transport services (% of service exports, BoP)* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://data.worldbank.org/indicator/BX.GSR.TRAN.ZS>
158. *World Investment Report 2013* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://unctad.org/en/publicationslibrary/wir2013_en.pdf
159. WPA The Logistics Network. 2014. «WPA Vision» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ourwpa.com>
160. Yang S. F., Chen K. M., Huang T. H. Outward foreign direct investment and technical efficiency: Evidence from Taiwan's manufacturing firms, *Journal of Asian Economics*, 2013. – Vol. 27. – August. – P. 7–17. – Режим доступу : <http://www.economics.hawaii.edu/apts/papers2011/chen.pdf>
161. Yamashita N. Production sharing and trade flows: A comparative analysis of Japan and the US/ *Journal of Asian Economics*, 2011. – Vol. 22. – Issue 5. – P. 383–397. – Режим доступу : <https://EconPapers.repec.org/RePEc:eee:asieco:v:22:y:2011:i:5:p:383-397>

РОЗДІЛ 3

ГЛОБАЛЬНІ ТЕХНОЛОГІЧНІ ЗМІНИ

3.1. Технологічні уклади та глобальні ланцюги вартості

Освоєння країнами Заходу компонентів всіх діючих технологічних укладів, починаючи з енергії води і пари до енергії вуглеводнів та атома, стало основою їхнього сучасного лідерства як на глобальному ринку товарів і послуг, так і у світовому поділі праці. Ці позиції активно підтримуються державними та приватними інвестиціями в системі освіти, науково-дослідницької, проектно-конструкторської та інших центрів розвитку людського капіталу і генерації інтелектуальних продуктів.

Глобалізація виробництва на міжнародному рівні також сприяла поширенню нових технологій завдяки підвищенню інтенсивності торгівлі складними промисловими товарами. Нові технології, в свою чергу, створюють нові ринки. Наприклад, розвиток галузей переробки та повторного використання відходів надає змогу знизити ціни на споживчі товари і відкриває нові можливості для інвестицій з більшою прибутковістю.

Визначальною тенденцією зрушень у технологічній структурі впродовж останніх десятиліть став безпрецедентний за темпами розвиток новітніх інформаційних технологій. Передусім ця тенденція охопила економіку країн-лідерів у світовому господарстві, що зумовило формування в розвинених країнах сегменту інноваційно-інформаційної або «нової економіки» та початку створення нового (шостого) технологічного укладу. Саме швидке формування «нової економіки» сприяло економічному успіху США в останні 10 років у порівнянні із стагнацією в Японії та зменшенням темпів зростання економіки в країнах Західної Європи (табл. 3.1). Поряд з цим відбуваються процеси інтернаціоналізації економічної діяльності, викликані браком ресурсів в умовах прискореного технологічного і технічного оновлення всіх факторів та засобів виробництва.

Тому свою подальшу участь у світовому розподілі праці багато країн пов'язують з технологічним розвитком, який забезпечується інвестиціями в людський капітал, вдосконаленням систем впровадження інновацій за рахунок участі в глобальних ланцюгах вартості.

Таблиця 3.1

**Річна зміна реального ВВП у деяких країнах
світової економіки, %**

Країна	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 ¹ р.	2017 ¹ р.	2021 ¹ р.
США	-0,3	-2,8	1,6	1,6	2,2	1,5	2,4	2,4	2,4	2,5	2,0
Німеччина	0,8	-5,6	3,9	3,7	0,6	0,4	1,6	1,5	1,6	1,5	1,2
Франція	0,2	-2,9	2,0	2,1	0,2	0,7	0,2	1,1	1,1	1,3	1,9
Італія	-1,1	-5,5	1,7	0,6	-2,8	-1,7	-0,3	0,8	1,0	1,1	0,8
Іспанія	1,1	-3,6	0,0	-1,0	-2,6	-1,7	1,4	3,2	2,6	2,3	1,6
Велика Британія	-0,5	-4,2	1,5	2,0	1,2	2,2	2,9	2,2	1,9	2,2	2,1
Бельгія	0,7	-2,3	2,7	1,8	0,2	0,0	1,3	1,4	1,2	1,4	1,4
Австрія	1,5	-3,8	1,9	2,8	0,8	0,3	0,4	0,9	1,2	1,4	1,1
Японія	-1,0	-5,5	4,7	-0,5	1,7	1,4	0,0	0,5	0,5	-0,1	0,7
Україна ²	2,2	-15,1	0,3	5,5	0,2	0,0	-6,6	-9,9	1,5	2,5	4,0

¹Прогноз

²Дані засновані на Системі національних рахунків 2008 року, з 2010 року не включають АР Крим та м. Севастополь.

Джерело: складено автором за [71, с. 181, 186]

Так, замість того, щоб розробляти нові технології самостійно, країни, що розвиваються можуть запозичувати технології з-за кордону і забезпечувати зростання за їх рахунок. Тобто конкурентна боротьба виникає не тільки в сфері реалізації продукції, а й на стадіях створення нового товару, де формуються основні параметри майбутньої конкурентоспроможності підприємства. І в комплексі визначальних чинників

конкурентоспроможності є показник її якості, зокрема науково-технічного рівня, виробленого товару або наданої послуги, як результат реалізації досягнень науково-технічного прогресу і стратегічний засіб виходу на нові ринки та скорочення витрат виробництва. З огляду на викладене вище, особливої актуальності набувають питання дослідження впливу зміни технологічних укладів на розвиток та функціонування ГЛВ.

Проблему формування нового технологічного укладу все більше досліджують як вітчизняні, так й іноземні науковці. Такий інтерес викликаний розумінням, по-перше, того, що стрімке засвоєння нових технологій, і як наслідок, формування новітнього технологічного укладу, дозволяє державам залишатися лідерами, а менш розвиненим країнам – приєднуватися до групи цих лідерів. По-друге в контексті дослідження економічних складових матеріалоемності та доданої вартості на особливу увагу заслуговують переваги, засновані на використанні інноваційних технологій та випуску наукоємної продукції.

Концепція технологічного укладу сформувалася на межі 1970–1980 рр. на базі так званої концепції техніко-економічної парадигми, запропонованої низкою західних економістів [30; 63]. Суттєвий внесок у розвиток цієї проблематики зроблений вченим С. Глазьевим [3; 4]. Розвиток цього питання знайшов відображення у праці академіка НАН України В. Семиноженка [19]. Серед подальших досліджень формування нового технологічного укладу в межах інноваційного розвитку економіки слід визначити праці таких науковців, як О. Амосов, Н. Гавкалова [1], С. Єрохін [8], О. Кардіна [10], Ю. Кіндзерський [11], Я. Столярчук [21], Т. Романюк [18], Л. Федулова [23; 24] та ін. При цьому обґрунтовуються різні позиції – від кардинальної структурної перебудови з розвитком невластивих для України сегментів (нано-, біотехнології тощо) до модернізації традиційних галузей (металургія, сільське господарство, судно- та авіабудування тощо) на інноваційній основі з використанням технологій новітніх укладів.

У світовій економіці в останнє десятиліття відбувається інтенсивне формування технологій шостого технологічного укладу з поступовим переходом до стадії повномасштабного його впровадження у виробництво. Виникають нові форми організаційно-економічних і соціально-економічних відносин. У зв'язку з розвитком альтернативних джерел енергії та зменшенням масштабів виробництва в рамках однієї виробничої одиниці знижується (або зовсім зникає) економічна залежність нових індустріальних підприємств від монопольних інфраструктурних компаній. Широке впровадження гнучких виробничих систем разом з динамічно мінливим попитом підриває значення позитивного ефекту масштабу – нові індустріальні підприємства поступово перестають орієнтуватися на цей принцип як визначальний у конкурентній боротьбі. Зростання наукоємності виробництва, впровадження роботизованих виробничих ліній приводить не тільки до скорочення зайнятості взагалі, але і до зниження попиту на низькокваліфіковану робочу силу, розмивання меж між працею інженера, техника і робітника.

Водночас широкомасштабне впровадження адитивного виробництва, технологій промислового Інтернету, роботизації, нових джерел енергії не тільки підвищить ефективність промислового виробництва, але і сприятиме радикальній трансформації глобальних ланцюгів вартості як основи сучасної моделі міжнародного поділу праці та механізму управління промисловим ландшафтом кожної країни світу.

Про значущість ГЛВ свідчить той факт, що, наприклад, в 2012 р. більше 60% світової торгівлі (обсяг якої склав близько 22 трлн дол. США) припали на торгівлю проміжними товарами або послугами, використовуваними на різних стадіях процесу виробництва товарів і послуг для кінцевого споживання. Частка вартості імпортованих компонентів у вартості експортної продукції для багатьох країн істотно зросла наприкінці ХХ на початку ХХІ ст.: для Ізраїлю, Чеської Республіки, Люксембургу – приблизно на 20%; для Китаю, Тайваню, Польщі, Словаччини, Греції – на 10–15%; для Німеччини, Франції, Японії, Індії, Туреччини – на 7–8% [107].

Як вже зазначалося раніше, основними чинниками створення ГЛВ у всьому світі є інвестиційні рішення транснаціональних компаній (ТНК), пов'язані із залученням незалежних підрядників та офшорними операціями. Формування таких ланцюгів в умовах зміни технологічних укладів актуалізує безліч теоретичних і практичних питань, пов'язаних з вибором вектору ефективної моделі інтеграції національних підприємств у нову систему міжнародного поділу праці. У світовій науці виконуються дослідження за різними аспектами: розуміння мотивів і дій компаній, використання промислової політики, роль послуг і логістики у функціонуванні ГЛВ, вплив регіональних торгових угод на ГЛВ, еволюція правил СОТ у зв'язку з модифікацією ГЛВ та ін.

Як вже було зазначено в розділі 1, серед закордонних дослідників феномена ГЛВ на увагу заслуговують праці таких вчених: К. Арнольда, Г. Джереффі, М. Каваками, Р. Каплінські, Р. Родрігеца, Т. Стержа, Ш. Стефенсона тощо. Відомими міжнародними організаціями, що працюють в цьому напрямі, є Institute of Development Studies (IDS, Великобританія) і United Nations Industrial Development Organization (UNIDO, ООН). На основі аналізу наукових праць зазначених авторів можна зробити висновок про наявність певної кореляції між зміною технологічних укладів та формуванням і розвитком ГЛВ. Така залежність повинна враховуватися урядами при розробленні промислової політики, яку в цілях підвищення її ефективності необхідно координувати з іншими державами – партнерами по ГЛВ. Це дозволить відмовитися від традиційної методологічної дихотомії «експортна орієнтація – імпортозаміщення», жорстко задати цільові орієнтири промислової політики і перейти до більш продуктивного підходу – розгляду промислової політики в контексті перспектив експансії національних підприємств у ГЛВ.

Вперше кількісний вплив науково-технічного прогресу (далі – НТП) на економічний розвиток було узагальнено лауреатом Нобелівської премії Р. Солоу [112], який підрахував,

що збільшення вдвічі валової продукції на одну витрачену людино-годину в США за період 1909–1949 рр. відбувалося на 12,5% за рахунок зростання капіталоозброєності праці і на 87,5% – за рахунок технологічних зрушень.

Новий підхід до аналізу технологічної структури запропонував Ю. Яременко [25], який вперше описав явище технологічної багатокладності в економіці та причини його виникнення. Подальший розвиток цього підходу здійснено в працях С. Глазьєва [4], Ю. Яковця [26] тощо. Зокрема, саме С. Глазьєвим запропоновано як елементи, що характеризують технологічну структуру економіки, використовувати технологічні сукупності та технологічні уклади.

Технологічні сукупності становлять ланцюги взаємозв'язаних виробництв, які характеризуються однаковим технічним рівнем, якістю продукції, сировини та матеріалів, кваліфікації робочої сили. Така однорідність виробництв однієї технологічної сукупності сприяє синхронізації їх функціонування та розвитку. В теорії виділяють такі 7 типів технологічних сукупностей: видобуток і переробка сировини та первинних енергоносіїв, виробництво конструкційних матеріалів, обладнання для виробничого споживання, створення виробничої інфраструктури, виробництво військової техніки, продукції невиробничого споживання, підготовка кадрів [3].

Стійкі відтворювальні контури, що поєднують між собою споріднені технологічні сукупності різних типів, здійснюючи послідовні переділи ресурсів від їх виробництва до виробництва предметів кінцевого споживання, становлять технологічні уклади.

Таке формування технологічної структури економіки збігається з існуючою концепцією науково-технічного прогресу. Згідно з теорією М. Кондратьєва (2003 р.), під впливом науково-технічного прогресу суспільство розвивається хвилеподібно з циклами в 50–60 років. Отже, протягом XVIII–XXI століть у процесі технологічно-інноваційної еволюції можна простежити 5 довгих хвиль та виокремити формування в останні роки 6 хвиль (табл. 3.2):

– перша хвиля сформувала уклад, який спирався на нові технології у текстильній промисловості (I уклад);

– друга хвиля пов’язана з розвитком залізничного транспорту та механізацією виробництва практично усіх видів продукції на базі парового двигуна (II уклад);

– третя хвиля базувалась на використанні у промисловості електроенергії, розвитку важкого машинобудування і електротехнічної промисловості на базі використання сталевого прокату, досліджень у галузі хімії (III уклад);

– четверта хвиля створила уклад на основі енергетики, яка базується на використанні нафти та нафтопродуктів, газу, засобів зв’язку, нових синтетичних матеріалів; у цей час створюється виробництво автомобілів, тракторів, нової зброї (IV уклад);

– п’ята хвиля спирається на досягнення у сфері мікроелектроніки, інформатики, біотехнологій, генної інженерії, нових видів енергії, освоєнні космічного простору, супутникових технологій тощо (V уклад);

– формування шостої хвилі засновано, по-перше, на впровадженні комп’ютерних та інформаційно-комунікаційних технологій у всі стадії виробничого процесу та, по-друге, на розвитку нано- та біотехнологій (VI уклад).

Існує думка вчених про те, що у випадку розвитку інформаційних технологій, усупереч теорії довгих хвиль Кондратьєва, йдеться вже не про циклічні припливи та відливи, а поступове формування їх потужної хвилі. При цьому зростання набуває все більше еволюційно-хвильового характеру без руйнування старих укладів, але з поступовим якісним перетворенням економіки (див., наприклад, [22]).

Кожен технологічний уклад становить цілісне та стійке утворення, в межах якого здійснюється закритий цикл, що включає видобуток і отримання первинних ресурсів, всі стадії їх переробки та випуск набору кінцевих продуктів, що задовольняють відповідні типи громадського споживання.

Характеристика технологічних укладів

Уклад	Період	Технологічні лідери	Ядро технологічної структури	Ключовий фактор
I	1770–1830 рр.	Велика Британія, Франція, Бельгія	Текстильна промисловість, текстильне машинобудування, виплавка чавуну, обробка заліза, будівництво каналів, водяний двигун	Відкриття фабрики Аркрайта в Кромфордді
II	1830–1880 рр.	Велика Британія, Франція, Бельгія, Німеччина, США	Паровий двигун, залізне будівництво, транспорт, машино- і пароплавобудування, вугільна і верстатно-інструментальна промисловість, чорна металургія	Випробування парового локомотива «Ракета» для залізниці Ліверпуль–Манчестер
III	1880–1930 рр.	Велика Британія, Німеччина, США, Франція, Бельгія, Швейцарія	Електротехнічне, важке машинобудування, виробництво та прокат сталі, мережі електропостачання, неорганічна хімія	Відкриття сталеливарного заводу Е. Карнегі в Піттсбурзі
IV	1930–1980 рр.	ЄАСТ, Канада, Австралія, Японія, Швеція, Швейцарія	Автомобіле-, тракторобудування, кольорова металургія, виробництво товарів тривалого користування, синтетичні матеріали, органічна хімія, видобуток та переробка нафти	Перша «Модель-Г» проведена в Детройті на заводі Г. Форда

Закінчення табл. 3.2

Уклад	Період	Технологічні лідери	Ядро технологічної структури	Ключовий фактор
V	Від 1980–1990 рр. до 2030–2040 рр.	Японія, країни ЄС, США	Електронна промисловість, обчислювальна, оптиковолоконна техніка, програмне забезпечення, телекомунікація, роботобудування, видобуток та переробка газу, інформаційні послуги	Створено перший мікропроцесор Intel
VI	Від 2020–2025 рр. до (?)	США, Японія, Німеччина, країни ЄС, Тайвань, Корея	Біотехнології, засновані на досягненнях молекулярної біології та генної інженерії; нанотехнології; системи штучного інтелекту; глобальні інформаційні мережі та інтегровані високошвидкісні транспортні системи; відновлювальні джерела енергії	Виявлення фулеренів у 1985 році, важливість застосування яких у різних напрямках сучасних нанотехнологій безапелювна

Джерело: складено та доповнено автором за [2] та [14]

Життєвий цикл технологічного укладу охоплює близько століття, при цьому період його домінування в розвитку економіки становить від 40 до 60 років і в міру прискорення НТП та зменшення тривалості науково-виробничих циклів цей період має тенденцію до поступового скорочення.

Слід зазначити, що домінуючим нині в розвинених країнах є п'ятий технологічний уклад вже близький до меж свого зростання – коливання цін на енергоносії, світова фінансова криза – це ознаки завершальної фази життєвого циклу і початку структурної перебудови економіки на основі наступного укладу. Таким чином, формується відтворювальна система нового, шостого технологічного укладу, становлення і зростання якого буде визначати глобальний економічний розвиток у найближчі два–три десятиліття ХХІ ст.

Точкою відліку становлення VI технологічного укладу слід вважати освоєння нанотехнологій, конструювання нових матеріальних об'єктів, а також клітинних технологій зміни живих організмів, включаючи методи генної інженерії. Разом з електронною промисловістю, інформаційними технологіями, програмним забезпеченням цей ключовий фактор визначає ядро шостого технологічного укладу. На початку другого десятиліття ХХІ століття вже видно ключові напрями його розвитку: біотехнології, засновані на досягненнях молекулярної біології та генної інженерії, нанотехнології, системи штучного інтелекту, глобальні інформаційні мережі та інтегровані високошвидкісні транспортні системи. Відбудеться ще більша інтелектуалізація виробництва, перехід до безперервного інноваційного процесу в багатьох галузях і безперервної освіти в більшості професій. Завершиться перехід від «суспільства споживання» до «інтелектуального суспільства», в якому найважливіше значення матимуть вимоги до якості життя та комфортності середовища проживання. Виробнича сфера поступово перейде до екологічно чистих та безвідходних технологій. У структурі споживання домінує місце

займуть інформаційні, освітні, медичні послуги. Прогрес у технологіях обробки інформації, системах телекомунікацій, фінансових технологіях спричинить подальшу глобалізацію економіки та формування єдиного світового ринку товарів, капіталу, праці.

Згідно з прогнозами аналітичних агенцій, при збереженні теперішніх темпів техніко-економічного розвитку VI технологічний уклад вступить до фази розповсюдження в 2020-ті рр., а фази зрілості – 2040-ві рр. При цьому в 2020–2025 рр. відбудеться нова науково-технічна і технологічна революція, в основі якої розробки, що синтезують дослідження в названих вище базових технологіях. Для подібних прогнозів є обґрунтування. В США, наприклад, частка V технологічного укладу становить 60%, IV – 20%. І близько 5% уже приходиться на VI технологічний уклад [132].

Включення України в загальносвітовий техноеконічний розвиток відбулося в кінці XIX ст. на рівні третього укладу при значному впливі попередніх укладів. Створення ж наступних укладів відбувалося шляхом наздоганяючої модернізації, тобто не еволюційним шляхом на базі попередніх укладів, а шляхом швидкого створення нових виробництв за мобілізаційно-адміністративної політики. Тому сучасна економіка України характеризується технологічною багатоукладністю, оскільки окремі її складові відповідають різним укладам – від другого до п'ятого, що негативно впливає на її ефективність через те, що при кооперації виробництв різних технологічних укладів відбуваються значні втрати ресурсів. Взагалі, чим вищий рівень технологічної багатоукладності економіки, тим нижча її ефективність.

Між домінуючим на сьогодні і новими технологічними укладами існує спадкоємність. Зрілий технологічний уклад – джерело первинних інтелектуальних, матеріальних та фінансових ресурсів (вихідного капіталу) для нового. В його рамках виникають і базові технології нового технологічного

укладу, і попит на їх продукцію. Перший контур накопичення нового технологічного укладу виникає як надбудова над технологічними ланцюгами попереднього. У міру його становлення відбувається розвиток нових, адекватних йому технологічних сукупностей, що генерують власний попит на нову продукцію, і формується другий контур накопичення – новий технологічний уклад переходить до режиму розширеного відтворення на власній технологічній основі.

Тобто перехід до VI технологічного укладу, викликаний пошуком такого економічного механізму господарювання, який забезпечив би можливість з використанням мінімальної кількості ресурсів отримати максимальну вартість кінцевого продукту. Як зазначається в Доповіді ООН про торгівлю і розвиток за 2011 рік, підвищення продуктивності за рахунок впровадження інновацій та нових продуктів знижує питомі витрати на робочу силу та надає значну конкурентну перевагу. Тому успішні підприємства можуть пропонувати свої товари та послуги за нижчими цінами або отримувати більш високий прибуток на одиницю виробленого продукту при даній ціні [123, с. 216]. Це пояснює сучасну промислову політику, яка визначається залежністю між змінами матеріаломісткості та часткою доданої вартості продуктів. Так, формування VI технологічного укладу обумовлено якісними змінами, перш за все зростанням частки доданої вартості у ВВП: чим вона буде вище, тим більше можливостей з'явиться для економічного розвитку.

До теперішнього часу у сфері новітніх галузей інноваційних досліджень у світі домінували США, Японія і країни ЄС, які формували основну лінійку доданої вартості. Так, згідно з даними Конференції ООН з торгівлі та розвитку, близько 80% доданої вартості в світі створюється всередині міжнародних виробничих і торгових мереж, контрольованих транснаціональними корпораціями цих країн [123]. ТНК в свою чергу через ГЛВ пов'язані з ядром світової економічної системи і за рахунок цього на сьогодні контролюють більше половини обороту світової торгівлі і фінансів, у тому числі найбільш

прибуткові виробничі галузі різних країн (видобувну та науко-містку промисловість, телекомунікації та виробничу інфраструктуру), які так само є основою V і VI технологічних укладів.

Наприклад, у 2012 р. більше половини світової доданої вартості в низько- і середньотехнологічних галузях створювалося у країнах, що розвиваються при цьому навіть у високотехнологічних галузях у країнах, що розвиваються створювалася майже половина світової доданої вартості (рис. 3.1).

Монополярність світового господарства, що передбачає розвиток ГЛВ, фактично зумовлює не тільки оптимізацію витрат відтворювального процесу, а й реалізацію так званої «космополітичної раціональності» для національних економік, що спричиняє недоцільність національного інвестування в сектори, які вже представлені на світовому ринку конкурентоспроможними виробниками. У фазі глобалізації світового господарства визначальну роль відіграє фактор домінування інтересів суб'єктів господарювання, насамперед ТНК та МНК, що збігаються з національними інтересами держав, в яких зареєстровані головні компанії, над національними інтересами країн-реципієнтів діяльності цих акторів світової економіки. На сьогодні з 100 найбільших ТНК у США базуються 35, Європі – 42, Японії – 21 і лише 2 в інших регіонах світу [135]. Але це не означає, що реальні виробництва, що належать цим ТНК, знаходяться саме в країнах базування головних компаній.

ГЛВ почали формуватися на початку п'ятого технологічного укладу. В результаті систематизації та узагальнення різних підходів їх можна визначити як систему неповних і переважно неформальних контрактів між юридично незалежними, але взаємопов'язаними економічно суб'єктами – учасниками ланцюга створення вартості та інститутами підтримки економічного розвитку, орієнтованими на пріоритетні завдання підвищення конкурентоспроможності та інноваційності за рахунок ефективного управління зовнішніми, в тому числі синергетичними, ефектами з метою формування соціального капіталу і створення цінності для споживачів.

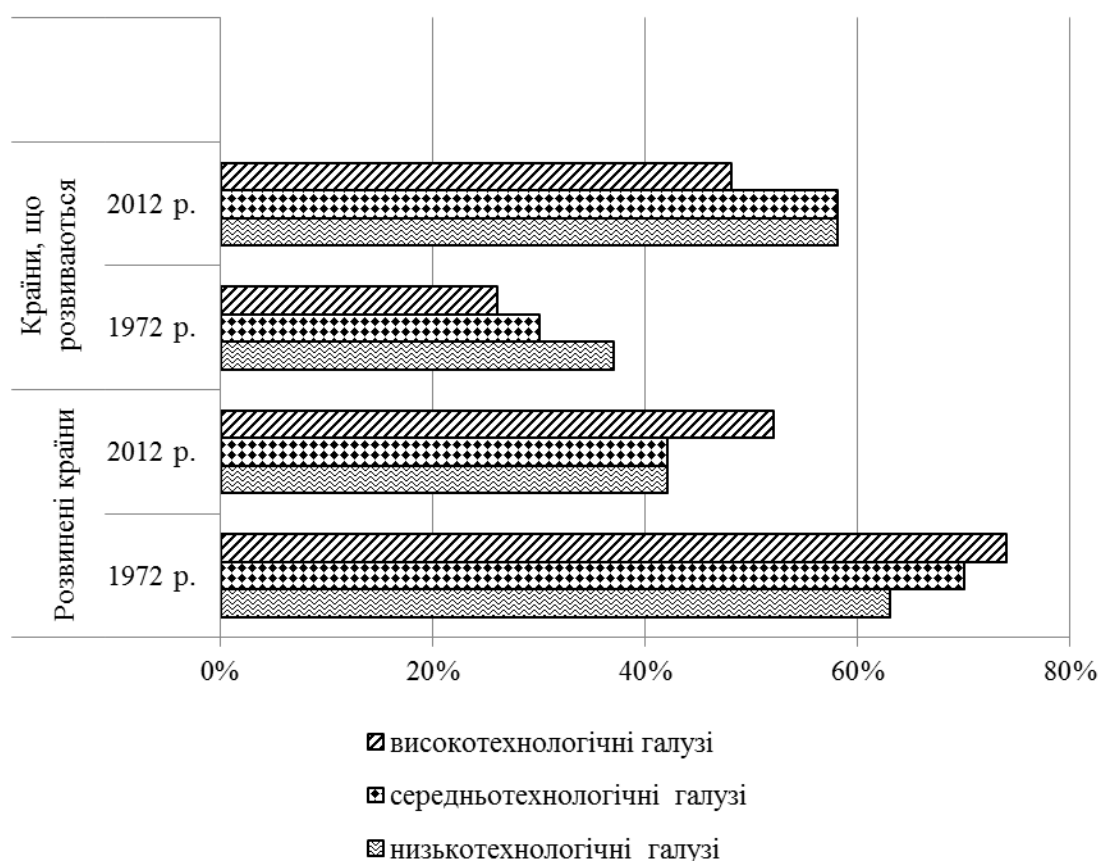


Рис. 3.1. Частка розвинених країн та країн, що розвиваються у створенні світової доданої вартості в низько-, середньо- і високотехнологічних галузях обробної промисловості, 1972 і 2012 рр.

Джерело: розробка ЮНІДО на основі матеріалів [83]

Подальше формування ГЛВ та їх структурних елементів, під якими мають на увазі технологію, культуру, стратегію і стиль менеджменту, відбувається під впливом параметрів сучасної економічної системи п'ятого і шостого технологічних укладів. Сучасні ГЛВ – це механізми створення доданої вартості в процесі переходу від однієї технологічної сходинки до іншої в рамках виробництва кінцевого продукту (послуги), у виготовленні (наданні) якого (якої) задіяні суб'єкти господарювання різних національних юрисдикцій. Фактично ГЛВ – це процес здійснення відтворювального циклу суб'єктами різних країн з метою оптимізації витрат виробництва та обігу. В умовах глобалізації сучасної економіки,

коли рівень інтернаціоналізації створення світового ВВП перевищує 75%, ГЛВ є основною складовою виробництва світового валового продукту як у сфері товарного виробництва, так і в сегменті послуг.

Як уже зазначалося, життєвий цикл нового технологічного укладу починається ще під час домінування попереднього, укоріненого в промисловій та інституційній структурах, у владних сферах і соціальних організаціях. У цей період можна говорити про сильну інерцію промислового капіталу, вкладеного в матеріальні та нематеріальні активи, організацію, підготовку персоналу, відносини з постачальниками, дистриб'юторами та клієнтами. Лише деякі зі схильних до радикальних нововведень корпорацій у своєму розпорядженні мають достатні для цього власні кошти.

Але фінансовий капітал більш мобільний ніж промисловий капітал. Перебуваючи в ліквідній формі, він легко переміщується в нові сфери, включаючи інноваційні проекти. Тому в фазі становлення нового технологічного укладу вирішальну роль при прийнятті рішень про інвестиції в базові нововведення, фінансування необхідних для цього НДДКР відіграють великі фінансові агенти [99]. Можливості масового впровадження нових технологій виникають з появою надлишкових капіталів на фінансовому ринку. Це відбувається за рахунок вичерпання можливостей зростання попереднього технологічного укладу, коли корпорації, стикаючись зі зниженням темпів зростання і прибутковості виробництв, що кредитуються ними, починають пошук принципово нових можливостей для інвестицій. У такому разі йдеться про перевагу глобальних фінансових агентів у забезпеченні як технологічного розвитку, так і функціонування ГЛВ (рис. 3.2).

Цей висновок підтверджують дані щодо десятки основних країн-реципієнтів ПІІ в 2015 р., до якої увійшли США (384 млрд дол. США), Гонконг (163 млрд дол. США), Китай (136 млрд дол. США), Нідерланди (90 млрд дол. США), Великобританія (68 млрд дол. США), Сінгапур (65 млрд дол. США), Індія (59 млрд дол. США), Бразилія (56 млрд дол. США), Канада (45 млрд дол. США) і Франція (44 млрд дол. США) [135].

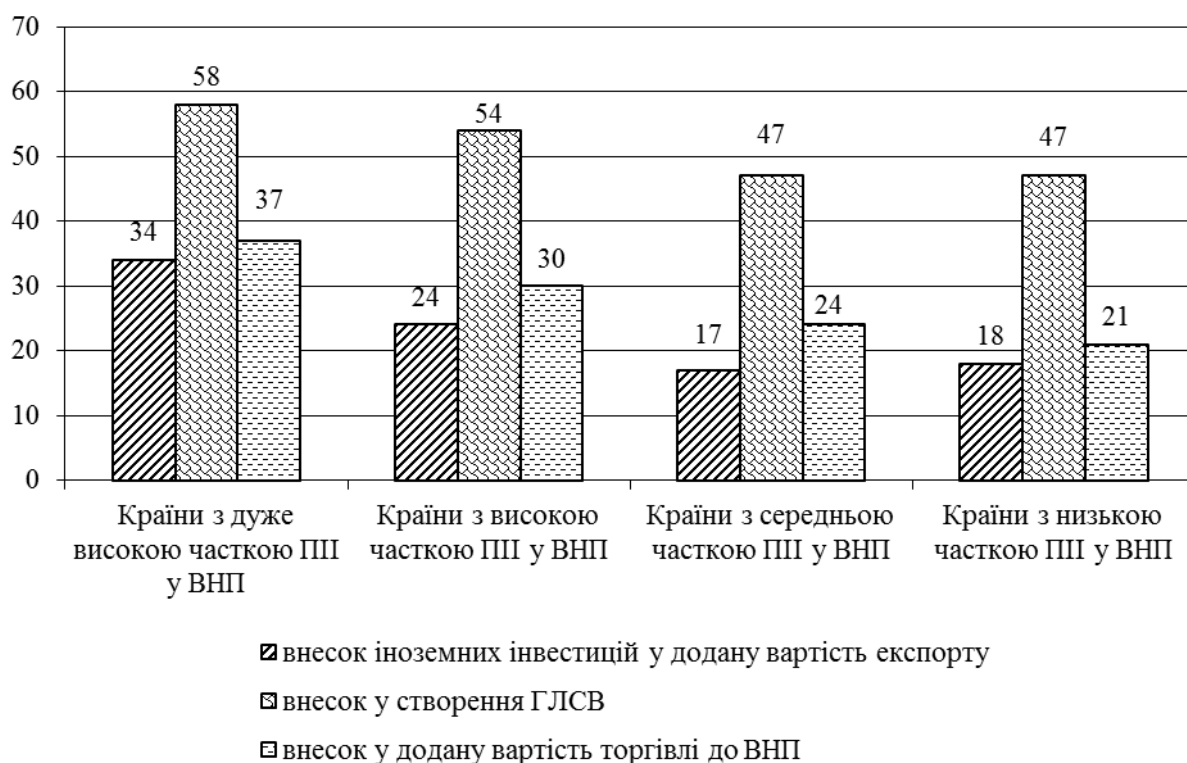


Рис. 3.2. Основні показники формування ГЛВ, виходячи з рівня залучення ПІІ в національну економіку (2010 р.), %

Джерело: ранжування даних за 180 країнами за рівнем залучення ПІІ до ВВП на основі баз даних [126; 127]

Для становлення нового технологічного укладу велику роль відіграють державні інвестиції, кошти освітніх центрів та інститути венчурного фінансування. В умовах формування технологічних траєкторій нового технологічного укладу, значно зменшуючи ризик, держава може надати можливість новаторам реалізувати свої науково-технічні проекти в ситуації високої конкуренції альтернативних технічних рішень при нестачі попиту на їх результати. Причому сучасна модель інноваційного розвитку передбачає активну взаємодію трьох секторів інноваційного процесу: бізнесу, держави і науки, особливо університетів. Відповідно до загальновідомої моделі «потрійної спіралі» [59] відбувається продуктивна концептуалізація відносин держави, науки і промисловості для утворення інновацій та їхнього використання в економіці. Можна припустити, що конвертація глобальних екологічних

викликів у конкретні організаційні завдання забезпечить необхідну координацію діяльності трьох названих груп акторів, проте так відбувається далеко не завжди [131].

Теорія і практика «потрійної спіралі» свідчать, що спільні зусилля учасників забезпечують все більшу вигоду, ніж спроби самотійно вирішити поставлені завданням. Також для цієї моделі властивим є наявність ефективних центрів трансферу технологій та бізнес-інкубаторів при університетах, держава виконує функції підприємця і венчурного інвестора, а бізнес бере участь в освітній сфері.

Легко модульований у теорії, даний підхід буває важко реалізувати на практиці через складність самої координації потреб і очікувань всіх учасників та виготовлення оптимального формату співпраці. Так, ця модель поки що характерна тільки для США, при цьому класичним прикладом є Кремнієва долина. Окремі її елементи формуються в країнах Західної Європи та в Японії.

Також слід зазначити, що на сьогодні відбувається теоретична концептуалізація ускладненої моделі «потрійної спіралі» – моделі «четвертої спіралі», яка вперше з'явилася в роботі Ю. Караянніса і Д. Кемпбелла [44]. Ця модель відрізняється від потрійної тим, що до неї як четвертий компонент включено громадянське суспільство, яке відіграє особливу роль у сучасних постіндустріальних умовах. При цьому, як зазначає Р.Р. Касену, включення до моделі цього компонента сприяє переходу від опису взаємодії трьох секторів до моделювання «інтерактивних мережових взаємодій на рівні всього національного співтовариства», так як громадянське суспільство знаходиться під впливом засобів масової інформації, творчих індустрій, культури, цінностей, способу життя, мистецтва і «креативного класу».

Поліпшення екологічної ситуації може стати загальним стимулом для координації зусиль та ініціатив учасників «потрійної спіралі» та «четвертої спіралі», яка поки ще формується. Так, урядам необхідно турбуватися про виконання своїх міжнародних зобов'язань, відображених, зокрема, у доповіді Всесвітньої комісії з питань навколишнього середовища «Наше спільне майбутнє» [103]. Організаціям потрібно

дотримуватися національних екологічних стандартів та нормативів, задовольняючи очікування клієнтів та інших сторін, які переймаються екологічними проблемами. В свою чергу, університети зацікавлені в отриманні інформації про поточні екологічні, організаційні та соціальні умови з метою розробки нових технологій та збільшення знань, які дозволять покращити екологічне середовище.

У кінці кожного циклу настає криза, яка призводить до переходу на більш високий рівень розвитку. З огляду на те, що до технологій шостого технологічного укладу належать нанотехнології, гена інженерія тварин і рослин, альтернативна енергетика, мембранні і квантові технології, можна говорити про значний екологічний потенціал шостого технологічного укладу. І саме екологічні аспекти виходять на перший план при формуванні останнього.

Четвертий технологічний уклад заснований на різнобічному використанні вуглеводневої сировини: двигун внутрішнього згоряння, електромотор, автомобіле-, тракторо-, літакобудування, енергетика вугле- і нафтопродуктів. Крім того, виробництво ґрунтувалося на синтезі матеріалів. І хоча масове освоєння цих технологій в економіці відбувається далеко не відразу, всі потенційні наслідки містяться всередині цих технологій. Наслідком використання вуглеводневої сировини стало глобальне потепління, забруднення атмосфери, скорочення запасів нафти, газу, вугілля; при виробництві синтетичних матеріалів, крім виснаження всіх природних ресурсів, сталося значне забруднення навколишнього середовища відходами виробництва.

Процес накопичення технологічного потенціалу майбутнього теж відбувається в сьогоденні. Заклопотаність глобальними екологічними проблемами викликає орієнтацію на розвиток природозберігаючих технологій. Якщо в суспільстві міцніє переконання, що при існуючих технологіях майбутнього у нас немає, то технології будуть змінюватися.

Екологічні проблеми і страх екологічного тупика зумовили формування спрямованості технологій шостого технологічного укладу. І саме в цих технологіях реалізується

прагнення бережливого ставлення до навколишнього середовища. Технологічний переворот початку ХХ ст., перехід до альтернативної енергетики, екологічно чистого транспорту, освоєння нанотехнологій створюють умови для відносного, а потім абсолютного скорочення споживання природних ресурсів, облагороджування навколишнього середовища, реалізації позитивного варіанта ноосфери, коеволюції природи і суспільства.

Цим процесам можна дати два основних пояснення:

по-перше, значний прогрес у сфері технологій енергетики поновлюваних джерел робить їх привабливими для інвесторів, які виявляють свої інтереси не тільки в розвинених країнах Європи, Америки та Японії, але і в Китаї, на Тайвані, в Індії і Бразилії, сприяючи подальшому прогресу цих технологій;

по-друге, розвитку енергетики сприяють проблеми глобальної екології, багаті промислово розвинені країни проводять політику підтримки екологічно чистих джерел енергії. На нашу думку, важливим є фактор дедалі більшої прибутковості бізнесу в сфері природозберігаючих технологій.

У п'ятому технологічному укладі газ був провідним енергоносієм, але в шостому відбувається зростання вітрової, сонячної, атомної, геотермальної, водневої енергетики, тому роль газу як енергоносія зменшується. Але зростає його значення як сировини для виробництва різної продукції.

Формуванню нового технологічного укладу передують зміни у взаєминах у рамках ГЛВ. Наприклад, поява на початку ХХІ століття в хімічній промисловості поняття «хімічний лізинг», що введено ЮНІДО, департаментом ООН з промислового розвитку [46]. У 2005 р. ініційовано Всесвітню програму хімічного лізингу. Пілотні проекти з використанням цієї бізнес-моделі, що дозволяє промисловості знизити навантаження на навколишнє середовище, використовуються такими ТНК, як Coca-Cola, Henkel, Akzo Nobel, АВВ та іншими.

Суть цієї концепції – це така модель використання хімічних матеріалів при виробництві товарів та наданні матеріальних послуг, в рамках якої замість збільшення кількості реалізованих матеріалів підвищується ефективність їх застосування.

Якщо раніше виробники і постачальники реагентів ставили за мету наповнити своєю продукцією склад споживача, то нині вони включилися в технологічний процес – де, власне, сама хімічна речовина і застосовується. Іншими словами, в новій системі відносин виробник продає не саму речовину, а її корисні властивості. При цьому збільшення кількості реалізованих хімікатів вже не приносить постачальнику додатковий дохід, а, навпаки, збільшує витрати.

Використання хімічного лізингу в галузях промисловості неухильно зросло з 2004 р. по 2014 р. в Єгипті, Мексиці, Росії, Колумбії, Сербії, Шрі-Ланці (з 2008 р.), а також Бразилії, Коста-Ріці, Еквадорі, Нікарагуа, Перу, Уганді та Україні (2011–2014 рр.) (рис. 3.3). ЮНІДО при цьому сприяє поширенню нової бізнес-моделі, а її безпосередньою організацією і впровадженням займаються національні центри чистих виробництв у країнах – учасниках проекту.



Рис. 3.3. Реалізація програми ООН з хімічного лізингу в світі, 2016 р.

Джерело: складено автором за [46]

Новий підхід стимулює обох партнерів до оптимізації технологічного процесу та забезпечення безперервного й ефективного контролю за обігом хімічних речовин. Крім того, передбачено, що виробники та постачальники хімічних речовин передусім зацікавлені в зниженні небезпеки свого продукту та зменшенні їх кількості, необхідної для виконання тих чи інших операцій. Також, крім виробника (постачальника) і споживача хімічної речовини, можуть брати участь підприємства-співвиконавці, що спеціалізуються на утилізації відходів, постачальники обладнання та інші партнери, створюючи таким чином ГЛВ, орієнтовану на зменшення навантаження на навколишнє середовище. Особливо це актуально там, де існує високий потенціал для збереження та вторинного використання хімічних речовин і життєзабезпечуючих ресурсів (вода, енергія, біомаса). Серед таких процесів: очищення промислових, сільськогосподарських та побутових стоків, газів, знищення токсичних хімічних відходів, змивання забруднених ємностей, цистерн, контейнерів, обезжирювання поверхонь і нанесення покриттів, фарбування, а також використання морської води для господарських та побутових потреб.

Слід зазначити, що ГЛВ пропонує нові можливості для промисловості та промислової політики країн, що розвиваються. Замість того, щоб нарощувати можливості по всьому спектру промислової діяльності, країни можуть зосередитись на тому, щоб отримати відповідні частки в ГЛВ. Однак якщо їх діяльність буде вузькоспеціалізованою супутніми ризиками, це призведе до недостатності диверсифікації та негативного впливу на зростання.

Підбиваючи підсумок, можна підтвердити, що перехід до нового технологічного укладу, викликаний пошуком такого економічного механізму господарства, який забезпечить можливість з використанням мінімальної кількості ресурсів отримати максимальну вартість кінцевої продукції. Це в свою чергу пояснює те, що швидке розповсюдження інформаційних технологій, біологічних наук, матеріалознавства та альтернативної енергетики є двигуном для формування VI технологічного

укладу. Саме зміна технологічних укладів з четвертого на п'ятий і в перспективі на шостий обумовлює сучасну тенденцію розвитку ГЛВ, визначається залежністю від змін матеріалоємності та частки доданої вартості у виробничому процесі. Впровадження адитивного виробництва, технологій промислового Інтернету, роботизації, нових джерел енергії веде до радикальної трансформації сучасної моделі міжнародного поділу праці через появу нових моделей взаємодії в ГЛВ, наприклад, хімічний лізинг.

Слід зазначити, що оптимізація може бути досягнута на основі розвитку реальної промислово-виробничої бази всередині країн, що базуються на інноваціях п'ятого та шостого технологічних укладів. Пов'язано це з тим, що світ на сьогодні наближається до чергової промислової революції, яка змінить звичні технологічні кордони, трансформує виробничі ланцюги. Розвиток технологій сприятиме тому, що підприємства змушені будуть підлаштовуватися під мінливі запити споживачів, але при цьому виникає парадокс, коли економіка може зростати, а безробіття при цьому збільшуватися за рахунок нових інтелектуальних систем, які замінюють працездатне населення. Отже, економіка, заснована на нових реаліях, все більше потребує висококваліфікованих фахівців, які мають компетентності та необхідні знання для створення нових технологій.

3.2. Розвиток людського капіталу під впливом глобальних науково-технологічних трансформацій

Існуючі в світовій економіці темпи розвитку та розрив технологічних змін в останні роки створюють безпрецедентні можливості, які посилюються за рахунок конвергенції цифрових, фізичних та біологічних технологій, що характеризують початок Четвертої промислової революції [111]. Ці нові технології мають значний потенціал бути джерелом зростання, але їх подальшу еволюцію важко визначити. Отже, перед кожним актором світової економіки постає завдання: розкрити свій

потенціал таким чином, щоб він був корисним для суспільства в цілому, з огляду на те, що це також вплине на національний та глобальний розподіл доходів та можливостей, зумовлюючи значні структурні трансформації.

Визнання першорядної ролі знань і технологій у появі та розвитку нових секторів зайнятості, масової доступності вищої освіти, швидкому зростанні високотехнологічного сектору послуг та інших важливих соціально-економічних явищ підштовхнуло економістів різних країн до розробки концепції економіки знань та дослідження її проявів на практиці. В історичному ключі послідовність ступенів сприйняття економікою наукових знань така: традиційна економіка – інноваційна економіка – економіка знань. Перша стадія відповідає докапіталістичним товариствам, друга – капіталістичному типу суспільства, третя – формується вже сьогодні і відповідає соціально-орієнтованому типу економіки. Але у контексті цього дослідження слід обумовити, що терміни «інноваційна економіка», «економіка знань» та «економіка, заснована на знаннях» використовуються тут як синоніми без розрізнення лінгвістичних та етимологічних акцентів кожного терміна.

У широкому сенсі економіка знань – це економіка, в якій знання та інновації є ключовими чинниками розвитку. Тобто функціонування економіки характеризується зростаючою роллю знань як фактору виробництва та їх істотним впливом на кваліфікацію, навчання, організацію та інновації. Слід зазначити, що поняття про економіку знань та пов'язані з ним розробки є результатом аналітичних зусиль науковців, які намагалися з'ясувати та кількісно визначити внесок різних факторів в економічне зростання на основі моделі виробничих функцій.

Необхідність таких досліджень актуалізувалася після того, як в 1980–1990-х рр. стало очевидним, що технологічний прогрес, включаючи поширення та проникнення в усі сфери життя інформаційних технологій, глобальна конкуренція, стрімкий розвиток наукоємних галузей все більше визначають сучасну економіку та, відповідно, викликають зміни в структурі кваліфікованої праці, а також формах та методах управління виробництвом.

Так, в 80-ті роки ХХ ст. практично у всіх розвинених країнах різко зросла частка НДДКР, які фінансувалися за рахунок іноземного капіталу, і це було усвідомлено лише в 1990-ті рр. [95, с. 107–117]. Причому характер цих досліджень не був обмежений адаптацією технологій для ринків країн, з яких надходили кошти. Наукові результати, отримані за рахунок закордонного фінансування, були орієнтовані як на зарубіжні, так і місцеві ринки, як наслідок, збільшували попит на висококваліфіковану працю та стимулювали відповідне підвищення кваліфікації в країні. В сучасних умовах наукові дослідження та розробки набувають ще більш глобальний характер. Відповідно до дослідження Global Innovation 1000, у 2015 р. 94% найбільших інноваційних компаній світу реалізовували частину своїх НДДКР за кордоном [79]. Ці компанії переносять інновації в країни, де їх продаж та виробництво зростає і багато висококваліфікованих фахівців, наприклад, у Китай та Індію.

Необхідність розвитку економіки знань також доведено в періоди кризи 2008–2009 рр. та стагнації у 2013 р. при формуванні стратегій розвитку деяких країн. Наприклад, у Китаї економіку знань офіційно визнано державною стратегією. Її гасло – основа економіки знань – освіта; у сучасному світі рушійна сила економіки – конкуренція – все більше зводиться до конкуренції знань. У той час, як у розвинених країнах спостерігалися негативні показники зростання, китайська економіка зберігала позитивну динаміку, чинячи істотний вплив на все світове господарство. У найбільших університетах світу з року в рік зростає кількість китайських студентів, у країні створюється державна система освоєння наукових і технологічних нововведень – природна основа економіки знань. Головним своїм завданням держава проголосила створення попиту на знання. При цьому майже 90% комп'ютерних програм у країні – крадені [7]. До того ж, експортна стратегія доповнюється розвитком інноваційного ринку, який спирається на потужну інфраструктуру, що і дозволяє Китаю продовжувати стабільний розвиток навіть у період виходу з кризи.

Отже, саме в умовах кризи проблема модернізації поточної економічної системи або побудови абсолютно нової інноваційної економіки набула глобального характеру. В світовій практиці не лише розробляють стратегії розвитку економіки знань, а й вибудовують системи оцінки досягнутих результатів. Так, Світовим банком розроблено індекс економіки знань KEI (англ. Knowledge Economy Index), який в останнє був розрахований у 2012 р. Індекс показує потенціал країн та їх можливості для адаптації, генерування, дифузії і застосування знань у виробництві інноваційної продукції в процесі економічного розвитку [81].

Цей показник містить оцінку:

– генерування економічних стимулів та інституційних режимів (загальноекономічного середовища, що сприяє вільному руху знань, впровадженню інформаційно-комунікаційних технологій та розвитку підприємництва);

– освітніх програм (наявність освіченого та професійно підготовленого населення, здатного створювати, розподіляти та використовувати знання);

– інноваційної діяльності та впровадження технологій на ринок (мережа дослідних центрів, університетів, приватних фірм та організацій, що займаються створенням нових знань, їх трансфером та пристосуванням до місцевих потреб);

– розвиток інформаційної та технологічної інфраструктури (ресурси, що забезпечують комунікації, поширення та обробку інформації).

На сьогодні економіка знань для економічної науки – «чорний ящик». Концепцію щодо ефективності або неефективності відкритого знання до кінця не сформовано, отже, однозначної стратегії ще не вироблено. З одного боку, загальнодоступність інтелектуального ресурсу веде до прискорення економічного зростання, з іншого – стимулювання відкритості знання може негативно вплинути на бажання компаній інвестувати в дослідження і розробки, тому що істотно збільшуються ризики. При цьому загальновідомо, що створення нового знання та інноваційного продукту – процес високовитратний. Фірмам часто вигідно імітувати чужі розробки, і хоча компанія-імітатор виходить на ринок пізніше, ніж

новатор, її витрати на 25–50% нижче, а врахування помилок новатора часто дозволяє виробляти більш конкурентоспроможний продукт. Ще один аспект – виробник зацікавлений у постійних технологічних покращаннях, оскільки інновації швидко окуповуються. Але як зацікавити в них покупця, якщо чергові удосконалення принципово нової споживчої вартості не несуть? Його просто змушують купувати більш нові моделі, тому що старі, які подешевшали, або зникають з виробництва, або різко втрачають якість і ними стає неможливо користуватися. У міру поширення та здешевлення новинки її якість знижується до ступеня, коли майже повністю втрачається споживча вартість.

Також існує певний лаг між отриманням наукового результату і його використанням в економіці. Величина цього лага залежить не тільки від творців нового знання (в нашому випадку йдеться про кінцевий науковий результат, який може бути використаний в інноваційному продукті), а й від якості підготовки та рівня кваліфікації фахівців у кожній ланці ланцюга пропозиції наукових результатів – викладачів, інженерів, технологів, конструкторів і робітників, а також від менеджерів і, нарешті, органів управління, що визначають і реалізують державну науково-технічну та інноваційну політику.

Наслідки майбутніх технологій невідомі, але деякі можливі проблеми, пов'язані з поточними технологіями, вже можна передбачити. Так, за рахунок впровадження новітніх технологій виробництво та послуги в найближчі роки трансформуються таким чином, що виникне питання про те, як швидко будуть створені нові робочі місця, та взагалі про майбутнє існуючих моделей економічного розвитку, що базуються на експорті трудомістких виробничих продуктів. На думку деяких науковців, технічні досягнення вже створюють більшу цінність для споживачів, ніж це на сьогодні відображено в національних статистичних даних [37; 38]. Ці питання потребують швидкого вирішення. Саме тому в 2017 р. Всесвітнім економічним форумом презентовано індекс інклюзивного розвитку (Inclusive Development Index – IDI) [111]. Цей індекс демонструє порівняльний аналіз

соціально-економічного розвитку країн таким чином, щоб забезпечити більш різнобічне бачення інтегрованого економічного прогресу. Він включає показники, що відображають зростання та розвиток економіки (зайнятість, тривалість життя, ВВП на душу населення), «параметри інклюзії» (рівні бідності та нерівності) та соціальної інтеграції (частка економічно не захищеного населення). Отже, щоб домогтися успішного інклюзивного зростання, слід швидше проводити структурні реформи та інвестувати в людський капітал (у тому числі доступність освіти, гнучкість робочого ринку і гендерну рівність).

Також серед основних проблем, що потребують уваги, є зростаюча концентрація у деяких ринкових структурах внаслідок мережевих ефектів [47; 55; 109]. Виробництво концентрується в невеликій кількості точок з найбільш вигідними умовами: вдалим транспортно-географічним положенням, близькістю до джерел дешевої сировини та енергії, ринків збуту продукції, джерел кваліфікованої робочої сили. Менш вигідно розташовані підприємства не витримують посилення глобальної конкуренції, що нерідко призводить до їх закриття. Старі промислові райони починають відчувати все більш жорстку конкуренцію з боку країн, що розвиваються. Вирішення питання нерівномірної концентрації важливо, оскільки зростання міжнародної торгівлі не відновилося до докризового рівня. Після того, як у 2009 р. воно сягнуло майже 15%, зараз міжнародна торгівля зростає повільніше, ніж світовий ВВП, на тлі стагнації глобальних інвестицій [69]. Враховуюче це, новітня концепція економічного зростання (основою якої є фрагментація світової економіки в межах ГЛВ) вимагатиме кращого розуміння взаємозв'язків між лібералізацією торгівлі, технологічними змінами та внутрішніми умовами за різними аспектами економічного прогресу, такими як зайнятість, доходи, нерівність, здоров'я та освіта.

Поширення ГЛВ стало якісно новою рисою світової економіки та чинить все більш істотний вплив на її динаміку та структуру. На підставі проведеного в попередніх розділах аналізу можна виділити кілька ключових груп переваг та ризиків участі країни в ГЛВ (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Ранжування переваг та ризиків участі країни в ГЛВ

Переваги	Сфера прояву	Ризики	Сфера прояву
Розширення ринку збуту за рахунок отримання доступу до глобальних ринків	Міжнародна торгівля	Можливе послідовне скорочення національної частки в експорті	Міжнародна торгівля, соціально-економічний розвиток
Підвищення якості продукції, що виробляється, за рахунок спеціалізації, заснованої на порівняльних перевагах і використанні високоякісних компонентів на всіх стадіях виробництва	Міжнародна торгівля, інноваційний розвиток, ринок робочої сили, сфера освіти	Залежність від конкретних ринків і продукції, а також тиск з боку координаторів ГЛВ (за умови відсутності диверсифікованого експорту)	Загострення екологічних, кон'юнктурних, економічних і соціальних проблем
Освоєння нових компетентностей, що забезпечують можливість переходу до участі в елементах ГЛВ з більшою доданою вартістю	Сфера освіти, ринок робочої сили, інноваційний розвиток, модернізація виробництва	Можливість стати сировинним елементом ГЛВ з низькою доданою вартістю, з поступовим закриттям національних наукомістких виробництв	Еміграція кваліфікованої робочої сили, соціально-економічний розвиток
Стимулювання залучення прямих іноземних інвестицій в країну	Іноземні інвестиції, розвиток ІКТ, сфера освіти		

Джерело: розроблено автором

Слід зазначити, що в більшості випадків представлених переваг та ризиків людський капітал та рівень інноваційного розвитку країни (або економіки знань) є важливим елементом прояву результативності участі країни у ГЛВ.

Але для отримання доступу до ГЛВ, набуття вигоди від участі та реалізації наданих можливостей модернізації необхідний структурований підхід, що передбачає, поряд з іншими заходами, нарощування виробничого потенціалу національних виробників. А це можливо при наявності відповідного рівня технологічної готовності для прийняття інновацій. У сучасному трансформаційному світі саме технологічна готовність економічних суб'єктів визначає цю здатність за допомогою показників наявності новітніх технологій, залучення технологій на рівні фірми, прямих іноземних інвестицій (ПІІ) та передавання технологій, осіб, що використовують Інтернет, фіксовані підписки на широкопasmове підключення до Інтернету та міжнародну пропускну здатність останнього.

Таким чином, важливими чинниками розвитку є:

- швидкість, з якою економіка переймає і застосовує нові технології з метою підвищення продуктивності своїх секторів;
- здатність максимально використовувати переваги інформаційних і комунікаційних технологій (далі – ІКТ) у виробничих процесах з метою підвищення ефективності та забезпечення інновацій, що в кінцевому підсумку сприяє зростанню конкурентоспроможності.

Саме доступ до ІКТ та їх використання стали фундаментальною основою при визначенні технологічної готовності економічних суб'єктів. На здатність економіки підвищувати продуктивність не впливає той факт, чи були такі технології винайдені в межах країни чи ні. Головне, що підприємства країни мають доступ до інноваційних продуктів та проектів і, відповідно, здатні їх освоювати.

Серед основних джерел іноземних технологій прямі іноземні інвестиції (далі – ПІІ) відіграють ключову роль, особливо для країн, що знаходяться на більш низькому етапі технологічного розвитку. В цьому контексті повинні розмежовувати рівень технологій, якими можуть володіти компанії країни, і можливість країни проводити дослідження та розробляти інновації, що розширюють межі існуючих знань та технологій.

Безумовними лідерами за рівнем технологічної готовності є європейські країни (ЄС, Балканські країни, Ісландія, Норвегія, Швейцарія та Туреччина), США та Канада (рис. 3.4). Країни інших регіонів загалом показують позитивну динаміку підвищення технологічної готовності, залишаючи для відстаючих головною проблему для вирішення – вдосконалення інфраструктури ІКТ та збільшення використання ІКТ.

Між тим, незважаючи на те, що технологічна готовність, як правило, зростає у всьому світі, не всі країни використовують у повному обсязі переваги від цього. Так, рівень технологічної готовності окремих фірм у Китаї, Індії та Індонезії залишається відносно низьким, що дозволяє припустити, що переваги інноваційної діяльності не є широко розповсюдженими. Отже, соціальний прибуток від інноваційних досягнень не набувається автоматично: потрібні додаткові зусилля, щоб забезпечити доступ до нових технологій більшій кількості людей та фірм.

Домінування виробництва в рамках ГЛВ породжує конкуренцію між країнами за локалізацію найкращих, пов'язаних зі створенням найбільшого обсягу доданої вартості ланок процесу. 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 ГЛВ на свій ринок. Так, наприклад, Китай зумів домогтися від General Motors згоди на розміщення в країні корпоративного центру НДДКР та передачу новітніх технологічних розробок, відкрито зробивши це умовою допуску на свій ринок.

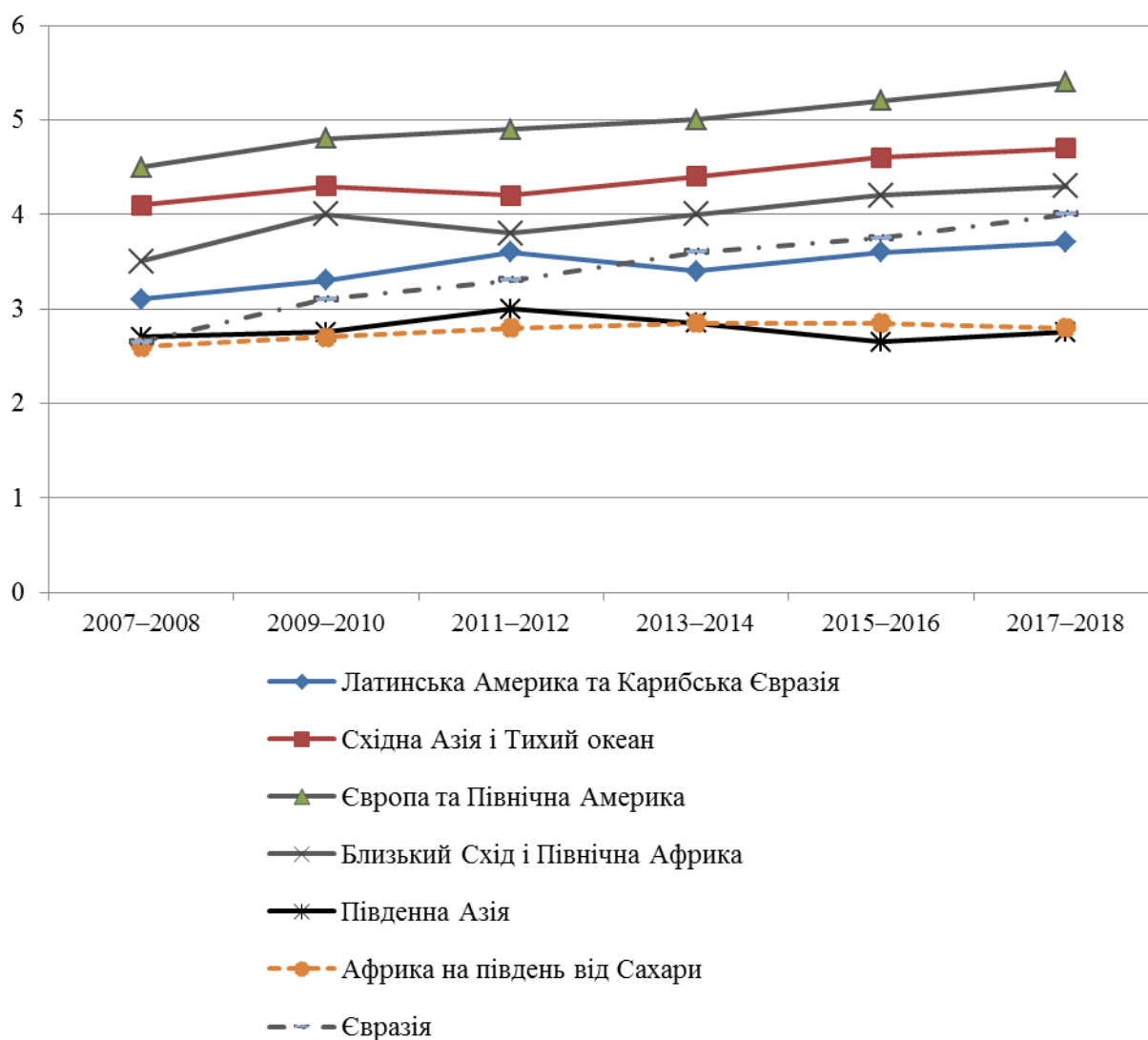


Рис. 3.4. Технологічна готовність за регіонами світу за підсумками індексу глобальної конкурентоспроможності, 2007–2017 рр.

Джерело: складено автором за [119]

У процесі інтеграції до ГЛВ країни, що розвиваються отримують додаткові можливості промислового зростання за рахунок залучення у певні високотехнологічні сегменти цих мереж. Наприклад, кількість великих інноваційних фірм, які з'явилися за останнє десятиліття в Китаї, Індії, Бразилії, Ізраїлі. Їх частка у витратах тисячі провідних світових інноваційних компаній зросла з 3% у 2005 р. до 14% в 2015 р.

Якщо 10 років тому в рейтингу Global Innovation було представлено 64 компанії з корпоративними центрами в Китаї, Індії, Бразилії та Ізраїлі, то на сьогодні таких компаній налічується вже 227 [79].

За підсумками Глобального інноваційного індексу 2017 р., очолюють рейтинг провідних країн-новаторів Швейцарія, Швеція, Нідерланди, США і Велика Британія, а група країн, до якої входять Індія, Кенія і В'єтнам, випереджає держави, які досягли того ж рівня розвитку (табл. 3.4). Цей рейтинг публікується щорічно з 2007 р. та є головним орієнтиром для керівництва компаній, директивних органів та інших бажаючих отримати уявлення про інноваційні процеси, що протікають в світі.

Таблиця 3.4

Регіональні лідери у сфері інновацій, 2017 р.

Регіон / рейтинг	Країна	Місце в глобальному рейтингу ГІ 2017 р. порівняно з 2016 р.
Північна Америка		
1	США	4/-
2	Канада	18/-3
Країни Африки на південь від Сахари		
1	Південна Африка (ПАР)	57/-3
2	Маврикій	64/+9
3	Кенія	80/-
Латинська Америка і Карибський басейн		
1	Чилі	46/-2
2	Коста-Ріка	53/-8
3	Мексика	58/+3
Центральна і Південна Азія		
1	Індія	60/+6
2	Іран, Ісламська Республіка	75/+3
3	Казахстан	78/-3
Північна Африка і Західна Азія		
1	Ізраїль	17/+4
2	Кіпр	30/+1
3	ОАЕ	35/+6

Закінчення табл. 3.4

Регіон / рейтинг	Країна	Місце в глобальному рейтингу ГП 2017 / зміна 2016 р.
Південно-Східна Азія, Східна Азія і Океанія		
1	Сінгапур	7/-1
2	Республіка Корея	11/-
3	Японія	14/+2
Європа		
1	Швейцарія	1/-
2	Швеція	2/-
3	Нідерланди	3/+6

Джерело: складено автором за [118]

Між тим, розвиток інноваційної економіки не завжди лише позитивний. Так, серед ринків, що розвиваються та які мали значний потенціал на початку 2000-х рр. Бразилія та Туреччина за підсумками 2016 р. втратили більшу частину, яку вони отримали до 2013 р. В свою чергу, Китай, Індія та Індонезія продовжують вдосконалюватися.

У недавньому дослідженні географічних кластерів, які генерують найбільше патентів [35], Шензен–Гонконг потрапляє на друге місце – між Токіо–Йокогамою та Сан-Хосе–Сан-Франциско, а Пекін на сьоме. В обох випадках діяльність зосереджена у сфері цифрових комунікацій. Відповідно до результатів дослідження ще три провідні кластери входять в ТОП–100: Бенгалуру на 43-му (з патентною діяльністю, орієнтованою на комп'ютерні технології), Мумбаї на 95-му, і Пуне на 96-му (галузь обох – органічна тонка хімія). Поєднання концепцій інноваційного розвитку та глобальних ланцюгів доданої вартості в теорії досить рідкісне явище. Але практика ряду країн у сфері інноваційної політики свідчить про те, що їм вдається здійснювати таке поєднання.

Заслуговують на увагу наукові дослідження впливу національних і регіональних інноваційних систем на економічний розвиток країн, що розвиваються (див., наприклад, [29; 45; 85]). Також слід зазначити секторальний системний підхід Ф. Малерба [87], оскільки він дає можливість зрозуміти,

як національні та секторальні характеристики пов'язані міжнародними торговими зв'язками і впливають на інновації та розвиток економіки.

Погляд експертів з інноваційних систем зазвичай сконцентрований на національному рівні, а підхід фахівців у сфері ГЛВ за своєю суттю глобальний. Тому сучасні реалії трансформації світової системи актуалізують необхідність синергетичного об'єднання цих підходів. Наприклад, фахівці Deloitte, коментуючи нову ініціативу німецького уряду «Індустрія 4.0» [80], акцентують увагу на чотирьох аспектах: вертикальних мережах, горизонтальній інтеграції, «інжинірингу» на всіх етапах ГЛВ і прискоренні всіх процесів у компанії за рахунок використання технологій [75].

Основні сфери реалізації «Інтернету речей» входять до ТОП-5 технологічних драйверів цієї програми (табл. 3.5). Як концепція і сукупність технологій «Інтернет речей» починає чинити все більший вплив на ефективність виробничих систем, дозволяючи знизити витрати технологічних процесів, вплив людського фактору та ризику аварій, перейти до нових бізнес-моделей в економіці, трансформуючи існуючі ГЛВ.

Таблиця 3.5

ТОП-5 технологій за ступенем важливості для глобальної конкурентоспроможності

Перспективні технології виробництва	Місце в оцінці ступеня важливості технології для країни		
	США	Китай	Європа
Предиктивна аналітика	1	1	4
Розумні, з'єднані вироби («Інтернет речей»)	2	7	2
Перспективні матеріали	3	4	5
Розумні заводи (індустріальний «Інтернет речей»)	4	2	1
Цифровий дизайн, моделювання та інтеграція	5	5	3

Джерело: складено автором за [65]

Характерними особливостями наукомістких галузей, що визначають їх роль в економіці і потенціал формування ГЛВ, є темпи зростання, що в 3–4 рази випереджають зростання інших галузей промисловості; велика частка доданої вартості в кінцевій продукції; значні обсяги експорту та високий інноваційний потенціал, що здатний забезпечити інноваціями не тільки основну галузь, а й суміжні галузі економіки [99]. В результаті функціонування таких галузей формується синергетичний ефект від поширення нововведень у національному і світовому господарствах. Ці найважливіші риси високотехнологічних галузей роблять їх пріоритетними у глобальній інноваційній діяльності, а також основним об'єктом вкладень ризикового капіталу.

Прискорення процесу оновлення технологій і скорочення науково-технологічного циклу викликають необхідність високоякісних наукових досліджень та розробок з одночасно широкою комерціалізацією наукових результатів. Переміщення науково-технічного персоналу з сектору в сектор, як і зарубіжна міграція науковців, стає важливою складовою передачею технологій та істотним чинником взаємного обміну ідеями та генерації нових знань та ініціатив.

У світовій теорії зроблено спроби проаналізувати вплив розвитку та функціонування ГЛВ на міжнародні потоки робочої сили. Так, Д. Массей, аналізуючи вплив глобалізації на міграцію та перехід до ринку, зазначає, що в контексті глобалізації економіки перехід до ринку та капіталоінтенсивного виробництва призводить до трансформацій суспільства. Його дослідження показують, що міжнародні мігранти прибувають зовсім не з бідних ізольованих місць, які відірвані від світових ринків, а з тих регіонів або країн, які переживають етап швидких змін внаслідок їх включення до глобальної торговельної, інформаційної та виробничої мережі [13].

У свою чергу, Вільям Ді П'єтро розглянув роль чинника вартості робочої сили як мотиву локалізації міжнародного виробництва ТНК. На його думку, в умовах глобалізації цей фактор є одним з основних детермінантів побудови мереж міжнародного виробництва. Однак діяльність транснаціональних

фірм, як вважає Ді П'єтро, призводить до вирівнювання ставок заробітної плати та навіть зниження їх у деяких країнах [56, с. 169–170].

Слід зазначити, що останнім часом у розвитку міжнародної міграції спостерігається збільшення потоку мігрантів у напрямку Північ–Південь. Наприклад, кількість виданих дозволів на роботу в Бразилії між 2009 і 2011 роками зросла на 64%, причому значна частка іноземних працівників – це мігранти з США [17]. Така тенденція проявляється і в Китаї, де швидке економічне зростання та потреби ринку праці підвищують попит на іноземних фахівців, особливо висококваліфікованих, що прибувають з різних країн світу. Ще одним прикладом такої ситуації є значні переваги нових індустриальних країн Азії від залучення в систему міжнародного виробництва ТНК та торгівлю проміжною продукцією. Більшість цих країн входить до 20 головних бенефіціарів світової торгівлі продукцією електроніки, електротехніки, телекомунікаційного обладнання, автомобільних запасних частин та іншої продукції. Участь у ГЛВ дозволяє цим країнам суттєво підвищити рівень зайнятості, покращити соціальні стандарти [32, с. 320–322]. Це в свою чергу змінює міграційні потоки, роблячи ці країни більш привабливими як для місцевого населення (знижуючи еміграцію), так і для іноземної кваліфікованої робочої сили (збільшуючи імміграцію).

Отже, формування економіки знань та глобальні науково-технологічні трансформації впливають на структуру ринку праці, підвищуючи залежність успішного працевлаштування та ефективної професійної діяльності індивіда від накопиченого ним людського капіталу, найважливішу роль у формуванні якого відіграє якість освіти. У структурі ринку праці постійно збільшується частка людей інтелектуальної праці, для яких важливі аналітичні компетентності, вміння швидко сприймати, обробляти і поширювати великі обсяги інформації, креативність, готовність розвивати свої знання та навички впродовж усього життя. Крім того, безперервний процес інновацій, нині притаманний усім сферам діяльності людини, вимагає від індивіда здатності в найкоротші терміни адаптуватися до змін соціально-економічного середовища.

У таких умовах найважливішим завданням вищої освіти стає перехід від навчання переважно конкретним знанням і навичкам до розвитку творчого потенціалу, формування здібностей до самонавчання, готовності до навчання протягом усього життя. Крім того, ефективна освітня система, з одного боку, робить можливими національні технологічні інновації, впровадження іноземних технологій, аналіз і оцінку глобальних технологічних тенденцій. З іншого – високий рівень освіти населення створює на національному рівні передумови для розвитку «чутливого до якості» попиту на високо-технологічну продукцію, що стимулює розробку все більш інноваційної продукції та технологічних процесів.

Важливо зазначити, що роль освітніх установ у розробці якісних програм навчання відповідно до мінливих потреб ринку праці вкрай важлива. Освітні послуги, з точки зору можливості їх потенційного споживача отримати необхідну інформацію про їхню якість і можливості їх подальшого ефективного застосування, належать до категорії довірчих благ. Споживач такої послуги здатний оцінити її якість лише через значний період після її споживання, в той час як освітній заклад має незрівнянно більшу повноту інформації. Деякі дослідники зауважують на тому, що перед освітніми установами постає завдання прогнозування тенденцій розвитку ринку праці та адаптація освітніх програм відповідно до очікуваних змін [124, с. 37].

В сучасних економічних умовах зростає усвідомлення того факту, що ринок освітніх послуг, який стає справжнім міжнародним і характеризується зростаючою конкуренцією, може забезпечити країні, яка досягла успіху в наданні якісних освітніх послуг, істотні доходи від їх експорту. Усвідомлення цієї тенденції знайшло своє відображення в державній політиці ряду розвинених країн, зокрема США, ЄС та Австралії, які активно розробляють та реалізують програми залучення іноземних студентів.

Підсумовуючи, слід зазначити, що багатьом країнам вдалося сформуванати необхідний базис людського капіталу для вирішення складних завдань, що виникли в умовах науково-

технологічних трансформацій. Але більшості країн світу ще належить пройти довгий шлях, аби зміцнити інституційні механізми, необхідні для удосконалення перерозподілу доходів, що 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 в короткостроковому періоді на середньо-технологічний індустріальний малий бізнес, потім на розвиток середніх високотехнологічних виробництв, і лише згодом (довгострокова стратегія) – на включення великих підприємств до глобальних ланцюгів вартості.

3.3. Галузеві особливості глобальних ланцюгів вартості

Світова економіка нещодавно пройшла три критичних періоди, основою яких були азійська фінансова криза 1997–1998 рр., компромісний період 2000–2001 рр. та глобальна фінансова криза 2008–2009 рр. Так, азійська фінансова криза спричинила єдину глобальну рецесію, обумовлену негативним зростанням ВВП протягом періоду щонайменше впродовж двох кварталів поспіль. І це здійснює структурний вплив на світову економіку та економічне зростання. Після кризи наприкінці ХХ ст. зростання ВВП спочатку відновилося до рівня майже 4%, але потім знов зменшилося та стабілізувалося на рівні 2,5%, визначаючи те, що, крім циклічних, структурні фактори також можуть впливати на глобальне економічне зростання (рис. 3.5).

Глобальна фінансова криза 2008–2009 рр. також вплинула на характер світової торгівлі. На відміну від азійської фінансової кризи 1997 р., ця криза мала негативний вплив як на рівень, так і зростання торгівлі. Стрімке зростання торгівлі з 2001 р. по 2008 р. різко контрастує зі значно повільним зростанням з 2009 р. Еволюція світової виробничої торгівлі з 1995 р. по 2015 р. складається з шести етапів (див. рис. 3.5).

Азійська фінансова криза негативно вплинула на внутрішній попит у ряді азійських економік протягом 1995–2000 рр., однак загальні обсяги виробництва продовжували зростати, хоч і повільно, і досягли найвищого рівня у 2000 р. Через скорочення торгівлі в 2000–2001 рр. обсяги торгівлі виробництвом дещо зменшилися у 2001–2008 рр. Але за рахунок приєднання Китаю до Світової організації торгівлі (СОТ) наприкінці 2001 р. загальна виробнича торгівля суттєво зросла. Проте через фінансову кризу 2008–2009 рр. загальний обсяг виробничої торгівлі знову різко скоротився. У 2010–2014 рр. цей показник швидко відновився (за V-подібним виглядом), після чого трохи зменшився в 2014–2015 рр.

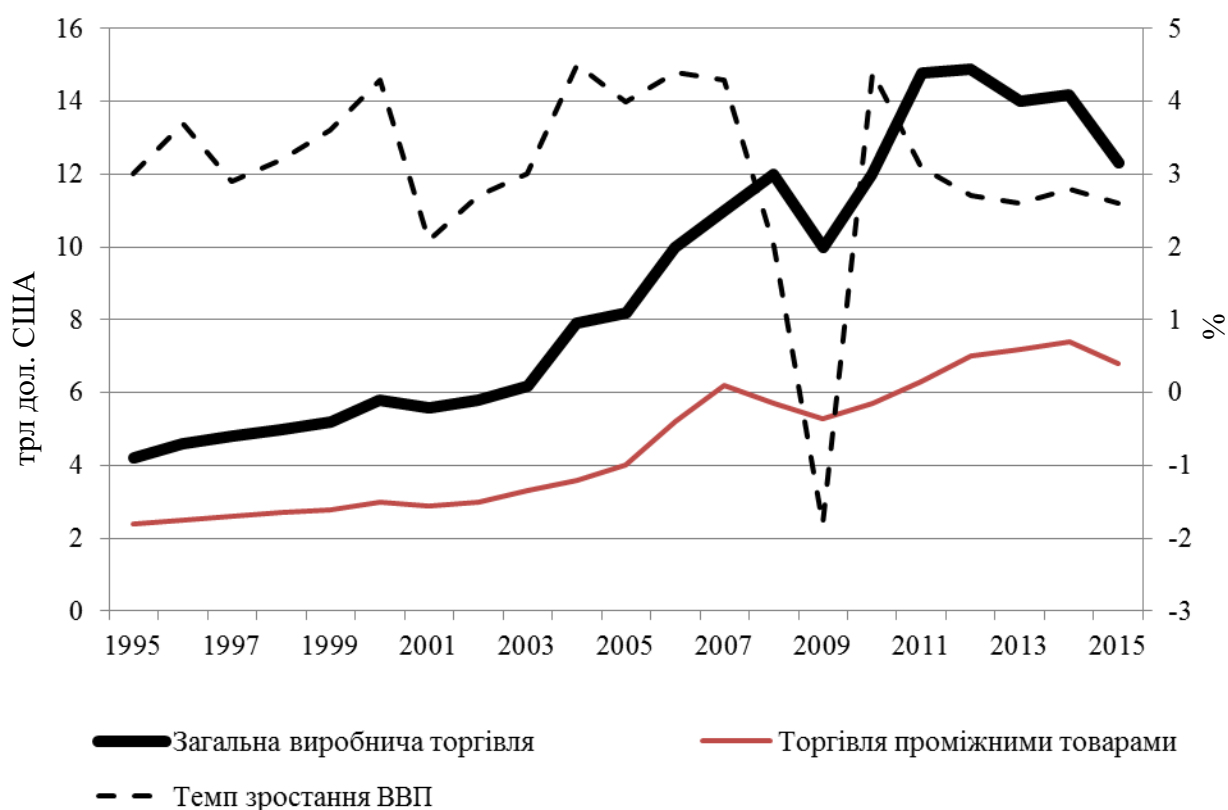


Рис. 3.5. Тенденції глобального ВВП та торгівлі виробництвом до та після недавніх фінансових криз, 1995–2015 рр.

Джерело: складено автором за [68; 96]

Отже, немає чіткого розуміння, який тип товару (проміжний або кінцевий) більше сприяє зростанню загального обсягу торгівлі товарами. Частка внутрішньорегіонального експорту у торгівлі проміжними кінцевими товарами протягом 1995–2015 рр. для Європи, Америки, Азії та інших країн світу демонструє внутрішньорегіональні зв'язки серед них (рис. 3.6 та 3.7).

Наведені дані свідчать, що у світовій економіці ГЛВ формуються переважно на регіональному рівні, і це підтверджують результати досліджень Болдвіна та Лопеза в 2013 р. [33].

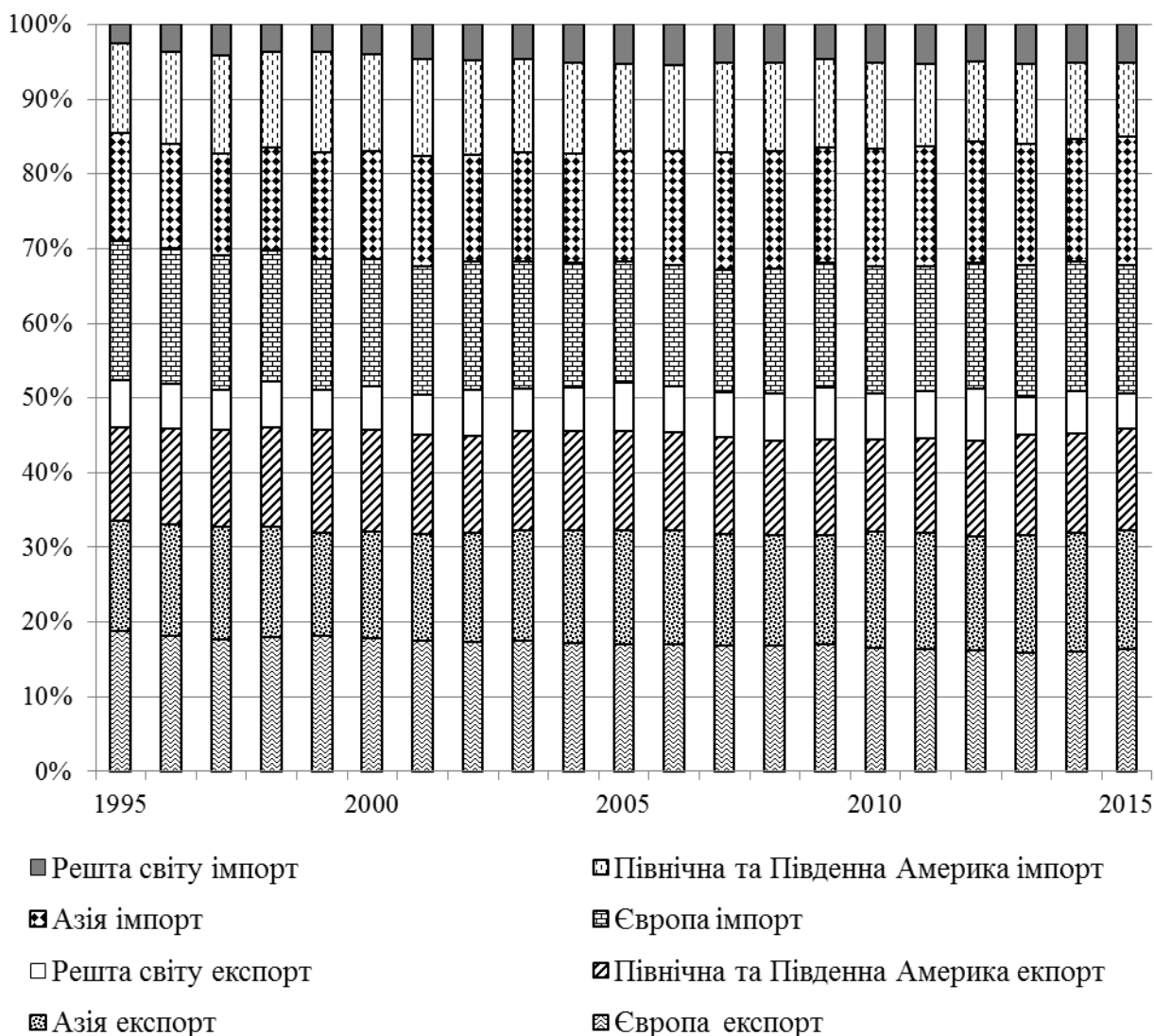


Рис. 3.6. Динаміка внутрішньорегіональної торгівлі кінцевими товарами, 1995–2015 рр., частка регіону, %

Джерело: складено автором за [68]

Незважаючи на зменшення частки торгівлі проміжними товарами протягом 1995–2015 рр. (головним чином, через розвиток КНР) на 6%, обсяги внутрішньої торгівлі між країнами Європою залишалися високими як в експорті, так і в імпорті – приблизно 70% у 2015 р. Це є свідченням того, що європейські промислові ресурси походять переважно з європейських ланцюгів вартості.

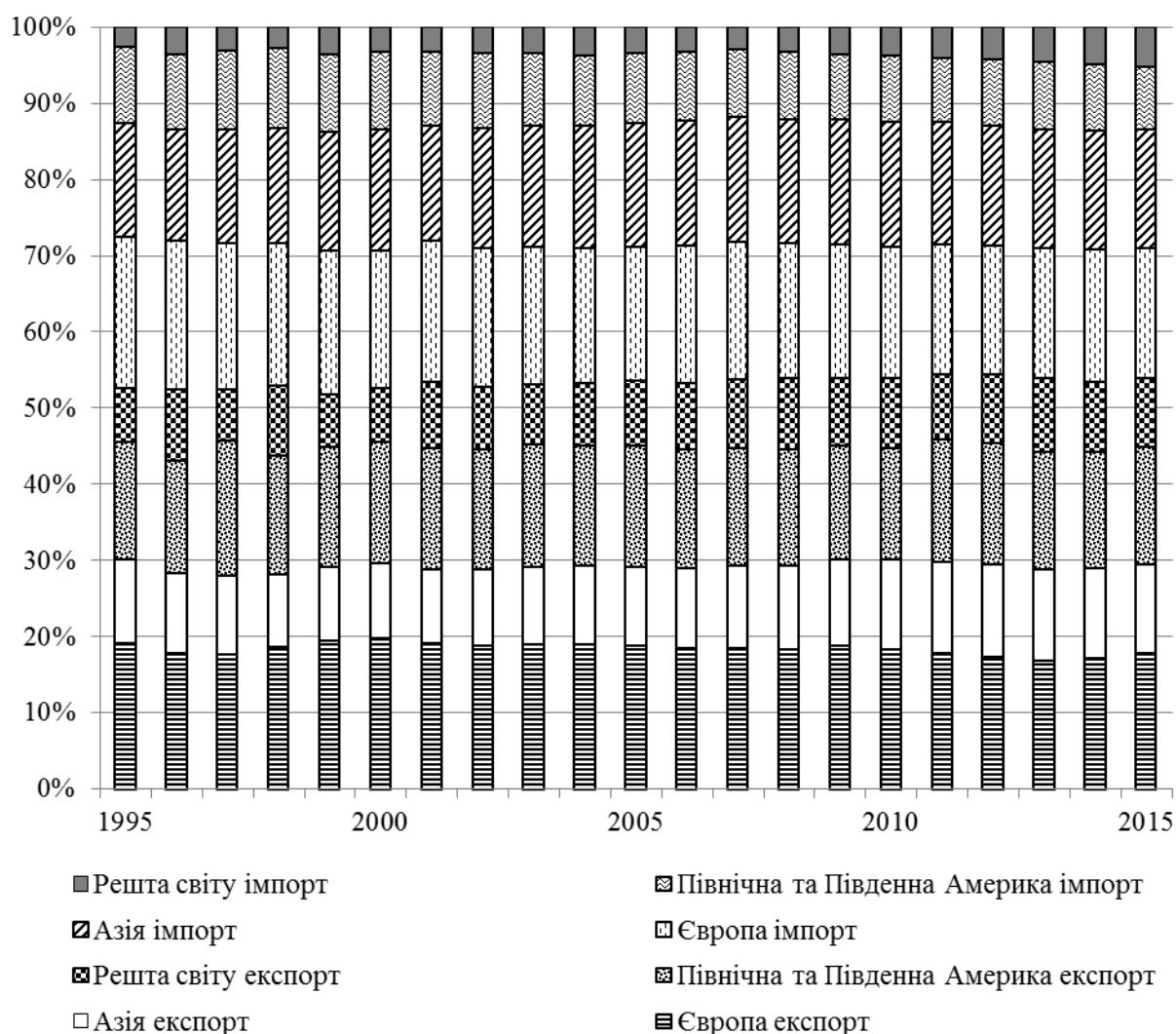


Рис. 3.7. Динаміка внутрішньорегіональної торгівлі проміжними товарами, 1995–2015 рр., частка регіону, %

Джерело: складено автором за [68]

Частка експорту всередині Америки в торгівлі проміжними товарами також поступово збільшувалася – з 51% у 1995 р. до 58% у 2015 р., тоді як частка імпорту внутрішньоамериканських товарів у торгівлі проміжними товарами знизилась і досягнула найнижчої точки 2015 р. (41% у порівнянні з 48% у 1995 р.).

Частка виробничих ресурсів у торгівлі в Північній та Південній Америці порівняно низька, але серед країн Північної Америки та Південної Америки – найбільша.

Північноамериканський експорт проміжних товарів до Південної Америки становив 14% загального експорту проміжних товарів у 1995 р. та 25% – у 2015 р. Частка південноамериканського експорту в Північну Америку в той же період зросла з 40% до 50% (див. рис. 3.7).

Торгівля проміжними товарами в межах Азії в обох напрямках скоротилася загалом протягом 1995–2015 рр. та досягла більше двох третин від загальних обсягів промислової торгівлі за цей період. Подібно до Європи, це демонструє стійкий розвиток промислових зв'язків ГЛВ Азії. Отже, незважаючи на тенденцію посилення глобалізації, ГЛВ все ще значною мірою є регіональними. Причому деякі країни, що розвиваються оновлюються разом з цими ланцюгами. Наприклад, Китай набуває тенденцію експортувати більше проміжних товарів до інших країн з низьким рівнем доходу, що підтримують їх експорт на світовий ринок.

Повноцінному включенню до ГЛВ сприяє транснаціоналізація світової економіки через розподіл економічних вигод на користь розвинених країн, тому ефективному включенню країн, що розвиваються в глобальний процес створення вартості допоможе розвиток національних ТНК. Оскільки ці країни ризикують залишитися на нижніх ланках ГЛВ через високу конкуренцію для місцевих компаній з боку ТНК, які прагнуть мінімізувати витрати на оплату праці, а жорсткі вимоги до захисту інтелектуальної власності та дорогі маркетингові стратегії ТНК не дають їм можливості зайняти більш високі позиції в ГЛВ.

Усвідомлення цієї проблеми виявляється в тому, що ТНК з країн, що розвиваються починають конкурувати з ТНК розвинених країн. Зокрема, у 2006 р. у рейтингу 500 найбільших компаній світу з країн, що розвиваються було представлено всього 43 компанії. У 2015 р. до рейтингу Financial Times Global 500 входять 76 таких компаній, багато з яких із азійських країн. Кількість ТНК з деяких країн, що розвиваються зростає швидкими темпами (рис. 3.8).

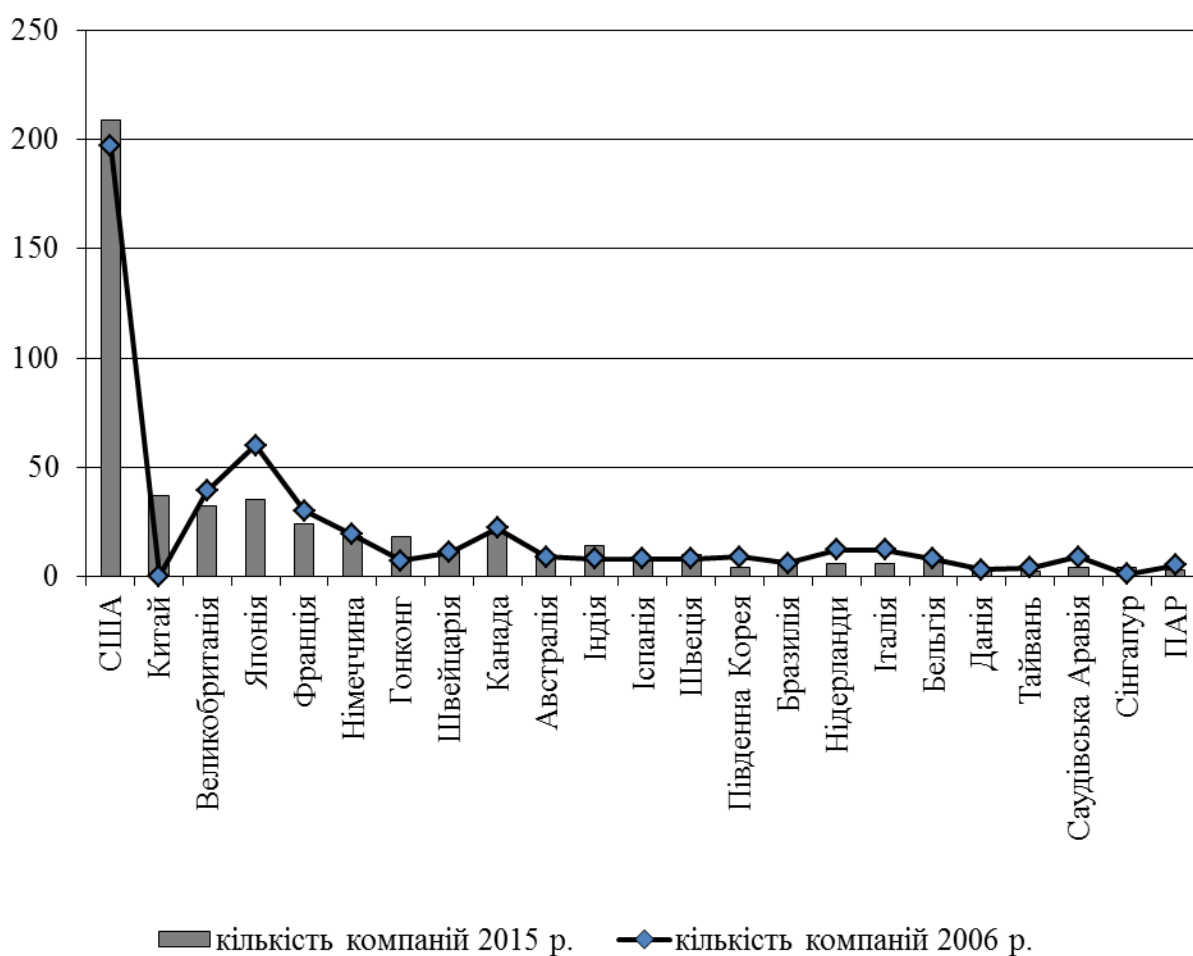


Рис. 3.8. Географічне розподілення найбільших ТНК у світовій економіці в 2006 р. і в 2015 р.

Джерело: складено автором за [62; 68]

Так, з наведених даних видно, що, наприклад, за 2006–2015 рр. кількість індійських компаній у списку збільшилася з 8 до 14. У 2006 р. Китай не був представлений жодною компанією, а в 2015 р. відразу 37 корпорацій КНР увійшли до цього рейтингу. Водночас за вказаний період значно скоротилася кількість ТНК з розвинених країн. Так, за цей же період майже в 2 рази скоротилася кількість компаній з Японії – з 60 до 35. Менш різким, але також значним було скорочення числа компаній Великобританії і Франції: з 39 до 32 і з 30 до 24 відповідно.

Країни можуть обрати для себе різні шляхи включення до ГЛВ. Найбільш простий варіант, який надає швидкі результати, – залучення в країну прямих іноземних інвестицій від ТНК. Набагато більш складний і довгий шлях – створення власних національних компаній-виробників, які займуть свою нішу в ГЛВ (тобто будуть використовувати у виробництві імпортовану сировину і матеріали та експортувати товари, призначені для подальшої переробки за кордоном). Перший підхід дозволяє відносно швидко домогтися значних успіхів у стимулюванні економічного зростання, а другий забезпечує довгостроковий позитивний економічний ефект. У багатьох країнах, що розвиваються висока частка іноземного капіталу (або участі транснаціональних компаній) в їх виробничих потужностях у рамках ГЛВ. Відповідно, і величина іноземних компонентів в їх експорті значно вище відповідного показника США, Японії або країн ЄС, якщо розглядати показники зовнішньої торгівлі окремо взятих країн – членів ЄС [66].

Країни займають різні позиції в ГЛВ залежно від їх спеціалізації. Держави, що на перших ланках добувають сировину, можуть бути залучені в початкові цикли глобального виробництва. На останніх ланках ланцюга вони можуть спеціалізуватися на складанні обробленої продукції або надавати послуги покупцям. Ці позиції з часом змінюються. Ланка, на якій країна знаходиться в ланцюзі створення вартості, визначає ступінь переваги, що вона отримує від участі в ГЛВ.

Наприклад, в агропромисловому комплексі ГЛВ можна визначити як сукупність взаємозалежних компаній, що тісно співпрацюють з метою здійснення цілеспрямованого впливу на потік товарів і послуг по всьому ланцюгу доданої вартості сільськогосподарських і харчових продуктів, і це забезпечує доведення цього потоку до споживачів з мінімально можливими витратами [36, с. 133], або як діяльність, яка охоплює стадії від виробництва до розподілу, що забезпечує доведення продукції до кінцевих споживачів [28, с. 49].

Але найповніше визначення агропродовольчих ланцюгів запропоновано ФАО (продовольчою та сільськогосподарською організацією ООН): сукупність сільськогосподарських товаровиробників та організацій (або акторів), які послідовно, скоординовано забезпечують створення доданої вартості з виробництва конкретних видів сільськогосподарської продукції та її переробки з метою отримання харчових продуктів, які продаються кінцевому споживачеві і після споживання перероблюються у відходи із забезпеченням прибутковості на кожному етапі, та відповідним створенням вигід для суспільства без перманентного виснаження природних ресурсів [60, с. 19].

Формування ГЛВ у цій сфері діяльності загалом не відрізняється від класичної моделі (див. п. 1.4). Слід зазначити, що всі капіталомісткі елементи ланцюга реалізуються ТНК та їх філіями. Наприклад, у сфері виробництва і торгівлі свіжими овочами та фруктами ланцюг складається з таких ланок: насінництво (1), вирощування (2), обробка і упаковка врожаю (3), експорт (4), роздрібна торгівля (5). Елементи з високою доданою вартістю найчастіше залишаються в розвинених країнах, а елемент «вирощування» надається країнам, що розвиваються, які мають відповідні для цього умови.

Ключовими глобальними трендами в АПК в останні 10 років є: посилення конкуренції в галузі насінництва; розвиток генної інженерії; розширення міжнародного співробітництва в сфері продовольчої безпеки, подолання проблеми голоду, доступності їжі в найменш розвинених країнах; зростання попиту на екологічно безпечні, натуральні фермерські продукти харчування в економічно розвинених країнах.

Тривалий час АПК не вважався бізнесом, привабливим для інвесторів, у зв'язку з довгим виробничим циклом, схильним до природних ризиків і великих втрат урожаю при вирощуванні, збиранні та зберіганні, неможливістю автоматизації біологічних процесів і відсутністю прогресу в підвищенні продуктивності та інновацій. Використання ІТ в сільському господарстві обмежувалося застосуванням комп'ютерів і ПО лише для управління фінансами та відстеження комерційних угод. Не так давно фермери почали використовувати цифрові технології для моніторингу сільськогосподарських культур, худоби і різних елементів сільськогосподарського процесу.

З еволюцією технологій на сільське господарство звернули увагу технологічні компанії, які навчилися спільно з партнерами контролювати повний цикл рослинництва або тваринництва за рахунок пристроїв (обладнання і датчиків, що вимірюють параметри ґрунту, рослин, мікроклімату, характеристик тварин тощо), а також каналів комунікацій між ними і зовнішніми партнерами. Завдяки об'єднанню об'єктів в єдину мережу, обміну та управлінню даними на основі сучасних інформаційних технологій, збільшеній продуктивній потужності комп'ютерів, розвитку програмного забезпечення і хмарних платформ стало можливим автоматизувати максимальну кількість сільськогосподарських процесів за рахунок створення віртуальної (цифрової) моделі всього циклу виробництва. Тобто стає можливим пов'язати ланки ланцюга вартості з математичною точністю для здійснення планування графіка робіт, вжиття екстрених заходів для запобігання втрат у разі зафіксованої загрози, розрахунку можливої врожайності, собівартості виробництва та прибутку.

Каталізатором еволюції і прогресу є комплекс технологій, об'єднаних загальною назвою «Інтернет речей» (англ. Internet of things, IoT) [39; 128; 133]. Це поєднання фундаментальних винаходів у сфері аналізу даних (Data Science, штучний інтелект, machine learning), інноваційних досягнень у розробці сенсорів і самокерованої (безпілотної) техніки, що дозволили здійснювати збір даних і контроль за всіма об'єктами на рівні, не досяжному раніше, а також підключених мережевих рішень,

систем управління, платформ і додатків, які виводять способи вирощування рослин і тварин на новий рівень.

АПК стає сектором з дуже інтенсивним потоком даних. Інформація надходить від різних пристроїв, розташованих у полі, на фермі, від датчиків, агротехніки, метеорологічних станцій, дронів, супутників, зовнішніх систем, партнерських платформ, постачальників. Загальні дані від різних учасників виробничого ланцюга, зібрані в одному місці, дозволяють отримувати інформацію нової якості, знаходити закономірності, створювати додаткову вартість для всіх залучених учасників, застосовувати сучасні наукові методи обробки (англ. data science) і на їх основі приймати правильні рішення, які мінімізують ризики, поліпшують бізнес виробників і клієнтський досвід.

Якщо в 2010 р. у світі налічувалося не більше 20 високотехнологічних компаній, що працюють у сфері сільського господарства [122] і ринок венчурних інвестицій становив \$ 400 тис., то вже з 2013 р. почалося експоненціальне зростання венчурного капіталу. До 2016 р. проінвестовано понад 1300 нових технологічних стартапів, більше 500 високотехнологічних стартапів створюється щорічно (табл. 3.6).

Таблиця 3.6

**Найбільші інвестиційні сегменти в сучасному АПК,
2014–2016 рр.**

Рік	Найбільші інвестиційні сегменти	Обсяг інвестицій, млн дол. США
2014	Фермерська електронна комерція	460
	Біоенергетика	374
	Технології з контролю за станом землі і рослин	314
2015	Фермерська електронна комерція	1700
	Рішення щодо іригації	673
	Дрони	389

Закінчення табл. 3.6

Рік	Найбільші інвестиційні сегменти	Обсяг інвестицій, млн дол. США
2016	Фермерська електронна комерція	1290
	Біотехнології	719
	Технології з виведення насіння	523
	Додатки (ПО) для управління фермою, сенсори, «Інтернет речей»	363

Джерело: складено автором за [49]

Інвестиції в АПК в 2015 р. досягли історичного максимуму і склали \$ 4,6 млрд [49]. Найактивніші країни, які залучають інвестиції в агростартапи, – США, Китай, Індія, Канада, Ізраїль (табл. 3.7).

Таблиця 3.7

Інвестиції в агротехнології в світі, 2014–2016 рр.

Роки	Інвестиції, млрд дол. США	Кількість угод	Кількість інвесторів	Частка США, %
2014	2,36	264	271	90
2015	4,6	526	672	58
2016	3,23	580	670	48

Джерело: складено автором за [49]

У результаті трансформації сформувався новий інвестиційний сегмент – Агротех (AgTech), який об’єднує різне обладнання та технології, засновані на отриманні та обробці даних, як усередині сільськогосподарського виробничого циклу, так і за його межами, що застосовуються для підвищення врожайності, ефективності і рентабельності.

Формування ГЛВ в умовах розвитку Агротех відбувалося, по-перше, через злиття і поглинання. Так, в 2013 р. Monsanto (світовий лідер у Біотех і виробництві насіння) придбала аналітичну компанію в сфері BigData з Сан-Франциско – Climate Corporation, вартістю майже \$ 1 млрд.

Потім в 2014 р. предметом угоди виявилася сама Monsanto, яку купив німецький фармацевтичний концерн Bayer за \$ 66 млрд (угода виявилася другою за величиною в світі в 2016 р.). Пізніше китайська China National Chemical Corp. купила швейцарську Syngenta за \$ 43 млрд (найбільша транскордонна інвестиція Китаю); відбулося злиття двох найбільших хімічних компаній США – DowHemical і DuPont у розмірі \$ 145 млрд [68].

По-друге, через створення корпоративних фондів Syngenta Ventures, Monsanto Growth Ventures, Pontifax Global Food and Agriculture Technology Fund, а також глобальних технологічних гігантів – Yamaha, Intel, Verizon та ін. Метою створення цих фондів є своєчасне відстеження появи нових технологій, організація їх тестування і робота з перспективними стартапами.

Все це характеризує галузь сільського господарства, що за впровадженням технологій знаходиться на ранній стадії розвитку, однією з найбільш швидко зростаючих сегментів «Інтернету речей» і інвестиційно-привабливим бізнесом для інвесторів. Причому стрімке впровадження технологій сприяє переплетенню ГЛВ різних супутніх галузей. У міру того, як технології «Інтернету речей» із зони досліджень і розробок будуть виходити в реальне виробництво, витрати на компоненти, пристрої, обладнання будуть знижуватися, що зробить підключення технологій доступними для невеликих фермерських господарств у країнах, що розвиваються. Цим пояснюються високі темпи зростання використання інноваційних технологій у сільському господарстві.

Авіаційні перевезення. Авіаційні перевезення пов'язані з цілою мережею глобальних логістичних мереж та ГЛВ, які охоплюють інфраструктуру інформаційних і комунікаційних технологій (далі – ІКТ), ритейл (в тому числі турагентства), авіалінії, авіабудування, наземну інфраструктуру. Аеропорти є найбільш впливовими гравцями в цій ГЛВ, на що звертають увагу дослідники галузевих ринків [54; 129; 130; 138]. Авіабудування і авіаперевезення – дуже важливі для розвитку

економіки (особливо щодо логістичної системи і наукомістких секторів) технологічні донори, які створюють мультиплікативний ефект на національному рівні. Авіаційні ГЛВ характеризуються масштабністю і складністю.

До глобальних трендів у цій сфері можна віднести посилення міжнародної конкуренції; зростання пасажирота вантажопотоків; розвиток міждержавного співробітництва у формі авіатранспортних альянсів; стрімку модернізацію авіапарків та легалізацію оформлення і супроводу авіаперельотів; збільшення частки регіональних і місцевих перевезень у більшості країн.

Інформаційно-комунікаційні технології (далі – ІКТ) – це інструмент розвитку сучасної економіки, що здатний прискорити економічний розвиток так, як раніше це зробили паровий двигун, відкриття електричного струму та автоматизація виробництва. ІКТ – відносно нова та складна для розуміння індустрія, яка вже стала основою побудови цифрової економіки, адже сприяє появі нових продуктів і сервісів та збільшенню доданої вартості вже наявних. Зазначимо, що ринок ІКТ більший за глобальний ринок нафти у два рази, а ринок ІТ – на 18%.

Основні ланки ГЛВ у цій сфері перебувають у типовій послідовності: дослідження та розробка продукту → проектування та дизайн → виробництво → дистрибуція → маркетинг → продажі. Обсяг внутрішнього ринку ІТ – це важливий економічний показник. Він показує, наскільки в країні розвинені інформаційні технології у порівнянні з іншими країнами. В п'ятірку лідерів за цим показником у 2015 р. ввійшли США, КНР, Великобританія, Японія та Німеччина. Враховуюче це, виробнича ланка загалом локалізується в Східній Азії, а наукоємні контролюються компаніями країн США, Європи та Японії.

Розвиток цього ринку пов'язаний з ускладненням виробництва і міжнародною конкуренцією, виходом на ринок нових гравців, посиленням міжнародної кооперації, перенесенням виробничих потужностей у країни Південно-Східної Азії. Помітним трендом залишається постійна зміна призначених

для користувача вимог і переваг (наприклад, зростання популярності смартфонів), а також стрімка моральна відсталість продукції галузі і трансформація кінцевих ринків слідом за технологічною і поведінковою динамікою.

Автомобільна промисловість. Автомобілебудування має важливе значення для економіки багатьох країн світу, тому що об'єднує безліч галузей господарства – від металургійного виробництва до новітніх сучасних технологій у сфері електроніки. Автомобільна промисловість створює велику кількість робочих місць у державі, згодом збільшуючи економічне зростання країни, до того ж на підприємствах концентрується кваліфікована робоча сила. За рахунок того, що в автоіндустрії задіяно чимало галузей, наприклад, виробництво скла, гуми, пластмаси, металу, електроніки, а також сфера послуг, фінансів і багато інших, одне робоче місце в автомобільній промисловості створює додаткові робочі місця в інших галузях.

Виділяють три основні чинники, що відрізняють ланцюг вартості автомобілебудування від інших виробництв. По-перше, архітектура ланцюга побудови автомобільної промисловості дуже складна, починаючи від зв'язків провідної фірми з першим рівнем постачальників, закінчуючи взаємодією продавців сировини з постачальниками інших рівнів. По-друге, у зв'язку з попередніми особливостями виробництво автомобілів стає більш інтегрованим у регіонах, ніж глобально [43]. По-третє, капітальне обладнання та навчання співробітників вимагає великих інвестицій, тому автомобільні кластери мають властивість тривалого життєвого циклу.

Як і багато інших галузей, ГЛВ можна розділити на певні етапи: проектування, сировина, комплектуючі, складання, маркетинг, дистрибуція, продаж та післяпродажне обслуговування, а також утилізація. Проектування і розвиток нових автомобілів розташовуються в декількох дизайнерських центрах по світу. В результаті місцеві, національні та регіональні ланцюги вартості в автомобільній промисловості значно переплетені з глобальною організаційною структурою та діловими відносинами найбільших фірм (в іноземній літературі термін «nested») [115].

Звернімо увагу на важливий етап в ланцюзі вартості – виробництво комплектуючих. Цей сегмент є ключовим в автомобілебудуванні, оскільки тут відбувається помітне збільшення доданої вартості. У свою чергу, складання автомобілів у ланцюзі належить до ланки із середньою доданою вартістю. Технологія складання автомобілів розподіляється на два види – SKD (Semi Knocked Down) і CKD (Complete Knocked Down). Під SKD мається на увазі найпростіший вид складання автомобілів, часто званий «відкрутним» або «великовузловим», що полягає в складанні частково розібраного автомобіля. SKD поділяється на 4 градації залежно від того, як розібраний автомобіль. Цей спосіб необхідний для скорочення митних зборів на ввезення автомобілів. Але найбільш привабливою є технологія CKD, тобто складання повністю розібраного автомобіля. Такий вид є практично повноцінним виробництвом, оскільки включає зварювання, фарбування автомобілів і набір інших обов'язкових дій. Наприклад, у Південній Азії розташовані чотири заводи концерну Daimler (у В'єтнамі, Таїланді, Індонезії та Малайзії), які збирають комплектуючі CKD, виготовлені в Німеччині [110].

Наступним етапом створення високої доданої вартості є маркетинг, який є невід'ємною частиною ГЛВ. Основне його завдання – вибудувати таку стратегію, щоб новий автомобіль був найбільш популярним у певному сегменті ринку на національному, регіональному або місцевому рівнях. Рекламне просування може включати будь-які інструменти: від радіо, телебачення до рекламних щитів та Інтернету. З кожним роком частка витрат на рекламу за допомогою Інтернету серед автовиробників і дилерів зростає.

Дистрибуція і продаж автомобілів також належать до ланки з високою доданою вартістю. Ще однією важливою ланкою в цьому ланцюзі є післяпродажне обслуговування, в тому числі ринок автозапчастин, який має характер міжнародної торгівлі. В цьому випадку країни конкурують, в основному, за рахунок ціни, тому важливі такі фактори, як дешева сировина і наявність кваліфікованих інженерів. Перевагою

для багатьох країн є відсутність інноваційної складової, так як запасні деталі просто копіюються з уже створених для автомобілів [70].

Автомобільна промисловість більшою мірою належить до ланцюга, керованого виробником (*producer-driven chain*), але за останні десятиліття така тенденція почала змінюватися в зв'язку з насиченням ринку автомобілями. Споживачі можуть вибирати різні марки автомобілів з різною ціною категорією, крім того, набір функцій (за їх вибором), вбудованих ще на стадії виробництва.

Виробництво автомобілів найчастіше формується в регіонах або певних країнах поряд з громіздкими, важкими і специфічними виробництвами частин автомобілів, які сконцентровані близько до заводів остаточного складання, щоб гарантувати своєчасну доставку (наприклад, двигунів, коробок передач, сидінь та інших внутрішніх частин), і легкими більш універсальними частинами, зробленими на більшій відстані від місця складання, щоб використовувати в своїх інтересах економію на масштабах виробництва (наприклад, іонні батареї), а також низькі витрати на оплату праці (наприклад, ремені безпеки). А ось розробка транспортних засобів сконцентрована в декількох центрах дизайну, таких як Токіо, Детройт, Шанхай і Штутгарт. У результаті місцеві, національні та регіональні ланцюги створення вартості в автомобільній промисловості «сплетені» в глобальні організаційні структури і ділові відносини найбільших світових компаній.

Виробники поділяють постачальників на кілька рівнів залежно від комерційної відстані між виробником і постачальником. Такі рівні використовують у багатьох виробничих сферах, наприклад, текстильній промисловості, електроніці, але найчастіше зустрічаються і описуються в автомобільній.

Компанії першого рівня є найбільшими постачальниками різних компонентів для OEM (це виробник кінцевого продукту для споживчого ринку, наприклад, Ford або General Motors), тобто поставки готових систем, модулів для фінального складання. Варто зазначити, що постачальники першого рівня

спільно з автовиробниками залучені до процесу досліджень і розробок. Прикладом може бути Sensata Technologies – головний постачальник датчиків викидних газів для автомобільних систем [106]. Компанії другого рівня є основними постачальниками компаній першого рівня. Компанії третього рівня складаються з постачальників простих деталей, матеріалів і сировини постачальникам другого рівня.

До кінця 1980-х рр. західні виробники самі повністю проектували автомобіль, включаючи дизайн всіх комплектуючих, не допускаючи до цього процесу постачальників, які відбиралися на конкурсній основі, більшою мірою орієнтуючись на ціну і в підсумку нав'язуючи свої жорсткі умови договору.

На початку 1990-х рр. постачальників почали вибирати на початковій стадії розробок, спільно працюючи над проектуванням комплектуючих, удосконалюючи технології з метою зниження витрат і підвищення ефективності. Американська компанія Chrysler, впроваджуючи нову систему взаємовідносин з основними постачальниками, з 1989 р. скоротила їх кількість з 2500 до 1140. У підсумку, розробляючи і проектуючи спільно автомобілі, середню тривалість розробки нової моделі скоротили з 234 до 160 тижнів, а витрати на розробку знизили до 40% [5].

З цього ж часу до постачальників перейшла функція поставок повних систем, вузлів, модулів, а не окремих частин. Постачальники першого рівня взяли на себе відповідальність управління постачальниками другого рівня. Зі зростанням значущості використання системи виробництва «точно вчасно» (англ. just-in-time production) і посиленням системи контролю якості виробів, що постачаються (англ. quality at the source), виробники стали зацікавлені в довгостроковому співробітництві з меншою кількістю постачальників [70]. Роль ефективного управління взаємозв'язками між виробниками і компаніями-постачальниками зростає, тому ОЕМ-виробники оцінюють своїх партнерів за такими критеріями: ціна, якість, надійність поставок і експлуатаційні характеристики. Для

постачальників важливо бути кращими в своєму класі (англ. *best-in-class*), тобто виробляти затребувані деталі в необхідній кількості за справедливою ціною, постачати їх в потрібне місце у відповідний термін [84].

Для кінцевого складання автомобіля важливі три основні процеси: виробництво кузова, двигуна, трансмісії компонентів, які можуть бути вбудовані у вертикально інтегрований ланцюг. Західні автовиробники активно впроваджують основи TPS, поступово відмовляючись від фордистської бізнес-моделі, в якій протяжність вертикально інтегрованого ланцюга набагато довша за рахунок охоплення в рамках однієї компанії постачальників сировини, компонентів, кінцевого складання машин і їх дистрибуції [16]. У зв'язку з тим, що відбувся перехід від фордистської моделі до побудови тісних зв'язків з постачальниками і передачі їм частини функцій з покладанням на них більшої відповідальності, стали розширюватися процеси де-вертикалізації (англ. *de-verticalization*) автомобільної промисловості.

Крім вибудовування нових взаємин з постачальниками, автовиробники почали використовувати стандартизовані платформи і моделі автомобілів, щоб скоротити витрати на розробку, отримувати економію на масштабах і спростити міжнародну торгівлю між географічними регіонами, концентруючись у кінцевому підсумку на збільшенні обсягів продажів автомобілів. Так звана глобальна платформенна стратегія (*Global platform strategy*), тобто виробництво різних моделей автомобілів на одній базовій платформі, дозволяє проводити уніфікацію при одночасній диференціації. За оцінками Evaluateserve, десять основних світових виробників (*General Motors, Volkswagen, Toyota, Nissan, Fiat, Ford, Renault, PSA Peugeot Citroen, Honda, Daimler*) скоротять кількість платформ до 2020 р. на третину в порівнянні з 2010 р., під час якого налічувалося близько 175 глобальних платформ. GM заявила, що скоротить кількість платформ з 30 у 2010 р. до 14 в 2018 р. [102].

Згідно з дослідженням аналітичної агенції Price water house Coopers «Консолідація постачальників в автомобільній промисловості 2014», в 2013–2014 рр. спостерігалось значне зростання угод зі злиттів і поглинань (211 угод, 13% зростання відносно 2013 р.), більшість з них було в сфері трансмісії, ходової частини і зовнішніх систем [50]. Значна консолідація відбувалася в Північній Америці та Європі, 47% і 30% відповідно. Така консолідація обумовлена бажанням постачальників відповідати стратегії переходу OEM-компаній до стандартизації платформ, відновленням автомобільної промисловості Європи, необхідністю появи нових тенденцій щодо автоматично керованих і екологічних автомобілів. Середня вартість угод зросла практично на 25% і становить близько 65 млн дол. США.

Однак зі збільшенням угод щодо злиттів і поглинань в силу розвитку інформаційних технологій поступово почала зростати роль малих і середніх підприємств в автомобільній промисловості. Система поставок OEM дозволяє невеликим фірмам швидко входити в ланцюги вартості. Так, наприклад, при розміщенні нових складальних заводів автомобільні ТНК допомагають своїм постачальникам перенести виробництво за кордон [115]. У Кореї, навпаки, на противагу гігантам автомобільної індустрії уряд почав підтримувати малий і середній бізнес, намагаючись стимулювати економіку під новим гаслом «Креативна економіка» (Creative Economy) [61].

На формування ГЛВ в автомобілебудуванні значний вплив мають зовнішні фактори, які можна розділити на кілька категорій:

1. Загальна економічна ситуація – коливання валютних курсів і цін на нафту, бізнес-цикли, зміни в міжнародній торгівлі тощо.

2. Конкуренція, наприклад, з боку країн, що розвиваються або посилення цінових війн.

3. Поява нових ринків: на сьогодні це швидкий розвиток окремих країн, що розвиваються, в тому числі країн БРІКС.

4. Галузеві вимоги – потреба в автомобілях з використанням екологічно чистих технологій і мінімальними шкідливими викидами, а також машинах з низькою вартістю [110].

Розвиток автомобільної промисловості в країнах світу відбувається в певній послідовності, але це не означає, що всі країни неминуче повинні пройти через кожний етап.

1-й етап – імпорт готових автомобілів, часто обмежений внаслідок високих транспортних витрат та імпортних обмежень, що вводяться державами.

2-й етап – місцеве складання автомобілів з готових імпортованих частин, технологія SKD. Дозволяє зменшити транспортні витрати, здійснювати мінімальні модифікації для місцевого ринку.

3-й етап – складання автомобілів як з імпортованих компонентів, так і створених місцевими виробниками. Такий спосіб сприяє розвитку місцевої індустрії виробництва комплектуючих і, як наслідок, заохочується національним урядом для сприятливого потенційного переходу на четвертий етап.

4-й етап – повномасштабне виробництво автомобілів. Цей етап обмежений набагато меншим числом країн-виробників, ніж на етапах 2 і 3, і деякі держави з третього етапу можуть перейти до четвертого. На сьогодні частіше відбувається відхід від повноформатного виробництва до складання транспортних засобів [53].

Близько 80% всієї торгівлі в світі здійснюється ТНК і автомобільна промисловість не виняток, а найбільш схильна до управління з боку глобальних автоконцернів галузь. Підтвердженням тому є статистика продажів найбільших брендів у світі, відображена в табл. 3.8. За підсумками 2015 р., найбільш популярними автомобілями стали марки, які вироблені Volkswagen Group, більш 11,2 млн шт., що дорівнює 12,5% світових продажів, Toyota Motor – 10,8 млн шт., Hyundai-Kia Automotive Group – 8 млн шт., а також General Motors – 7,9 млн шт., Alliance Renault Nissan – 7,7 млн шт., Ford – 6,1 млн шт. і Honda – 4,5 млн шт. У результаті близько 63% світових продажів автомобілів припадає на 7 найбільших концернів [20].

Таблиця 3.8

**Продажі основних автомобільних
концернів у світі, 2015 р.**

ТНК	Продукція марки	Обсяг продажів, млн од.	Частка в світових продажах, %
Volkswagen Group	Volkswagen, Audi, Suzuki, Skoda, Seat	11,2	12,5
Toyota Motor	Toyota, Subaru, Lexus, Daihatsu	10,8	12,1
Hyundai-Kia Automotive Group	Hyundai, Kia	8,0	8,9
General Motors	Chevrolet, Opel, Buick, GMC, Isuzu	7,9	8,9
Alliance Renault Nissan	Nissan, Renault, Dacia, Lada	7,7	8,6
Ford	Ford	6,1	6,8
Honda	Honda	4,5	5,0

Джерело: складено автором за [20]

Значний вплив на формування ланцюгів вартості в автомобільній промисловості мало швидке зростання країн, що розвиваються, насамперед країн Азії, а також країн Центральної та Східної Європи, особливо Чехії, Польщі та Словаччини (рис. 3.9). На початку XXI століття найістотніше зросло виробництво автомобілів в Китаї та Індії. Розвиток автоіндустрії в цих країнах започатковано в 1990 р., та вже до 2015 р. щодо 2001 р. кількість вироблених автомобілів у Китаї та Індії збільшилася в 30 і майже в 6 разів відповідно, що зумовило значне зростання частки цих країн у світовому автомобілебудуванні.

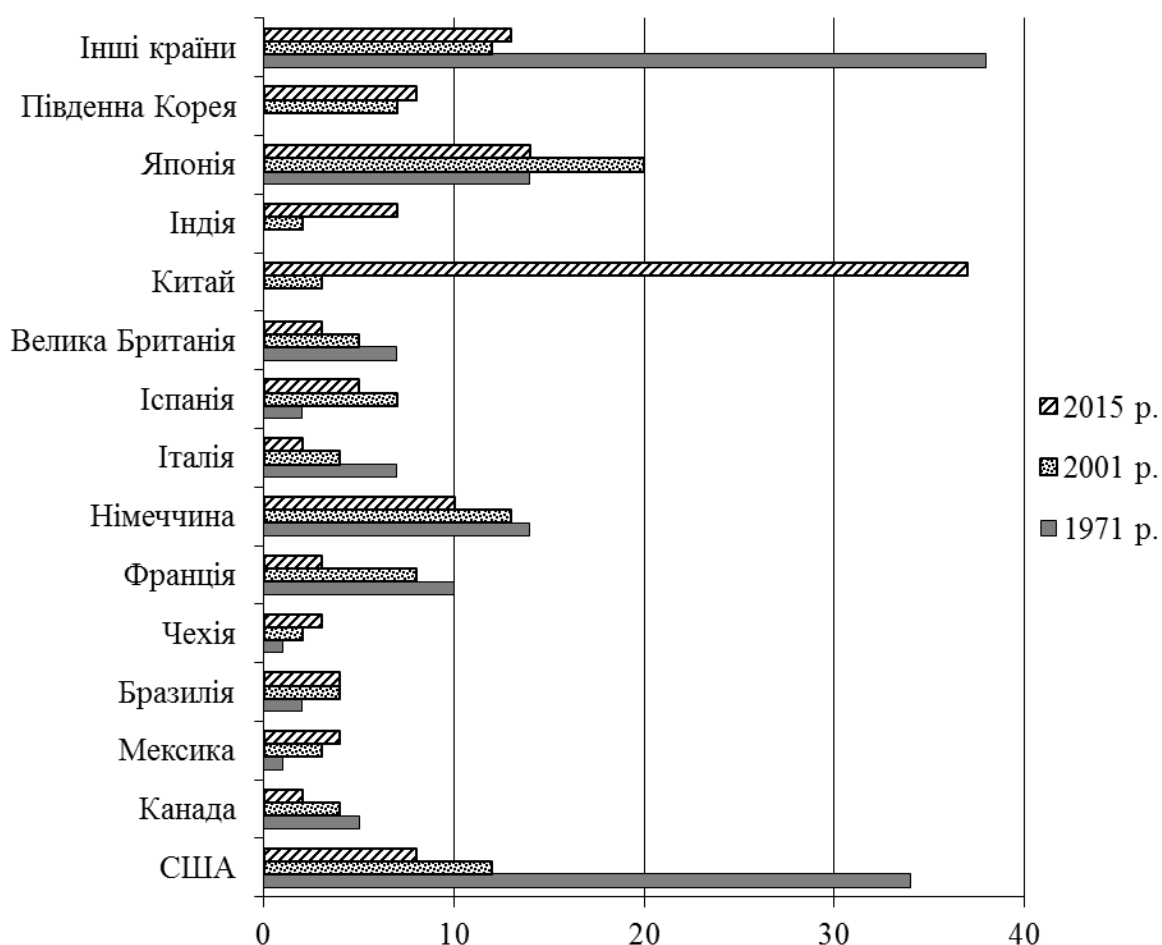


Рис. 3.9. Зміна частки країн у світовому виробництві автомобілів з 1971 р.

Джерело: складено автором за [6; 15]

Шляхом аналізу автомобільної промисловості в рамках концепції ГЛВ можна зробити висновок, що протягом останніх 30 років істотно змінилися взаємозв'язки між OEM-виробниками і постачальниками: виникла багаторівнева система постачальників з різними видами виконуваних функцій в ланцюзі і, відповідно, з різним ступенем відповідальності. Відбулися зміни і в географічній локації автомобільної галузі, зокрема новітнім трендом стало зміщення виробничих потужностей з розвинених країн в країни, що розвиваються, насамперед в Китай, а також деякі інші країни.

Підсумовуючи результат аналізу формування ГЛВ у різних галузях, слід зазначити, що загальносвітовою тенденцією є кардинальні зрушення в технологіях і організації виробництва, що тягнуть за собою істотні зміни у ГЛВ і в стані суспільства в цілому.

Зауважимо, що інтернет-технології змінюють бізнес-моделі, структуру галузевих ринків і саму структуру економіки в цілому. Зараз за обсягом ринкової капіталізації другий рік поспіль лідирують компанії інформаційно-комунікаційних та інтернет-послуг, хоча раніше домінували сировинні нафтогазові гіганти, промислові конгломерати (такі як General Electric) і лідери ринку торгівлі та фінансів (табл. 3.9).

Відбувається поступове розмивання кордонів між галузевими секторами (промисловістю, в тому числі електронної та телекомунікаційної, нафти і газу, сільського господарства та ін.) і сферою послуг. Нові гібридні (промислово-сервісні) гіганти, які одночасно випускають фізичну продукцію (комп'ютери, сервери, телекомунікаційне обладнання, смартфони та ін.), містять потужну мережеву і комп'ютерну інфраструктуру і одночасно розробляють програмні продукти та сервіси, здійснюють продаж послуг та обслуговування клієнтів, ведуть постійну роботу з розробки і розвитку нових технологій, продуктів і послуг – працюють за замкнутою бізнес-моделлю повного циклу: від розробки продукту до обслуговування клієнта за програмою моноапаратної сервісної моделі.

Упровадження мережевої взаємодії між машинами, обладнанням, будівлями та інформаційними системами, можливість здійснювати моніторинг і аналіз навколишнього середовища, процесу виробництва та власного стану в режимі реального часу, передача функції управління і прийняття рішень інтелектуальним системам приводять до зміни парадигми технологічного розвитку.

Таблиця 3.9

**Компанії – світові лідери за обсягом капіталізації,
2001–2017 рр.***

Рейтинг	2001 р.	2006 р.	2011 р.	2016 р.	2017 р.
1	General electric (електронна та електро-технічна продукція) США	Exxon Mobil	Exxon Mobil	Apple	Apple
2	Microsoft (розробка програмного забезпечення) США	General electric	Apple (електроніка, інформаційні технології) США	Alphabet (Google) (Інтернет) США	Alphabet
3	Exxon Mobil (видобуток і переробка нафти і газу) США	Total (видобуток і переробка нафти і газу) Франція	Petro China (видобуток і переробка нафти і газу) КНР	Microsoft	Microsoft
4	Citi group (банківська справа) США	Microsoft	Royal Dutch Shell (видобуток і переробка нафти і газу) Нідерланди	Amazon (електронна торгівля) США	Amazon
5	Walmart (роздрібна торгівля) США	Citi group	ICBC (банківська справа) КНР	Facebook (Інтернет) США	Tencent (інтернет-сервіси, комп'ютерні ігри) КНР

*У дужках наведено галузь та країну, де розташована штаб-квартира.

Джерело: складено автором за матеріалами відкритих інтернет-джерел міжнародних аналітичних агентств

Таким чином, у світовій стратегії ГЛВ розвиток інформаційно-комунікаційних технологій розглядається вже не як одна з цілей розвитку, а як джерело системної трансформації всієї промисловості і економіки в цілому. Отже, впровадження в національному виробництві цифрових технологічних платформ є основним питанням при формуванні стратегії входження або покращання місця країни у ланцюгах глобального виробництва за рахунок виробництва товарів та послуг проміжного споживання з високою доданою вартістю.

Основний обсяг доданої вартості в ГЛВ формується у сфері високих технологій через розподіл виробленої вартості між розвиненими країнами (виробниками технологій) і країнами, що розвиваються (що виробляють товари на основі технологій). Для покращання існуючих позицій у ланцюгах виробництва та займання нових необхідним є постійний контроль за розвитком техніки і технологій в економіці, особливо в сегменті виробництва наукоємних товарів та послуг. Але це неможливо без результативної державної політики підтримки національного виробництва товарів та послуг з високою доданою вартістю.

3.4. Міжнародна практика стимулювання наукомістких галузей

В умовах глобальних технологічних трансформацій будь-якій державі необхідно адаптувати свою національну інноваційну систему за рахунок посилення наявних ключових переваг для «асиметричної» відповіді конкурентам, поєднання стратегії «відкритих інновацій» з новими механізмами підтримки власних радикальних інновацій, компенсації «провалів» ринку й самої національної економіки. Чим швидше відбувається ця складна адаптація, тим очевиднішим є успіх та зменшення потенційного ризику від участі в ГЛВ. Для підтвердження цієї тези проведено дослідження основних галузевих інструментів інноваційної політики, які прямо або виокремлено

спрямовані на підтримку інтеграції національних суб'єктів у ГЛВ на прикладі деяких країн світу: Німеччини, Великобританії, США, Японії і Китаю.

Німеччина – країна, яка зміцнила в ХХІ столітті високі показники глобальної конкурентоспроможності промисловості та одночасно є лідером розвитку ряду новітніх напрямів машинобудування і «зеленої» енергетики, характеризується сталістю та універсальністю інструментів інноваційної та промислової політики. Експерти вважають, що в сучасній Німеччині є всі умови для Четвертої промислової революції та можливості для успішного переходу до «Індустрії 4.0» [75, р. 4]. По-перше, Німеччина стабільно зберігає статус країни з промисловістю, яка є однією з найбільш конкурентоспроможних та інноваційних у світі. По-друге, економіку Німеччини відрізняє технологічне лідерство у сфері досліджень і розробок для промислового виробництва.

У глобальному інноваційному рейтингу Німеччина продовжує покращувати свої позиції. Так, в 2016 р. країна увійшла в першу десятку рейтингу (рис. 3.10).

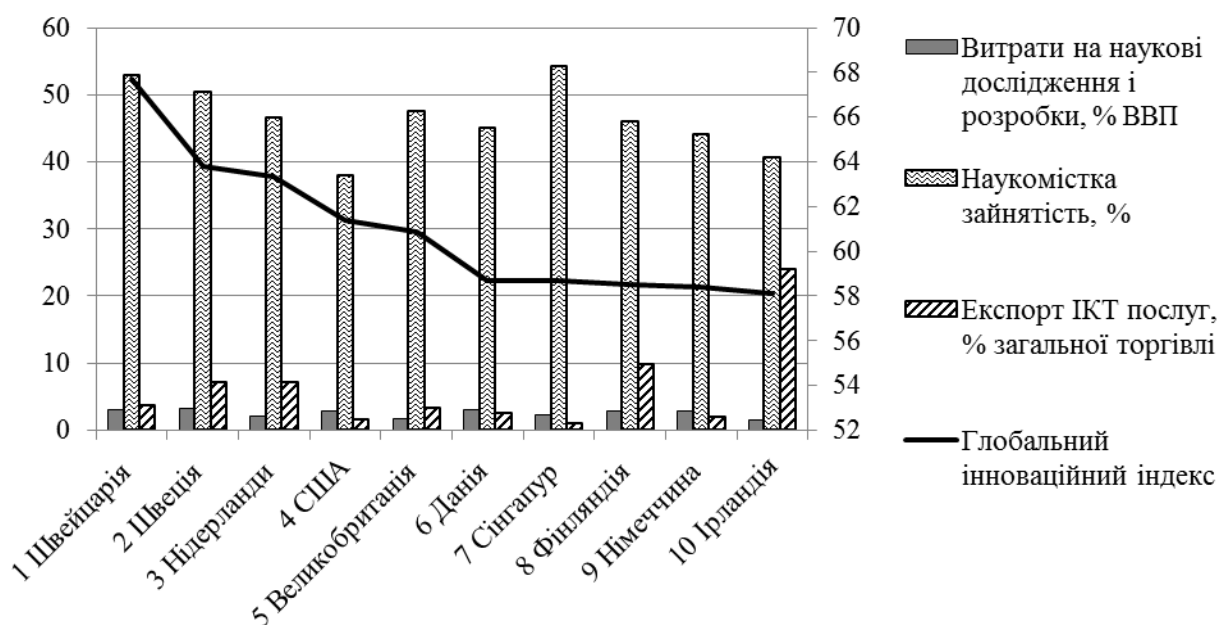


Рис. 3.10. ТОП-10 країн глобального інноваційного індексу, 2016 р.

Джерело: складено автором за [118]

Водночас детальний аналіз порівняльних переваг у сфері експорту показує, що переваги країни знаходяться лише у сфері високотехнологічних товарів (29), тоді як товарів з передовими технологіями економіка Німеччини більше імпортує, ніж експортує (-24) (табл. 3.10).

Таблиця 3.10

**Індекс порівняльних переваг у сфері експорту
для деяких країн світу***

Рік	Китай**	Німеччина	Франція	Великобританія	Японія	США
Технологічні товари						
2000	-41	11	7	14	47	13
2005	-29	10	7	14	42	17
2010	-27	12	6	11	33	1
2014	-28	14	7	4	36	7
Високотехнологічні товари						
2000	-17	27	5	10	86	-13
2005	0	27	6	4	75	-5
2010	-16	30	-2	15	61	-10
2014	-12	29	-5	5	72	-6
Товари з передовими технологіями						
2000	-66	-27	11	19	-10	47
2005	-53	-34	8	33	-14	55
2010	-35	-35	20	1	-22	22
2014	-42	-24	24	2	-34	29

* Позитивне значення індексу означає, що співвідношення експорту до імпорту відповідного виду продукту вище середнього для промислової продукції.

** З Гонконгом.

Джерело: складено автором за [58]

Промисловість є також базою для сектору послуг, незважаючи на те, що третинний сектор (послуги) робить більш вагомий внесок в економічне зростання в останні роки: більше половини всіх послуг – послуги для бізнесу. Як показує аналіз міжгалузевого балансу, 1/3 послуг закуповується

промисловими підприємствами як «проміжні товари», тобто близько 3,8 млн робочих місць третинного сектору залежать від промислового (близько 10% всіх робочих місць у країні) [57]. Це пояснюється мінливим характером промислового виробництва: при переході до високих технологій для виробництва промислових товарів потрібно все більше фахівців з типовою для сектору послуг кваліфікацією (ІТ, дизайн тощо).

Крім того, в ХХІ ст. після завершення контрактних відносин щодо придбання обладнання або побутових промислових товарів взаємодія між покупцем і продавцем продовжується. Тобто відбувається зростання значущості постпродажного обслуговування, що в свою чергу означає зростання ролі сектору послуг. У результаті в Німеччині кількість зайнятих у третинному секторі (надання послуг підприємствам) з 1991 р. по 2013 р. збільшилася на 138%, а додана вартість – на 47%. Водночас сучасний промисловий сектор характеризується високою часткою зайнятих, які виконують роботу у секторі послуг (більше 50% всіх зайнятих у промисловості). Чим більш технологічні виробництва, тим вища ця частка: у фармакології – близько 90%, хімічній промисловості – 80% [52].

Особливу увагу держава приділяє малим та середнім підприємствам (МСП), які є включеними в ГЛВ великих німецьких компаній та впливають на ефективність економіки загалом. Державні програми підтримки МСП спрямовані також на вирішення соціальних проблем регіонів. Як правило, такі підприємства відчувають більш гостру нестачу висококваліфікованого персоналу, ніж великі: про них менше відомо випускникам вищих навчальних закладів, а нерідко регіон, де знаходиться компанія, здається непривабливим і несучасним.

Провідним ринком для реалізації «Індустрії 4.0» є внутрішній ринок обробної промисловості Німеччини. Для того, щоб успішно сформувані і розширити такий ринок, підприємства повинні бути пов'язані тісним зв'язком, як і їх частини, розташовані в різних місцях. Це, в свою чергу, потребує логічної та повної цифрової інтеграції різних виробничих

циклів створення вартості, видів продуктів та відповідних їм систем. Конкретним завданням на цьому етапі є одночасна інтеграція нових мереж доданої вартості, які вже розвиваються на глобальному рівні, та МСП, що працюють тільки на регіональному рівні. Промисловість Німеччини багато в чому зобов'язана своєю міццю збалансованій конструкції, що містить значну кількість МСП та менше великих підприємств. Однак багато МСП не готові до структурних змін, про які йдеться в «Індустрії 4.0»: або тому, що не володіють необхідними кадрами, або через те, що, як і раніше, скептично ставляться до цієї стратегії. Отже, основною стратегією для інтеграції МСП до ГЛВ є розробка та впровадження комплексної ініціативи передачі знань і технологій, оскільки пілотні програми та приклади передового досвіду великих підприємств можуть допомогти розвитку потенціалу мереж доданої вартості за участю МСП.

Основним принципом реалізації промислової стратегії у **Великобританії** з 2013 р. є партнерство між різними суб'єктами інноваційного процесу. Слід зазначити, що до цього часу в економіці країни спостерігалася масштабна деіндустріалізація, як і в багатьох країнах ЄС. Так, у період з 1970 р. по 2013 р. промисловість Великобританії скоротилася на дві третини [9, с. 172].

Процес розробки нової галузевої політики у Великобританії супроводжувався масштабною експертною роботою: великою кількістю обстежень, опитувань, а також форсайт-проектom з розвитку галузей з високою доданою вартістю до 2050 р. Така стратегія передбачає пріоритетне стимулювання інноваційного розвитку 11 галузевих секторів трьох типів, яким надається роль «локомотивів» британського зростання при збереженні підтримки інших галузей: прогресивні галузі з найбільшою доданою вартістю, сектори, які забезпечують нові «знаннєві» послуги. Важливо зазначити, що вперше до числа подібних пріоритетів включено агротехнологічний сектор і міжнародні освітні послуги. Перелік секторів з «розмитими межами» відображає результати трансформації британської галузевої структури, що відбувалася протягом

1990–2000-х рр., – перехід до галузей з високою доданою вартістю, включаючи сферу послуг. На сьогодні частка наукоємних галузей становить близько 1/3 валової доданої вартості і 1/4 зайнятості.

На міжнародних ринках стійкі конкурентні переваги Великої Британії знаходяться на стороні послуг нарівні з авіа-космічною галуззю, хімією і фармацевтикою (за показником RSA, що визначається на основі зіставлення показників зовнішньої торгівлі країни з показниками інших країн). Ділові і фінансові послуги становлять більше 1/5 англійського експорту. Для порівняння, США, Німеччина і Франція мають великі переваги на міжнародних ринках у сфері транспортного устаткування і точного приладобудування. Технологічна спеціалізація країни на основі патентної статистики (за показником RТА, що будується на основі порівняння патентної статистики) сконцентрована в галузі органічної хімії, біотехнології, фармацевтики, медичної техніки та цивільного машинобудування, а її конкурентів – у сфері оптики, електроніки, нанотехнологій та інформаційних технологій (табл. 3.11).

Таблиця 3.11

Пріоритетні сектори економіки Великобританії

	ВВП (за доданою вартістю), 2011 р.		Зайнятість, 2012 р.	
	Млрд фт. ст.	Частка у ВВП, %	Тис. осіб	Частка в загальній зайнятості, %
Авіакосмосмічна галузь	7,3	0,5	111*	0,4
Автомобілебудування	11,2	0,8	129	0,4
Будівництво	90,0	6,7	2930	10
Освіта**	88,2	6,4	2770	8,7
Інформаційна економіка ***	58	4,2	885	4,8
Агротехсектор	96	7,0	3800	12,0

Закінчення табл. 3.11

	ВВП (за доданою вартістю), 2011 р.		Зайнятість, 2012 р.	
	Млрд фт. ст.	Частка у ВВП, %	Тис. осіб	Частка в загальній зайнятості, %
Медико-біологічний комплекс	11,8	0,9	160	0,5
Ядерна енергетика	н.д.	н.д.	40	0,1
Прибережна вітрова енергетика	н.д.	н.д.	4	0,01
Нафтогазова галузь	24,8	1,8	35	0,1
Професійні та ділові послуги	153	11,2	3800	12,0

* Тільки пряма зайнятість.

** Без освітніх послуг.

*** Тільки програмне забезпечення, ІКТ-послуги.

Джерело: складено автором за [76]

Пріоритетний розвиток секторів та інноваційних технологій спрямований на модернізацію виробничої бази та використання нових бізнес-моделей «Індустрії 4.0». За оцінками експертів, щодо рівня готовності до переходу на технології «Індустрії 4.0» Великобританія знаходиться в другій групі країн (разом із Францією, Бельгією, Данією та Нідерландами) після групи лідерів (Німеччина, Фінляндія, Швеція, Ірландія, Австрія) [73].

Одним з показників перебудови бізнесу може стати рівень автоматизації, за яким британська промисловість відстає від інших країн, передусім від Німеччини. Якщо у Великобританії на 10 тис. зайнятих у промисловості припадає 27 роботів, то в Німеччині – 137, Італії – 100, Франції – 59 [76]. Навіть незважаючи на значні інвестиції за останні кілька років, британський бізнес вкладає в автоматизацію в 7 разів менше, ніж німецькі компанії [104]. При цьому англійські компанії в списку можливих механізмів зовнішньої підтримки на перше місце ставлять державне фінансування (на відміну

від німецьких компаній, для яких пріоритетом є підтримка постачальників). Передбачається, що заходи, вжиті в рамках галузевої стратегії, дозволять промисловості досягти конкурентних переваг за 4-ма групами робіт (промисловими, медичними, транспортними і сільськогосподарськими) [31]. Оскільки раніше вже мало місце значне скорочення промислової зайнятості, зростаюча автоматизація виробництва, можливо, не призведе до таких же серйозних наслідків, як в інших країнах. За різними оцінками, у Великій Британії може постраждати від 35% до 47% зайнятих у промисловості (в ЄС у середньому ця цифра може скласти 54% за даними 2014 р.) [42].

Автоматизація виробництва тісно пов'язана з розвитком цифрових технологій. У свою чергу, англійський цифровий сектор «зростає» на основі інтенсивного розвитку креативних галузей, заснованого на національній спеціалізації в сфері послуг. Внесок креативного сектору в економіку країни в 2014 р. становив 5,2% валової доданої вартості, а середньорічні темпи зростання сектору набагато перевищують темпи зростання економіки в цілому (6,0 і 4,3%, відповідно, за 1997 р. та 2014 р.). Британський креативний сектор найбільш динамічний у порівнянні з іншими країнами ЄС. Великобританія лідирує в ЄС як за темпами зростання (темпи зростання в ЄС – 5,21%), так і за вартістю експорту креативної продукції на душу населення [88].

Основними новими інституційними інструментами державної підтримки інноваційного розвитку галузі є секторальні наукові центри, «катапульти», а також підтримка МСП (табл. 3.12).

Секторальні центри стимулюють проведення кооперативних проектів і допомагають у розподілі на конкурсній основі державних грантів. Наприклад, Інститут аерокосмічних технологій – АТІ (віртуальне об'єднання фахівців з промисловості та академічного сектору в поєднанні з невеликою адміністративною структурою), Центр перспективних двигунів – АРС (приватна компанія), інноваційні центри у сфері агротехнологій.

Таблиця 3.12

Фінансування окремих проектів, розпочатих відповідно до пріоритетів нової промислової стратегії, 2013–2015 рр.

Проекти	Цілі	Обсяги та джерела фінансування
Інститут аеро-космічних технологій (Aerospace Technology Institute – ATI)	Розробка технологій у сфері зниження шумності, підвищення ефективності та екологічності літаків	3,9 млрд фт. ст. на 2013–2026 рр. співфінансування з бізнесом. Повний ефект від програми очікується через 15 років
Підготовка кадрів для ключових галузей і технологій	Спільна з приватним бізнесом підготовка кваліфікованих кадрів	100 млн фт. ст. щорічно – співфінансування з бізнесом
Центр перспективних двигунів автомобілебудування (Advanced Propulsion Centre)	Розробка низьковуглеводних двигунів	1 млрд фт. ст. на 10 років – співфінансування з автомобільним бізнесом. Державне фінансування – 100 млн фт. ст. щорічно. Очікується, що перші 10 проектів дозволять знизити викиди на 12 млн тон CO ₂ в найближчі 10 років
Агротехнічні інноваційні центри (AgriTech Catalist)	Розробка навколоринкових аграрних інноваційних технологій і продуктів	Загальна вартість – 70 млн фт. ст. – співфінансування з бізнесом. Перша фаза (11 проектів): 2,8 млн фт. ст. – держава, 1,4 млн фт. ст. – промисловість
«Катапульти» – інноваційні центри (Catarpult Centres)	Прискорення комерціалізації IP	1,5 млрд фт. ст. на перші 5 років роботи – співфінансування з бізнесом (держфінансування – більше 200 млн фт. ст.)

Закінчення табл. 3.12

Проекти	Цілі	Обсяги та джерела фінансування
Британський банк бізнесу (British Business Bank)	Підтримка інноваційної діяльності малого і середнього бізнесу	660 млн фт. ст. у 2013 р. (зростання на 73% в порівнянні з 2012 р.)

Джерело: складено автором за [40; 113]

Особливого значення в реалізації стратегії набуває діяльність так званих «катапульт», або національних інноваційних центрів (англ. Catapults Centres), спрямованих на прискорення комерціалізації технологій. Catapult-центри є автономними мережевими інноваційно-технологічними структурами на базі університетів, які мають статус «компаній з обмеженою відповідальністю», що надають можливість представникам промисловості, наукових та інженерних наук спільно з доступом до найбільш сучасного обладнання розробляти нові технології та доводити їх до стадії комерціалізації.

Створення таких центрів має на меті подолання негативної риси англійської інноваційної системи – розпорошеність коштів, відсутність критичної маси ресурсів, «віддаленість» від замовника. Крім цього, важливим є їхній локальний ефект – як центри тяжіння нових кластерів та ГЛВ у регіонах (завдяки тісним зв'язкам з локальними підприємницькими партнерствами).

На сьогодні вже створено 9 центрів на базі провідних університетів, що спеціалізуються у пріоритетних сферах і надають майданчики для спільних проектів з промисловістю. Найбільшим є Центр виробництва з високою доданою вартістю (The High Value Manufacturing Catapult – HVMC), створений у рамках завдання подвоєння вкладу промисловості у ВВП в найближчі 10 років, що базується на 7 університетських дослідницьких центрах, які знаходяться в 5-ти регіонах країни [72]. Інші центри діють у таких сферах, як нові енергосистеми, використання космічних супутників, майбутні транспортні системи і міста, цифрова сфера, прецизійна медицина, клітинна терапія і медичні технології.

Обсяг фінансування становить у середньому до 45 млн фт. ст. на один центр у рік, причому кошти повинні надходити з трьох джерел: національне інноваційне агентство надає базове фінансування (близько третини), а решта в рівних пропорціях – від промисловості та проектів з прикладних кооперативних досліджень, що фінансуються на принципах партнерства. Всього за перші 5 років роботи центрів передбачено витратити 1,5 млрд фт. ст., з яких внесок держави складе понад 200 млн фт. ст. За короткий період діяльності «катаapultні» центри вже продемонстрували позитивні підсумки роботи – 1 514 клієнтів з приватної промисловості взяли участь у 1 259 спільних проектах, а частка приватного сектору у фінансуванні робіт загалом становила 48% [78].

Ще одним фокусом стимулювання інноваційної діяльності в приватному секторі є підтримка МСП як основного елемента виробничої структури країни та важливого генератора інновацій (британська фірмова структура характеризується невеликою кількістю провідних компаній у ряді галузей і переважно малими і середніми компаніями, значна частина яких не провадить інноваційну діяльність). З 1990-х рр. сектор МСП почав розглядатися урядом не тільки як джерело зайнятості (в умовах розширення безробіття), а й інноваційного зростання [78, с. 26]. Пізніші ініціативи підтримки МСП були сфокусовані на технологічно інтенсивних компаніях і трансфері знань з метою прискорення комерціалізації наукових досягнень. В останні роки ініціативи уряду спрямовані на підтримку стартапів, спінофів, малих і середніх інноваційних компаній, що розвиваються в умовах фінансової нестабільності. Програми підтримки МСП відрізняються великою різноманітністю, і хоча поки не передбачено спеціальних схем у сфері галузевих інноваційних пріоритетів, ряд програм включає стимулювання малого бізнесу в галузевому розрізі («катаapultні» та інноваційні галузеві центри).

Підтримка МСП знаходить відображення в численних державних програмах з розвитку взаємодії університетів і бізнесу, спрямованих на розширення трансферу результатів

державних ІР у приватний сектор. Британський бізнес відрізняється найбільш високою кооперативною активністю серед країн ЄС (67% компаній беруть участь у різних формах кооперації, 20% компаній співпрацює з університетами та іншими ВНЗ, 11% – з державними дослідним і приватними дослідницькими організаціями і центрами) [105].

Загалом нову політику Великобританії можна охарактеризувати як гібридну, в якій державна підтримка пріоритетних галузевих секторів і технологій поєднується з проведенням ІР у багатьох напрямках. Перші кроки нового уряду країни, сформованого після Brexit, свідчать про намір продовжити реалізацію цієї стратегії, завдання якої будуть уточнюватися у зв'язку з виходом країни з ЄС.

Незважаючи на заяви про ключове значення сектору послуг як основи розвитку економіки в **США**, американська обробна промисловість, особливо сектор високих технологій, залишається драйвером інноваційного розвитку країни. Вона забезпечує близько 70% всіх недержавних витрат на дослідження і розробки та до 80% всіх патентів, її розвиток чинить мультиплікативний вплив на економіку, в тому числі й на сектор наукомістких послуг. І хоча, як і в більшості розвинених країн, відбувається поступове скорочення частки обробної промисловості в економіці США (з 17,4% в 1991 р. до 12,1% ВВП у 2015 р.) і в структурі зайнятості (з 13,3% в 1991 р. до 7,1% в 2015 р.) [91], Америка залишається світовою промисловою державою, а її обробна промисловість – технологічним лідером.

Проте в останні десятиліття розвиток американської обробної промисловості демонструє неоднозначні тенденції. Так, цілий ряд кількісних показників істотно погіршився. У 2010 р. Китай обігнав США за обсягами випуску промислової продукції (в перерахунку на додану вартість), ставши світовим лідером. За рахунок глобальної конкуренції та офшорингу частка США в глобальному виробництві товарів хай-тек з 1991 р. по 2014 р., в перерахунку на додану вартість,

зменшилася від 31% до 28,7%, а глобальному експорту високотехнологічної продукції – від 20,9 до 17,6% [108]. З кінця 1990-х років почалося стійке зростання дефіциту у торгівлі високотехнологічною продукцією (вперше зафіксовано в 1986 р. та 1993 р.), який до 2012 р. досяг близько 120 млрд дол. США [108]. Причому якщо до 2000-х рр. основною категорією імпорту був технологічний «ширпотреб», з 2002 р. виникають дефіцити і в торгівлі «передовими технологічними продуктами» (категорія, введена в американській статистиці для розрізнення найбільш значущого хай-теку від хай-теку «другорядного»).

За рахунок офшорингу різко скоротилася кількість підприємств (з 397,5 в 2001 р. до 344,4 тис. в 2010 р.), причому за рядом оцінок, були втрачені цінні групи компетенцій та важливі ділянки ГЛВ [101]. Це значною мірою стосувалося технологічних МСП, які «емігрували» слідом за виробництвом за кордон. При цьому деякі експерти говорять про загрозу інноваційного потенціалу американських фірм в умовах розриву між функціями інноваційного розвитку та матеріального виробництва – внаслідок зростання аутсорсингу виробничих процесів і / або офшорингу [101]. Слід зазначити, що в індустрії США зайняті 35% інженерів, 60% всіх працівників інноваційної сфери і лише 9% від всієї робочої сили [116]. Втрата значної кількості висококваліфікованих кадрів внаслідок виведення виробництв за кордон стала розглядатися, в тому числі, як загроза національній безпеці, однією з відповідей на яку стала локалізація. Одночасно було посилено державну підтримку нових інститутів (регіональних «хабів»), в яких відбувається розробка і прототипування технологій, а також вжито заходи щодо їх інтеграції в єдину мережу.

Негативну динаміку демонструє також приріст продуктивності праці в обробній промисловості. У 1990–2007 рр. він був дуже значним (близько 4,5% в рік) і майже вдвічі перевищував відповідні показники економіки США (близько 2,4%) [82; 92; 93] (рис. 3.11).



Рис. 3.11. Середньорічні показники приросту продуктивності праці в обробній промисловості та бізнес-секторі США загалом (1991–2015 рр.)

Джерело: складено автором за [41]

Але вже в період 2007–2014 рр. темпи приросту продуктивності праці у промисловості зменшилися майже вдвічі – до 2,2% в рік. Особливе занепокоєння викликають перспективи цього процесу. Адже раніше високі значення цього показника забезпечувалися, головним чином, підприємствами у сфері виробництва комп’ютерної та електронної техніки (рис. 3.12).

Однак глобальна фінансово-економічна криза, міжнародна конкуренція, а також, за рядом оцінок, зниження віддачі від сфери інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) після 2011 р. призвели до значного зниження приросту продуктивності праці в цій галузі. У 2010-х роках знизився і випуск продукції відповідних галузей [91]. Зауважимо, що питання про перспективи американського сектору ІКТ має першорядне значення для розвитку економіки США, з огляду на той внесок, який галузь історично зробила в зростання ВВП в останні десятиліття.

Частина зазначених вище негативних процесів пояснюється структурною перебудовою американської економіки – концентрацією на найбільш прибуткових і технологічних галузях і ринках. Тобто для коректного тлумачення даних необхідний облік якісної складової розвитку США.

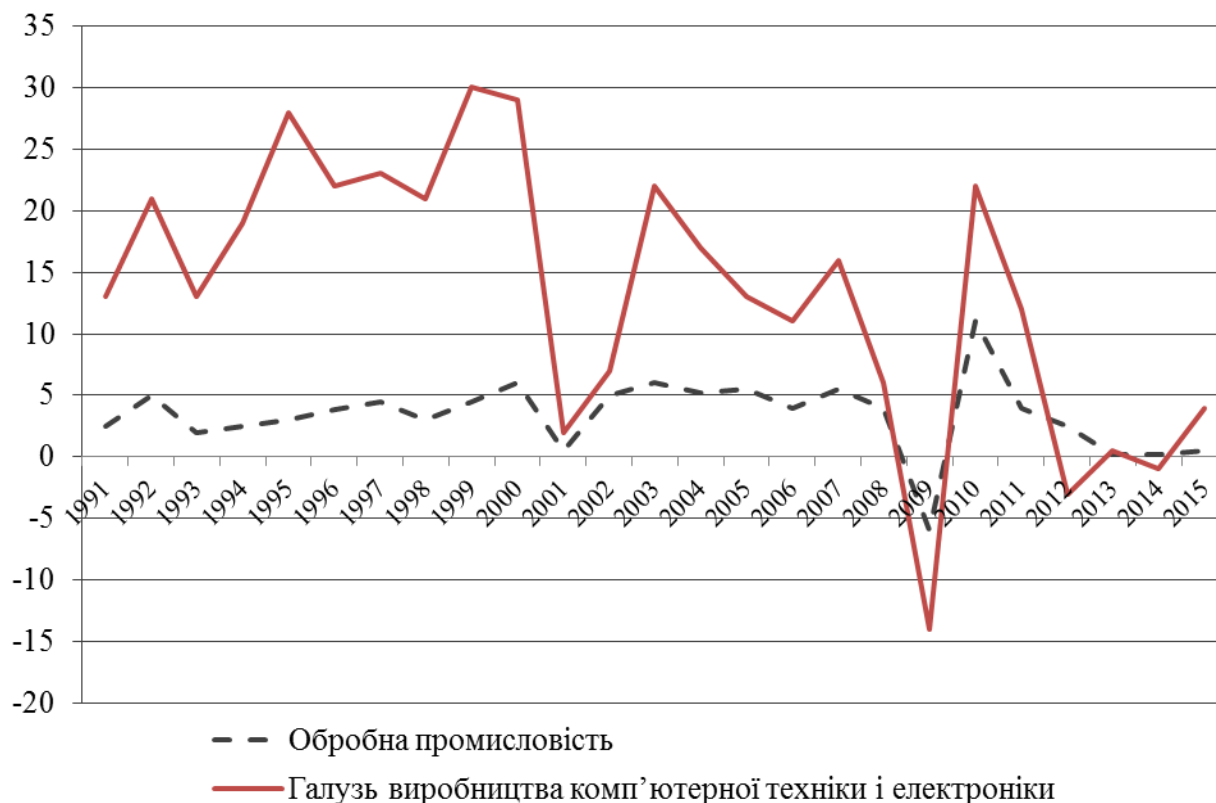


Рис. 3.12. Середньорічні показники приросту продуктивності праці в обробній промисловості та при виробництві комп'ютерної техніки й електроніки (1991–2015 рр.)

Джерело: складено автором за [41]

Так, чимала частина торгового дефіциту США та ряд інших «негативних» показників у сфері хай-тек є наслідком внутрішньофірмового імпорту або реструктуризації ГЛВ, де за американськими компаніями залишаються найбільш важливі та прибуткові функції у сфері інноваційного розвитку (ІР), дизайну, фінансового обслуговування, інтеграції продуктів, постпродажного обслуговування.

При цьому на тих ринках хай-тек, де закордонні конкуренти активно тіснять американських виробників, компанії США зберігають сильні позиції в ключових щодо технологічності і / або прибутку нішах і секторах – від виробництва ключових компонентів й підсистем до наукомістких послуг для промисловості. Наприклад, при ослабленні позицій на ринках електроніки, світових ринках напівпровідникової продукції частка США та американських компаній становить понад 50% [125]. Причому йдеться передусім про найбільш складні та капіталоємні напівпровідникові системи, наприклад, логічні чіпи (Intel, AMD). Аналогічно сильні позиції американських виробників (Google, Apple) на ринках найбільш дорогої персональної електроніки (смартфони, планшети, «розумні» годинники, «розумні» окуляри тощо) і пов'язаних з ними програмних продуктів і ІКТ-послуг.

Крім ринкових індикаторів, перебудова на користь наукомістких послуг та найбільш передових технологій відображається і в більшому акценті американських компаній на інтелектуальну власність, брендовий, організаційний і людський капітал. Причому цей процес частково пояснює зменшення інвестицій в основні фонди.

І все ж не можна сказати, що реструктуризація дезавулює всі негативні процеси в обробній промисловості США або, тим більше, є гарантією збереження високої конкурентоспроможності, динамізму та інноваційності американської індустрії, особливо сектору хай-тек. Це достовірно в умовах наростання глобальної конкуренції як за традиційними галузями приладоді машинобудування, фармацевтики та нових матеріалів, так і в сфері ІКТ, Біотех та іншими перспективними напрямками. Не є спростуванням проблем і популярні концепції решорингу, незважаючи на всю їх привабливість. У США локалізовані або найбільш технологічні підприємства (що могли розміститися у розвинених країнах) або підприємства, орієнтовані на локальний попит.

При збереженні поточних параметрів американська політика зможе чинити позитивний вплив на середньострокові процеси інноваційного розвитку обробної промисловості

США, але навряд чи приведе до суттєвих структурних зрушень через невирішеність ряду ключових проблем. Необхідність розв'язання ситуації, що склалася, характеризує і те, що президент Д. Трамп сформулював цілі відродження промисловості в межах території США за рахунок різкого скорочення імпорту промислових товарів з Китаю, Мексики, а також податкової підтримки вітчизняного виробника. У поєднанні з обіцянками не підписувати нові глобальні проекти у сфері транстихоокеанського і трансатлантичного торговельного та інвестиційного співробітництва, а також з відмовою від підтримки Паризької угоди щодо клімату новий американський президент передбачає змінити сучасні вектори глобалізації, що в перспективі також змінить ідеологію та інструменти підтримки інноваційного розвитку галузей економіки США.

Найбільш виражена галузева складова інноваційної політики в **Японії** – країні з високорозвиненим машинобудуванням, хімічною промисловістю, електронікою, енергетикою. Основні успіхи цих галузей досягнуті в кінці ХХ століття, після чого почалося відносно падіння конкурентоспроможності. Але всупереч тривалій економічній стагнації Японія продовжує утримувати статус однієї з найпотужніших економік у світі – високотехнологічної та значною мірою орієнтованої на експорт. Економічна міць країни ґрунтується насамперед на сильній обробній промисловості, а також здатності японських фахівців до швидкої та якісної адаптації і модернізації існуючих технологій.

Успіх Японії спочатку обумовлений реалізацією експортно-орієнтованої моделі зростання, яка спиралася на перманентне інноваційне оновлення технологічної платформи виробничого бізнесу і виведення його продукції на зовнішні ринки. Включення до ГЛВ для Японії виявилось іманентним через жорстке демографічне обмеження внутрішнього попиту, що був доповнений попитом зовнішнім. Потужна орієнтована зовні економіка і розвинена банківська система дозволили Японії активно залучати в країну іноземні інвестиції, а близькі до нуля відсоткові ставки автоматично генерували попит на

фондування в японських банках. Отже, спираючись на свою промислову та технологічну потужність, країна випускає деталі і компоненти з високою часткою доданої вартості, при цьому передаючи в країни Східної Азії виробництво простих видів обладнання та споживчих товарів, а також звичайних деталей з невисокою часткою доданої вартості.

Для промисловості Японії характерна значна частка галузей, які виробляють складне технічне обладнання, галузей кінцевої обробки та збирання [12]. Значну увагу в Японії приділяють вирішенню проблем у галузі матеріалознавства та сфері розвитку нанотехнологій. Проте тенденції світової економіки, що наближається до Четвертої промислової революції, ставлять перед Японією завдання, вирішення яких вимагає розробки нових інструментів підтримки і розвитку економіки.

Згідно із «Загальною стратегією науково-технічного та інноваційного розвитку [34], схваленою в 2016 р., основну ставку японський уряд робить на реіндустріалізацію на основі технологій Четвертої промислової революції. Реальний і віртуальний світи зростаються в єдиний простір «Інтернету речей», великих обсягів даних: людина пліч-о-пліч працює з кіберкомпаньйоном на одній складальній лінії. В контексті загострення міжнародної конкурентної боротьби за лідерство на світових ринках здатність японського промислового сектору і сфери послуг впроваджувати технології 3D-друку, штучного інтелекту, інтелектуальної робототехніки, регенеративної медицини, «зеленої» енергетики тощо, становитиме основу рушійної сили подальшого економічного і технологічного зростання країни.

Отже, один з пріоритетів національної стратегії Японії «роботоміка» – істотне розширення виробництва і використання інтелектуальної робототехніки в промисловості, енергетиці, транспорті, сільському і домашньому господарстві. Згідно з даними Міжнародної федерації роботобудування, до початку 2016 р. на частку Японії припадало майже 18% усіх функціонуючих у світі промислових роботів. За 2015 р. у Японії вироблено роботів і маніпуляторів різного

призначення на загальну суму 5,18 млрд дол. США, що майже на 9% більше аналогічного показника за 2014 р. (4,75 млрд дол. США) [76]. Провідними японськими компаніями-виробниками в цій сфері є такі визнані світові бренди, як FANUC Corp., Seiko Epson Corp., Yaskawa Electric, Toshiba Corp., Hitachi LTD., IHI Corp., Fujitsu LTD, Komatsu Ltd, Kawasaki Heavy Industries [121].

Робототехніка, вироблена в Японії, становить одну з найбільших статей експорту цієї країни. У 2015 р. обсяг експорту склав 3,7 млрд дол. США, що вище за аналогічний показник за 2014 р. на 4,7% (3,52 млрд дол. США) [136]. Широко відома японська компанія FANUC Corp. контролює понад 65% глобального ринку промислових роботів і верстатів з ЧПУ. Згідно з даними, представленими компанією FANUC, по всьому світу вже встановлено понад 250 тис. її фірмових виробів. За останні п'ять років компанію двічі вносили до списку «100 найінноваційніших виробників у світі» в цій сфері, що складений аналітичною агенцією Thompson Reuters. Найбільшим ринком для продукції FANUC є США. У 2015 р. обсяг продажів на американському ринку склав 1,034 млрд дол. США, японському – 1,03 млрд дол. США. Загальний обсяг її продажів на азійському ринку становив 3,3 млрд дол. США [27].

У Японії приділяють велику увагу не тільки створенню і застосуванню промислових роботів. До речі, країна є одночасно експортером та імпортером промислової робототехніки. Так, в 2014 р. обсяг імпорту промислових роботів склав 229 тис. од., з яких 70% поставок припали на такі п'ять країн: Японія, Китай, Південна Корея, Німеччина та США (рис. 3.13).

Як видно з діаграми, в 2014 р. Японія імпортувала 29300 од. промислових роботів, що перевищило показник за 2013 р. на 17%. З 2013 р. країна є другим найбільшим імпортером за річним оборотом від укладених угод. З 2005 р. імпорт роботів в Японії мав тенденцію до зниження і до 2009 р. показник склав 12800 од. У період з 2010 р. по 2014 р. спостерігається стійке зростання імпорту робототехніки, що застосовується в промисловому виробництві, в середньому на 8% у рік [137].

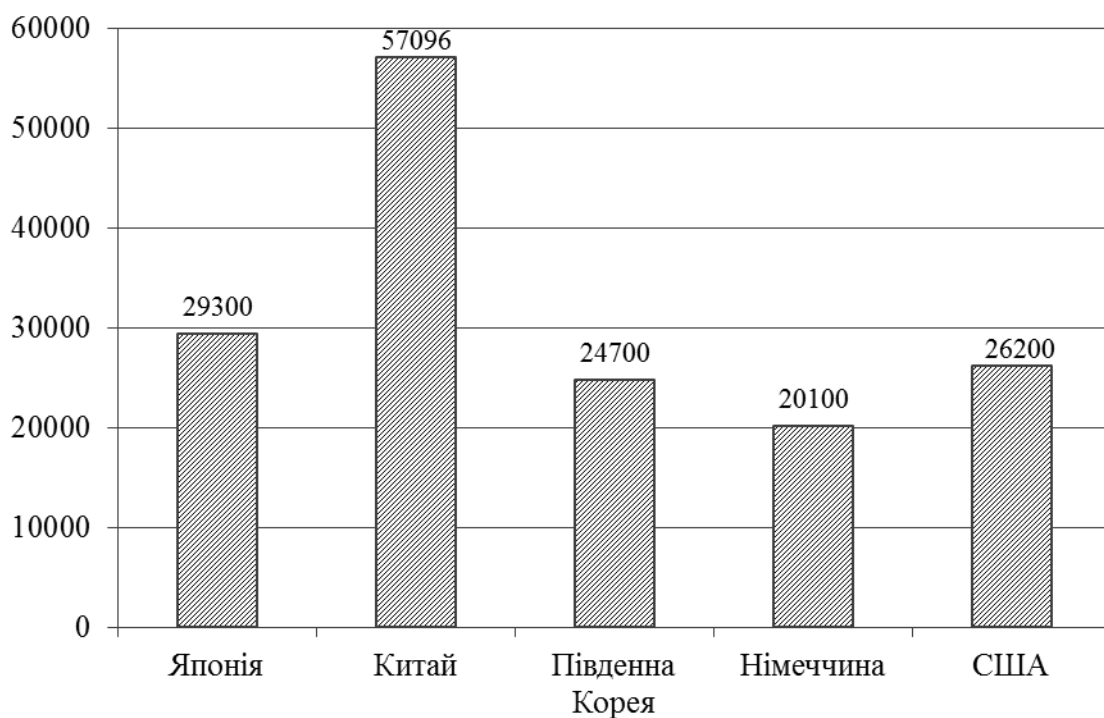


Рис. 3.13. Країни-лідери в придбанні промислових роботів, 2014 р., од.

Джерело: складено автором за [137]

У кінці січня 2015 р. уряд Японії затвердив нову п'ятирічну Стратегію розвитку робототехніки [89]. Масштаб застосування таких технологій найширший та охоплює різні галузі: сільське господарство, енергетику, медицину, сферу послуг, представлену логістикою, портовим обслуговуванням тощо. Автоматизація та інтелектуалізація дозволяє скоротити час і витрати на технічне обслуговування і ремонт обладнання, зробити виробництво більш гнучким під час переналаштування ліній для випуску нових виробів. За рахунок впровадження робототехніки японський уряд передбачає стабілізувати ситуацію гострої нестачі персоналу в галузі сільського господарства, при ліквідації наслідків стихійних лих і надзвичайних подій, виконанні робіт у зонах підвищеної небезпеки для здоров'я і життя людини (гірська місцевість, райони з підвищеним радіаційним фоном), для догляду за хворими і людьми похилого віку тощо.

Головними напрямками в стратегії виділено розробки інноваційних технологій у таких галузях, як мехатроніка, технології штучного інтелекту, сенсорні системи, блоки живлення та управління та ін. В її рамках уряд Японії істотно підвищив бюджетні витрати на ІР у сфері робототехніки до 160 млрд дол. США. Крім підвищення бюджетних витрат на розвиток цієї галузі, планується розширення таких видів пільг, як субсидії, податкові пільги для споживачів готової продукції та ін. Подібні заходи особливо актуальні для МСП. Згідно з оцінками експертів Організації з розвитку нових видів енергії та промислових технологій (NEDO), обсяг японського ринку робототехніки збільшиться до 28,4 млрд дол. США до 2020 р., а до 2035 р. – до 95,1 млрд дол. США [94].

Основною удосконалення моделі організації виробництва в рамках ГЛВ є формування тісних зв'язків з інноваційними фірмами МСП. Виробництво автомобілів передбачає використання комплектуючих з різних галузей: текстильної, хімічної, виробництва електроніки, точної механіки тощо. Саме тому важливу роль відіграють інноваційні МСП, що формують ці ланцюги. Завдяки їм автовиробники суттєво знижують витрати на непрофільні роботи і здійснюють, головним чином, генеральне керівництво проектуванням майбутніх автомобілів, розробляють дизайн і займаються кінцевим складанням. Найбільш капіталомісткі операції, включаючи дослідження і розробки, виконують постачальники першого рівня, яких називають Tier-1 (вища з трьох існуючих категорія постачальників; вони залучаються в науково-дослідний процес спільно з автовиробником на ранніх стадіях розробки концепції майбутнього автомобіля). Найбільшим виробником автозапчастин в Японії є компанія Denso, що спеціалізується на розробці електронних систем і модулів управління силовим блоком. Ця компанія, одна з провідних ТНК у своєму сегменті, здійснює поставки різним виробникам автомобілів в Європі, Китаї та Північній Америці [117]. Серед інших відомих японських постачальників категорії Tier-1, що також займають провідні місця в рейтингах, такі великі компанії, як Yazaki, Aisin Seiki, Hitachi Automotive Systems, JTEKT.

Для активізації участі у створенні ГЛВ малих і середніх інноваційних підприємств зусиллями представників приватного сектору спільно з академічним сектором в 2015 р. засновано Промисловий форум з формування ланцюгів доданої вартості (англ. Industrial Value Chain Initiative – IVC). Основне завдання форуму – вироблення єдиної системи технічних стандартів для використання промислового «Інтернету речей» у виробничому процесі (англ. IIoT – Industrial Internet of things) і оснащення заводів Японії [89] технологією кіберфізичних систем. Віртуальне об'єднання великих компаній з малим і середнім бізнесом має чинити позитивний, стимулюючий вплив на зростання показників продуктивності. При цьому японські експерти не приховують, що обрану технологію певною мірою запозичено у Німеччини, де «розумні заводи» функціонують у рамках ініційованої програми економічного розвитку «Індустрії 4.0».

З 2016 р. компанія FANUC оголосила про запуск інтелектуальної інформаційно-технологічної платформи FANUC Intelligent Edge Link and Drive system (далі – FIELD, або платформа), що створена для зв'язку великих виробничих верстатів і промислових роботів з периферійними пристроями забезпечення витратними матеріалами та іншими датчиками контролю за виробничими процесами. Використання платформи сприятиме подальшому підвищенню продуктивності та ефективності всіх секторів обробної промисловості, де вони будуть застосовуватися, зниженню витрат на оплату праці, заповненню нестачі трудових ресурсів, зменшенню собівартості товарів з високою доданою вартістю, скорочення часу виробництва.

У **КНР**, одній з найбільших країн світу, що розвивається промислова політика спочатку мала значну галузеву спрямованість, визначаючи цілі й адресні кошти розвитку галузей, з якими ідеологи модернізації економіки пов'язували скорочення розриву в рівні економічного розвитку з передовими країнами, а потім стратегію досягнення рівного з ними становища і навіть лідерства в глобальній економіці. Так, в останньому п'ятирічному плані – тринадцятому, прийнятому

в 2016 р. – індустріалізація названа «новим двигуном» розвитку народного господарства, поряд з інформатизацією, урбанізацією і модернізацією сільського господарства. Там же вказано, що слід заохочувати промислові підприємства до інноваційного розвитку та використання всіх ресурсів глобальних інноваційних ланцюгів [120]. І саме на прикладі обробної промисловості можна показати, які ризики пов'язані з посиленням акцентом на адресні заходи інноваційної політики з китайською специфікою.

Керуючись цими установками на тлі деіндустріалізації країн з розвиненою економікою, у КНР цілеспрямовано перебудовано архаїчну промисловість, перетворюючи економіку країни в сучасну індустріальну, таким чином, прагнучи в найкоротші терміни пройти шлях, який за кілька десятиліть до нього завершили лідери світової економіки. Протягом чверті століття Китай нарощував і модернізував свій промисловий потенціал, як і деякі інші країни наздоганяючого розвитку. Однак за масштабами нарощування промислового виробництва КНР є безумовним лідером. У 2010 р. країна стала найбільшим виробником промислової продукції в світі, обігнавши колишнього лідера – США. Причому в 2014 р. частка доданої вартості в китайській промисловості становить 20,8% від світового показника, що повною мірою характеризує масштаби індустріальної економіки країни [98].

При цьому кардинально змінювалася структура промисловості на користь сучасних високотехнологічних галузей, на які спочатку було покладено роль реципієнтів технологічних досягнень передових країн. Як відомо, КНР за короткий період перетворилася на «складальний цех» для зарубіжних компаній, перш за все для виробників масової високотехнологічної продукції. На сьогодні країна зайняла більш «престижне» місце в ГЛВ у високотехнологічній обробній промисловості: стала основним постачальником проміжних комплектуючих до країн Південно-Східної Азії, а також обійшла Канаду і Мексику за обсягом поставок комплектуючих на територію США, ставши в один ряд з Німеччиною, хоча

і відстаючи від свого ключового конкурента в АТР – Японії [97, с. 16, 47]. Це свідчить про досягнення підприємствами, розташованими в Китаї, високої якості виробництва.

В останні роки спостерігається стабільне зростання китайського експорту високотехнологічних товарів (рис. 3.14). Основний приріст припав на період 2000–2006 рр., коли цей показник збільшився з 20% від загального обсягу експорту в 2000 р. до 30,5% в 2006 р. У 2008 р. відбувся спад (до 25%) у зв'язку з фінансовою кризою, а потім зростання продовжилось, в середньому на 1% в рік, хоча із перепадами. Обсяги експорту також неухильно зростали: від 49 млрд дол. США, в 2001 р. до 558,6 млрд дол. США в 2014 р. [48]. При цьому статті експорту збігаються зі статтями імпорту: комп'ютерна техніка та телекомунікаційне обладнання, електроніка, оптоелектроніка.

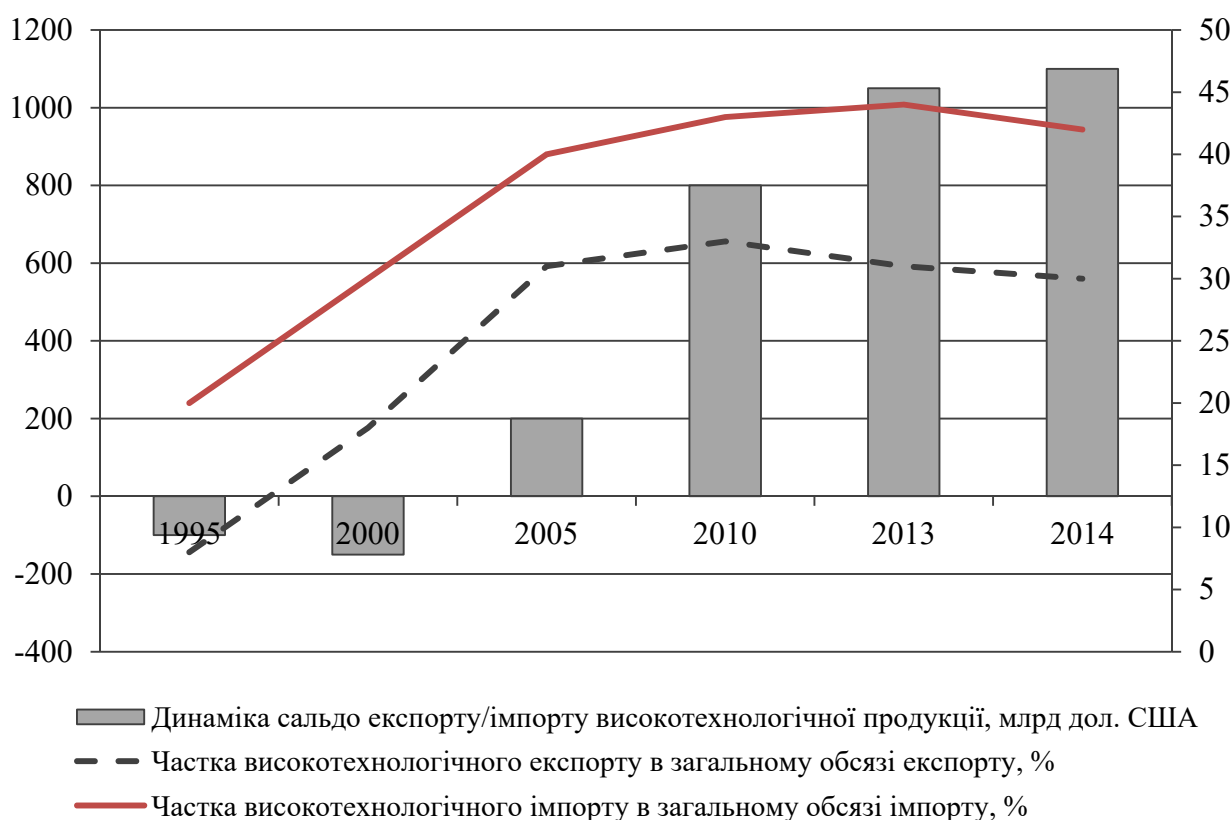


Рис. 3.14. Порівняльний аналіз динаміки торговельних потоків високотехнологічної продукції Китаю в 1995–2014 рр.

Джерело: складено автором за [114]

Незважаючи на значні успіхи в промисловому розвитку, коли йдеться не про обсяги виробництва та експорту, а якісні характеристики цих обсягів, Китай все ще не можна назвати лідером світової промисловості. Так, експорт кінцевої високотехнологічної продукції з Китаю поки значною мірою ґрунтується на імпорті унікальних комплектуючих і вузлів [97, с. 29]. Близько 80% експортованих з КНР товарів виготовлено з комплектуючих передових країн, зокрема Японії, Південної Кореї, США, Німеччини. Крім того, частка розроблених у Китаї продуктів у структурі експорту дуже мала, інвестиції зарубіжних компаній забезпечують близько 80% зарубіжного експорту КНР. Наприклад, коли йдеться про експорт з Китаю продукції компанії Apple, мають на увазі високотехнологічний експорт з Китаю, але при цьому практично всі комплектуючі доставляються з Німеччини, Японії та США [48].

Показники інноваційності китайської економіки також невисокі, що не може не позначатися на якості промислового зростання. Так, незважаючи на високу патентну активність, використання патентів знаходиться на вкрай низькому рівні – 5% [98, с. 37]. Навіть за оцінкою китайської влади, тільки 30% результатів ІР впроваджуються в практику, в той час як у розвинених країнах цей показник досягає 70% [86].

Закономірно, що частка Китаю у визначеному в доданій вартості світовому експорті промислової продукції (13%) нижче, ніж у вартісному (14%), і це відрізняє його від інших провідних гравців світового ринку – США, Німеччини та Японії [97, с. 47]. Це означає, що країна все ще відстає від лідерів за рівнем інноваційності та технологічності виробництва. Хоча слід зазначити, що Китай наполегливо прагне увійти в клуб таких країн і нарощує розробку продукції з високою доданою вартістю. Так, КНР входить до шістки країн, що мають найбільше патентів, пов'язаних із сучасними технологіями, зокрема з «Інтернетом речей». У цьому списку країна слідує за Німеччиною і Францією (хоча найбільша частка патентів – 65% все ж доводиться на першу трійку: США, Японія і Південна Корея) [97, с. 15].

Подальша трансформація Китаю в найбільшого споживача означає сценарій розвитку ГЛВ за японським або західноєвропейським шляхом. Тобто китайські виробники почнуть переносити частину своїх потужностей у регіони з більш низькою вартістю трудових ресурсів – Африку і Південно-Східну Азію. Китайські виробництва перейдуть на випуск капіталомісткої та наукоємної продукції, зростання попиту на яку буде залежати від неухильного підвищення співвідношення ціна / якість. При цьому не менш активно стане розвиватися сегмент надання високотехнологічних сервісних послуг. Тобто формування нових ГЛВ відбуватиметься в умовах ліквідації надлишкових виробничих потужностей, прискореної реконструкції традиційних виробництв, що відкриє нові ресурсні можливості для розвитку високотехнологічних виробничих ланцюгів в економіці.

Певний розворот у моделі розвитку економіки Китаю підтверджується результатами емпіричного аналізу. Як свідчать проведені нами розрахунки (рис. 3.15), співвідношення в динаміці товарного експорту та імпорту Китаю різко змінилося після кризи 2008 р. Так, у 2004–2008 рр. середньорічне збільшення експорту склало 19,65% проти 14,18% з імпорту. Починаючи з 2008 р., динаміка зростання імпорту починає випереджати зростання експорту: середньорічне збільшення імпорту Китаю в 2008–2013 рр. склало 9,45%, що перевищує аналогічний показник з експорту за цей період – 7,46%.

Це дозволяє зробити висновок, що в економіці цієї країни відбувається керований перехід від експортної моделі розвитку до моделі, заснованої на збільшенні внутрішнього споживання. Відносне підвищення рівня заробітної плати автоматично викликає серйозні зміни в географії розміщення трудомістких виробництв. Спостерігається їх перенесення в країни Південно-Східної Азії, а також переміщення всередині країни з прибережних регіонів у внутрішні райони КНР. При цьому перехід до нової моделі є стійким, оскільки китайська економіка демонструє високу стійкість до змін обсягів торгівлі.

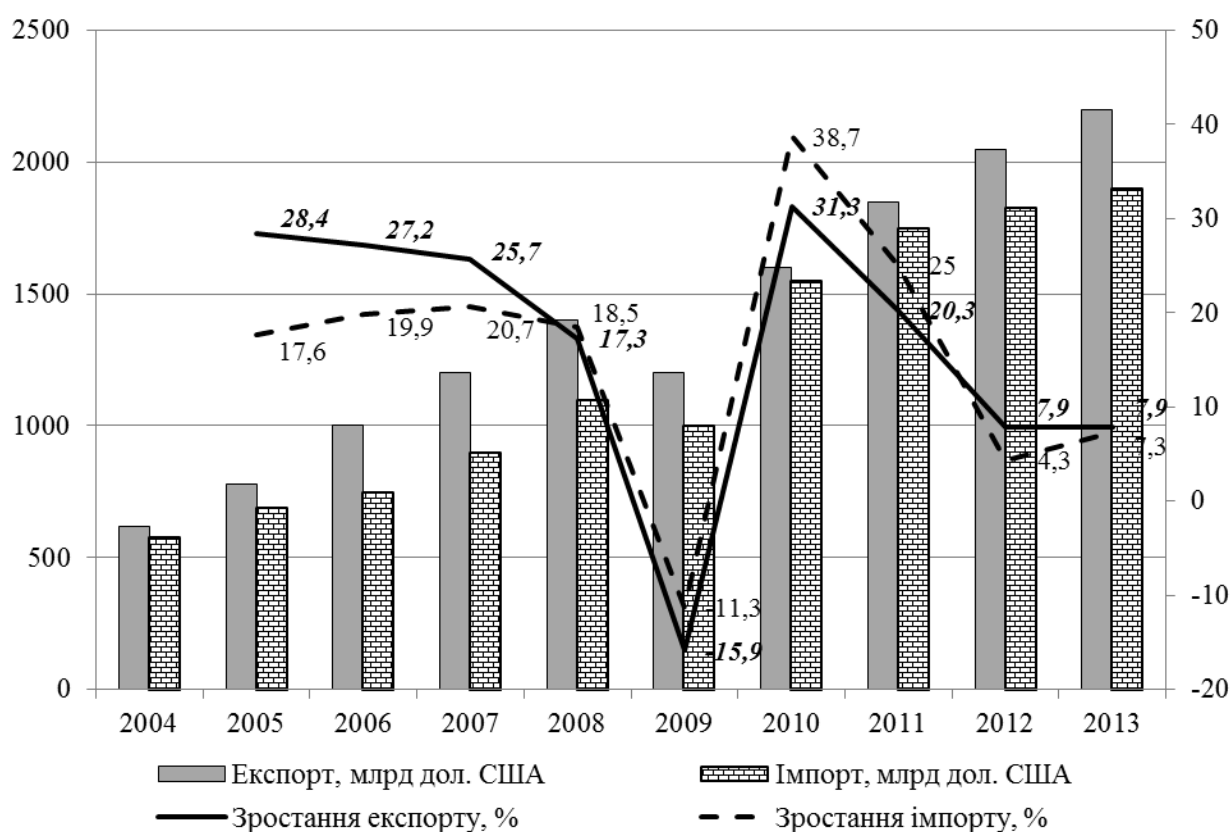


Рис. 3.15. Порівняльний аналіз динаміки торговельних потоків експорту та імпорту Китаю в 2004–2013 рр.

Джерело: розраховано автором за [98; 114; 126; 127]

Проведене дослідження показало, що набір інструментів підтримки інноваційного розвитку галузей характеризується поєднанням вибіркового секторального / галузевого стимулювання і вдосконаленням «горизонтальної» інституційної підтримки інноваційної активності. Можна виділити загальні для більшості проаналізованих країн 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. Така підтримка являє собою взаємопов'язану систему заходів трьох політик та вимагає координації та знаходження консенсусу між різними суб'єктами економічних взаємодій на національному та глобальному рівнях.

Список використаних джерел

1. Амосов О.Ю. Модернізація в Україні: шлях в майбутнє / О.Ю. Амосов, Н.Л. Гавкалова // Стратегія розвитку України. – 2011. – № 1. – Вип. 4. – С. 16–21.
2. Гальчинський А.С. Україна: наука та інноваційний розвиток / А.С. Гальчинський, В.М. Геєць, В.П. Семиноженко. – Київ, 1997. – 66 с.
3. Глазьев С.Ю. Теория долгосрочного технико-экономического развития / С.Ю. Глазьев // Международный фонд Н.Д. Кондратьева. – М. : Владар, 1993. – 310 с.
4. Глазьев С.Ю. Мировой экономический кризис как процесс смены технологических укладов / С.Ю. Глазьев // Вопросы экономики. – 2009. – № 3. – С. 26–39.
5. Дайер Д. Как Chrysler создала американский вариант кейрецу. Построение цепочки создания стоимости : пер. с англ. / Д. Дайер. – 2-е изд. – М. : Юнайтед Пресс, 2009. – С. 70.

6. Департамент транспорту США. Офіційна статистика [Електронний ресурс] / Офіційний сайт. – 2016. – Режим доступу : http://www.rita.dot.gov/bts/sites/rita.dot.gov/bts/files/publications/national_transportation_statistics/html/table_01_23.html mfd
7. Економіка знань [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://refs.co.ua/51401-Економіка_znaniyu.html
8. Єрохін С. Технологічні уклади, динаміка цивілізаційних структур та економічна перспектива України / С. Єрохін // Економічний часопис. – 2006. – № 1–2. – С. 34–38.
9. Зарицкий Б.Е. Европа: реиндустриализация vs деиндустриализация / Б.Е. Зарицкий // Мировая экономика и международные экономические отношения. – 2014. – № 8 (117). – С. 169–175.
10. Кардіна О.Г. Обмеження та орієнтири техніко-технологічного розвитку України в умовах глобалізації / О.Г. Кардіна // Маркетинг та менеджмент інновацій. – 2011. – № 4. – Т. 1. – С. 179–184.
11. Кіндзерський Ю.В. Деструктиви промислової політики в Україні / Ю.В. Кіндзерський // Економіка України. – 2012. – № 12. – С. 4–16.
12. Лебедева И.П. Монодзукури в условиях глобализации / И.П. Лебедева // Япония. Ежегодник. – М. : АИРО–XXI. – 2010. – № 39. – С. 57.
13. Массей Д. Синтетическая теория международной миграции / Д. Массей // Мир в зеркале международной миграции. – (Сер.: Международная миграция населения: Россия и современный мир). – М. : МАКС Пресс, 2002. – Вып. 10. – С. 161–174.
14. Медовников Д. Жребий еще не брошен / Д. Медовников, С. Розмирович, В. Сараев // Эксперт. – 2012. – № 2: Спец. вып. – С. 35–36, 38–41.
15. Міжнародна організація автовиробників [Електронний ресурсу] / Офіційний сайт. – 2016. – Режим доступу : <http://www.oica.net/category/production-statistics>
16. Мухаметова М. Глобальные цепочки стоимости в мировом автопроме / М. Мухаметова // Логистика. – 2013. – № 11. – С. 26.

17. Население мира. Население континентов Земли [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.statdata.ru/world_population
18. Романюк Т.Ф. Формування економіки нового технологічного укладу в Україні: стан, проблеми, перспективи : монографія / Т.Ф. Романюк. – Київ : КВІЦ, 2012. – 208 с.
19. Семиноженко В.П. Структурна революція в економіці як категоричний імператив сучасної політики України : монографія / В.П. Семиноженко. – Харків : ІНЖЕК, 2006. – 336 с.
20. Статистика и рейтинг продаж автомобилей в мире в 2015 году [Электронный ресурс] / Портал Автостатистика. – 2016. – Режим доступа : <http://serega.icnet.ru/CarSaleAuto 2015 World.html>
21. Столярчук Я.М. Глобальні асиметрії економічного розвитку : монографія / Я.М. Столярчук. – Київ : КНЕУ, 2009. – 302 с.
22. Структурно-функціональний аналіз та моделювання розвитку економіки : монографія / В.К. Галіцин, О.П. Суслов, О.В. Галіцина, Н.К. Самченко. – Київ : КНЕУ, 2013. – 377 с.
23. Технологічний імператив стратегії соціально-економічного розвитку : монографія / [Л.І. Федулова, Ю.М. Бажал, В.Л. Осецький та ін.] ; за ред. Л.І. Федулової ; НАН України ; Ін-т екон. та прогноз. – Київ, 2011. – 656 с.
24. Федулова Л.І. Сьомий технологічний уклад: міфи, реальність та перспективи / Л.І. Федулова // Вісник Національної юридичної академії України імені Ярослава Мудрого. – (Сер.: Економічна теорія та право). – 2012. – № 01(8). – С. 7–17.
25. Яременко Ю.В. Теория и методология исследований многоуровневой экономики : [избр. тр. в 3 кн.] / Ю.В. Яременко. – М. : Наука, 1997. – Кн. 1. – 357 с.
26. Яковец Ю.В. Формирование постиндустриальной парадигмы: истоки и перспективы / Ю.В. Яковец // Вопр. философии. – 1997. – № 1. – С. 3–17.

27. Annual Report 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.fanuc.co.jp/en/ir/annualreport/pdf/annualreport2015_e.pdf, p.29
28. Aramyan C., Ondersteijn O., Van Kooten O., Lansik A. (2006). Quantifying the Agri-Food Supply Chain, Wageningen UR Frontis Series, 15, 244.
29. Arocena, R. and Sutz, J. Looking at national systems of innovation from the south. *Industry and Innovation*, 7(1) 55–75.
30. Arthur W.B. Competing technologies: An overview. In G. Dosi, C. Freeman, R. Nelson, G. Silverberg, 81. L. Soete (Eds), *Technological change and economic theory*. – 1988. – Pp. 590–607.
31. Barclays. Future proofing UK manufacturing current investment trends and future opportunities in robotic automation [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.barclayscorporate.com/content/dam/corppublic/corporate/Documents/research/automation-report.pdf>
32. Barrientos S., G. Gereffi, A. Rossi. Economic and social upgrading in global production networks: A new paradigm for a changing world // *International Labour Review*. – 2011. – № 150. – Pp. 319–340.
33. Baldwin R., and J. Lopez-Gonzalez. 2013. «Supply-Chain Trade: A Portrait of Global Patterns and Several Testable Hypotheses.» National Bureau of Economic Research (NBER) Working Paper No. 18957, NBER, Cambridge, MA.
34. Basic Plan for Developing Sciences and Technologies [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www8.cao.go.jp/cstp/sogosenryaku/2016/honbun2016.pdf>
35. Bergquist K., C. Fink, and J. Raffo. 2017. «Identifying and Ranking the World’s Largest Clusters of Inventive Activity.» WIPO Economic Research Working Paper No. 34. WIPO (World Intellectual Property Organization), Economics and Statistics Division [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_pub_econstat_wp_34.pdf

36. Beske P., Land A., Seuring S. Sustainable supply chain management practices and dynamic capabilities in the food industry: A critical analysis of the literature. *International Journal of Production*, 2014, 152, 131–143 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://doi.org/10.1016/j.ijpe.2013.12.026>
37. Boskin M., R. J. Gordon, E. Dullenberger, Z. Griliches, and D. Jorgenson. 1996. «Toward a More Accurate Measure of the Cost of Living: Final Report of the Senate Finance Committee from the Advisory Commission to Study the Consumer Price Index.» Washington, DC: Advisory Commission to Study the Consumer Price Index [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://catalog.hathitrust.org/Record/003239902>
38. Brynjolfsson E., F. Eggers, and A. Gannameneni. 2017. «Using Massive Online Choice Experiments to Measure Changes in Well-being.» Working paper forthcoming, research cited in the *Economist*, August 24, 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.economist.com/news/finance-and-economics/21727073-economists-struggle-work-out-how-much-free-economy-comes-cost>
39. Business models for the Internet of Things / R. M. Dijkman, B. Sprenkels, T. Peeters, A. Janssen // *International Journal of Information Management*. – 2015. – Vol. 35. – P. 672–678.
40. Building the propulsion Nation. 2014-2015 the first year of Delivery [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.apcuk.co.uk/wp-content/uploads/2015/08/Building-the-Propulsion-Nation-APC-July-2015.pdf>
41. Bureau of Labor Statistics (2016). Major Sector Productivity and Costs. Original Data Value. Labor productivity (output per hour). Sector: Manufacturing (1991 to 2016). Series Id: PRS30006092 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://data.bls.gov/timeseries/PRS30006092>
42. Carl B. Frey, Michael Osborn. *Technology at Work. The Future of Innovation and Employment* // Citi GPS: Global Perspectives & Solutions. February 2015. With contribution

- from Citi. P. 61-62 Research. P.42 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.oxfordmartin.ox.ac.uk/downloads/reports/Citi_GPS_Technology_Work.pdf
43. Cattaneo O. Global value chains in a postcrisis world: a development perspective / O. Cattaneo, G. Gereffi, C. Staritz // The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank. – Washington, 2010. – P. 209.
44. Carayannis E., Campbell D. F. J. ‘Mode 3’ and ‘Quadruple Helix’: toward a 21st century fractal innovation ecosystem // International Journal of Technology Management. – 2009. – Vol. 46. – № 3–4. – Pp. 201–234.
45. Cassiolato J.E., Lastres H. M. M., and Maciel M.L. Systems of Innovation and Development: Evidence from Brazil. Edward Elgar Publishing, Jan 1, 2003 – Business & Economics – 643 pages.
46. Chemical Leasing: A global success story. Innovative business approaches for sound and efficient chemicals management. United Nations Industrial Development Organization, Vienna.
47. Chen J. 2016. «How Do Switching Costs Affect Market Concentration and Prices in Network Industries?» The Journal of Industrial Economics 64 (2): 226–54.
48. China’s High-tech Exports: Myth and Reality [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.grips.ac.jp/r-center/wp-content/uploads/11-05.pdf>
49. Communication technologies for the Internet of things in agriculture (Agro IoT) and the role of telecom operators. Report 2017. J’son & Partners Consulting [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://json.tv/en/ict_telecom_analytics_view/communication-technologies-for-the-internet-of-things-in-agriculture-agro-iot-and-the-role-of-telecom-operators
50. Consolidation in the Global Automotive Supply Industry 2014 / PWC, 2014. – P. 1.

51. De Backer K., Miroudot S. Mapping Global Value Chains. Frankfurt am Main: European Central Bank. 2014. Working Paper Series No 1677. – 40 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/scpwps/ecbwp1677.pdf>
52. Der Dienstleistungssektor in Deutschland Überblick und Deregulierungspotenziale. Studie des Instituts für Wirtschaftspolitik an der Universität zu Köln No. 1a/2015. Köln, 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.iwrp.uni-koeln.de/fileadmin/contents/dateiliste_iwrp-website/publikationen/DP/dp01a_2015.pdf
53. Dicken P. Global shift: mapping the changing contours of the world economy / P. Dicken. – 5th ed. – The Guilford Press. – New York, 2007. – P. 279.
54. Di Lorenzo T.J. (1996) The myth of natural monopoly // e Review of Austrian Economics. – Vol. 9. – № 2. – P. 43–58. DOI:10.1007/BF01103329.
55. De Loecker, J. and J. Eeckhout. 2017. «The Rise of Market Power and the Macroeconomic Implications.» NBER Working Paper No. 23687. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nber.org/papers/w23687>
56. Di Pietro William R. Occupational Wages and Globalization / William R. DiPietro // iBusiness. – 2011. – Vol. 3. – Pp. 169–177.
57. Edler D., Eickelpasch A. Die Industrie – ein wichtiger Treiber der Nachfrage nach Dienstleistungen // DIW Wochenbericht. 2013. Н. 34. S.16–23 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.diw.de/documents/publikationen/73/diw_01.c.426139.de/13-34-3.pdf
58. EFI – Expertenkommission Forschung und Innovation (2016): Gutachten zu Forschung, Innovation und technologischer Leistungsfähigkeit Deutschlands 2016, Berlin: EFI. S. 126-127 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://e-fi.de/fileadmin/Gutachten_2016/EFI_Gutachten_2016.pdf

59. Etzkowitz, H., Leydesdor, L. The Triple Helix – University-Industry-Government Relations: A Laboratory for Knowledge Based Economic Development. *EASST Review*. – 1995. – Vol. 14. – № 1, 14–19.
60. FAO (2014). Developing sustainable food value chains – Guiding principles. Rome [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fao.org/3/a-i3953e.pdf>
61. Felden E. A look at German-Korean economic ties. *Deutsche* [Электронный ресурс] / E. Felden // Welle (DW), 2015. – Режим доступа : <http://www.dw.com/en/a-look-at-german-korean-economic-ties/a-18772159>
62. *Financial Times Global 500 // 2006* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ft.com/intl/cms/s/1/19e214d6-f7c7-11da-9481-0000779e2340>
63. Freeman C. (1987) Technical Innovation, Diffusion, and Long Cycles of Economic Development. *The Long-Wave Debate* / Ed. by T. Vasko, Berlin : Springer, 295–309.
64. Gereffi, G., Humphrey, J., and Sturgeon, T. (2005). The governance of global value chains. *Review of International Political Economy*, 12(1):78–104.
65. Global manufacturing competitiveness index – 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www2.deloitte.com/global/en/pages/manufacturing/articles/global-manufacturing-competitiveness-index.html>
66. Global value chains and development: Investment and value added trade in worlds economy // UNCTAD, 2012.
67. Global Promotion and Implementation of Chemical Leasing Business Models in Industry – 10 Years. United Nations Industrial Development Organization, 2016. Vienna.
68. Global Value chain development report 2017. Measuring and Analyzing the Impact of GVCs on Economic Development. International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank. – Washington.
69. Helpman E., O. Itskhoki, M.-A. Muendler, and S. J. Redding, 2017. «Trade and Inequality: From Theory to Estimation.» *The Review of Economic Studies* 84 (1): 357–405 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://doi.org/10.1093/restud/rdw025>

70. Humphrey J., Memedovic O. The Global Automotive Industry Value Chain: What Prospects for Upgrading by Developing Countries / J. Humphrey, O. Memedovic // UNIDO, 2003. – 41 p.
71. IMF. World economic outlook April 2016: Too Slow for Too Long. Washington [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2016/12/31/World-Economic-Outlook-April-2016-Too-Slow-for-Too-Long-43653>
72. Innovation Report 2014. Innovation, Research and Growth. BIS. March 2014. P.39 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/293635/bis-14-p188-innovation-report-2014-revised.pdf
73. Industry 4.0. The New industrial revolution. How Europe will succeed. Roland Berger Strategy Consultants. March 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rolandberger.com/media/pdf/Roland_Berger_TA_B_Industry_4_0_20140403.pdf
74. Industrie 4.0. Smart Manufacturing for the Future. – Berlin: Germany Trade and Invest Gesellschaft für Außenwirtschaft und Standortmarketing mbH, 2013. – 39 p.
75. Industry 4.0. Challenges and Solutions for the Digital Transformation and Use of Exponential Technologies / Deloitte [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www2.deloitte.com/ch/en/pages/manufacturing/articles/manufacturing-study-industry-4.html#>
76. Industrial Robot Statistics. World Robotics 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <Http://ifr.org/industrial-robots/statistics>
77. Industrial Strategy Conference 2013: Securing Jobs and Stronger Economy. Annex, p. 58 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/227259/9643-BIS-UK_Agri_Tech_Strategy_Accessible.pdf

78. Industrial Policy for the medium to long-term. Future of manufacturing Project: Evidence Paper 37. Government Office for Science [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/283911/ep37-industrial-policy-medium-to-long-term.pdf
79. Jaruzelski Barry, Schwartz Kevin and Volker Staack. Innovation's New World Order. Strategy+Business. October 27, 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.strategy-business.com/interactive/Where-Companies-Spend-Their-RD-Money>
80. Kagermann H., W. Lukas and W. Wahlster, 2011: Industrie 4.0: Mit dem Internet der Dinge auf dem Weg zur 4. industriellen Revolution VDI nachrichten, 13 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.wolfgang-wahlster.de/wordpress/wp-content/uploads/Industrie_4_0_Mit_dem_Internet_der_Dinge_auf_dem_Weg_zur_vierten_industriellen_Revolution_2.pdf
81. КАМ 2007 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://info.worldbank.org/etools/kam2/КАМ_page5.asp
82. Labor Productivity and Costs. Productivity Growth in a non-farm business sector, 1947-2014. U.S. Bureau of Labor Statistics. Last Modified Date: August 11, 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bls.gov/lpc/prodybar.htm>
83. Lavora A. and Szirmai A., 2015. Industrialization in Time and Space. Background paper prepared for the 2015 Industrial Development Report. Vienna [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.unido.org/leadadmin/user_media/Services/PSD/WP_10_FB.pdf
84. Leskova A. Automotive supply chain outline / A. Leskova // Technical University of Kosice. – 2012. – No 2. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pernerscontacts.upce.cz/26_2012/Leskova.pdf
85. Lundvall, Bengt Åke; Joseph, K. J. and Chaminade, Cristina. Handbook of innovation systems and developing countries: building domestic capabilities in a global setting Edward

- Elgar Publishing Ltd. CIRCLE 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : indialics.org/wp-content/uploads/2016/03/23.pdf
86. Made in China 2025: Finding a China Heart for Robots // China Daily. 15.05.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.chinadaily.com.cn/bizchina/201505/15/content_20729653.htm
87. Malerba F. and Nelson R. Learning and catching up in different sectoral systems: evidence from six industries. *Industrial and Corporate Change*, 2011. 20(6): 1645–1675.
88. Max Nathan, Andy Pratt and Ana Rincon-Aznar. Creative economy employment in the EU and the UK. A comparative analysis // Nesta. December 2015. P.15,16 [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.nesta.org.uk/sites/default/files/creative_economy_employment_in_the_uk_and_the_eu_v8.pdf
89. METI Journal, January-February, 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.meti.go.jp/press/2014/01/20150123004/20150123004b.pdf>
90. METI Journal, April-May, 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.meti.go.jp/publication/data/newmeti_j/meti_15_04_05/book201/book.pdf
91. Measuring America. The Top Ten Manufacturing Subsectors of the Economy: A Five-Year Comparison. US Census Bureau. September 30, 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.census.gov/content/dam/Census/library/visualizations/2015/comm/top10_manufacturing_subsectors_text.pdf
92. Major Sector Productivity and Costs. U.S. Bureau of Labor Statistics. Original Data Value. Series Id: PRS84006092 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://data.bls.gov/pdq/SurveyOutputServlet>
93. Major Sector Productivity and Costs. U.S. Bureau of Labor Statistics. Original Data Value. Labor productivity (output per hour). Sector: Manufacturing (1991 to 2016). Series Id: PRS30006092 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://data.bls.gov/timeseries/PRS30006092>

94. New Energy and Industrial Technology Development Organization, «Market Outlook for Robot Industry Through 2035» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nedo.go.jp/content/100080673.pdf>
95. Niosi, Jorge. Internationalization of Industrial R&D. From Technology Transfer to Learning Organization//Research Policy 28, 1999 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.er.uqam.ca/nobel/r21010/document
96. OECD. Bilateral Trade in Goods by Industry and End-use (BTDIXE) database, International Standard Industrial Classification of All Economic Activities (ISIC), Revision 3, 2016. – Paris : OECD [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=BTDIXE_I3
97. OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2015. Innovation for Growth and Society. OECD Publishing, Paris, 2015. – 260 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/oecd-science-technology-and-industry-scoreboard-2015_sti_scoreboard-2015-en
98. OECD Economic Surveys. China. – OECD Publishing, 2015. – 136 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.oecd-ilibrary.org/economics/oecd-economic-surveys-china-2015_eco_surveys-chn-2015-en
99. Omelyanenko V. Technology package optimization in space industry in case of integration into the global value chain. GISAP: Economics, Jurisprudence and Management No 10 (2016). – Режим доступу : <http://journals.gisap.eu/index.php/EcoJuris/issue/view/116>
100. Perez Carlota. Finance and technical change: A long-term view / H. Hanusch and A. Pyka, eds., The Elgar Companion to Neo-Schumpeterian Economics. – Cheltenham : Edward Elgar, 2004.
101. Pisano G.P., Shih W.C. Restoring American Competitiveness ; Report to the President on Ensuring American Leadership in Advanced Manufacturing. Executive Office of the President. President's Council of Advisors on Science

- and Technology. June 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.whitehouse.gov/sites/default/files/microsites/ostp/pcast-advanced-manufacturing-june2011.pdf>
102. Platform Strategy will Shape Future of OEMs / Evaluateserve, 2012. – P. 2.
103. Report of the World Commission on Environment and Development: Our Common Future. – Vienna [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.un.org/documents/ga/res/42/ares42-187.htm>
104. Response to the robotics and autonomous systems strategy. BIS. March 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/414382/BIS-15-215-Greg-Clark-to-Professors-Buckingham-and-Lane-RAS-Strategy.pdf
105. RIO Country Report 2015: United Kingdom. JRC science for policy report, 2016. – P. 74 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://rio.jrc.ec.europa.eu/en/library/rio-country-report-united-kingdom-2015>
106. Sarokin D. Difference Between Tier 1 & Tier 2 Companies / D. Sarokin // Chron [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://smallbusiness.chron.com/difference-between-tier-1-tier-2-companies-25430.html>
107. Salazar-Xirinachs J. (2014) Transforming Economies. Making industrial policy work for growth, jobs and development. International Labour Organization. Geneva, 158.
108. Science and Engineering Indicators. Arlington VA: National Science Board, 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.nsf.gov/statistics/2016/nsb20161/#/data>
109. Schechter A. 2017. «The Rise of Market Power and the Decline of Labor’s Share.» Pro-Market blog post, August 14, 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://promarket.org/rise-market-power-decline-labors-share>
110. Schmid S. Managing the International Value Chain in the Automotive Industry / S. Schmid, P. Grosche // Bertelsmann Stiftung, 2008. – P. 12.
111. Schwab K. The Fourth Industrial Revolution. – Geneva : World Economic Forum, 2016.

112. Solow R. (1956). A Contribution to The Theory of Economic Growth. *Quartaly Journal of Economics*, 70 (1), 65–94.
113. Smart Specialisation in England // BIS. August 2014. – P. 27 ; The Aerospace Technology Institute: Scoping study to establish baselines, monitoring systems and evaluation methodologies // BIS. February, 2016. – P.6 [Електронний ресурс] – Режим доступу : https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/499728/bis-16-123-ati-scoping-study.pdf
114. Statistical Yearbook of China, 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.stats.gov.cn/tjsj/ndsj/2015/indexeh.htm>
115. Sturgeon T. Effects of the Crisis on the Automotive Industry in Developing Countries. A Global Value Chain Perspective / T. Sturgeon, J. Biesebroeck // The World Bank, 2010. – 31 p.
116. Subcommittee on Research and Technology Hearing – Examining Federal Advanced Manufacturing Programs. Committee on Science, Space and Technology, September 10, 2013. – Режим доступу : <http://science.house.gov/hearing/subcommittee-research-and-technology-hearing-examining-federal-advanced-manufacturing>
117. Supplement to Automotive News, June 15, 2015. – Режим доступу : <https://www.autonews.com/assets/PDF/CA100044612.PDF>
118. The Global Innovation Index 2017. Innovation Feeding the World. – Cornell University, INSEAD, and the World Intellectual Property Organization, 2017. – 432 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.globalinnovationindex.org/gii-2017-report>
119. The Global Competitiveness Report 2017–2018 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017–2018.pdf>
120. The 13th Five-Year Plan [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.uscc.gov/sites/default/files/Research/The%2013th%20Five-Year%20Plan.pdf>

121. The Japan Robot Association [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.jara.jp>
122. The next phase for agriculture technology [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.forbes.com/sites/robleclerc/2016/07/05/the-next-phase-for-agriculture-technology/#264118816b88>
123. Trade and Development Report 2011: Post-Crisis Policy Challenges in the World Economic. United Nations Geneva, 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.unctad.org/ru/docs/tdr2011_ru.pdf
124. Trends Shaping Education.-OECD, 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oecd.org>
125. Top Markets Report 2016. Semiconductors and Related Equipment. A Market Assessment Tool for U.S. Exporters. U.S. Department of Commerce. International Trade Administration. Industry & Analysis (I&A). July 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://trade.gov/topmarkets/pdf/semiconductors_top_markets_report.pdf
126. UNCTAD FDI Statistics [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://unctad.org/en/Pages/DIAE/FDI%20Statistics/FDI-Statistics.aspx>
127. UNCTAD-Eora GVC Database [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.worldmrio.com>
128. Unlocking the potential of the Internet of Things. June 2015 (by James Manyika, Michael Chui, Peter Bisson, Jonathan Woetzel, Richard Dobbs, Jacques Bughin, and Dan Aharon) [Electronic resource]. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.mckinsey.com/insights/business_technology
129. Vasigh B., Fleming K., Tacker T. (2013) Introduction to Air Transport Economics: From eory to Applications. Aldershot: Ashgate Publishing.
130. Vasigh B., Erfani G., Sherman B. (2015) Airport Performance and Ownership Structure: Evidence from the United Kingdom, United States, and Latin America // Journal of Aviation Technology & Engineering. – Vol. 4. – No 2. – P. 40–49. DOI: 10.7771/2159-6670.1100.

131. White, G., Sarpong, D., Ndrecaj, V. (2015) Sustainable packaging: Regulations and operational challenges in a manufacturing SME. *International Journal of Social Ecology and Sustainable Development*. – Vol. 6. – No 3. – P. 31–40.
132. World Development Indicators Online. 2016. Washington, DC: World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http:// data.worldbank.org/indicator](http://data.worldbank.org/indicator)
133. World Economic Forum Documentary: The Fourth Industrial Revolution // YouTube.com [Site] [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.youtube.com/watch?v=kpW9JcWxKq0>
134. WEF. The Inclusive Growth and Development Report 2017. Geneva: World Economic Forum [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.weforum.org/reports/the-inclusive-growth-and-development-report-2017>
135. World investment report 2016. United Nations Geneva, 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://unctad.org/en/pages/PublicationWebflyer.aspx?publicationid=1555>
136. World Machine-Tool Output & Consumption Survey 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.gardnerweb.com/cdn/cms/GR-2015-WMTS.pdf>
137. World Robotics 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.worldrobotics.org/uploads/media/Executive_Summary__WR_2015.pdf
138. Zhang Y., Round D.K. Price wars and price collusion in China's airline markets // *International Journal of Industrial Organization*. – 2011. – Vol. 29. – No 4. – P. 361–372 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://doi.org/10.1016/j.ijindorg.2010.07.005>

РОЗДІЛ 4

УКРАЇНА В ГЛОБАЛЬНИХ ЛАНЦЮГАХ ВАРТОСТІ

4.1. Імперативи трансформації зовнішньоторговельних потоків української економіки

Значне місце в економічному розвитку будь-якої країни займає міжнародна торгівля, завдяки якій долається обмеженість ресурсів та вузькість внутрішнього регіонального й національного ринку, створюється можливість організації масового виробництва, підвищується ступінь завантаження устаткування, зростає ефективність впровадження нової техніки та технологій, збільшуються накопичення, темпи економічного зростання, більш раціонально використовуються ресурси країн. Розвиток міжнародних торговельних відносин пов'язує всі країни світу в один виробничий ланцюг, функціонування якого обумовлює синхронність економічних циклів всіх економік світу. У зв'язку з цим динаміка міжнародної торгівлі є важливим фактором розвитку, особливо в поточних умовах економічного спаду та в зв'язку з ситуацією на світовому нафтовому ринку. В ході кризи 2008–2009 рр. відбулося перше за всі післявоєнні десятиліття падіння світового ВВП (хоча і всього на 0,1%) і перше з 1982 р. зменшення обороту світової торгівлі (відразу на 11%). А після кризи змінився сам характер розвитку міжнародної торгівлі: з 2012 р. зростання відбувалося більш повільними темпами, ніж світового ВВП (рис. 4.1).

Така ситуація у світовій економіці активізувала вивчення особливостей функціонування ГЛВ та їх вплив на торговельні потоки. Було виявлено, що падіння торгівлі в 2008–2009 рр. відбувалося синхронно в країнах, пов'язаних ланцюгами поставок. Наприклад, зниження попиту на кінцевий продукт

може відразу ж вплинути на потоки поставок проміжних ланок, особливо якщо контракти короткострокові [24, с. 38]. Але варто зазначити, що існує залежність від профілю країни або структури експорту. Так, доведено, що серед країн, у яких США імпортували автозапчастини та будівельні матеріали (падіння під час кризи на 50%), найменше постраждали від кризи країни, які експортували продукти харчування та одяг (падіння на 10%), а імпорт професійних послуг у цей же час в США зріс [24, с. 32].

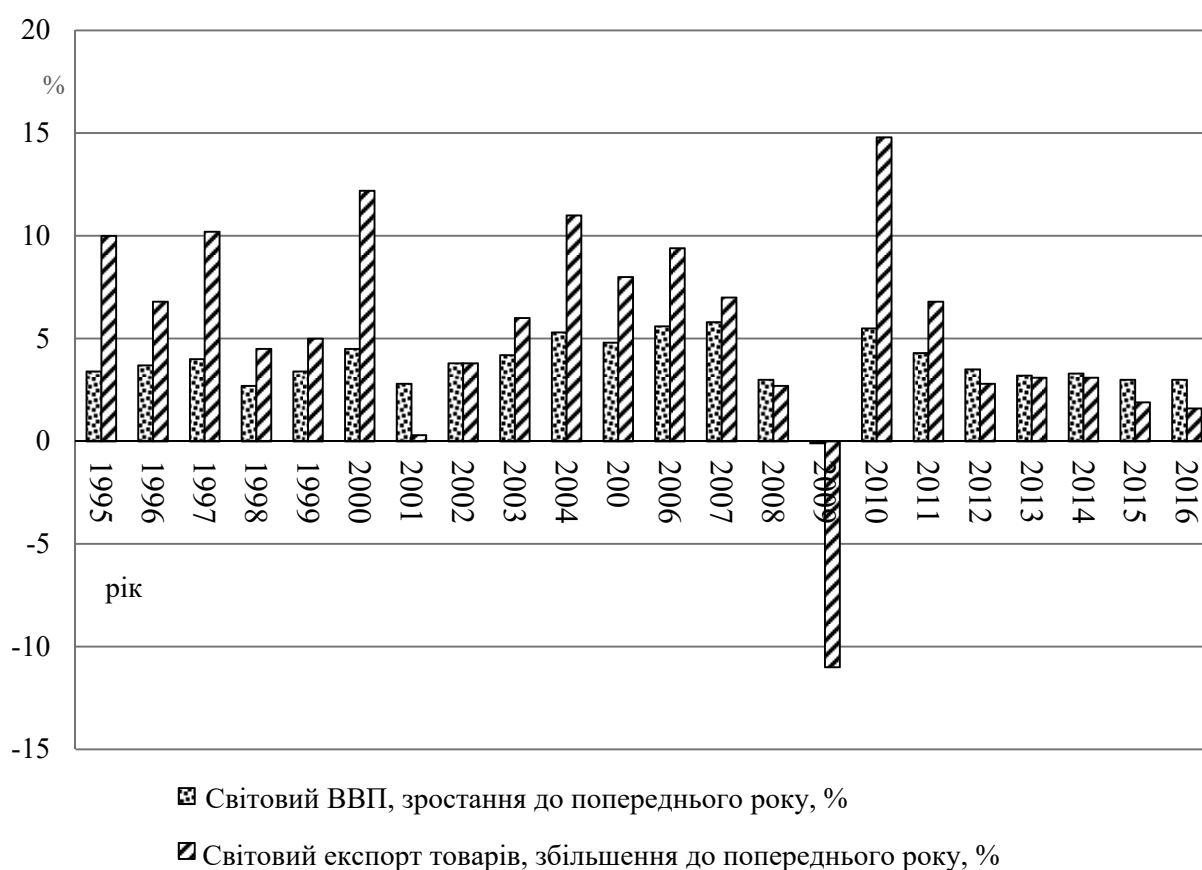


Рис. 4.1. Динаміка ВВП та товарного експорту світу, приріст у постійних цінах до попереднього року, %, 1995–2016 рр.

Джерело: складено автором за [44]

Під час кризи країни все більш переходили від експортоорієнтованої економіки до імпортозаміщення, а основний попит змістився з Півночі (розвинені країни) в регіон Південь–

Південь (країни, що розвиваються, такі як Індія, Китай, Бразилія, Південна Африка). Країни Півдня стали привабливішими для національних та іноземних виробників. У 2008 р. більше третини напівфабрикатів експортувалося з одних країн, що розвиваються в інші. Так, наприклад, у межах розширення торгівлі по лінії Південь–Південь частка імпорту країн, що розвиваються з інших країн цієї групи постійно зростала – з 35% в 1995 р. до 54% в 2010 р. [40].

Показовим є також стабільне збільшення імпорту високотехнологічної продукції в межах напрямку Південь–Південь – 53% всього високотехнологічного імпорту країн, що розвиваються в 2010 р. проти 25% в 1995 р. [40]. Більше того, в структурі внутрішньорегіонального імпорту інвестиційних товарів Півдня перманентно зростає частка продукції, при виготовленні якої потрібна висока кваліфікація. При цьому сама продукція має високу технологічну інтенсивність. Тобто можна констатувати, що в рамках ГЛВ, утворених економіками, що розвиваються, нарощуються обсяги експорту наукомісткої продукції, орієнтованої переважно на країни Півдня, ніж на розвинені країни Півночі.

У 2015–2016 рр. статистика міжнародної торгівлі була нерівномірною не тільки відповідно до попередніх тенденцій, а й щодо загальної економічної ситуації. Так, у той час, як світова економіка продовжувала повільно зростати в 2015–2016 рр., світова торгівля мала тенденцію до скорочення (див. рис. 4.1).

Зазначені світові тенденції вплинули відповідним чином на розвиток економіки України, яка вперше після 2013 р. припинила падіння і почала незначне зростання в 2016 р., однак перспектива її відновлення є досить повільною та неоднозначною. Реальний валовий внутрішній продукт України (з урахуванням сезонного фактору) в 2016 р., у порівнянні з 2015 р., зріс на 2,3%. Номінальний ВВП склав 2383,2 млрд грн, а ВВП на душу населення – 55848 грн.

На рис. 4.2 наведено динаміку номінального та реального ВВП України. Зростання першого відбувається завдяки девальвації гривні, збільшенню відпускних цін на імпортні та вітчизняні товари, а також катастрофічному зростанню тарифів на житлово-комунальні послуги.

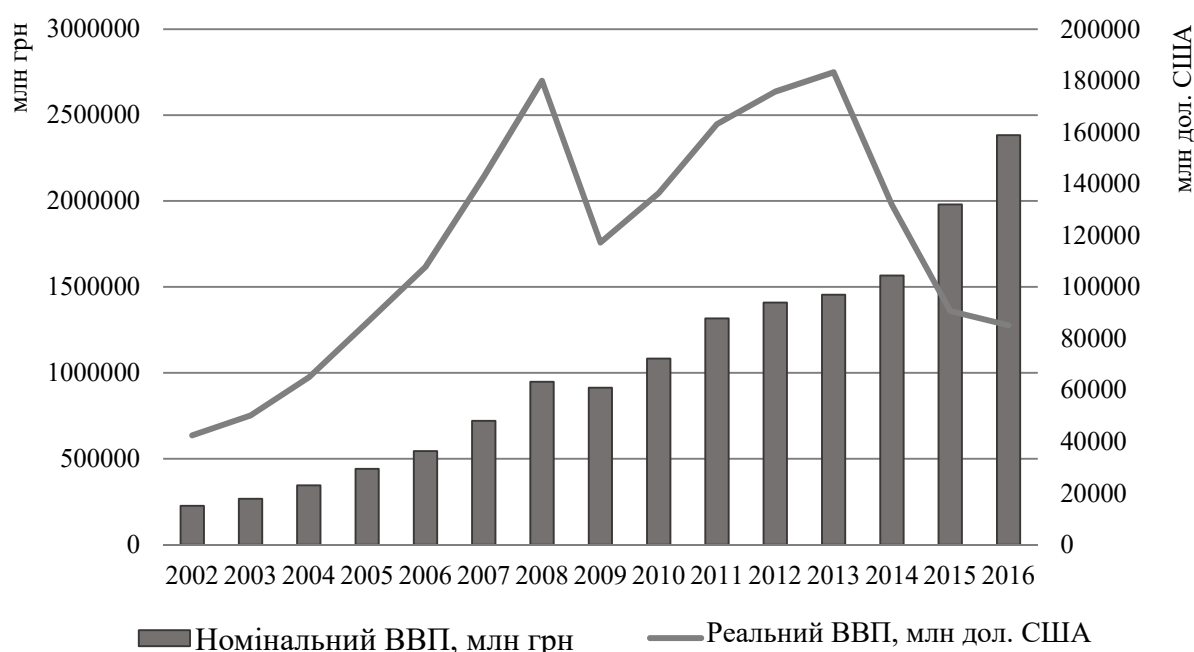


Рис. 4.2. Динаміка номінального та реального ВВП в Україні за 2002–2016 рр.

Джерело: складено автором за [3; 6]

Структура ВВП України є такою: 12% формує сільське господарство, 28% – промисловість, 60% – сфера послуг. Загалом, як видно з рис. 4.2, істотний спад ВВП зазначено у двох періодах: перший (2008–2009 рр.) пов’язаний з реакцією на світову фінансову кризу, а другий, більш глибокий, підтверджує істотний вплив проведення Антитерористичної операції на Донбасі. Причому цей вплив був як прямим (через руйнування виробничої та транспортної інфраструктури, порушення економічних зв’язків між регіонами тощо), так і опосередкованим (через переоцінку інвесторами геополітичних ризиків, відтік капіталу, розгортання панічних настроїв населення та погіршення ділових очікувань).

Іншими чинниками зниження реального ВВП у період з 2013 р. були падіння цін на світових сировинних ринках, торговельні обмеження з боку Російської Федерації (РФ), стримана фіскальна та монетарна політика, а також зниження купівельної спроможності населення. Все це відобразилося в суттєвому зниженні приватного споживання, інвестицій та експорту, яке частково було компенсоване подальшим падінням імпорту.

Зовнішня торгівля є важливою складовою економіки України. Так, частка експорту у ВВП коливається в різні роки близько 50% [12]. Важливо, що в українському експорті є суттєвою частка імпортих складових, від яких залежить діяльність національних підприємств. В останні роки відбуваються істотні зміни у зовнішньоторговельній діяльності, наслідки яких мають різновекторний вплив на економіку нашої країни.

З початком дії Поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі (ПВЗВТ+) з Європейським Союзом українські експортери та імпортери отримали змогу ще активніше інтегруватися у світові торговельні потоки та європейські виробничі мережі. Європейський Союз є однією з найбільших економік світу. Це найважливіший торговий партнер для 80 країн світу (для порівняння: Сполучені Штати є першим торговим партнером приблизно для 20 країн). Зокрема, Євросоюз здійснює активну торгівлю з країнами, що розвиваються, імпортуючи звідти більше, ніж США, Канада, Японія і Китай разом узяті [31]. Також ЄС зацікавлений у підтриманні стабільного та гармонійного зовнішнього середовища, яке сприяло б його процвітанню.

Динаміка зовнішньоторговельних зв'язків ЄС в перші півтора десятиліття XXI ст. характеризувалася насамперед досить помітними трендами до наростання її нерівномірності, поступового ослаблення позицій Євросоюзу у системі сучасної міжнародної товарної торгівлі. Починаючи з реалізації планів п'ятого розширення чисельного складу ЄС в 2004 р., очевидною була тенденція до зниження частки угруповання у вартості

глобального експорту товарів – з 40,6% до 36,7% в кризовому 2009 р. і 32,7% в 2015 р. Аналогічним виявилось скорочення участі Євросоюзу в кумулятивних вартісних показниках світових закупівель товарів з імпорту: з 39,8% до 36,9% і 31,4% відповідно [46]. Хоча тривали зусилля зі збільшення числа країн – членів ЄС в 2007 р. і 2013 р., що мали тимчасовий позитивний вплив на динаміку зовнішніх торгових контактів Євросоюзу як найбільшого колективного партнера в сфері міжнародного товарного обміну, але загальний спадний тренд залишався цілком відчутним. Таке різке зниження частки Євросоюзу в глобальній товарній торгівлі обумовлено падінням відносних індикаторів експорту (імпорту) товарів флагмана європейської економіки – Німеччини, а також провідних експортерів (імпортерів) ЄС – Франції, Нідерландів, Великобританії, Італії, Бельгії та Іспанії. У сукупності втрати у внеску країн Євросоюзу у світовий експорт становили 6,8 процентного пункту (а в імпорт – 6,3). Не змінило ситуацію і значне підвищення експортної активності (після входження до складу ЄС) таких держав, як Польща та Чехія, які замикають групу лідерів у зовнішній торгівлі Євросоюзу. До речі, загалом низхідна динаміка відповідних показників більш характерна для «старих» членів ЄС, а для «нових», навпаки, – висхідна.

Не менш важливим був тренд у географічному розподілі експортно-імпортних товарних потоків Європейського Союзу, причому особливо в період після глобальної фінансово-економічної кризи 2008–2009 рр. (див. табл. 4.1). Як свідчать розрахункові дані таблиці, в посткризові роки в структурі зовнішньої торгівлі Євросоюзу помітна тенденція до поступового зниження як абсолютних, так і відносних показників товарного вивезення та ввезення, що здійснювалися всередині угруповання. Після деяких трансформацій частка торгівлі «всередині» угруповання знизилася в її загальній вартості більш ніж на 2 процентних пункти – до 61,2%, і це значне

падіння, враховуючи досліджуваний період. Слід зазначити, що загальносвітова від’ємна динаміка в 2015–2016 рр. була більшою, ніж зниження міжнародної торгівлі ЄС. Це дало можливість збільшити частку ЄС у світовій торгівлі за цей період (див. табл. 4.1).

Таблиця 4.1

**Динаміка зовнішньої торгівлі Європейського Союзу,
2011–2016 рр.**

Показники	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Експорт, світ, загальний, млрд дол. США	18081,1	18367,9	18868,9	18877,8	16345,4	15767,9
Експорт ЄС, усього млрд дол. США	5942,5	5691,2	5999,5	6027,2	5349,9	5278,8
% світу	32,87	30,98	31,80	31,93	32,73	33,47
Експорт ЄС, усього, у тому числі:	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Експорт ЄС, у групі% до загальної кількості	63,25	61,51	61,05	62,20	61,21	60,11
Експорт ЄС, в інші країни % до загальної кількості	36,75	38,49	38,95	37,80	38,79	39,89
Імпорт, світ, усього, млрд дол. США	18321,9	18511,4	18892,4	18933,3	16548,1	15830,2
Імпорт ЄС, всього, млрд дол. США	6146,1	5 741,6	5838,7	5916,8	5193,2	5083,1
% світу	33,55	31,01	30,91	31,25	31,38	32,10
Імпорт ЄС, усього %, у тому числі:	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00
Імпорт ЄС у межах групи, % у загальній сумі	58,10	57,13	58,93	59,48	58,50	57,30
Імпорт ЄС з інших країн, % до загальної кількості	41,90	42,87	41,07	40,52	41,50	42,70

Джерело: складено та розраховано автором на основі [46]

Відповідно, показники товарного вивезення Євросоюзу в треті країни демонстрували зростання, що швидше за все пов'язано з бажанням учасників ЄС розширити та диверсифікувати зовнішні ринки збуту своєї продукції. Зрозуміло, що в умовах нестабільності світових цін на енергоносії і готові вироби країни – члени Європейського Союзу будуть шукати нові перспективні можливості реалізації своїх товарів поза межами блоку.

У сфері імпорتنих закупівель товарної продукції в 2011–2015 рр. також загалом спостерігалось зниження абсолютних вартісних показників при деяких трансформаціях на тлі порівняно стабільної ситуації з розподілом товарних поставок як «всередині», так і «ззовні» Євросоюзу (див. табл. 4.1). Однак якщо в торгових контактах між країнами – членами ЄС можна зазначити коливання в динаміці вартісних параметрів, то в імпорті з третіх країн спостерігається стійкий зсув у бік постійного зниження вартості товарного імпорту. При цьому слід враховувати, що зниження обсягів експортних поставок в 2015 р. відбувалося на глобальному, міжнародному і регіональному рівнях. В основі цього явища лежало істотне падіння цін на основні товарні групи.

Слід зазначити, що вплив на формування зовнішньоторговельних потоків ЄС мають події, які відбуваються впродовж кількох років на європейському континенті, а саме: Brexit, зростання впливу популістських антиєвропейських політичних сил у державах – членах ЄС та поширення євроскептицизму, міграційна криза, яка актуалізувала проблему солідарності та спільних цінностей європейських країн.

Зауважимо, що Brexit частково є проявом внутрішніх проблем ЄС. Якщо теоретично якась країна і здатна була вийти з ЄС, то це могла бути тільки Велика Британія, яка завжди була прикладом країни з великою кількістю винятків з правил ЄС. Як наслідок, в умовах хвилі міграційної кризи,

посилення терористичної активності та дезінтеграційних процесів в Європі Велика Британія, яка є одним з центрів підтримки політики розширення ЄС, реалізує радикальний сценарій підтримки насамперед національної безпеки. Здійснення hard Brexit буде відбуватися протягом 2 років, що дозволить уникнути виплат до бюджету ЄС (цей пункт вже є серйозним каменем спотикання в переговорах) і дотримання домовленостей у питаннях трудової міграції. Надалі зробити таке навряд чи ще кому буде під силу без істотних негативних наслідків. Хоча у випадку Великої Британії теж не виключений варіант розвитку подій, коли такі дії призведуть не тільки до часткової дезінтеграції ЄС, але і можуть зруйнувати її єдність (можливий референдум про незалежність Шотландії). Але незважаючи на «Брекзит», зазначимо, що ЄС як і раніше, є найбільшим, порівняно з США, єдиним ринком і більшість країн, що входять в ЄС, знають, що втратять від виходу більше, ніж придбають.

Brexit змінює традиційну конфігурацію сил в ЄС. Тепер актуальним стає питання про відродження франко-німецької вісі. Але щодо етапу становлення ЄС в середині ХХ століття сучасні Франція і Німеччина досить змінилися. Вага останньої на світовій арені значно зросла, а першої – зменшилася. Надалі для неформального узгодження найважливіших рішень для ЄС необхідно буде приєднання до Франції і Німеччини нового лідера з членів об'єднання. Хто це буде (Італія, Іспанія або країна з Вишеградської четвірки), покаже час. До слова, головування Словаччини, найменшої з Вишеградських країн і однієї з наймолодших європейських дипломатій, не залишило проблем, вирішувати які доведеться Мальті. Можна говорити про політику реального європейського балансу, що почала формуватися в період головування країн Вишеградської групи. Відбувається формування третьої сили,

орієнтованої як на збереження стабільності всередині ЄС, так і на створення дружньої атмосфери на східних кордонах ЄС.

Український шлях до ЄС характеризується суттєвими особливостями, які не були притаманні більшості держав – членів об'єднання. Так, незважаючи на постійний декларативний характер європейського вибору, Україна протягом тривалого часу маневрувала між ЄС та РФ. Стратегія міжнародної інтеграції країни мала до 2014 р. двовекторний характер: участь у ЗВТ з країнами СНД та створення ПВЗВТ+ з ЄС як основними партнерами. Лише після Революції Гідності європейський вектор розвитку став єдиним та остаточним. Причому цей процес формується в умовах становлення Української нації, на яку радянська спадщина досі має помітний вплив. Іншою особливістю є те, що, на відміну від центральноєвропейських та балканських держав, європейський вибір України постійно оскаржується урядом РФ. Особливо відчутно це стало у 2012 р. Тоді РФ заборонила імпорт окремих видів української продукції. А починаючи з 2014 року, паралельно з анексією Криму та проведенням Антитерористичної операції в Донецькій та Луганській областях (сумарний внесок цих регіонів становив 46,1% загального темпу зменшення експорту [12]), тиск з боку РФ набув систематичного та всеосяжного характеру. Це призвело до зменшення обсягів української експортної продукції на 29,5% у порівнянні з аналогічним періодом минулого року по країнах СНД.

Зазначені події стали важливим чинником спрямування нашої держави на Захід. Як результат обраного напрямку зовнішньоекономічного розвитку є зменшення частки регіону СНД та незначне зростання частки ЄС в зовнішньоторговельному обороті країни протягом підписання Угоди про асоціацію з ЄС (рис. 4.3).

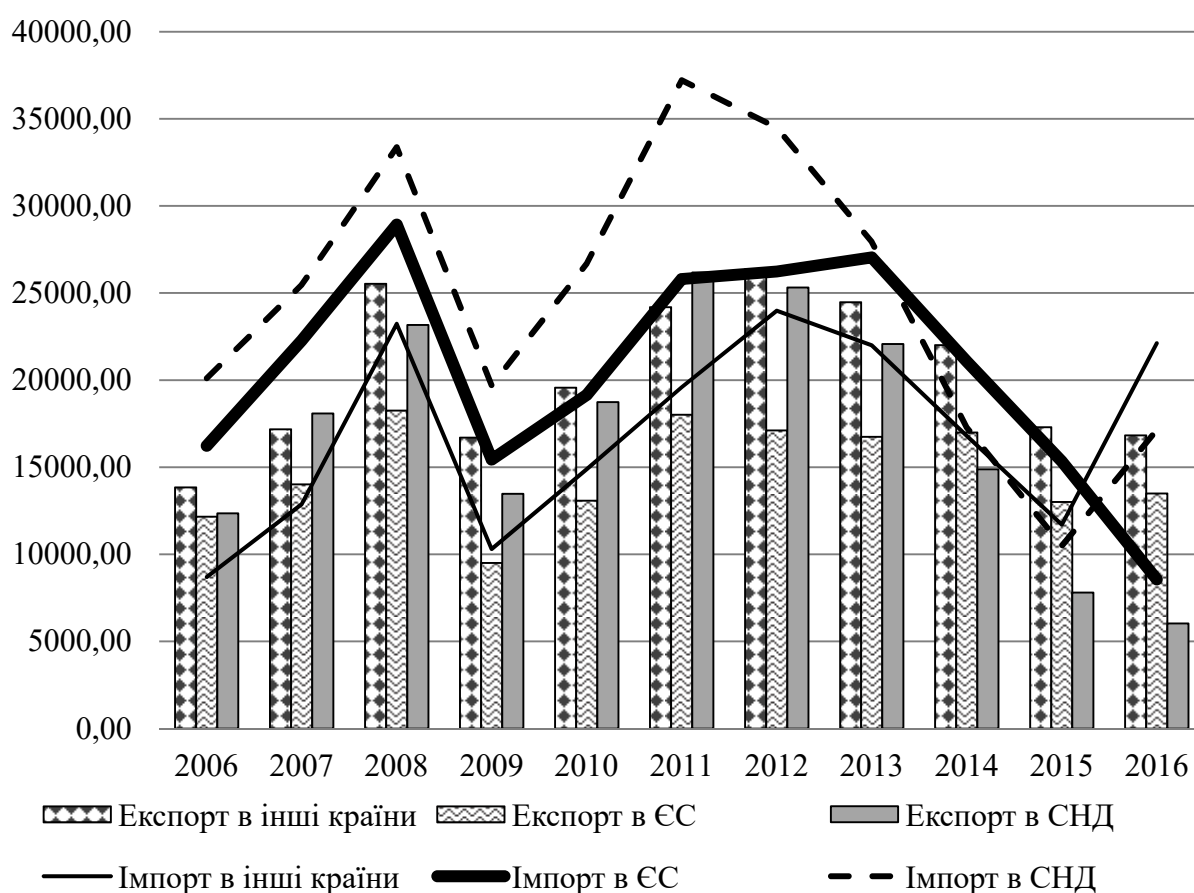


Рис. 4.3. Географічна структура експорту та імпорту українських товарів за 2006–2016 рр., млн дол. США*

*Дані за 2014–2016 рр. наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення Антитерористичної операції.

Джерело: складено автором за [12]

В загальному обсязі експортно-імпортних операцій України значна частка належить торгівлі товарами. Зокрема, частка товарів у загальному експорті перевищує 80%, а в імпорті становить майже 90%. Найбільшу динаміку обсягів експорту товарів можна побачити у 2011–2012 рр., послуг – у 2012–2013 рр. За весь досліджуваний період частка послуг у загальному експорті збільшилася від 18,3% у 2010 р. до 21,4% у 2016 р. (рис. 4.4).

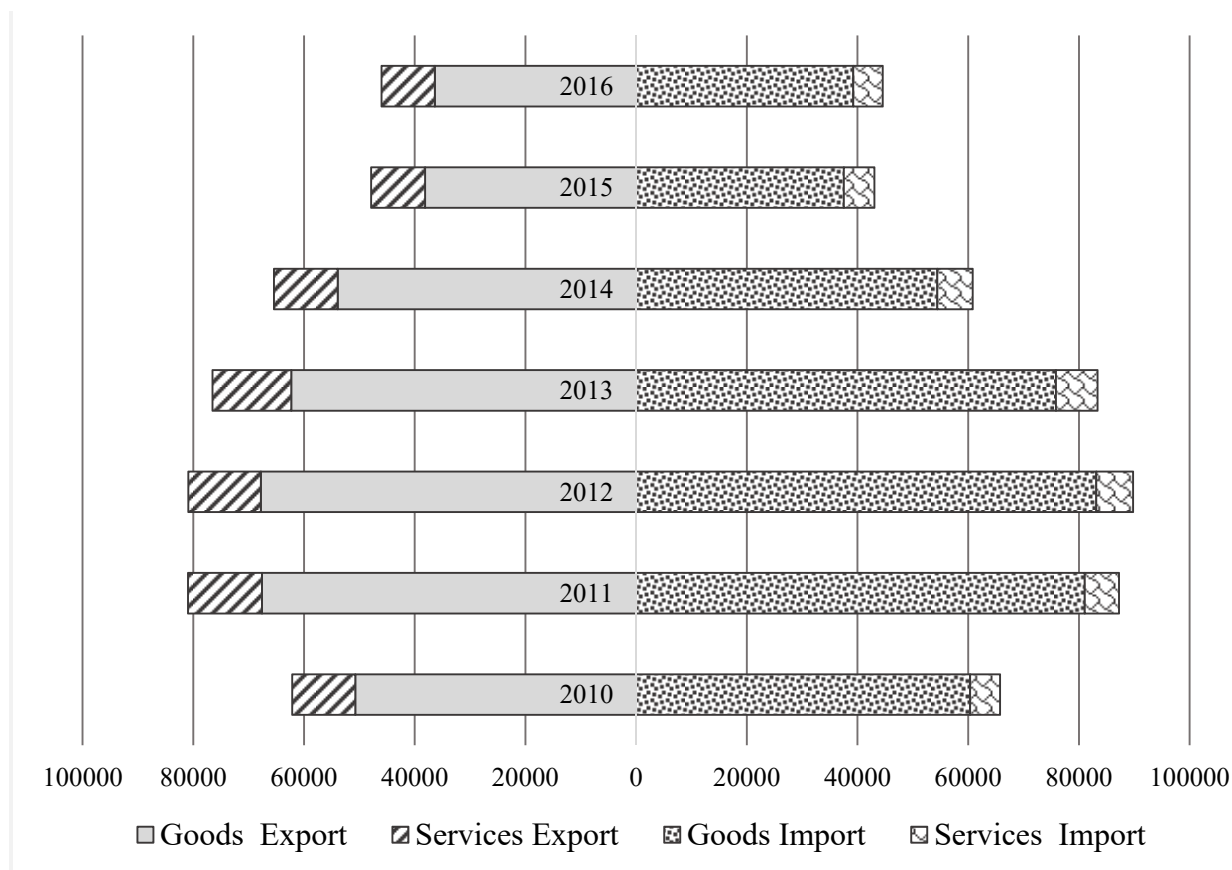


Рис. 4.4. Динаміка зовнішньої торгівлі товарами та послугами України у 2010–2016 рр., млн дол. США

Джерело: складено автором за даними [12]

А у загальному імпорті збільшилася від 8,2% у 2010 р. до 12% у 2016 р. Темпи змін фактичного обсягу товарів та послуг мають дещо іншу динаміку. Так, обсяг послуг в експорті зменшився на 15%, а в імпорті залишився майже без змін. Ці свідчать про те, що за досліджуваний період зовнішня торгівля послугами в Україні була спрямована на європейські та інші країни, а не на країни СНД як зовнішня торгівля товарами (табл. 4.2). Взагалі, Україна здійснює зовнішньоторговельні операції з партнерами із понад 200 країн світу (у січні – квітні 2017 р. їх налічувалося 211) [12]. Як видно з наведених даних, незважаючи на певні труднощі та значне падіння обсягів товарообігу впродовж останніх 5 років, загальний тренд має позитивну тенденцію розвитку. Так, наприклад, у загальному обсязі зовнішньоторговельних

операцій частка країн ЄС порівняно з 2015 р. збільшилась і становила в експорті 37,1%, в імпорті – 43,7%. За 2015 р., відповідно, 34,1% і 40,9% а за 2014 рік – 31,5% та 38,7% (див. табл. 4.2).

Таблиця 4.2

Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами та послугами України у 2010–2016 рр., млн дол. США

Країни /Рік	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Експорт							
Усього	62125,7	80941,8	80895,8	74832,3	64106,8	46804,2	44885,4
Товарів	50744,3	67594,1	67779,8	62305,9	53901,7	38127,1	36362,8
Країни СНД	18482,9	25835,8	24911,3	21672,1	14882,3	7806,1	6030,5
Інші країни	19345	23895,4	25930,6	24060,3	22016,5	17305,8	16834,6
Країни ЄС (28)	12916,4	17862,9	16937,9	16573,5	17002,9	13015,2	13497,7
Послуги	11381,4	13347,7	13116	14233,2	11520,8	9736,6	9631,4
Країни СНД	5442,4	6041,1	5811,1	5814,9	4034,3	3544,8	3642,1
Країни ЄС (28)	3123,1	3532,9	3750,2	4195,7	3991,6	2927,9	2950,9
Інші країни	2815,9	3773,7	3554,7	4222,6	3494,9	3263,9	3038,4
Імпорт							
Усього	65754,1	87232,4	89774,6	83346,5	60750,6	42976,0	44548,1
Товарів	60352	81040,5	83135,4	75834,6	54428,7	37516,4	39248,6
Країни СНД	26607,2	37080,1	34317,9	27741,5	17276,9	10485,5	8563,8
Країни ЄС (28)	19004,2	25270,3	26033,9	26766,9	21069,1	15330,2	17138,2
Інші країни	14740,6	18690,1	22783,6	21326,2	16082,7	11700,7	13546,6
Послуги	5402,1	6191,9	6639,2	7523	6373,1	5523	5304,7
Країни СНД	933,6	1166,3	1238,2	1466,5	1204	839,6	824,5
Країни ЄС (28)	3000,3	3372,1	3641,2	4212	3148,8	2750,1	2336,7
Інші країни	1468,2	1653,5	1759,8	1844,5	2020,3	1933,3	2143,5
Сальдо							
Усього	-3628,4	-6290,6	-8878,8	-8514,2	3356,2	3828,2	337,3
Товарів	-9607,7	-13446,4	-15355,6	-13528,7	-527	610,7	-2885,8
Країни СНД	-8124,3	-11244,3	-9406,6	-6069,4	-2394,6	-2679,4	-2533,3
Інші країни	4604,4	5205	3147	2734,1	5833,8	5605,1	3288
Країни ЄС (28)	-6087,8	-7407,4	-9096	-10193,4	-4066,2	-2315	-364,5
Послуг	5979,3	7155,8	6476,8	6710,2	5147,7	4213,6	4326,7
Країни СНД	4508,8	4874,8	4572,9	4348,4	2830,3	2705,2	2817,6
Країни ЄС (28)	122,8	160,8	109	-16,3	842,8	177,8	614,2
Інші країни	1347,7	2120,2	1794,9	2378,1	1474,6	1330,6	894,9

Джерело: складено автором за даними [12]

За даними Державної служби статистики, в останні три роки найбільші обсяги експорту складає сировина, а імпорту – високотехнологічні товари та складні хімічні сполуки (табл. 4.3).

Така товарна структура експортно-імпортних операцій є індикатором залежності зовнішньоторговельної сфери України від змін у зовнішньому середовищі. Складні соціально-політичні умови за останні 4 роки призвели до деформації в характеристиках концентрації та диверсифікації українського експорту. Так, імпорт тривалий час залишається набагато більш високотехнологічним та ширшим за номенклатурою, ніж український експорт. Трансформація географічної структури експорту з країн СНД на ЄС призвела до зменшення ринку збуту товарів з високою доданою вартістю та збільшення поставок сировини та продукції низького ступеня переробки. Зазначене дає змогу стверджувати, що для України питання диверсифікації експортного кошика є стратегічно важливим завданням. Це підтверджується також висновками низки дослідників зовнішньоторговельної сфери України (див., наприклад, [4]). Значущість цього напряму зовнішньоторговельної політики держави посилюється особливостями сучасного розвитку виробничого сектору економіки. Зростання диверсифікації експорту можливе лише на шляху розширення товарної номенклатури підприємств та виробництва в цілому.

Проте цілком очевидно, що диверсифікація вітчизняного експорту має здійснюватися за рахунок нарощування експорту товарів з високим рівнем доданої вартості.

Позитивна динаміка збільшення обсягів зовнішньої торгівлі між Україною та ЄС свідчить про підвищення рівня співпраці та наявність потенціалу для подальшого співробітництва. Водночас якісні та структурні характеристики зовнішньої торгівлі України з ЄС доводять існування у цій сфері серйозних проблем, які потребують термінового розв'язання. Йдеться передусім про наявний диспаритет у зовнішній торгівлі між Україною та ЄС. Так, за досліджуваний період (2010–2016 рр.) існує позитивне торговельне сальдо цієї торгівлі на користь лише ЄС (див. табл. 4.2). Водночас загальне сальдо зовнішньої торгівлі України, починаючи з 2014 р., є позитивним. Проте це відбулося в умовах значного падіння обсягів товарообігу та за рахунок скорочення імпорту більш високими темпами, ніж експорту (обсяги експорту в 2014 р. скоротилися на 14%, імпорту – на 27%).

Таблиця 4.3

Основні товарні групи українського експорту та імпорту до України у 2004–2016 рр.*

Код і назва товарів згідно з УКТЗЕД	Тис. дол. США	У % до заг. об.	Тис. дол. США	У % до заг. об.
2004 рік				
V. Мінеральні продукти	4323711,12	13,23	10845385,83	37,4
VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	2782029,36	8,51	2248421,83	7,75
XV. Недорогоцінні метали та вироби з них	13050775,99	39,94	1752891,84	6,05
XVI. Механічне обладнання; машини та механізми, електрообладнання та їх частини; пристрої для записування або відтворення зображення і звуку	3030986,36	9,28	4740678,63	16,35
XVII. Транспортні засоби та шляхове обладнання	2037331,81	6,24	2493628,08	8,6
Усього	32672318,23	100	28996030,72	100
2008 рік				
V. Мінеральні продукти	7046093,9	10,5	25441277,2	29,7
XV. Недорогоцінні метали та вироби з них	27593969,4	41,2	6390070,2	7,5
XVI. Механічне обладнання; машини та механізми, електрообладнання та їх частини; пристрої для записування або відтворення зображення і звуку	6341139,6	9,5	13379839,3	15,6
XVII. Транспортні засоби та шляхове обладнання	4321339,2	6,5	12091413	14,1
Усього	66954429,8	100	85535356,4	100

Закінчення табл. 4.3

Код і назва товарів згідно з УКТЗЕД	Тис. дол. США	У % до заг. об.	Тис. дол. США	У % до заг. об.
2012 рік				
II. Продукти рослинного походження	9213900,2	13,4	2429664,6	2,9
V. Мінеральні продукти	7650416,9	11,1	27542301,8	32,5
VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	5058919,5	7,4	8586389,7	10,1
XV. Недорогоцінні метали та вироби з них	18889845,9	27,5	5238913,5	6,2
XVI. Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	7026670,7	10,2	13178672,5	15,5
Усього	68809810,6	100	84658059,9	100
2016 рік				
II. Продукти рослинного походження	8093693,7	22,3	1284816,5	3,3
III. 15. Жири та олії тваринного або рослинного походження	3962975,8	10,9	245957,3	0,6
V. Мінеральні продукти	2728764,8	7,5	8495024,4	21,6
VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	1558173,2	4,3	5619505,4	14,3
XV. Недорогоцінні метали та вироби з них	8338854,6	22,9	2306476,1	5,9
XVI. Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	3637946	10	7889365,2	20,1
Усього	36361711,2	100	39249797,2	100

* Дані за 2016 р. наведено без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення Антитерористичної операції.

Джерело: складено автором за даними [12]

Враховуючи те, що торгові потоки між Україною та ЄС завжди займали певну частку в міжнародній торгівлі країни, зростання частки ринку країн ЄС з початком реалізації угоди є важливим імперативом трансформації зовнішньоторговельних відносин України. Але існуюча екзистенційна криза ЄС може накласти суттєві обмеження на можливості співпраці України з ЄС.

Слід зазначити, що створення ПВЗВТ+ між Україною та ЄС відбуватиметься поступово, протягом 10 років. Планується, що результатами її реалізації стануть тісна економічна інтеграція, створення практично таких же умов для торгівлі між Україною та ЄС, що мають місце у торгівлі всередині Союзу [16]. Особливість угоди полягає в тому, що вона накладає на Україну зобов'язання, які характерні для держав-кандидатів, але не містить жодного посилення на перспективу повноцінного членства нашої держави у майбутньому. Враховуючи це, реалізацію ПВЗВТ+ краще сприймати як можливість досягнення європейських стандартів якості з метою подальшого виходу не лише на ринок країн ЄС, а й на ринки інших країн світу.

Аналіз останніх досліджень свідчить, що трансформація українських зовнішньоторговельних потоків є предметом уваги широкого кола науковців. До того ж, актуальність досліджуваної проблематики підтверджують численні спроби проведення громадських обговорень та зустрічей з метою визначення подальших спільних дій влади та бізнесу у напрямі реалізації вимог ЄС. Дослідженню змін у зовнішній торгівлі України та визначенню наслідків створення вільної торгівлі, їх впливу на українське суспільство присвячено праці А. Мазаракі [8; 9], В. Гейця [7], В. Сіденка [13], І. Бураковського [2], В. Мовчан [34], О. Шниркова [17] та інших [5; 11]; а також наукових та громадських організацій (наприклад, Міжнародний інститут перспективних досліджень та ДУ «Інститут економіки та прогнозування НАН України»).

Високо оцінюючи внесок вчених та отримані ними результати дослідження, слід констатувати, що питання щодо

імперативів змін зовнішньоторговельних потоків залишаються до кінця не вирішеними. Основною перешкодою, на думку автора, є структурна трансформація в українській економіці та наростання певних дисбалансів у розвитку ЄС як головного партнера в останні роки. Розуміння викликів та загроз, які існують на сьогодні в об'єднанні, допоможе з'ясувати, що саме необхідно зробити для коригування стратегії євроінтеграції таким чином, аби досягнути максимально можливих результатів. Так само не можна не враховувати, що в українській економіці продовжують розвиватися кризові явища, що значно вплинули на зміну стартових позицій країни при підписанні Асоціації з ЄС.

Зовнішня торгівля України з країнами ЄС і раніше була дефіцитною, а тепер цей дефіцит зростає. У міру відкриття українського ринку для європейських компаній цей дефіцит може збільшуватися. У такій ситуації Україні важливо встигнути наростити експорт до країн ЄС, інакше може скластися така ситуація, коли Україні все більше валюти потрібно буде віддавати за європейські товари, не отримуючи натомість істотних валютних надходжень за українські товари від ЄС.

Серед товарів, які визначали динаміку експорту до ЄС передусім треба назвати продукцію агропромислового комплексу та харчової промисловості – 31,5% від загального обсягу експорту (табл. 4.4). Між тим, існуючий потенціал українських підприємств не використовується повною мірою. Прикладом є неповне використання тарифних квот на сільськогосподарську продукцію. Так, українські експортери використовують можливості у рамках 26 квот із 40 існуючих. Причому за підсумками 2016 р. у 130 разів зріс експорт вершкового масла, від 7 до 15 разів – експорт українських фруктів та овочів до ЄС. Але за рахунок невідповідності вимогам ЄС щодо безпечності харчових продуктів (продукти, що імпортуються до ЄС, мають відповідати таким високим стандартам, що і продукти, вироблені в межах ЄС) можливість спрощеного виходу на європейський ринок майже не використовується.

Отже, слід наголосити на важливості широкого впровадження у діяльність вітчизняних підприємств харчової промисловості системи ХАССП (система управління безпекою харчових продуктів, що забезпечує контроль на всіх етапах харчового ланцюга в будь-якій точці виробничого процесу). Незважаючи на наведені проблеми реалізації продукції аграрної промисловості на європейському ринку, станом на листопад 2016 р. більше ніж 270 підприємств експортує свою сільськогосподарську продукцію в ЄС. Якщо в 2014 р. товарообіг в цій галузі з ЄС становив лише 10%, то в 2016 р. – вже більше 40% загального обсягу по галузі (на першому місці залишаються Китай та Індія) [12].

Що стосується промислових товарів та сировини, то слід зазначити, що середній рівень тарифного захисту ринку в ЄС для України коливається у межах 4,4%–5%. Тому основними перешкодами у торгівлі промисловими товарами з ЄС є не імпорتنі тарифи, а технічні бар'єри. Система технічного регулювання в ЄС вважається найбільш ефективним та успішним прикладом усунення технічних бар'єрів у торгівлі. Основні технічні вимоги класифікуються у секторах безпеки продукції, технічної стандартизації, упаковки та маркування продукції.

Таблиця 4.4

Основні товарні групи українського експорту до ЄС та європейського імпорту до України у 2014–2016 рр.

Група товарів за УКТЗЕД	Обсяги (млн дол. США)		
	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Усього експорт товарів	17002,9	13015,2	13497,7
Недорогоцінні метали та вироби з них (групи 72–83)	3890,2	3064,1	3092,4
Продукти рослинного походження (групи 6–14)	1805,4	2444,7	2038,7
Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання (групи 84–85)	1649,5	1797,3	1978,8

Закінчення табл. 4.4

Група товарів за УКТЗЕД	Обсяги (млн дол. США)		
	2014 р.	2015 р.	2016 р.
Мінеральні продукти (групи 25–27)	1582,1	1477,4	1453,4
Жири та олії тваринного або рослинного походження (група 15)	793,0	678,4	1204,3
Усього імпорт товарів	21069,1	15330,2	17138,2
Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання (групи 84–85)	2277,9	2663,0	3624,3
Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості (групи 28–38)	3416,6	2641,6	3047,2
Мінеральні продукти (групи 25–27)	3793,0	3480,6	2603,6
Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби (групи 86–89)	1198,8	867,3	1520,6
Полімерні матеріали, пластмаси (групи 39–40)	1470,4	1283,7	1365,9

Джерело: складено автором за даними [12]

Передбачена Угодою про ПВЗВТ+ з ЄС лібералізація «принципово усіх» тарифів і мит (з урахуванням правил СОТ, обсягів та графіка виконання) сприятиме спрощенню та комп'ютеризації митних процедур, що допоможе подолати корупцію та зменшити час і витрати на оформлення, а отже, підвищиться ефективність роботи митниці. Крім того, зміни, які відбулися останнім часом у митному законодавстві України з метою адаптації до міжнародних та європейських стандартів, також спрямовані на спрощення здійснення зовнішньоторговельних взаємодій. Зокрема, процес надання статусу уповноваженого економічного оператора, впровадження інституту схваленого експортера в Україні та електронної системи обміну даними за принципом «Єдиного вікна». Це сприятиме зниженню фактичних та адміністративних витрат бізнесу у майбутньому.

Інший аспект – це гармонізація правил походження товарів, яка передбачена угодою та спрямована на запобігання реекспорту з ЄС товарів, вироблених у третіх країнах; взаємне

визнання сертифікатів походження, що передбачає тісну співпрацю відповідних органів України та ЄС, приєднання України до Пан'євросередземноморської території кумуляції, що дасть змогу використовувати сировину європейського походження у виробничих процесах в Україні та подальшого експорту до ЄС за нульовими ставками ввізного мита. Водночас існує необхідність перегляду Україною системи правил походження товарів, що примусить українських виробників більш прискіпливо обирати джерело сировини та на кожному етапі виробництва стежити за наявністю всіх документів, потрібних для підтвердження походження. Незважаючи на те, що такі зміни потребують додаткових витрат з держбюджету, тільки цей підхід дозволить українським виробникам повноцінно використовувати можливості преференційного доступу до європейського ринку.

Особливої уваги потребує вітчизняна металургія. Значна енергомісткість галузі, високі ціни на природний газ, низький попит на металопродукцію на зовнішньому ринку та незначні обсяги споживання на внутрішньому ринку суттєво погіршують фінансовий стан галузі та збільшують попит на державну допомогу. Проте, на відміну від більшості країн, де реструктуризація металургії перед підписанням угоди відбувалася за активної участі держави, український уряд суттєво не переймався докорінною модернізацією вітчизняних металургійних підприємств, поклавши її реалізацію безпосередньо лише на власників. Це означає, що українські металурги останні майже півтора десятиліття не отримували від держави цільової допомоги на модернізацію виробничих потужностей.

Водночас відповідно до угоди така можливість взагалі відсутня. Єдиним способом отримання державної допомоги, що не спотворюватиме умов для конкуренції, буде зміна структури державної допомоги в Україні на користь так званих горизонтальних цілей – охорони довкілля, науково-дослідних розробок і регіональної допомоги. Але ці зміни потребують часу та певних витрат. Як приклад, прийнятий 1 липня 2014 р. Закон України «Про державну допомогу

суб'єктам господарювання», який встановлює основні правові рамки моніторингу та контролю державної допомоги в Україні відповідно до принципів ЄС. Після передбаченого трирічного перехідного періоду закон набув чинності 2 серпня 2017 р. та він навмисно не охоплює сільське господарство, рибальство та оборонну галузь згідно з вимогами Угоди про асоціацію. Важливою особливістю цього закону є те, що це рамковий закон, який потребуватиме істотного доповнення комплексом вторинного законодавства для більш детального врегулювання фактичних прав та обов'язків надавачів та отримувачів державної допомоги, а також обмежень на державну допомогу в Україні, які накладатиме Антимонопольний комітет як регулятивний орган в Україні. Для можливості такого розвитку законом передбачено обґрунтований перехідний період перед набуттям чинності. Тим часом, орган, уповноважений (АМКУ) на створення вторинних нормативно-правових актів, вже діє, і необхідним залишається схвалення детального та всебічного вторинного законодавства та інструкцій із виконання, а також створення належної інституціональної бази для створення ефективної системи контролю державної допомоги суб'єктам господарювання за зразком системи, яка існує у Європейському Союзі. Тобто найближчим часом істотних змін у сфері державної допомоги українським підприємствам не передбачено.

Що стосується сировини, то експорт окремих видів сировинних товарів, зокрема брухту чорних, кольорових металів та феросплавів, з 1 січня 2016 р. не зазнав істотних змін. За умов поступового скасування Україною експортного мита цей процес здійснюватиметься протягом тривалого часу – упродовж 3–10 років, а у разі перевищення встановлених обсягів – і до 15 років, тобто на провідних вітчизняних продуцентів чорних металів це принципово не вплине. Зазначене насамперед стосується підприємств Дніпропетровської, Запорізької та частково Донецької областей. Щодо металевого брухту решта регіонів України мають приблизно однакові умови, тому впродовж 2016–2017 рр. істотних змін не відбулося.

Однією з причин, за якою зберігаються відносно високі бар'єри входження вітчизняних виробників на європейський ринок, є те, що Україна перебуває на нижчому щаблі технологічного розвитку, ніж країни ЄС. Підтвердженням цього може слугувати, по-перше, частка експорту високотехнологічної продукції (у % до загального експорту промислової продукції) Україною та окремими країнами ЄС: Україна – 5%; Угорщина – 29; Фінляндія – 21; Швеція – 17; Франція – 19% [17]. А, по-друге, зростаюча залежність українського машинобудування від імпорту високотехнологічної продукції як кінцевого споживання, так і комплектуючих виробів, що використовуються при складанні машин відомих іноземних брендів. Подолати технологічну відсталість допоможе створення, причому з обов'язковою підтримкою держави, інноваційних парків та кластерів, що в свою чергу дозволить вийти на новий рівень українського експорту – експорту товарів з високою доданою вартістю. Зараз існує загроза перекосу експорту країни в бік торгівлі товарами низького ступеня обробки.

Для прояву цієї тенденції існує ряд передумов. Обмеження відносин з РФ викликало падіння обсягів виробництва машинобудівної продукції, що традиційно експортується на російський ринок, при цьому перспективи модернізації цього виробництва і переорієнтації продукції на інші ринки пов'язані з великою кількістю труднощів. ЄС же в цілому більше зацікавлений в збереженні сировинної спрямованості українського експорту. Так, якщо в 2013 р. частка промисловості в структурі економіки України становила 29%, то до 2015 р. вона знизилася до 24,4% [27, с. 24]. З одного боку, існує теоретична ймовірність перенесення деяких європейських виробництв в Україну через відносно низьку вартість праці. З іншого – ризики неповернення інвестицій з урахуванням сучасного стану справ в українській економіці. Альтернативою залучення ПІІ може бути стратегія підтримки вітчизняного бізнесу за рахунок створення умов для виведення з «тіні» власних капіталів українських підприємств. Як приклад,

можна навести досвід Ізраїлю. Країна, яка перебуває в постійному надзвичайному стані, не перестає демонструвати значні темпи соціально-економічного розвитку.

Розширений та поглиблений характер ПВЗВТ+ передбачає суттєві витрати національної економіки на адаптацію до вимог спільного ринку ЄС. Можливості офіційної допомоги ЄС, національного бюджетного фінансування, витрат споживачів та національних виробників у цьому процесі є важливими, але обмеженими. Як показує досвід центрально-європейських країн, суттєве значення має залучення іноземних інвестицій, особливо з метою модернізації національної економіки. Створення привабливого внутрішнього інвестиційного клімату в Україні стає нагальною потребою економічної асоціації з ЄС. З іншого боку, гарантії для іноземних інвесторів щодо економічної єдності та неподільності, збереження державних кордонів інвестиційного поля в Україні повинно розглядатися як важливий зовнішній чинник реалізації Угоди про асоціацію з ЄС. Особливо це актуально в умовах існуючої «гібридної війни» на території нашої країни. Більш того, відсутність таких гарантій суттєво зменшує інвестиційну привабливість української економіки для іноземних інвестицій, отже, економічну привабливість асоціації для України в цілому. Тому відповідну роль можуть зіграти розроблення та обґрунтування нових політичних та безпекових гарантій збереження територіальної єдності та соціально-економічної стабільності в Україні.

Незважаючи на складні соціально-політичні умови в країні, українські підприємства мають значний потенціал для виходу на європейський ринок, але також існує низка перешкод для подальшого розвитку торговельних відносин в європейському напрямі [5]. Найбільш вагомими вважаємо необхідність усунення в суспільній свідомості переваги родинних зв'язків над відкритими (отже, конкурентними) публічними мережами відносин, а також подолання властивості ставити на перше місце формально-статутні ознаки, а не реальний зміст (сутність) відносин.

Також важливим питанням є необхідність змінити соціокультурне спрямування підприємницької діяльності,

а саме формування здатності мислити й поводити себе стратегічно з орієнтацією на довгострокові цілі розвитку. Саме те, що Угода про асоціацію має термін дії 10 років, повинно спрямовувати на розробку та впровадження довгострокових стратегій розвитку. Тривалий час економічний розвиток країни мав епізодичний характер відповідно до цілей провладних структур на той чи інший проміжок часу. У випадку реалізації угоди, незалежно від того, який буде президент, необхідно дотримуватися умов, закладених в ній. До речі, можливо, вперше в історії України існує нагальна потреба в розробці дієвої стратегії розвитку на всіх рівнях – державному, регіональному, секторальному (бізнес-асоціації), суспільно-гуманітарному (недержавні організації різного профілю). Зараз в українському суспільстві поки що немає загального розуміння, що Угода про асоціацію стосується всіх і кожного. Дійсно, створення зони вільної торгівлі насамперед торкнеться експортерів української продукції, проте масштабна гармонізація законодавства, технічних регламентів, санітарних та фітосанітарних норм стосуватиметься й тих, хто продає продукцію навіть виключно на внутрішньому ринку.

Загалом очікувані ефекти реалізації положень угоди та авторська оцінка можливостей їх реалізації в поточних кризових умовах представлені в табл. 4.5.

Таблиця 4.5

Можливості реалізації деяких ефектів інтеграції при реалізації ПВЗВТ+ між Україною та ЄС

Теоретичний ефект	Очікуваний прояв теоретичного ефекту на практиці, на момент підписання угоди	Критична оцінка можливості реалізації бажаного ефекту на практиці
Ефект «розширення торгівлі»	Збільшення експорту товарів і послуг в ЄС	Труднощі при переорієнтації експортованої в СНД продукції машинобудування на ринки ЄС через невідповідність її технічних характеристик

Закінчення табл. 4.5

Теоретичний ефект	Очікуваний прояв теоретичного ефекту на практиці, на момент підписання угоди	Критична оцінка можливості реалізації бажаного ефекту на практиці
Розширення спеціалізації	Включення українських виробників у міжнародні виробничі мережі	Найбільш реальне включення в європейські виробничі мережі тільки українських підприємств добувної галузі
Ефект «відхилення інвестицій»	Переміщення на територію України деяких європейських виробництв відповідно до переваг спеціалізації	Потенційно в довгостроковій перспективі можливе переміщення європейських ресурсномістких виробництв територіально ближче до українських підприємств добувної промисловості, проте складно оцінити раціональність такого переміщення
Ефект «збільшення продуктивності»	Переоснащення та модернізація національного виробництва	У поточних кризових умовах в українських підприємств практично немає фінансових можливостей для переоснащення і модернізації виробництва
Підвищення конкурентоспроможності	Введення в українське виробництво європейських технічних стандартів	Підтримка європейських технічних та ін. стандартів як національних пов'язано зі значними фінансовими витратами та вимагає часу

Джерело: розроблено автором за [27, с. 24]

Аналіз стану реалізації ПВЗВТ між ЄС та Україною надає можливості зробити такі висновки:

по-перше, за останні 4 роки відбулися істотні зміни стартових умов підписання та імплементації угоди. Наростання

дисбалансів в Європейському Союзі в 2016–2017 рр. найближчою перспективою сприятиме формуванню виваженої регіональної політики ЄС з урахуванням соціально-економічних особливостей країн-членів;

по-друге, важливе значення для сприятливого економічного розвитку країни має стабілізація та врегулювання внутрішніх політичного і воєнного конфліктів, а за період підготовки та початку реалізації угоди не створено передумов для зростання української економіки та поліпшення рівня життя населення;

по-третє, українським виробникам доведеться переходити на європейські стандарти якості продукції, а це вимагає значних фінансових витрат. Більшості підприємств необхідно провести повну модернізацію виробництва та навчити персонал працювати з новими технологіями;

по-четверте, потенційно угода розширює можливості доступу підприємств до європейських кредитів, проте ті національні виробники, що знаходяться в складному економічному становищі, є високоризиковими, тому навряд чи зможуть претендувати на отримання європейських кредитів;

по-п'яте, реалізацію ПВЗВТ краще сприймати як механізм всебічної модернізації, зміцнення конкурентоспроможності національного продукту та подальшої інтеграції у світову економіку, зокрема поглиблення співробітництва з країнами Азійсько-Тихоокеанського регіону.

Також необхідно визначити основні імперативи трансформації зовнішньоторговельних потоків України – це глобальні зміни в соціально-політичній системі світової економіки. Наприклад, подальший хід інтеграційних відносин в ЄС буде залежати від правильності чи хибності прийняття рішень та якості регіонального й державного управління. У будь-якому випадку Європейський Союз виходить на новий рівень розвитку взаємовідносин з нагальною необхідністю зрозуміти та прийняти існуючий у країнах-членах євроскеп-

тицизм. А також необхідність адаптуватися правлячим політичним силам до нових соціальних очікувань та як результат – трансформувати подальшу політику ЄС.

В українській економіці, в свою чергу, також відбулися значні зміни, які, поряд з прискоренням євроінтеграційних процесів, вплинули на трансформацію зовнішньоторговельних потоків.

До основних проблем слід віднести анексію частини території України та тривалу Антитерористичну операцію на сході країни. Як наслідок, по-перше, гальмування процесів структурної перебудови вітчизняної економіки та високий рівень імпортозалежності економіки. А по-друге, деформація товарної структури імпорту та експорту, а також їх незбалансованість, що свідчить про необхідність невідкладних заходів щодо стимулювання зовнішньоекономічної діяльності для подолання накопичених соціально-економічних проблем. На нашу думку, одним з напрямів є збільшення як виробництва доданої вартості у високотехнологічних секторах, так і експорту проміжних і кінцевих товарів, в яких вона втілена. Йдеться передусім про необхідність збільшення несировинної доданої вартості, тобто доданої вартості наукомістких галузей, таких як автомобілебудування, електрообладнання, хімічна промисловість. Це пов'язане як з необхідністю зміни галузевої структури економіки, так і зі зміною структури, створюваної в галузях доданої вартості. Причому в кожному конкретному випадку може йтися про зміну часток капіталу або праці, в тому числі за рахунок збільшення продуктивності.

Світова практика показала, що країни застосовують різні методи щодо входження в глобальні ланцюги вартості, і не всім вдається покращити своє становище в ланцюзі, найчастіше вони просто вбудовуються під управлінням з боку ТНК. Також уряди деяких країн розробляють стратегії з послідовністю дій, що визначають методи та інструменти інтеграції, щоб максимізувати вигоди від участі у глобальних виробничих ланцюгах.

4.2. Інноваційний розвиток економіки – конкурентна перевага в глобальному виробництві

З початку 1990-х рр. структура світового виробництва і міжнародної торгівлі зазнає серйозних змін. Різке зниження витрат торгівлі, можливе завдяки технологічному прогресу і тотальній торговельній лібералізації, привело до того, що в останні три десятиліття істотно зростає ступінь фрагментації виробництва по всьому світу. Що в свою чергу, через зниження бар'єрів у секторах, які забезпечують функціонування ГЛВ (транспорт, фінанси, телекомунікації тощо), зумовило зростання інтернаціоналізації цих ланцюгів (див., наприклад, [22]). Беручи до уваги глобальну природу виробництва, інвестицій та торгівлі, уряд будь-якої країни, в тому числі України, має розуміти, які фактори спрощують або уповільнюють участь у ГЛВ. Насамперед йдеться про якість роботи інститутів та інфраструктури, наявності стимулів для інвесторів і фірм, що працюють на місцевому ринку, і рівень корупції. Зазначене вище впливає на прийняття рішень щодо інвестицій для входу до ГЛВ, які формуються в результаті дії кількох чинників. По-перше, ускладнення процесів міжнародного поділу праці (МПП), який перейшов у внутрішньогалузеве МПП за рахунок виходу процесів фрагментації виробництва за межі національних економік. По-друге, прискорення темпів науково-технічного прогресу та технологічних змін, які на сьогодні є основою міжнародного виробництва та рушійною силою світової торгівлі.

Формування ГЛВ викликає розподіл етапів виробничого процесу у різних країнах, причому визначальним критерієм при виборі маршрутів і обсягів потоків доданої вартості є сукупні для всього життєвого циклу товару витрати обслуговування клієнта (розробка товару, виробництво і транспортування, ремонт товару / обслуговування клієнта після реалізації товару). У результаті того, що ланки такого процесу знаходяться по різні боки державних кордонів, істотно збільшуються потоки валової торгівлі (валового експорту),

причому таке збільшення не може бути виключно за рахунок зростання попиту на кінцеві товари. Зокрема, в абсолютних величинах за розглянутий період найбільш суттєво збільшився валовий експорт з Німеччини та Іспанії, а також Франції та Польщі (рис. 4.5).

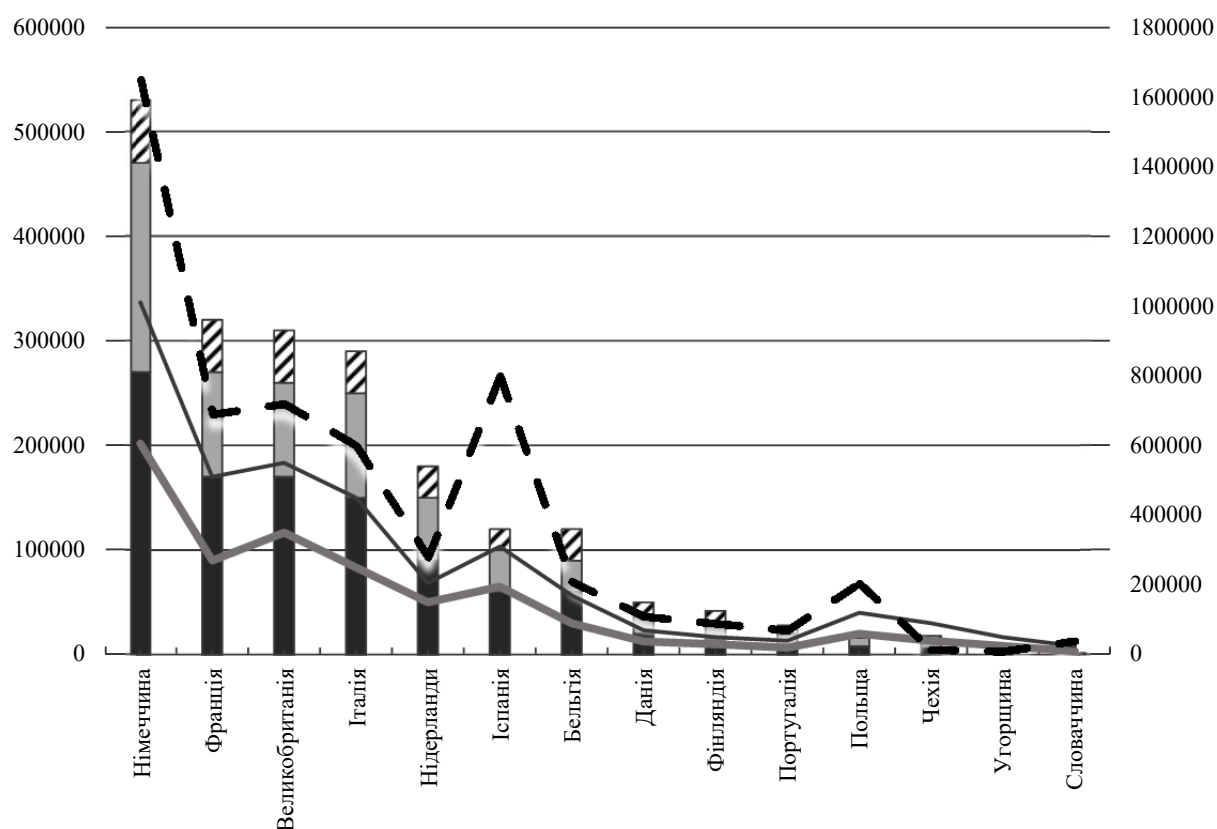


Рис. 4.5. Компоненти валового експорту деяких країн ЄС, 1995 і 2011 р., млн дол. США

Примітка: стовпчики (накопиченим підсумком) – 1995 р. лінії (накопиченим підсумком) – 2011 р.; чорний – пряма (тобто створена безпосередньо галузями-експортерами) додана вартість, створена в економіці та експортована за кордон; сірий – опосередкована (тобто створена в галузях, продукція або послуги, яких використовувалася в виробничому процесі як проміжна) додана вартість, створена в економіці та експортована за кордон (Indirect domestic value added content of gross exports.); пунктиром – іноземна додана вартість, створена в економіці та експортована за кордон (валовий експорт); також врахована реімпортвана додана вартість, створена в економіці та експортована за кордон, а потім повернута в економіку (і знову використана для виробництва експортних товарів) (Re-imported domestic value added content of gross exports).

Джерело: складено автором на основі бази даних TiVA, OECD-WTO, жовтень 2015 року [43]

Слід зазначити, що при побудові рис. 4.5 використано інформацію бази даних «Торгівля доданою вартістю» (Trade in Value Added – TiVA) [43], яку було створено за спільною ініціативою ОЕСР та СОТ. База відкрита для загального доступу з 2013 р., причому останнім на сьогодні роком статистичних спостережень є 2011 р. Така значна затримка з надання інформації пов'язана з високою трудомісткістю її обробки, а також з періодичністю розрахунку таблиць «Витрати–Випуск» окремими країнами, оскільки не у всіх країнах вони розраховуються щорічно. Слід зазначити, що в існуючих у світовій статистиці таблицях «Витрати–Випуск» та їх міжнародних (міжрегіональних) модифікаціях транскордонні торговельні потоки розкладаються на складові аналогічно трансакцій між галузями і кінцевими споживачами в межах національної економіки. Як правило, завдання зводиться до ідентифікації доданої вартості національного та іноземного походження в сукупному експорті певної країни.

З використанням цього принципу також створено за підтримки Єврокомісії в 2013 р. всесвітню базу даних «Витрати–Випуск» (World Input-Output Database (WIOD) [35]. Але у зазначених статистичних базах відсутні дані щодо української економіки, й взагалі станом на жовтень 2017 р. є дані за майже 70 країнами лише до 2011 р. (TiVA) та за 43 країнами до 2014 р. (WIOD).

Економічні суб'єкти можуть розташовуватися на початкових, проміжних або кінцевих стадіях у ГЛВ залежно від їх спеціалізації, і їх позиція з часу може змінюватися. При цьому створення вартості в ГЛВ нерівномірно розподілене між різними стадіями. Як вже було зазначено раніше (див. п. 1.4), найбільша додана вартість, як правило, створюється при виробництві ключових компонентів або у сфері послуг (НДДКР, дизайн, маркетинг, брендинг, збут продукції, обслуговування клієнтів).

Додана вартість експорту може бути створена як в секторах, заснованих на використанні вітчизняних ресурсів, так і в імпортоємних секторах, включених до ГЛВ. Причому, як уже

було зазначено вище, найбільш інтегрованими видами економічної діяльності є високо- і середньотехнологічний сектор: виробництво машин та устаткування; виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування; виробництво транспортних засобів та устаткування. У країнах, у яких ці сектори інтегровані в ГЛВ, найбільшою мірою використовується іноземна додана вартість, але також створюється основний обсяг експорту товарів цих країн. Дослідження європейських економістів підтверджують, що участь у ГЛВ сприяє зростанню як валового обсягу експорту, так й вітчизняної доданої вартості, проте еластичність валового обсягу експорту до інтеграції через поставки з ГЛВ в два рази вище, ніж до інтеграції через збут у межах ГЛВ [18].

Отже, українські підприємства повинні прагнути до присутності в тих ділянках ГЛВ, де генерується більш висока додана вартість. З огляду на те, що завдання кооперації полегшується, якщо країна має угоди про вільну торгівлю і про взаємний захист інвестицій з великою кількістю інших держав, то діюча з 1 січня 2016 року ПВЗВТ + з ЄС має значний потенціал для українських підприємств щодо входження в європейські сегменти ГЛВ.

Провідну роль в організації європейських сегментів ГЛВ відіграє Німеччина. Незважаючи на те, що в ЄС входить ряд найбільших світових економік, які володіють розвиненим промисловим сектором та сектором послуг, тільки Німеччина повною мірою реалізувала потенціал механізму ланцюгів створення вартості, інтегрувавши економіки Центральної та Східної Європи (ЦСЄ) у свій виробничий цикл. Наприклад, основу економіки Великобританії становить ринок послуг (79% ВВП), що потребує значно менше проміжних товарів у порівнянні з промисловістю (наприклад, частка доданої за кордоном вартості в експорті з ЄС фінансових, страхових послуг становить 11%, бізнес-послуг – 7% [47]), в той час як в Німеччині частка промислового сектору в економіці в останні два десятиліття залишалась відносно стабільною на рівні 22–23%, у Франції вона знижувалася і зараз є однією

з найнижчих в Європі – 10%. Це частково пояснює те, чому Франція не скористалася вигідним географічним положенням та низькими транспортними витратами з країнами Піренейського півострова та не досягла такого рівня інтеграції, який відбувся між Німеччиною та країнами Вишеградської групи. Німеччина є їхнім основним торговим партнером: на Німеччину припадає понад 30% експорту з Чехії, більше 25% – експорту з Угорщини, 24% – з Польщі, 20,4% – зі Словаччини [48]. Незважаючи на те, що найбільший обсяг імпорту також відбувається з Німеччини, у Німеччині формується негативне сальдо з Чехією (2,067 млрд євро в 2013 р.), Словаччиною (1,623 млрд євро) та Угорщиною (2,129 млрд євро) [48]. Основним сектором, в якому здійснюється торгівля між країнами, є машинобудування: відбувається торгівля комплектуючими, необхідними для німецької автомобільної промисловості. Частка іноземної доданої вартості в німецькому експорті в 2009 р. становила 27%, збільшившись з 19% в 1995 р. [47].

Сектор автомобілебудування через прихильність до кінцевого споживача завжди характеризувався регіоналізмом: його лідерами є 11 компаній з трьох країн світу, навколо яких зосереджено виробництво, але протягом останніх кількох десятиліть ця тенденція мала властивість до поглиблення. ЄС імпортує лише 9% проміжних товарів для своєї автомобільної галузі, при цьому жодна з країн не займає частки, що перевищує 2% [49]. А німецькі автомобілі на сучасному етапі на 35% складаються з іноземних комплектуючих.

Приклад з автомобілебудуванням дозволяє зробити висновок, що для формування ефективної стратегії входження українських підприємств в ГЛВ значний інтерес представляє досвід країн Центральної та Східної Європи (ЦСЄ). До кінця 1980 р. країни ЦСЄ представляли собою держави з низькою ефективністю виробництв, слабо конкурентоспроможними товарами, та погано розвинутою сферою послуг. Наприкінці ХХ – початку ХХІ століття в результаті приєднання до ЄС країни ЦСЄ вступили в процес глибокої структурної економічної перебудови зовнішньоекономічних зв'язків.

Розвинена система автомобільних та залізничних шляхів, а також супутньої інфраструктури дозволила успішно побудувати взаємодію між постачальниками та виробниками згідно з концепцією ощадливого виробництва та системи «точно вчасно». Іноземні компанії, виходячи на ринок ЦСЄ за допомогою greenfield (будівництва нових заводів) та brownfield інвестицій (утворення спільних підприємств на базі вже діючих), поступово сформували виробництва, які часто розміщуються на території декількох країн. Так, складальні виробництва провідних автомобільних концернів у регіоні зосереджені на відносно невеликій території, яка охоплює Західну Словаччину, Східну і Центральну Чехію, Південну Польщу і Північну Угорщину (табл. 4.6). Таке розміщення також є важливим та вигідним для продажу готової продукції на західний та східний ринки.

Загалом серед молодих країн – членів ЄС можна виділити кілька варіантів участі в ГЛВ. Так, для Чехії, Словаччини та Угорщини характерна висока залежність від іноземних частин і компонентів при одночасній успішній реалізації експортної орієнтації. При цьому основу їх експорту становлять інтегровані в ГЛВ сектори: машинобудування, автомобілебудування та електроніка. Наприклад, істотне зростання ринку автомобілебудування в ЦСЄ почалося з 2000-х рр. У той час частка країн Центральної та Східної Європи в світовому виробництві автомобілів становила всього 2,5%, в європейському – 7,1%. До 2014 р. ситуація змінилася: частка в світовому та європейському виробництвах зросла до 4,1% і 17,8% відповідно [10].

Підсумком швидкого відновлення більшості країн ЦСЄ є результативність промислових підприємств, які максимально виважено підійшли до виробничого процесу в цей період. Уряди країн ЦСЄ, в свою чергу, надали певні пільги виробникам під час кризи та підтримували їх за рахунок різних інвестиційних стимулів. Зокрема, в Словенії податок на додану вартість був знижений з 20% до 8,5%, а також особливу підтримку отримували компанії, що виробляли товари з високою доданою вартістю [36].

Таблиця 4.6

Ключові представники автомобільної галузі в ЦСЄ

Автоконцерн	Марка автомобіля	Країна виробництва	Кількість вироблених автомобілів, 2014 р.
VOLKSWAGEN GROUP	SKODA	Чехія	655 748
		Словаччина	н/д
	VOLKSWAGEN	Польща	154 272
		Словаччина	262 340
	AUDI	Словаччина	60 990
Угорщина		135 232	
HYUNDAI	HYUNDAI	Чехія	307 450
	KIA	Словаччина	323 720
RENAULT	RENAULT	Словенія	118 533
	DACIA	Румунія	338 882
TPCA	TOYOTA	Чехія	72 492
	CITROEN	Чехія	130 449
	PEUGEOT	Чехія	
FIAT	FIAT	Угорщина	2182
		Польща	259 431
PSA	CITROEN	Словаччина	240 019
	PEUGEOT	Словаччина	
SUZUKI	SUZUKI	Угорщина	146 365
Daimler AG	MERCEDES	Угорщина	150 290
		Словенія	11 998
GM	OPEL	Польща	88 961
	CHEVROLET	Польща	
Ford	Ford	Румунія	52 829

Джерело: складено автором за даними [10]

Включення до ГЛВ також відбувалося в результаті притоку в країну ПІІ: обсяг накопичених ПІІ у виробництві електрообладнання, автомобілебудування, електронного та оптичного устаткування в Угорщині склав 3,7 млрд дол. США, Чехії – 1,5 млрд дол. США; у виробництві транспортних засобів та устаткування – 4,1 і 14,8 млрд дол. США відповідно;

у виробництві машин і устаткування – 1,7 млрд дол. США в Угорщині [42]. Частка ПП в автомобільну промисловість регіону становила 10–15% в загальному обсязі іноземних інвестицій у промисловість країн ЦСЄ в 2000 р. [39, с. 25]. На такі види ЗЕД доводиться 56,1% всього обсягу експорту товарів Чехії, розрахованого за принципом доданої вартості, 54,0% експорту Угорщини і 52,5% експорту Словаччини. Водночас на ці ЗЕД доводиться 64,3% всієї іноземної доданої вартості в експорті Чехії, 67,6% – Угорщини, 57,9% – Словаччини (за даними [42]).

Ще один приклад – галузь електроніки, яка традиційно складається з великих ТНК, що концентрували весь цикл виробництва всередині однієї країни. Завдяки легкості транспортування продукції електроніки, цей сектор традиційно розвивався в глобальних масштабах. Зараз Китай і Південна Азія є безперечними лідерами, виробляючи більше половини всієї електронної продукції в світі [48]. Однак як в ЄС, так і в НАФТА найбільші компанії інвестували і в межах регіону. При цьому вони керувалися не тільки дешевою робочою силою, а й здатністю до швидкого реагування і часом виходу нового виробу на ринок. Так, Угорщина входить до ТОП-15 світових експортерів електронної продукції і є найбільшим експортером серед країн ЦСЄ, збільшивши своє виробництво з 1995 р. в 23 рази [48]. У виробництві електроніки ЄС в цілому імпортує 17% проміжних товарів, що залишилися, 83% виробляються вітчизняною промисловістю ЄС [47]. Крім сектору електроніки і транспортних засобів, частка імпортованих складових перевищує середній показник по ЄС (14,7%) в експорті хімічної продукції, мінеральної сировини, кольорових металів, що пояснюється високою ресурсоемністю даних галузей [47].

Важливим аспектом входження країн ЦСЄ до ГЛВ є той факт, що уряди країн підтримували не лише виробників, але й розвиток внутрішніх постачальників 1, 2 і 3-го рівнів, технологічних та сервісних центрів. Так, наприклад, 56 з 100 найбільших глобальних постачальників в автомобілебудуванні базуються в Чехії [20, с. 8]. Також використовуються

певні форми підтримки високоякісних проектів у промисловості. Один з варіантів полягає в отриманні максимального прибутку від використання схем інвестиційних стимулів, що надаються безпосередньо урядом, якими можуть скористатися як нові компанії, так і ті, що вже функціонують у сфері виробництва автомобілів, а також ті, що входять до технологічних центрів та центрів підтримки бізнесу (розробки програмного забезпечення, інформаційні, сервісні центри, кол-центри тощо).

Другий варіант полягає у виборі відповідної програми структурних фондів ЄС, що стимулюють створення центрів НДДКР (англ. R&D), навчальних центрів, реалізацію проектів з енергозбереження, реконструкцію будівель та ін. Так, наприклад, з 1998 р. по 2014 р. обсяг інвестицій в автомобільну промисловість, що пройшли через CzechInvest, становить понад 10 млрд євро, було реалізовано понад 300 проектів, в 62-х з яких державна підтримка становила більше 50% вартості [1]. Найбільшим проектом, реалізованим за допомогою програми інвестиційного стимулювання, стало будівництво заводу Hyundai Motor в Моравсько-Силезькому краї, в який Корея інвестувала близько 1,2 млрд євро з 2006 р. по 2008 р, а допомога уряду Чехії становила 15%. У виробництві Hyundai задіяно близько 3300 робітників, і ще близько 7 тис. робочих місць створено за рахунок компаній-постачальників всіх рівнів, які прийшли на Hyundai в Чехію [19, с. 10]. До цього в 2002–2004 рр. приблизно 740 млн євро Японія вклала у спільне підприємство Toyota Peugeot Citroen Automobile, а Німеччина в 1998 р. інвестувала близько 500 млн євро в Skoda Auto. З тих пір компанія Skoda продовжувала вкладати гроші у розвиток своїх виробництв та відкриття нових, досягнувши обсягу понад 830 млн євро, 30 з яких пішли на будівництво технологічного центру в 2006 р., допомога держави в цьому випадку становила 40% [26].

У Словаччині також створено агентство з інвестицій та розвитку торгівлі SARIO (Slovak Investment and Trade Development Agency), що фінансується державою та діє під

наглядом міністерства економіки. Метою агентства є поліпшення рівня життя громадян за рахунок збільшення зайнятості і скорочення диспропорцій серед регіонів. Для цього просувають національні та іноземні інвестиційні проекти, сприяють наданню державної підтримки, створюють бази даних про наявних об'єктів нерухомості і промислових парків, сприяють створенню словацьких і зарубіжних спільних підприємств.

Поряд з наданням інвестиційних стимулів уряди країн ЦСЄ також приділяють значну увагу сфері освіти та ринку праці. Так, у Чехії технічні університети розподілені рівномірно по території всієї країни. З 2002 р. кількість студентів технічної спеціальності подвоїлася і в 2013/14 навчальному році перевершила позначку в 94,5 тис. Щорічне число випускників останні кілька років перебуває на рівні 20 тис., а кількість випускників аспірантури перевищило 8 тис. [20; с. 12]. Крім університетів, джерелом кваліфікованої робочої сили є професійні технічні училища, навчання в яких триває чотири роки і може бути прирівняне до ступеня бакалавра.

В Угорщині діє 5 технічних університетів, які готують висококваліфікованих фахівців, у тому числі у сфері НДДКР. Навчальні заклади здійснюють підготовку понад 43 тис. студентів технічних спеціальностей та близько 14 тис. випускників. Більше 58 тис. учнів навчаються в технічних професійних середніх школах. З початку 2000 рр. спостерігається постійне зростання кількості випускників факультетів математики і технічної спеціалізації: якщо в 2001 р. налічувалося близько 7 випускників на тисячу осіб, то вже до 2013 р. показник перевершив 18 випускників на 1000 осіб [14].

Словаччина, в свою чергу, відновлює традицію подвійної освіти: студенти здобувають теоретичну освіту в школах та практичні навички на підприємствах. Для реалізації такого проекту з 2015 р. уряд Словаччини почав застосовувати податкові пільги для компаній, що використовують цю схему [21, с. 12].

Важливим фактором включення до ГЛВ є підтримка інновацій у таких галузях промисловості, як автомобілебудування, електротехніка, інформаційно-комунікаційні технології, хімічна промисловість тощо. Так, у Словаччині кількість зайнятих у НДДКР з 2002 р. зросла на 60% (до 14,7 тис. осіб), у загальній зайнятості населення показник становить всього 0,7%. Витрати у сфері досліджень і розробок з початку 2000 р. збільшилися практично в 5 разів (до 670 млн євро), водночас частка ВВП країни продовжує залишатися на рівні менше 1% [14]. У Чехії у період з 2002 р. по 2014 р. кількість зайнятих у сфері НДДКР зросла в 2,3 раза (з 15 тис. осіб до 34,2 тис.), збільшивши частку від загальної кількості зайнятого населення з 0,3% до 0,7% [14; 15]. Одночасно з цим витрати на дослідження і розробки з 2000 р. по 2014 р. збільшилися більш ніж в 4 рази.

Згідно з проведеним дослідженням, процес включення країн ЦСЄ в глобальні автомобільні ланцюги вартості можна розділити на три основних етапи, які відображені в табл. 4.7.

Таблиця 4.7

Етапи включення країн ЦСЄ у глобальні ланцюги вартості (на прикладі автомобілебудування)

Етап	Назва етапу	Передумови та дії
I	Залучення іноземних ТНК	<ul style="list-style-type: none"> – Вдале географічне положення (кордон з Німеччиною); – наявність достатньо кваліфікованого персоналу технічних спеціальностей; – низька вартість праці; – наявність дешевих виробничих потужностей і розвиненої інфраструктури
II	Реалізація стратегії розвитку автомобілебудування	<ul style="list-style-type: none"> – Підтримка урядом розвитку автомобілебудування, використання допомоги структурних фондів ЄС; – цілеспрямована стратегія уряду на залучення іноземних інвестицій у розвиток галузі;

Закінчення табл. 4.7

Етап	Назва етапу	Передумови та дії
		<ul style="list-style-type: none"> – відкритість економіки і вступ країн до ЄС; – можливості постачальників автокомпонентів співпрацювати з кількома складальними заводами, поставляючи продукцію в різні країни; – перехід від імпоротної залежності до експортно-орієнтованої економіки
III	Перехід до спеціалізації на технологічних та організаційних інноваціях	<ul style="list-style-type: none"> – Відкриття нових і підтримка існуючих наукових центрів завдяки збільшенню інвестицій у НДДКР; – удосконалення професійних компетентностей персоналу, розвиток ринку електричних автомобілів і супутньої інфраструктури

Джерело: складено автором

Під час дослідження формування автомобільної промисловості в ЦСЄ виявлено позитивні і негативні ефекти впливу на соціально-економічний розвиток країн регіону внаслідок інтеграції до ГЛВ. Так, позитивними є такі:

- автомобільна галузь стала ключовою у промисловій сфері ЦСЄ;
- рівень заробітної плати в регіоні збільшився більш ніж в два рази;
- будівництво нових виробництв і формування бази локальних постачальників підвищило рівень зайнятості населення;
- національні постачальники, які змогли модернізувати свої продукцію і процеси, вчасно переорієнтуватися на стандарти якості і умови роботи ТНК, отримали доступ до регіонального і світового ринку автомобілебудування.

До негативних ефектів належать такі:

- багато місцевих фірм були поглинені або увійшли у спільні підприємства з іноземними компаніями, більшість компаній зовсім пішли з ринку, не витримавши конкуренції;

- збільшилася залежність від політики, що проводиться ТНК, і стану світової економіки в цілому;
- майже всі національні компанії більшою чи меншою мірою були інтегровані в міжнародні автомобільні ланцюги вартості завдяки зв'язкам із зарубіжними фірмами. Але лише менше половини національних фірм отримали доступ до нових технологій [37, с. 17]. Отже, немає ніякої гарантії, що при інтеграції до ГЛВ місцеві компанії зможуть розвиватися в інноваційному напрямі відповідно до останніх розробок.

Між тим, саме внаслідок розвитку наукової бази і нових технологій у країнах ЦСЄ, зростання кваліфікації персоналу, підвищення рівня заробітних плат буде тривати зростання частки виробництва комплектуючих з високою доданою вартістю з поступовим переміщенням виробництв із низькою доданою вартістю в інші країни. Приклад країн ЦСЄ доводить доцільність включення окремих галузей промисловості в ГЛВ, в межах яких забезпечується виробництво конкурентоспроможної продукції та її реалізація на зовнішніх ринках.

Можна виділити ряд відмінностей між участю України і зазначеними країнами – членами ЄС в «низхідних» процесах формування вартості. Ключова відмінність між участю України в ГЛВ полягає в структурі імпортоємності. У нашій країні склалася ситуація, коли основна частина виробленої в Україні продукції продається за кордон та складається з неготової та нетехнологічної продукції. Це робить країну залежною від зовнішньої кон'юнктури та із занадто високою імпортозалежністю на внутрішньому ринку, створюються умови, коли закордонним виробникам легше конкурувати з вітчизняними, що перебувають у незадовільному фінансовому стані.

Частка України у світовому експорті високотехнологічної продукції становить приблизно 0,3% (за даними [45]). У загальному обсязі українського експорту частка високотехнологічного експорту у 2015 р. становила лише 5,5%. Зазначимо, що в науково-технічній сфері наша країна продовжує

залишатися інтелектуальним донором. Поки немає підстав говорити про технологічні прориви в інноваційній сфері та інтенсивному освоєнні результатів науково-дослідних розробок (НДР). Загалом, Україна не опинилася в тренді інноваційного розвитку і не здійснила вчасно заходів для створення нових виробництв і сучасної інфраструктури, тоді як старі стають все менш надійними і більш енерговитратними.

Аналіз структури валової доданої вартості виробленої продукції дозволяє визначити економіко-формуючі галузі вітчизняної економіки, а саме: промисловість, торгівля та сільське господарство. Крім того, за останні роки спостерігається зниження частки в структурі ВВП промисловості з 25,7% у 2010 р. до 23,3% у 2016 р. Натомість відчутно нарощується частка сільського господарства з 8,4% у 2010 р. до 14,2% (+5,8%) (дод. Д).

Ефект від залучення в ланцюги вартості буде вищим, якщо зростатиме роль національних підприємств в управлінні такими ланцюгами, збільшуватиметься технологічна залежність імпортерів і проміжних країн від вітчизняних компаній / товарів і послуг.

Реалізація зазначених ефектів вимагає посилення «горизонтальної» складової, тобто реалізації заходів щодо збільшення ролі МСП як в національних, так і міжнародних ланцюгах створення вартості, розвитку міжнародної технологічної кооперації, налагодженню кооперації між корпоративним сектором та університетами і дослідницькими центрами.

Слід зазначити, що економіка України характеризується технологічною багатокладністю, оскільки окремі її складові відповідають різним укладам – від другого до п'ятого, що негативно впливає на ефективність економіки через те, що при кооперації виробництв різних технологічних укладів відбуваються значні втрати ресурсів. Якщо й надалі Україна буде намагатися нарощувати експорт товарів нижчих укладів, то їй загрожує ефект «збіднюючого зростання», описаний відомим теоретиком міжнародної торгівлі Дж. Бгахваті [23]. До того ж, українська економіка має певні умови для втілення

інноваційного потенціалу, але існують проблеми із створенням необхідних умов для ефективного використання ресурсів. Цю тезу підтверджує місце України за глобальним індексом інновацій, що останні роки залишається на досить низькому рівні (табл. 4.8).

Таблиця 4.8

Рейтинг України за основними складовими глобального індексу інновацій, 2011–2017 рр.

	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Субіндекс ресурсів інновацій (основні елементи національної економіки, що забезпечують інноваційну діяльність)	67	78	83	88	84	76	77
Субіндекс результатів інновацій (результати інноваційної діяльності в рамках економіки)	52	47	58	46	47	40	40
Рейтинг індексу ефективності інновацій	40	14	32	14	15	12	11
Місце в рейтингу ГП	60/ 125	63/ 141	71/ 142	63/ 143	64/ 141	56/ 128	50/ 127

Джерело: складено автором за [41]

Підсумковий рейтинг розраховується як середнє двох субіндексів:

- ресурсів інновацій (інститути, людський капітал і наука, інфраструктура, розвиток внутрішнього ринку та бізнесу);
- результатів інновацій (досягнуто практичні результати здійснення інновацій: розвиток технологій і економіки знань та розвиток креативної діяльності).

Саме ці його складові показують, що в Україні за досить високого рівня результатів від проведення інновацій досягнуто науково-практичні результати, здійснення інновацій є досить

невеликими (коефіцієнт ефективності інновацій), що значною мірою спричинено низьким рівнем складової субіндексу ресурсів інновацій (див. табл. 4.8).

Рівень ресурсів інновацій пояснюється рівнем стимулювання інноваційного розвитку всередині країни. За даними статистики, в останні роки існує негативна динаміка державної підтримки цієї сфери (рис. 4.6).

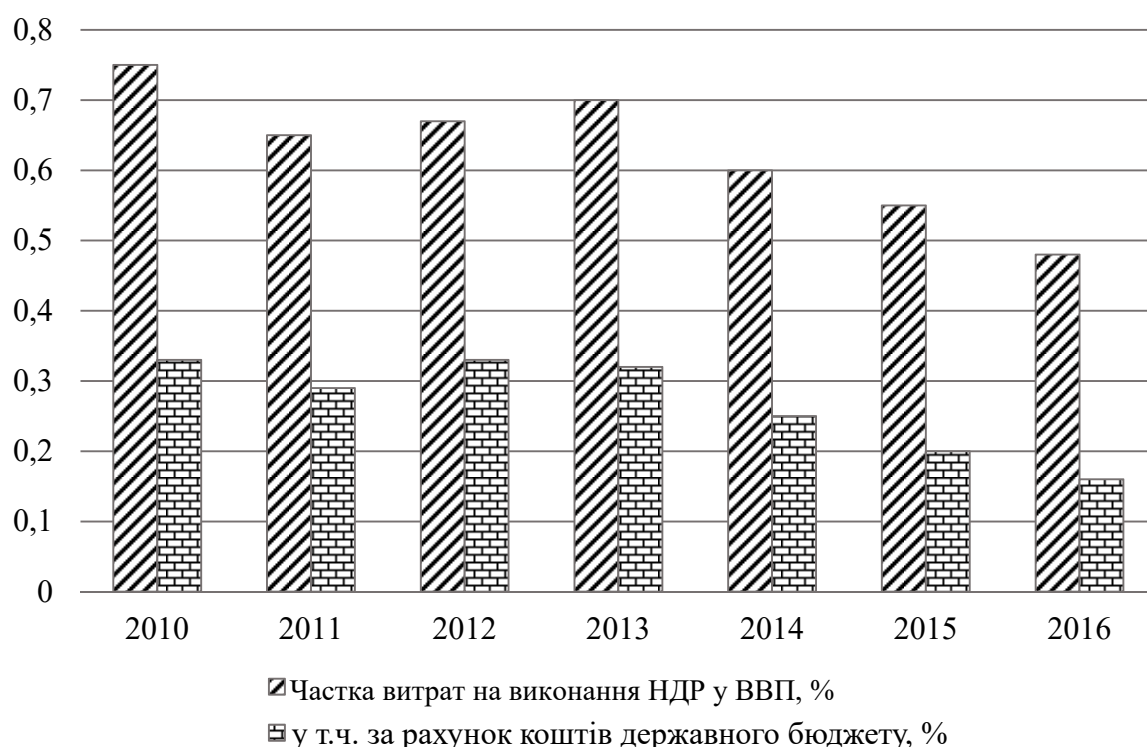


Рис. 4.6. Частка витрат на виконання НДР у ВВП, %

Примітка: за 2014–2016 рр. дані наведені без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення Антитерористичної операції

Джерело: складено автором за даними [12]

У 2016 р. загальний обсяг витрат на виконання наукових досліджень і розробок (далі – НДР) власними силами організацій становив 11530,7 млн грн, з яких 49,9% – витрати на оплату праці. Частка фінансування витрат на виконання НДР за рахунок державного бюджету становила 32,1% (у 2015 р. – 35,6%) [12].

В економіці України також спостерігається низька інноваційна активність промислових підприємств, наслідком чого є відповідна незначна частка в реалізованій інноваційній продукції в обсязі промислової (рис. 4.7).



Рис. 4.7. Інноваційна діяльність на промислових підприємствах України, 2000–2016 рр.

Примітка: за 2014–2016 рр. дані наведені без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення Антитерористичної операції.

Джерело: складено автором за [12]

Але наявність саме наукоємних галузей має значення для розвитку економіки країни та формує потенціал для входження до ГЛВ. Отже, для обґрунтування заходів підтримки входження українських підприємств до ГЛВ треба передусім сконцентруватися на формуванні інноваційної моделі розвитку. Вона передбачає активну взаємодію трьох секторів інноваційного процесу: бізнесу, держави і науки, особливо університетів. Відповідно до загальновідомої моделі «потрійної

спіралі» [28] відбувається продуктивна концептуалізація взаємин держави, науки і промисловості для створення інновацій і їх використання в економіці.

Теорія і практика «потрійної спіралі» свідчать, що спільні зусилля учасників забезпечують всім більшу вигоду, ніж спроби самотійно вирішувати поставлені перед ними завдання. Одним з ключових аспектів гібридної моделі «потрійної спіралі» є акцент на ролі науки в капіталізації знань. Так, головним драйвером розвитку моделі повинні стати університети, яким відведена провідна роль у виборі напрямів регіонального економічного розвитку в формі «академічного підприємництва» та участі в регулюванні економіки поряд з урядом і промисловістю. Саме формування підприємницьких університетів є основним чинником динамічного процесу еволюції інновацій [30].

Одним з варіантів подальшого інноваційного розвитку української економіки повинно бути поєднання вибіркового галузевого стимулювання та вдосконалення «горизонтальної» інституційної підтримки інноваційної активності в рамках моделі «потрійної спіралі», а саме:

- адресна підтримка галузей, які втратили конкурентні позиції в результаті процесів деіндустріалізації або забезпечують нові цілі економічного зростання (екологія, стійкість, інклюзивність);
- селективна підтримка пріоритетних напрямів інноваційного розвитку та технічного прогресу;
- посилення регіональної складової, створення інноваційних кластерів на основі принципів «розумної спеціалізації» і підтримки малих і середніх підприємств (МСП);
- пріоритети як з точки соціально-економічного розвитку української економіки (рішення проблем безпеки, охорони здоров'я, екології, енергетичної залежності);
- податкове стимулювання та сприяння малому бізнесу, «дорожня карта» довгострокових змін, показники ефективності реалізації та пропозиції щодо реалізації

нової інноваційної політики в державних, регіональних і корпоративних програмних документах, законах і підзаконних актах.

Конкурентоспроможність промислового сектору будь-якої країни є засадою довготривалого економічного добробуту та зростання. Виробничий сектор, який є конкурентоспроможним на глобальному рівні, створює стійку економічну екосистему, стимулює внутрішні та зовнішні інвестиції та покращує платіжний баланс країни. Також сприяє покращанню зайнятості, створюючи робочі місця як всередині виробничого сектору, так і у споріднених сферах (фінансові послуги, інфраструктура, обслуговування споживачів, логістика, інформаційні системи, освіта, нерухомість тощо). Сильний виробничий сектор стимулює технологічний розвиток та створює попит на висококваліфікований персонал і науковців. Така важливість промислового сектору для економічного розвитку країни змушує держави докладати зусиль до створення сприятливого для виробництва середовища. Особливо сьогодні, коли відбуваються зміни у глобальній промисловості, компанії вільно вибирають місця для розміщення своїх виробничих потужностей, а тому зростає конкуренція між країнами за право розмістити виробництво на своїй території.

У результаті проведеного дослідження можна зробити висновок, що участь у глобальному виробництві приносить учасникам нерівнозначні ефекти, залежно від обсягів створеної доданої вартості в різних ланках виробничого ланцюга. Враховуючи те, що найбільша вартість створюється на початкових та кінцевих етапах відтворювального процесу, необхідно формувати інноваційну модель розвитку в Україні. Це надасть можливість українським підприємствам увійти у довгостроковій перспективі в ті ділянки ГЛВ, де генерується більш висока додана вартість. Але дослідження показників інноваційного розвитку України, її позиції в глобальних рейтингах у порівнянні з іншими країнами дає можливість стверджувати, що існуючий в Україні інноваційний потенціал майже не використовується. Основним стримуючим фактором

є відсутність цілісного механізму управління інноваційною діяльністю на державному рівні. Одним з варіантів вирішення цього питання запропоновано впровадження вибіркового галузевого стимулювання і вдосконалення «горизонтальної» інституційної підтримки інноваційної активності в рамках моделі «потрійної спіралі».

При цьому відбувається інтеграція інструментів промислової та інноваційної політики, трансформації загальних методів економічного стимулювання на вирішення завдань технічного прогресу та інноваційного розвитку. Варто зазначити, що при впровадженні досвіду розглянутих вище європейських країн в Україні слід сфокусуватися на тому, щоб отримати відповідні частки в ГЛВ. Для цього на національному рівні насамперед необхідно обґрунтувати варіативні сценарії входження українських підприємств до ланцюгів глобального виробництва, які повинні базуватися на підтримці пріоритетів інноваційного та інституційного розвитку економіки України.

4.3. Моделювання участі країни у глобальних ланцюгах вартості

Факт швидкого зростання міжнародної торгівлі проміжними товарами (напівфабрикатами) актуалізував вивчення ланцюгів доданої вартості з подальшим виділенням можливого місця в ньому певної країни. Особливо отримання вигод країнами від інтеграції в ці ланцюги, вибору правильної політики з метою поступового «просування» вгору по ланках ланцюга до поставок продукції і послуг з високою доданою вартістю, а також проблеми правильного виміру міжнародної торгівлі для розуміння реальної ситуації у світовій економіці. Слід зазначити, що незважаючи на проголошену стратегію збільшення експорту товарів з високою доданою вартістю, в Україні цьому питанню не приділяється достатньої уваги.

Це призводить до відсутності єдиної політики щодо поступового виходу країни на світовий ринок як постачальника таких товарів, що особливо актуально в період понижувальних тенденцій на світових сировинних ринках.

Моделюючи торгівлю, необхідно розуміти, що одержувані на вибірці відповідних країн оцінки відображають вже сформовані тенденції. Зокрема, неможливість відстежити за макроданими конкретні ГЛВ, при тому, що в реальності маршрути руху товарів можуть бути дуже заплутаними і складними, а також можуть призводити до того, що інтерпретації отриманих оцінок суперечать одна одній. Більш того, відсутність можливості врахувати критичні для кожної ГЛВ фактори спричинять неможливість обґрунтування конкретних механізмів залучення національних підприємств до ланцюгів.

У світовій практиці застосовують різні методи та інструменти зі входження до ГЛВ, і не всім вдається поліпшити своє становище в ланцюзі, найчастіше вбудовуються в ланцюги під управлінням ТНК. Уряди деяких країн розробляють стратегії з послідовністю дій, що визначають способи інтеграції, щоб максимізувати вигоди від вступу. Для України формування такої стратегії є актуальним питанням, враховуючи складні початкові умови можливої інтеграції.

Оцінюючи потенціал і напрям формування ГЛВ в українській економіці, важливо розуміти синергетику взаємодії інвестицій, внутрішнього споживання та чистого експорту як факторів, що детермінують можливості трансформації виробничих ланцюгів і виробничої інфраструктури в цілому. У цій зв'язці саме внутрішній інвестиційний попит формує виробничу базу для розширення товарного експорту.

Моделюючи можливі варіанти входження українських підприємств до ГЛВ, слід зазначити, що підвищення внутрішнього споживання є основним фактором виробництва товарів з високою доданою вартістю. Основною метою в такому випадку має стати скорочення експорту сировинних ресурсів з подальшою їх переробкою на території країни

і підвищення частки проміжних і кінцевих товарів з високим ступенем переробки. У тому числі за рахунок зростання продуктивності праці в сільському господарстві.

У рамках нової моделі зростання та оновлення галузевого профілю ГЛВ збільшення внутрішнього споживання буде визначатися саме швидкістю та якістю перебудови галузевої структури економіки. Слід зазначити, що цілеспрямованість, системність і комплексність розуміння загальної моделі інтеграції України в ГЛВ неможливі без сформульованого способу кінцевого результату. Таким чином, мета моделювання – формування передового виробництва на основі активізації інноваційно-інвестиційної моделі розвитку для входження в несировинні ланки ГЛВ. Цільові орієнтири: модернізація наявних та створення нових робочих місць з конкурентоспроможним рівнем обладнання та оплати праці, підвищення частки технологій п'ятого й шостого укладів, забезпечення наповнення внутрішнього ринку високоякісною промисловою продукцією власного виробництва (в межах реалізації стратегії імпортодоповнення), розвиток експортного потенціалу та зміцнення позицій національних виробників на зовнішніх ринках. Об'єктом управління є процеси та відносини, що впливають на формування передового виробництва як елементи нових або існуючих ГЛВ.

Сформулюємо основні моделі розвитку економіки України на шляху інтеграції до ГЛВ при інших рівних умовах з урахуванням вихідних умов станом на листопад 2017 року. Запропоновані моделі формують загальну концептуальну модель, яку наведено на рис. 4.8.

1. Інерційна (ресурсна) модель розвитку. Є консервацією існуючої структури технологічних укладів у виробництві. Заснована на експлуатації конкурентних переваг у вигляді дешевих і дефіцитних ресурсів, екологічного нігілізму і монополізації виробництва. Така модель активно використовувалася в Україні до кінця 1990-х рр.

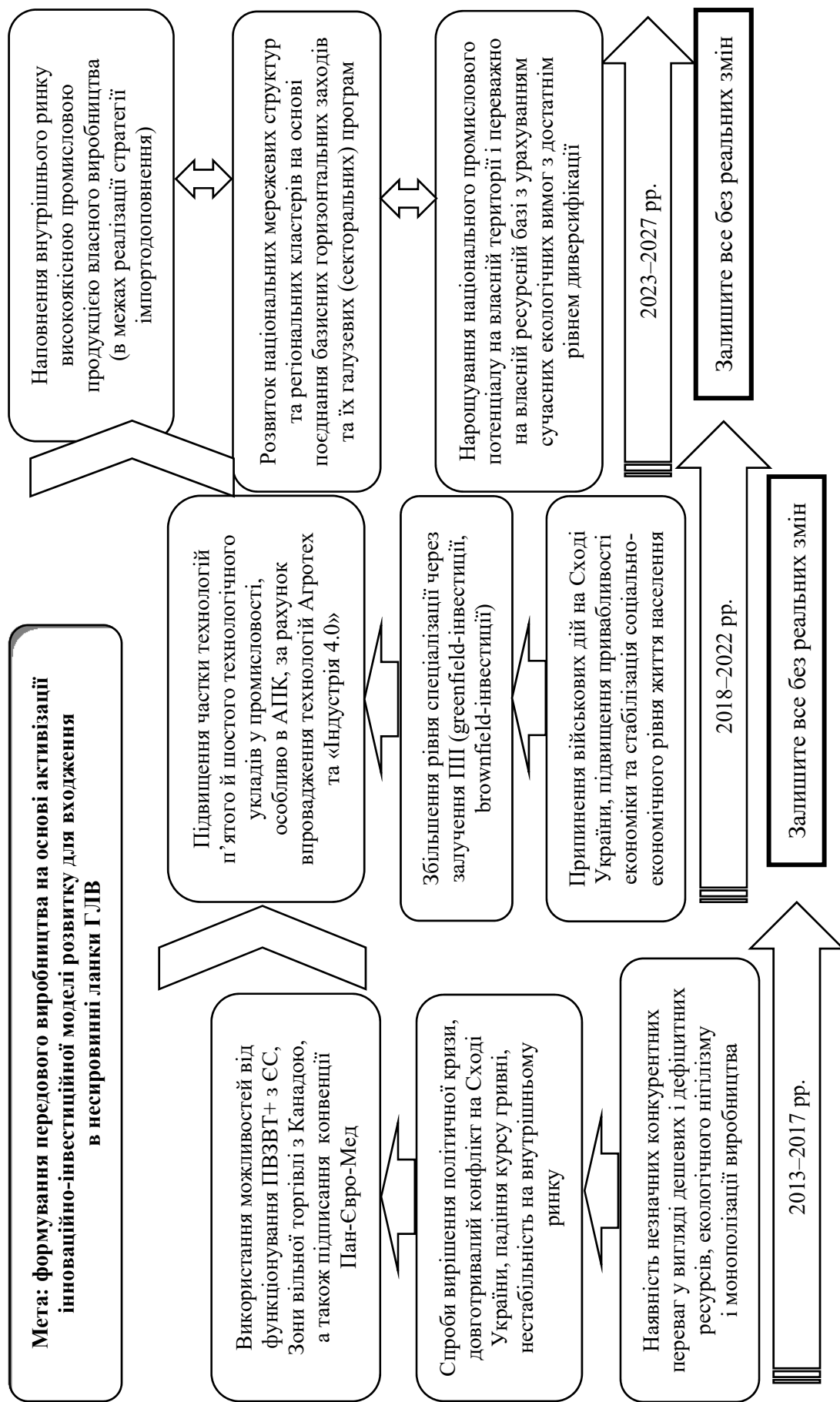


Рис. 4.8. Концептуальна модель вбудовування економіки України до ГЛВ, 2018–2025 рр.

Джерело: розроблено автором

В результаті сформувалися сировинна спрямованість структури промислового виробництва, жорстка залежність від кон'юнктури світового ринку та імпорту енергетичних ресурсів, нерозвинений внутрішній ринок, прогресуюче забруднення навколишнього середовища, погіршення стану здоров'я та повільні темпи зростання добробуту населення. Можливі перспективи входження до ГЛВ при реалізації інерційної моделі будуть виражені в інтеграції в існуючі виробничі зв'язки країн Європейського Союзу більшою мірою, а також країн Північноамериканського континенту і Середземномор'я в меншій, як експортера сировини.

Цьому сприяє передусім функціонування ПВЗВТ+ з ЄС, Зони вільної торгівлі з Канадою, а також підписання Україною конвенції Пан-Євро-Мед. Оскільки укладання преференційної торговельної угоди (ПТУ) може забезпечувати більшу конкурентоспроможність товарів, збільшуючи тим самим експорт доданої вартості. Також може і формалізувати стійкі відносини між фірмами / країнами та поглиблювати сфери кооперації, підвищуючи технологічний потенціал та конкурентоспроможність фірм, сприяючи, таким чином, збільшенню експорту або темпів зростання експорту доданої вартості.

Укладання ПТУ збільшує витрати входу нових фірм (третіх країн) у ланцюги створення вартості. А отже, зростає експорт доданої вартості вже включеними в ланцюг підприємствами (країнами). Більш того, може відбуватися збільшення експорту доданої вартості, втіленої у товарах проміжного споживання (які потім експортуються за межі дії зони ПТУ).

В інерційній моделі збільшується ризик «пастки середнього доходу», оскільки ініційований країнами, що розвиваються поділ виробництва підвищує ризик того, що окремо взята економіка (в нашому випадку українська) може бути інтегрована в ланцюг тільки на рівні низьких витрат і низької кваліфікації.

2. Активна (модернізаційна) модель розвитку. Проведення державної політики, спрямованої на впровадження і поширення передових технологій (V–VI технологічних

укладів) в усі сфери відтворювального процесу, а також соціально-економічного життя суспільства з метою реструктуризації експорту країни. Механізм розвитку активної моделі – прискорена модернізація промислового виробництва на основі технологічних і фінансових запозичень, залучення капіталів провідних ТНК. По-перше, економіки країн-партнерів можна розглядати з точки зору єдиної виробничої економічної міцності, так що експорт доданої вартості буде тим вище, чим більший потенціал має ланцюг створення вартості. У зв'язку з цим, включення до ГЛВ через ПІІ може чинити істотний позитивний вплив на експорт або приріст експорту доданої вартості в Україні. Зокрема, збільшення рівня спеціалізації через залучення ПІІ (йдеться як про *greenfield*, так і *brownfield* інвестиції) може сприяти зростанню доданої вартості, втіленої в товарах проміжного споживання, наприклад, за рахунок реалізації ефекту масштабу і підвищення ефективності виробництва. Також здійснення ПІІ може зумовити формування нових маршрутів ГЛВ. По-друге, і це стосується передусім України, здійснення ПІІ може сприяти зростанню експорту послуг, тим самим також збільшуючи експорт доданої вартості. Де-факто має відбутися перехід від трудомістких виробництв до інноваційно-орієнтованих, що спираються на новітню технологічну базу. Цей процес неминуче буде супроводжуватися втратою компаній, задіяних у трудомістких секторах, які в сучасний період вже фактично не забезпечують достатню норму прибутку.

Така модель використовується деякими країнами, що розвиваються, а на початку 2000-х рр. була прийнята в Україні. Це дозволило дещо активізувати промислове виробництво, збільшити асортимент конкурентних товарів, розширити міжнародне співробітництво промислових підприємств. Однак «наздоганяльна модернізація», навіть з використанням запозичених інновацій, хоч і підвищує конкурентні можливості вітчизняних виробників, але загалом тільки закріплює периферійний статус промисловості з обслуговування потреб країн індустріального центру.

3. Неоіндустріальна модель. Економічно розвинені країни, починаючи з останньої чверті минулого сторіччя, стали активно використовувати стратегію промислового розвитку, засновану на новій індустріалізації (неоіндустріалізації). Практична реалізація цієї моделі передбачає позиціонування як учасника сучасних виробничо-економічних стратегій розвитку інноваційного потенціалу та наукоємних технологій, що дозволяє забезпечити нову структуру і сучасні економічні параметри розвитку власної промисловості. Варіант розвитку за моделлю неоіндустріалізації передбачає:

- активну та ефективну взаємодію і партнерство держави, бізнесу і суспільства в рамках розробки та реалізації нової промислової політики на принципах балансу інтересів сторін, максимального використання їх економічного та організаційного потенціалу, системної координації цілей, планів і дій;

- найбільш повне використання потенціалу підприємницької свободи та інвестиційно-інноваційної активності в межах узгоджених цілей і пріоритетів розвитку;

- використання можливостей сучасних форм організації промислового виробництва, розподілу і просування продукції на ринках, які показали свою високу ефективність у міжнародній практиці. У пріоритеті інтеграція до ГЛВ у сегментах з високою доданою вартістю, а так само розвиток інших мережевих структур і регіональних кластерів.

У рамках неоіндустріальної моделі можливе часткове використання інших варіантів розвитку промисловості (ресурсного, модернізаційного та ін.) За умови їх ефективності для вирішення специфічних галузевих і / або територіальних завдань (див. рис. 4.8). При цьому для зведення до мінімуму ризику того, що місцеві компанії так і залишаться замкнутими на нижніх ділянках ГЛВ при малих або нульових шансах на просування вгору по виробничому ланцюгу створення доданої вартості, необхідні цілеспрямовані заходи політики на підтримку їх участі в діяльності, що забезпечує більш

високу додану вартість. Основні стратегічні інтереси держави полягають у збереженні та ефективному нарощуванні національного промислового потенціалу на власній території і, переважно, на власній ресурсній базі з урахуванням сучасних екологічних вимог з достатнім рівнем диверсифікації (за продуктовою та технологічною структурою).

Упровадження неоіндустріальної моделі в економічний розвиток країни дозволить:

- істотно поліпшити структуру національної промисловості на основі розвитку передового виробництва (з поетапним упровадженням елементів «Індустрії 4.0» в передових галузях);

- прискорити технологічне та асортиментне оновлення діючого виробництва на основі формування сприятливих інвестиційно-інноваційних умов. Основним інструментом може бути кластерна політика: кластери, стимулюючі інновації є точкою зосередження сил для просування в ГЦС;

- формування сприятливого середовища для розвитку економіки за рахунок поєднання базисних горизонтальних заходів та їх галузевих (секторальних) програм. Насамперед це стосується сектору В2В, нових технологій, розширення експортного кредитування;

- трансформація структури зовнішньоторговельних потоків країни;

- формування і реалізація потенціалу трикутника інновацій «освіта–наука–виробництво» у вирішенні важливих проблем розвитку суспільства. Вирішення цього завдання буде сприяти поліпшенню координації та об'єднанню зусиль науки і виробництва, прискоренню генерації нових знань у стратегічних технологічних сферах і верифікації комерційних можливостей розроблюваних технологій.

Слід зазначити пріоритет у цій моделі політики імпорто-доповнення над протекціонізмом, оскільки реалізація останнього чинить негативний вплив на експорт доданої вартості. Передбачається, що застосування «горизонтальних» інструментів

промислової політики, реалізація політики імпортодоповнення ефективніша (в термінах збільшення експорту і / або приростів експорту доданої вартості; зростання частки доданої вартості, втіленої в експорті країни), ніж реалізація інструментів політики імпортозаміщення (проведення протекціоністської політики за допомогою тарифного захисту або використання нетарифних бар'єрів).

По-перше, застосування горизонтальних інструментів промислової політики (див. рис. 4.9) може:

- сприяти прискоренню (в коротко- і середньостроковому періоді) темпів зростання економіки;
- прискорювати темпи зростання продуктивності праці;
- чинити позитивний вплив на зайнятість;
- стимулювати створення, розвиток і впровадження нових технологій і продуктів, при цьому меншою мірою, ніж реалізація протекціоністської політики, спотворюючи механізми конкуренції.

З одного боку, реалізація таких ефектів може сприяти зростанню валового експорту (за рахунок експорту нових продуктів, вихід на ринок високотехнологічних послуг тощо), що при збереженні в ньому частки доданої вартості також буде сприяти до зростання експорту доданої вартості.

З іншого – реалізація перерахованих ефектів, може стимулювати збільшення частки національної доданої вартості в експорті товарів – при збереженні обсягів експорту. Володіння унікальними знаннями і технологіями може збільшувати експорт доданої вартості (більш швидкими темпами, ніж власне валовий експорт).

По-друге, що стосується протекціоністської політики, збільшення (темпів зростання) цін, витрат буде, як очікується, уповільнювати темпи зростання експорту доданої вартості, причому йдеться про витрати у всіх ланках ГЛВ.

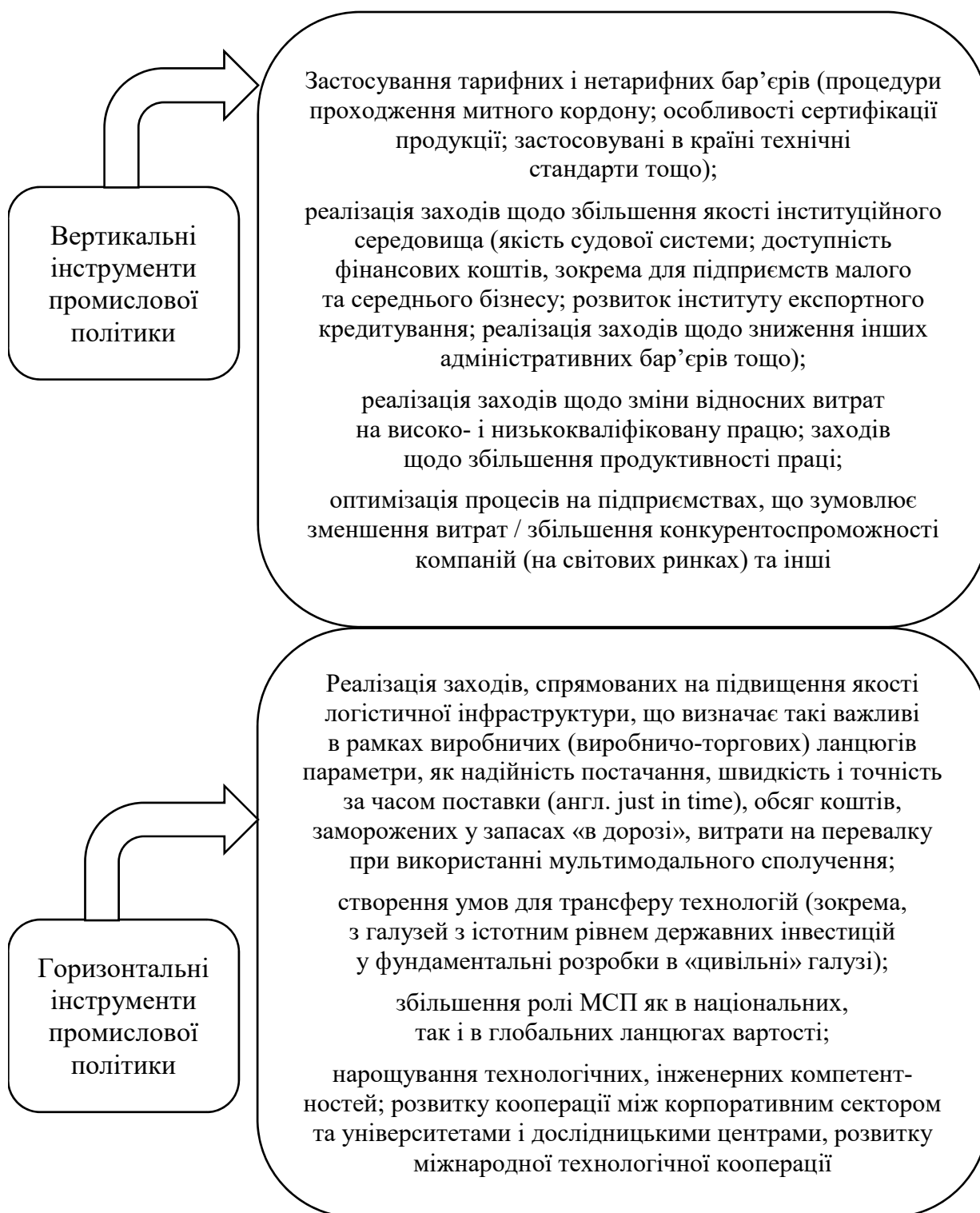


Рис. 4.9. Інструменти промислової політики, реалізація яких сприяє інтеграції національних підприємств у ГЛВ

Джерело: розроблено автором

Скоординована співпраця в рамках ланцюга поставок, 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 в цілому, є ключовим наслідком використання гібридної моделі «потрійної спіралі».

В Україні доцільно починати процес відновлення зв'язків у цьому трикутнику саме з бізнесу: попит на інновації, що постійно розвивається (з урахуванням конкретних потреб ринку), і фінансова підтримка можуть дати реальний імпульс масштабним промисловим інноваціям. 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 НДДКР можуть стати: система грантів, програмно-цільове фінансування у рамках наукових і науково-технічних програм, у тому числі щодо виконання комплексних, міждисциплінарних досліджень, державне замовлення на виконання НДДКР, 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 їх результативністю.

Таким чином, обґрунтування моделі інтеграції українських підприємств у ГЛВ дозволяє зробити ряд висновків як загальнотеоретичного, так і методологічного порядку.

1. У сучасній економіці можливості і стратегія синтезу та розвитку ГЛВ значною мірою визначаються моделлю зростання економіки і економічною політикою. Теоретична оцінка

такого посилю на методологічному рівні дозволяє зробити висновок, що необхідно принципово розрізняти два рівні побудови ГЛВ – макроекономічний та мікроекономічний. При цьому реальний потенціал ринкового зростання та економічної стійкості виробничо-розподільчих ланцюгів значною мірою визначається саме на макрорівні, де формуються інституційні екзогенні умови і фактори розвитку тих чи інших організаційно-економічних форм створення вартості.

2. Розвиваючи перший висновок, зазначимо, що залежність побудови і розвитку ГЛВ на макрорівні і мікрорівні не є односпрямованою. Це ще більше ускладнює логіку методологічного оновлення глобального виробництва. Йдеться про те, що модель зростання економіки повинна бути орієнтована на певну конфігурацію та інституційно-ринкову побудову ланцюгів створення доданої вартості. Така кореляція не завжди можлива, тим більше з огляду на той факт, що бізнес-середовище дуже динамічне, що передбачає організаційну рухливість, еволюцію ринкових логістичних структур. Наприклад, Китай або інші країни (Японія, Південна Корея чи Тайвань), вибираючи різні моделі зростання та вбудовування до ГЛВ, які у деяких з них збігалися, спиралися на різні ресурси зростання і отримали неоднаковий результат. Так, наприклад, на відміну від інших країн, Китай досі використовує широку дисперсію рівнів економічного розвитку регіонів, що входять до нього, поступово переміщуючи виробництва вглиб країни. Південна Корея чи Тайвань відразу ж переносять потужності зовні – в країни з більш дешевою робочою силою, що продовжує логістику і збільшує транспортні витрати.

І на довершення зауважимо, що специфіка конфігурації ланцюгів і схема вбудовування до ГЛВ значною мірою можуть звужувати або розширювати можливості подальшого проведення певної економічної політики країни. Наприклад, зіставляючи японську і китайську моделі включення до ГЛВ, можна зазначити, що при забезпеченні в обох випадках високого темпу економічного зростання в цих країнах має

місце різний рівень життя населення. Це означає, що Японія, з більш високим показником ВВП на душу населення має більший потенціал розвитку за рахунок внутрішнього споживання. Хоча цей висновок лише теоретичний і слабо верифікований саме у випадку з Японією. Оскільки в країні існують просторові обмеження, які не дозволяють населенню нарощувати покупки, наприклад, автомобілів, на яких просто немає де їздити. Крім того, Японія має одну з найефективніших систем громадського транспорту, національна традиція населення і компаній – заощаджувати.

3. Третій висновок фактично закріплює логіку перших двох, оскільки дозволяє емпірично загострити увагу на збільшенні впливу моделей вбудовування до ГЛВ, виробничої і товарно-збутової кооперації щодо моделей економічного розвитку окремих країн та їх результативність.

З одного боку, самі економічні стратегії розвитку країн впливають на структуру і географію формування ними виробничих ланцюгів і включення до ГЛВ. З іншого боку, спираючись на теорію управління доданою вартістю, можна апелювати до того факту, що специфіка включення до ГЛВ визначає якість економічного зростання країни, його результативність. Так, завищення вартості імпортованих компонентів, що включається в ціну кінцевої продукції, означає зниження рівня доданої вартості, тобто прибутковості. Такий зв'язок має де-факто наріжне значення для ідентифікації основних параметрів зовнішньоекономічної стратегії країн. Розвиваючи цей висновок, можна вказати на зворотну залежність ефективності участі національних виробників у ГЛВ від рівня імпортованих тарифів в окремо взятій країні. Посилуючи фіскальне навантаження, держава автоматично сприяє збільшенню вартості кінцевого продукту, знижуючи цінову конкурентоспроможність національного експорту.

Таким чином, додана вартість, участь у ГЛВ формують імператив для переоцінки рівня та закономірностей впливу економічної політики і моделі розвитку на результативність

включення країни до ГЛВ. Тобто на рівні корпорацій формується квінтесенція науково-практичної оцінки та управління зовнішньоекономічної стратегії розвитку, яка є компонентом більш широких понять – економічна політика, модель економічного розвитку.

У сучасних дослідженнях вже представлено ґрунтовний аналіз впливу економічної політики на стан і результативність функціонування ГЛВ. Як приклад, можна вказати на Китай, в якому колишня економічна політика формувала досить жорсткі умови для розвитку низькорентабельних трудомістких ланцюгів створення доданої вартості. Тут важливим буде також звернути увагу на той факт, що розвиток китайської виробничої інфраструктури та обробної промисловості сформувало найпотужніші передумови для соціального піднесення і покращення рівня життя населення, підвищення заробітної плати. Кризове руйнування експортно-орієнтованих ланцюгів зумовило зміну вектору їх розвитку, що, поза всякими сумнівами, є похідною від зміни економічної політики країни. При цьому цілком резонним буде припустити, що природно-еволюційний розвиток ланцюгів вартості в міру подорожчання трудових ресурсів з часом сформував би умови для їх переорієнтації на внутрішній ринок. Однак умовою реалізації такого розвороту є саме інверсія економічної політики КНР.

Таким чином, якісний еволюційний перехід у розвитку ГЛВ не обходиться без трансформації економічної політики, що може розглядатися як імперативна умова такого переходу. Цей висновок, на наш погляд, має велике значення для сучасного і майбутнього розвитку теорії глобального виробництва. У свою чергу, реальна практика розвитку ГЛВ, управління цим процесом, повинна спиратися на деяку еталонну базову схему, через призму якої чинники і умови стійкості та економічної ефективності роботи ГЛВ будуть максимально прозорими. Найголовніше тут полягає в тому, що національні виробники – учасники ГЛВ повинні звернути більшу увагу

на те, наскільки стійкою буде інвестиційно-торгова схема взаємодії між Україною та країнами – учасницями ГЛВ, а також в якій мірі економічна політика, що проводиться урядом, сприяє стабільності макропараметрів функціонування українських підприємств, попиту, пропозиції тощо.

Важливим доповненням перерахованих заходів є цілеспрямована галузева (секторальна) політика, яка не є самодостатньою. Секторальний підхід (наприклад, застосування тарифних та інших торгових обмежень, субсидій, вимог до експортної діяльності, обмежень на іноземні інвестиції тощо) може в кращому випадку забезпечити короткострокові позитивні зміни в окремій галузі (частіше – в групі компаній), але не позитивний кумулятивний ефект для всієї економіки. До числа «горизонтальних» віднесено зусилля держави щодо створення сприятливих макроекономічних умов, оптимізації механізму прийняття рішень, розвитку людського капіталу через освіту і зайнятість, підтримки науки та інновацій, торгової та інвестиційної політики, поліпшення бізнес-клімату, інтенсифікації зовнішньоекономічних зв'язків та міжнародної економічної інтеграції. Виділення цієї групи заходів, в тому числі у сфері науки, технологій та інновацій, відповідає підходу школи інноваційної економіки [25; 29; 33; 38] до виявлення зв'язку характеру залучення до ГЛВ з особливостями національних інноваційних систем.

Важливим етапом розробки комплексної моделі вбудовування України до ГЛВ є визначення так званих вікон можливостей – найбільш перспективних з точки зору ефективної участі та досягнення лідерства напрямів розвитку української економіки. У табл. 4.9 наведено авторські пропозиції щодо розвитку секторів автомобільної індустрії, фінансових послуг, авіап перевезень, сільського господарства, хімічної промисловості, інформаційних і комунікаційних технологій.

Перспективи входження до ГЛВ певних галузей української економіки

Поточний стан	Виклики і загрози	Можливості	Інструменти регулювання	Перспективи покращання
<p>– Практично не бере участі.</p> <p>– Разом з тим, виробництво насіння стало сьогодні найбільш прибутковим сегментом у ГЛВ: обсяг світового ринку насіння овочів і фруктів перевищує 6 млрд дол. США.</p> <p>При поточному щорічному зростанні в 28% до кінця 2018 р. може досягти 13 млрд дол. США</p>	<p>– Ефективній участі перешкоджають дефіцит (формальний) вільних земель для експериментальних і дослідних полів і недостатня підтримка вітчизняних інновацій у галузі насінництва.</p> <p>– Низький рівень впровадження інновацій призводить до посилення технологічної відсталості українського АПК</p>	<p>– Одним з найбільш актуальних напрямів інноваційного розвитку в сільському господарстві сьогодні є розробка генномодифікованої продукції і добрив, що відповідають вимогам до екологічності та продуктивності безпеки</p>	<p>– Вітчизняна галузева політика повинна включати підтримку насінницьких компаній.</p> <p>– Необхідне відновлення втраченої за останні десятиліття наукової та кадрової бази, поліпшення ділового клімату, залучення інвестицій поряд з точковим регулюванням галузі, спрямованим на полегшення виходу насінницьких компаній на зовнішні і внутрішні ринки</p>	<p>– Умовою ефективного вбудовування в галузеві ГЛВ є наявність сильних насінницьких і роздільної ланок. Решта, які не гарантують настільки ж високої прибутковості, проте теж заслуговують відплатної підтримки для забезпечення повноти виробничого циклу</p>

Продовження табл. 4.9

Поточний стан	Виклики і загрози	Можливості	Інструменти регулювання	Перспективи покращання
	<p>– За 2016 р. Україна імпортувала насіння зернових і олійних культур на суму \$ 350 млн, що в 20 разів перевищує торішні обсяги вітчизняного експорту насіння</p>	<p>– Необхідний розвиток експортного насінництва та імпортодоповнення через відновлення науково-технологічної бази галузі</p>	<p>– Впровадження елементів Agrotech у виробничий процес</p>	
Хімічна промисловість				
<p>Вітчизняні фармацевтичні компанії виконують зарубіжні замовлення: ЗАТ «Фармак» (м. Київ) виробляє для Zentiva (Словаччина), ТОВ «Мікрокім» (м. Рубіжне); ЗАТ «ФФ Дарниця» (м. Київ) для Shering AG (Фінляндія),</p>	<p>– Старі заводи або фабрики, продукція яких абсолютно не затребувана на ринку. Вони виробляють продукцію в невеликих обсягах, а більша частина виробничих потужностей практично не задіяна. – Низький рівень впровадження інновацій</p>	<p>– Скорочення споживання хімічних речовин і зменшення негативного впливу на навколишнє середовище за рахунок активного використання хімічного лізингу. – Підвищення рівня участі у фармацевтичних ГЛВ за рахунок проведення модернізації підприємств</p>	<p>– Сприяння на державному рівні просуванню інноваційної модернізації підприємств промисловості. – Необхідність впровадження податкових преференцій для інноваційних підприємств з метою стимулювання і підтримки розвитку</p>	<p>– Оптимізація виробничого процесу / зменшення тиску на навколишнє середовище. – Встановлення довгострокових ділових відносин розвитку партнерства. – Підвищення конкурентоспроможності партнерів / безперервного навчання персоналу</p>

Продовження табл. 4.9

Поточний стан	Виклики і загрози	Можливості	Інструменти регулювання	Перспективи покращання
ЗАТ НВЦ «Борщівський ХФЗ» (м. Київ) для Arotek (Канада)				– Передача новітніх технологій / обміну ноу-хау
Авіаційні перевезення				
– Будована в усі ланки ланцюга, але подальше просування стримує нерозвиненість ринкових механізмів регулювання галузі, а також відсутність прийнятних усередині країни міжнародних логістичних стандартів електронного оформлення і супроводу вантажних авіаперевезень	– Сильна залежність вартості квитка від ціни на авіапаливо; висока еластичність попиту за ціною; кадровий дефіцит як наслідок великих витрат на підвищення кваліфікації пілотів – Волатильність обмінного курсу гривні та політична нестабільність, а отже, збережеться потреба в державній підтримці	– Реалізація конкурентних переваг у сфері вантажних перевезень і розширення ринку регіональних і місцевих авіаперельотів. – Впровадження інноваційних технологій, спрямованих на зниження витрат і підвищення прибутковості авіакомпаній і галузі в цілому	– Традиційні заходи антимонопольної політики. – Розвиток авіабудування, в якому наявний потенціал залежить від експорту, а значить – від політичних та економічних шоків, також за рахунок обмеження доступу до кредитних ресурсів. – Розвиток людського капіталу, включаючи субсидування підготовки пілотів, навчання персоналу для цивільної авіації	– Створення мережі сучасних аеропортів, підвищення конкурентоспроможності авіабудування і розвиненого ринку регіональних і місцевих авіаперевезень

Продовження табл. 4.9

Поточний стан	Виклики і загрози	Можливості	Інструменти регулювання	Перспективи покращання
Інформаційно-комунікаційні технології				
<p>– Україна посідає 11 місце у ТОП-50 розробників світу.</p> <p>– 13 українських ІТ-компаній потрапили у ТОП-100 постачальників послуг з аутсорсингу: EPAM, Ciklum, ELEKS, Luxoft, N-iX, Miratech, Intetics, SoftServe, Softjour, Sigma Software, TEAM International Services, Program-Ace і Softengi</p>	<p>– Низький рівень споживання ІТ в Україні одночасно є і наслідком, і причиною низького рівня економічного добробуту.</p> <p>– Міграція фахівців та вихід інвесторів з ІТ-сфери.</p> <p>– Україна не основний гравець на ринку експорту ІСТ (ІТ+телеком).</p> <p>Наприклад, обсяг експорту ІСТ Польщі у 5 разів більший за український</p>	<p>– Технології мобільного зв'язку протягом декількох наступних десятиліть будуть динамічно розвиватися, залишаючись прибутковими, тому вітчизняним компаніям слід уже сьогодні освоювати нові ринки і займати стратегічно вигідні позиції.</p> <p>– У 2015 році український ІТ-ринок був у 5 разів менший за ізраїльський</p>	<p>– Створення та підтримка індустріальних парків для іноземних компаній.</p> <p>– Спрощення зовнішньоекономічної діяльності і можливість безперешкодно співпрацювати з контракторами.</p> <p>– Спрощений доступ до кабельних мереж та розміщення обладнання</p>	<p>– 3 наявними науково-технологічним потенціалом та високою якістю людського капіталу українським підприємствам під силу розширити свою присутність у наукомістких і прибуткових ланках відповідних ГЛВ – інноваційних розробках, програмному забезпеченні, дизайні, збуті</p>

Продовження табл. 4.9

Поточний стан	Виклики і загрози	Можливості	Інструменти регулювання	Перспективи покращання
<p>– Один з ТОП-10 світових інтернет-холдингів Naspers зайшов в Україну в 2011 р., купивши Slando (тепер OLX.ua) за \$ 29 млн. Було інвестовано в modnaKasta, Prom, Aukro, PayU, Vcene</p>	<p>– Порушення законодавчих вимог у сфері комплаєнса, зокрема недотримання податкового і митного законодавства, порушення вимог НБУ до здійснення валютних розрахунків у разі торгівлі з іноземними клієнтами, неефективне структурування зовнішніх інвестицій</p>	<p>Упродовж останніх років відбувається стрімке зростання, у 2016 р. воно становило 22%</p>	<p>– Вирішення проблеми, пов'язаної з соціально-економічною нерівністю. – Покращання соціально-економічної ситуації в країні (вирішальними факторами, що впливають на можливість користування Інтернетом, є рівень освіти і доходу)</p>	
Автомобільна промисловість				
<p>Підприємства, що виконують складальні бізнес-процеси</p>	<p>– Трудові ресурси дорощі і менш кваліфіковані у порівнянні з країнами АТР</p>	<p>– Інноваційний розвиток концепції «розумних» міст, що передбачає відмову від особистих автомобілів на користь ефективного, швидкісного,</p>	<p>Зобов'язання в рамках Угоди про Асоціацію з ЄС і в рамках СОТ не дозволяють впроваджувати преференції</p>	<p>Розвинуте виробництво автокомпонентів для Європи та Японії замість виробництва автомобілів</p>

Продовження табл. 4.9

Поточний стан	Виклики і загрози	Можливості	Інструменти регулювання	Перспективи покращання
Також представники МСП беруть участь у ГЛВ, здійснюючи виробництво незначного переліку автокомпонентів та комп'ютерних лектуючих	Можлива відмова від державної підтримки національних учасників ГЛВ та інвестуванні в інші більш економічно перспективні галузі в глобальних мегаполісах	екологічного, безпечного і дешевого громадського транспорту	Залучення стратегічних інвесторів з США, ЄС та Японії практично не можливо до повної нормалізації політичної ситуації на Сході країни	
Електронні платіжні системи				
– За рахунок того, що український сегмент ринку почав формуватися недавно, він має великий потенціал (спектр послуг відповідає розвиненим зарубіжним ринкам)	До числа ризиків і загроз розвитку електронних платіжних систем можна віднести залежність банківського сектору від іноземних гравців, вихід на внутрішній ринок нових зарубіжних платіжних операторів,	Створення національної системи платіжних карт (НСПК) для обробки внутрішньоукраїнських трансакцій за міжнародними картками	Оптимізація системи державного нагляду за українськими банками. – Політика оздоровлення банківського сектору і вдосконалення профільного законодавства, в тому числі з урахуванням міжнародних стандартів і норм	Безпечний внутрішній фінансовий ринок, за рахунок появи конкурентоспроможних вітчизняних аналогів зарубіжних електронних платіжних систем, а також зайняти впливові позиції в нових міжнародних фінансових організаціях

Закінчення табл. 4.9

Поточний стан	Виклики і загрози	Можливості	Інструменти регулювання	Перспективи покращання
<p>– Поряд з нерезидентами на ньому присутні і вітчизняні гравці, кількість яких постійно зростає.</p> <p>– Зростання частки безготівкових розрахунків як наслідок бурхливого розвитку систем інтернет-банкінгу, електронних грошей і сегмента розрахункових небанківських кредитних організацій</p>	<p>низьку конкурентоспроможність вітчизняних фінансових послуг</p>	<p>Підтримка розвитку ринку електронної комерції, що дозволить забезпечити більшу незалежність національної економіки, а в перспективі – створити міжнародну платіжну систему на зразок китайської UnionPay, в тому числі за рахунок функціонування ПВЗВТ + з ЄС</p>	<p>– Розвиток нормативно-правової бази, кадрового потенціалу та інноваційного розвитку у сфері ІКТ для підтримки поточної діяльності галузі та розробки оптимальних механізмів проведення трансакцій і захисту даних</p>	

Джерело: розроблено автором

Насамперед основною при формулюванні пропозицій була необхідність збільшення несировинної доданої вартості, тобто доданої вартості галузей високого ступеня переробки. Це пов'язане як з необхідністю зміни галузевої структури економіки, так і зі зміною структури створюваної в галузях доданої вартості. Для кожної конкретної галузі йдеться про зміну часток капіталу або праці, в тому числі за рахунок збільшення продуктивності.

Ефект від зростання залученості до ланцюгів створення вартості буде тим вище, чим більше роль національних підприємств в управлінні такими ланцюгами, чим вище технологічна залежність імпортерів і проміжних країн від вітчизняних компаній / товарів і послуг.

Однак багато що залежить від здатності компаній займати в ГЛВ найкращі позиції, оскільки різні види діяльності в одному ланцюзі приносять різний дохід, і так звана економічна рента з часом змінює свою пропорцію щодо різних ланок ГЛВ.

Досвід показує, що вона вище там, якщо менше конкуренція, де у компанії більше ринкової влади і ринок більш захищений – це наукомісткі сегменти з більш високим внеском творчої інтелектуальної праці: дизайн, НДДКР, маркетинг і сфера послуг загалом.

В ідеальному варіанті українським компаніям належить зробити таке: подолавши бар'єр для входу до ГЛВ, пов'язаний з технічними, логістичними та іншими її особливостями, почати виконувати певну функцію. Далі шляхом апгрейдингу (англ. upgrading), з одного боку, вдосконалюватися в уже займаному сегменті, а з іншого – накопичувати потенціал для освоєння нових функцій, для зміщення в більш прибутковій сегменті ГЦС або переходити в більш прибутковій ГЦС. Але необхідне розуміння того, що конкуренція входження у найбільш прибутковій ланки ГЛВ постійно наростає, а доходи їх учасників знижуються.

Наявні результати кількісного аналізу статистики експорту, доданої вартості та зайнятості з ряду країн, що розвиваються не виявили позитивного взаємозв'язку між входженням до ГЛВ і поліпшенням динаміки економіки та соціальної сфери. У переважній більшості випадків сталося явне погіршення показників участі в міжнародній торгівлі, яке дослідники пов'язують з бумом зайнятості на тлі різкого падіння закупівельних цін у розвинених економіках. У результаті існують приклади, коли величина доданої вартості на одного зайнятого не тільки не зросла, але навіть впала, що свідчить про погіршення позицій країни у світовій економіці. Так, середнє зростання обсягів експорту Мексики і Бразилії з 1980 р. по 2009 р. становило 7,8% і 6,3% відповідно, тобто в абсолютному вираженні це збільшення експортних обсягів в 9 разів для Мексики і в 6 разів для Бразилії за вказаний період. Однак частка доданої вартості на одного зайнятого в цих країнах за 29 років не змінилася [46].

При всій поширеності феномена ГЛВ в світовій економіці, в теорії не сформовано поки комплексне розуміння основ стратегії участі країн у ланцюгах, при цьому універсальних рецептів бути і не може, оскільки навіть в умовах глобалізації зберігається специфіка розвитку національних економік. Деякі універсальні інструменти, які можуть допомагати українським підприємствам ефективно інтегруватися в ГЛВ, розглянуто вище.

Керуючись знаннями, отриманими через дослідження феномена ГЛВ, можна стверджувати, що пасивна політика держави щодо участі в них, яка не припускає ніяких оригінальних і рішучих кроків, однозначно спричинить лише деградацію, прогресування «голландської хвороби» української економіки. Причому схоже, що зазначена проблема вже ризикує перейти в хронічну стадію. Підтвердженням цього

є існуюча в останні роки концентрація національного експорту на товарах з низьким рівнем доданої вартості. Водночас існуючі на світовому ринку попит і ціни на товари та послуги з низькою доданою вартістю є більш волатильними, ніж на товари та послуги з високою доданою вартістю. Це спричиняє суттєву залежність вітчизняного експортно-орієнтованого промислового виробництва від світової кон'юнктури.

Таким чином, наведений аналіз свідчить, що українські підприємства не мають у короткостроковій перспективі можливості зайняти гідне місце у глобальних ланцюгах створення вартості. Скоріше всього, це справа майбутнього, в якому необхідно буде враховувати те, що прибутковість ГЛВ постійно знижується, а конкуренція зростає. На найближчі 10–15 років перед нашою країною стоїть не лише складне завдання, а нагальна необхідність підвищення технологічного рівня виробництва та інноваційний розвиток України.

Список використаних джерел

1. Агентство CzechInvest [Електронний ресурс] / Офіційний сайт. – 2016. – Режим доступу : <http://www.czechinvest.org/en/1automotive-industry>
2. Розширення Європейського Союзу: вплив на відносини України з центральноевропейськими сусідами / І. Бураковський, В. Мовчан, О. Вітер [та ін.]. – Київ : К.І.С., 2004. – 358 с.
3. Валовой внутренний продукт Украины [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://index.minfin.com.ua/index/gdp/>

4. Горянська Т.В. Конкурентні позиції експорто-орієнтованих секторів економіки України / Т. Горянська // Економіка промисловості. – 2012. – № 1–2. – С. 138–141. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/econpr_2012_1-2_19.pdf
5. Дугінець Г. Поглиблена та всеохоплююча зона вільної торгівлі (ЗВТ+) між Україною та ЄС: реалії і перспективи / Г.В. Дугінець, В.В. Тронько // Економічний часопис-XXI. – № 155 (11–12). – 2015. – С. 10–13.
6. Економіка України за 2016 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://ukurier.gov.ua/uk/articles/ekonomika-ukrayini-za-2016-rik>
7. Імплементация Угоди про асоціацію між Україною та ЄС: економічні виклики та нові можливості : наукова доповідь / за ред. В.М. Гейця Т.О. Осташко ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». – Київ, 2016. – 184 с.
8. Мазаракі А.А. Зовнішньоекономічна політика України: європейський та російський вектор / А.А. Мазаракі, В.В. Юхименко, О.П. Гребельник. – Київ : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. – 280 с.
9. Мазаракі А.А. Внутрішній ринок України в умовах дисбалансів між виробництвом і споживанням / А.А. Мазаракі, В.Д. Лагутін // Економіка України. – Київ : Преса України, 2016. – № 4. – С. 4–18.
10. Міжнародна організація автовиробників [Електронний ресурс] / Офіційний сайт. – 2016. – Режим доступу : <http://www.oica.net/category/production-statistics>
11. Новий світовий економічний порядок та глобальні виклики для України : монографія / [О.В. Булатова та ін.] ; за наук. ред. А. Крисоватого, Є. Савельєва. – Тернопіль : ТНЕУ, 2014. – 503 с.

12. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
13. Сіденко В.Р. Нові глобальні виклики та їх вплив на формування суспільних цінностей / В.Р. Сіденко // Український соціум. – 2014. – № 1(48). – С. 7–20.
14. Статистичні дані Євростат [Електронний ресурс] / Офіційний сайт. – 2016. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/eurostat/web/education>
15. Статистичні дані ЮНЕСКО [Електронний ресурс] / Офіційний сайт. – 2016. – Режим доступу : <http://data.uis.unesco.org/Index.aspx?queryid=74-and-training/data/database>
16. Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом [Електронний ресурс] // Урядовий портал. – 2015. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/kmu/docs/EA/00_Ukraine-EU_Association_Agreement_%28body%29.pdf
17. Шнирков О. Економічна асоціація України з ЄС та угоди з іншими країнами / О. Шнирков // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Міжнародні відносини. – 2014. – Вип. 1. – С. 54–57.
18. Amador, J. The Age of Global Value Chains / J. Amador [Electronic resource] // CEPR's Policy Portal, 2015. – Режим доступу : <http://voxeu.org/content/age-global-value-chains-maps-and-policy-issues>
19. Automotive Industry in Czech Republic // CzechInvest. Investment and Business Agency [Electronic resource]. – 2009. – 20 p. http://www.mzv.cz/public/23/3b/89/481678_370930_CI_The_Czech_Automotive_Sector_05_2009.pdf
20. Automotive Industry in Czech Republic // CzechInvest. Investment and Business Agency [Electronic resource]. – 2015. – 18 p. – Режим доступу : http://www.mzv.cz/file/672401/brochure_czech_automotive_industry.pdf

21. Automotive Industry in Slovakia // SARIO [Electronic resource]. – 2015. – 12 p. – Режим доступу : <http://www.sario.sk/sites/default/files/data/sario-automotive-sector-in-slovakia-09-2015.pdf>
22. Baldwin R., Venables A. Spiders and Snakes: Offshoring and Agglomeration in the Global Economy / National Bureau of Economic Research [Електронний ресурс]. – 2010. – Режим доступу : <http://www.nber.org/papers/w16611>
23. Bhagwati Jagdish. Immiserizing Growth: A Geometrical Note, The Review of Economic Studies, Volume 25, Issue 3, 1 June 1958, Pages 201–205.
24. Cattaneo O. Global value chains in a Postcrisis world: A development perspective / O. Cattaneo, G. Gereffi, C. Staritz // The International Bank for Reconstruction and Development / The World Bank. – Washington, 2010. – 394 p. – Режим доступу : <https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/2509/569230PUB0glob1C0disclosed010151101.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
25. Cooke P.N. Regional innovation systems, clusters, and the knowledge economy. Industrial and Corporate Change, Volume 10, Issue 4, 1 December 2001, Pages 945–974
26. CzechInvest [Електронний ресурс] / Офіційний сайт. – 2016. – Режим доступу : <http://www.czechinvest.org/en/1automotive-industry>
27. Dabrowski M. The Free Trade Agreement between the EU and Ukraine: Conceptual Background, Economic Context and Potential Impact: CASE Network Studies & Analyses / M.Dabrowski, S.Taran. – Warsaw : CASE – Center for Social and Economic Research, 2012. – 35 p.
28. Etzkowitz H., The Triple Helix – University-Industry-Government Relations: A Laboratory for Knowledge Based Economic Development / H. Etzkowitz, L. Leydesdor, 1995. – EASST Review 14, 14–19.

29. Etzkowitz H., Leydesdor L. (2000) e Dynamics of Innovation: From National Systems and «Mode 2» to a Triple Helix of University– Industry–Government Relations // Research Policy. – Vol. 29. – P. 109–123.
30. Etzkowitz H., Klofsten M. (2005) e innovating region: Toward a theory of knowledge-based regional development // R&D Management. – Vol. 35. – No 3. – P. 243–255.
31. European Commission. EU-position in world trade 2017. Electronic resource [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/trade/policy/eu-position-in-world-trade>
32. Interconnected Economies: Benefiting from Global Value Chains (Preliminary version) / Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development [Електронний ресурс]. – 2013. – Режим доступу : http://www.oecd-ilibrary.org/science-and-technology/interconnected-economies_9789264189560-en
33. Lundvall B.-A., Jurowetzki R., Lema R. (2015) Combining the Global Value Chain and the Innovation System perspectives. Paper presented at the DRUID Academy conference in Rebild, Aalborg, Denmark, January 21–23, 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://druid8.sit.aau.dk/acc_papers/p8ym61f17dacl4e0v3afdaitvntv.pdf
34. Movchan V. Quantitative Assessment of Ukraine’s Regional Integration Options: DCFTA with European Union vs, Customs Union with Russia, Belarus and Kazakhstan / V.Movchan, R.Giucci. – Berlin/Kyiv : German Advisory Group, Institute for Economic Research and Policy Consulting, 2011. – P. 6–12.
35. New measures of European Competitiveness: A Global Value Chain Perspective // World Input Output Database (WIOD)»,

- April 16 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.wiod.org/conferences/brussels/Timmer_backgrou nd.pdf
36. Pavlinek P. The 2008–2009 automotive industry crisis and regional unemployment in Central Europe / P. Pavlinek, J. Zenka // *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*. – 2010. – No 3. – P. 349–350.
37. Pavlinek P. Linkages and spillovers in global production networks: firm-level analysis of the Czech automotive industry / P. Pavlinek, P. Zizalova // *Journal of Economic Geography*, 2014. – P. 1–33.
38. Pietrobelli C., Rabellotti R. (2011) Global Value Chains Meet Innovation Systems: Are there Learning Opportunities for Developing Countries? // *World Development*. – Vol. 39. – No 7. – P. 1261–1269. DOI: 10.1016/j.worlddev.2010.05.013
39. Radošević S. Foreign Direct Investment and Restructuring in the Automotive Industry in Central and Eastern Europe / S. Radošević, A. Rozeik // *Economics Working Papers*. SSEES, University College London, March. – Режим доступу : www.ssees.ac.uk/publications/working_papers/wp53.pdf
40. Resources G20 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.g20.org/official_resources/library
41. The Global Innovation Index 2011–2017 // *The Human Factor in Innovation* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.globalinnovationindex.org>
42. Trade in Value-Added (TiVA) [Electronic resource] // OECD. Stat, 2015. – Режим доступу : <https://stats.oecd.org/index.aspx?queryid=66237>.
43. Trade in Value Added (TiVA). OECD.Stat: OECD-WTO Initiative, October, 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA2015_C2

44. UNCTAD (2017), Key Statistics and Trends in International Trade 2016, United Nations Geneva. Electronic resource [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/ditctab2016d3_en.pdf
45. United Nations Commodity Trade Statistics Database [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://comtrade.un.org/db/dqQuickQuery.aspx>
46. United Nations. International Trade Statistics Yearbook 2016, New York, 2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://comtrade.un.org/pb/downloads/2016/ITSY2016VolI.pdf>
47. Veugelers R. Manufacturing Europe's future / R. Veugelers. – Brussels : Bruegel Blueprint Series, 2013. – 187 p.
48. World Intergrated Trade Solution // World Bank [Electronic resource]. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://wits.worldbank.org>
49. World Input-Output Database // WIOD Home [Electronic resource]. – 2014. – Режим доступу : http://www.wiod.org/new_site/home.htm

ВИСНОВКИ

Узагальнення основних положень сучасної теорії міжнародного поділу праці як теоретико-методологічних засад формування глобальних ланцюгів вартості дало змогу дійти таких висновків:

- у глобальній економіці зміни в одній країні призводять до змін в інших країнах саме через механізми вертикальних міжфірмових взаємозв'язків у взаємозалежних галузях;
- в результаті фрагментації виробничих процесів виникають ефекти як в тій країні, куди переноситься виробництво, так і в країні, звідки виробництво переноситься;
- міжнародний поділ праці за рахунок участі країн у вертикальних ланцюгах виробництва сприяє зростанню ефективності використання ресурсів у світовій економіці;
- стрімке поширення засобів зв'язку, Інтернету, загальна комп'ютеризація, розвиток транспортних послуг і багато інших детермінантів спричинили різке зростання міжнародної торгівлі, а особливо торгівлі проміжними товарами (напівфабрикатами);
- вартість товарів та послуг, що створюються в процесі міжнародного співробітництва, усе більше інтернаціоналізується. З'являється глобальна вартість, оскільки міжнародний продукт як результат фрагментації міжнародного виробництва створюється в рамках глобальних ланцюгів вартості, які є новою формою МПП в епоху глобалізації.

Основний здобуток теорії трансакційних витрат у контексті дослідження виробничих вертикальних взаємодій, на нашу думку, полягає в тому, що економічні суб'єкти приймають рішення інтегруватися з метою економії саме на трансакційних

витратах. Отже, рішення фірми щодо інтеграції з точки зору трансакційного підходу залежить від рівня конкуренції на окремих ринках, а також витрат вертикальної інтеграції та укладання міжфірмових контрактів на ринку.

Проведений аналіз показав, що при всій поширеності феномена ГЛВ у світовій економіці, теоретично поки не сформовано комплексне розуміння основ стратегії участі країн у ланцюгах, оскільки навіть в умовах глобалізації зберігається специфіка розвитку національних економік. У міжнародній економічній науці не закінчено дискусії щодо різних аспектів функціонування глобальних ланцюгів вартості, зокрема щодо кращого розуміння тісного зв'язку між торгівлею та інвестиціями і набуття переваг від участі у цих ланцюгах.

Найпоширеніший у світовій практиці підхід – це поєднання концепцій доданої вартості та ланцюга створення вартості, який доволі часто зустрічаються в науковій літературі у формі певних моделей торгівлі доданою вартістю. В результаті їх синергетичного поєднання сформована концепція глобальних ланцюгів вартості ґрунтується на розширювальному підході, який робить акцент в аналізі витрат на процеси, що відбуваються за межами підприємства на всіх етапах виробництва, де через вертикальні та горизонтальні взаємодії поєднуються економічні суб'єкти у різних країнах та континентах. Причому у контексті статистичного виміру відкритим залишаються питання побудови глобальної гармонізованої таблиці «Витрати–Випуск», яка б максимально враховувала дані національних рахунків і бізнес-статистики щодо товарів та послуг проміжного споживання.

Варто зазначити, що між ланцюгом створення вартості, з одного боку, та виробничою мережею – з іншого, існує дві принципові відмінності. По-перше, ланцюг є лінійною структурою, тоді як мережа прагне вийти за межі такої лінійності,

щоб включити всі види конфігурації мережі. По-друге, концепції ланцюга вартості зосереджені, в основному, на управлінні міжфірмовими трансакціями, в той час як концепція виробничої мережі намагається охопити всі групи учасників та відносини між ними. Враховуючи те, що світовий економічний простір пронизує суцільна мережа стійких виробничих зв'язків, в які вплетено мільйони великих, середніх і малих підприємств-постачальників напівпродуктів та підприємств-збирачів кінцевих продуктів, можна зробити висновок, що міжнародні виробничі мережі об'єднують цілі глобальні ланцюги вартості або окремо взяті їх елементи, які розташовані на різних національних територіях.

Аналіз світової кон'юнктури показав, що в умовах загострення економічного суперництва на світових ринках товарів та послуг, перманентно слабкої динаміки економічного розвитку останнього десятиліття, в країнах світового авангарду все активніше порушують питання збереження робочих місць, підвищення рівня локалізації національного виробництва на всіх етапах створення вартості й захисту внутрішнього ринку. Вирішення зазначених питань потребує переформатування у частині зміни ключових центрів інвестування, проміжного споживання та кінцевого виробництва. Це призведе до глобальної трансформації сформованої в останні десятиліття мережі корпоративних та позакорпоративних зв'язків, що забезпечували ТНК досягнення ефекту масштабу на внутрішньогалузевій кооперації та безпрецедентних за своїми масштабами транскордонних трансакціях, які опосередковували глобальний обмін сировиною, комплектуючими, напівфабрикатами.

Визначальною тенденцією зрушень у технологічній структурі впродовж останніх десятиліть є безпрецедентний

за темпами розвиток інформаційних технологій. Так, спостерігається впровадження аддитивного виробництва, технологій промислового Інтернету, роботизації, нових джерел енергії, що зумовить у майбутньому радикальну трансформацію існуючих ланцюгів глобального виробництва. Підприємства змушені будуть підлаштовуватися під мінливі запити споживачів, але при цьому може виникнути парадокс, коли економіка буде зростати, а безробіття при цьому збільшуватися за рахунок нових інтелектуальних систем, які замінюють працездатне населення. Отже, економічний розвиток, заснований на нових реаліях, все більше потребує формування такої соціально-економічної системи, де основними елементами є швидке впровадження інновацій та пріоритетний розвиток людського капіталу, якому притаманні необхідні компетентності та знання для створення нових технологій з метою забезпечення інклюзивного зростання в країні.

Ключовим моментом у цьому процесі є заохочення інновацій і акцентування важливості поширення капіталу та ідей, що можливо здійснити за допомогою залучення прямих іноземних інвестицій. У світовій практиці цей висновок підтверджується державними та приватними інвестиціями у систему освіти, науково-дослідницькі, проектно-конструкторські та інші центри розвитку людського капіталу та генерації інтелектуальних продуктів. Водночас нові технології створюють нові ринки, а саме галузі переробки та повторного використання відходів, дозволяють знизити ціни на споживчі товари і створюють можливості для інвестицій з більшою прибутковістю.

Аналіз показує, що багатьом країнам вже вдалося сформувати необхідний базис людського капіталу, необхідний для вирішення складних завдань, які виникли внаслідок глобальних

науково-технологічних трансформацій. Саме інтеграція інструментів промислової та інноваційної політики, трансформації загальних методів економічного стимулювання вирішення завдань технічного прогресу та інноваційного розвитку надала можливість підтримувати лідерські позиції Німеччині, США, Великобританії та Японії не лише у сфері впровадження результатів науково-технологічного процесу, а й за обсягами світової торгівлі доданою вартістю.

Водночас обов'язково треба враховувати той аспект, що участь у глобальному виробництві створює для учасників нерівнозначні ефекти залежно від обсягів створеної доданої вартості в різних ланках виробничого ланцюга. Тобто найбільша вартість створюється на початкових та кінцевих етапах відтворювального процесу. Отже, швидкість просування по ланцюгу буде визначатися інтенсивністю трансферу технологій та інноваційної модернізації виробничих ланцюгів в окремих країнах і регіонах.

Не можна в цьому зв'язку не згадати про те, що в багатьох основоположних документах одним із пріоритетів соціальної, економічної та промислової політики визнається розширення інтеграції обробних галузей української економіки в світову економіку на основі їх вбудовування в глобальні ланцюги вартості та підтримка експорту продукції з високою часткою доданої вартості. Отже, саме запровадження інноваційного сценарію розвитку економіки України у довгостроковій перспективі надасть можливість українським підприємствам увійти в ті ділянки ГЛВ, де створюється висока додана вартість. У короткостроковій перспективі здійснення політики у сфері освіти і підготовки фахівців зможе допомогти створити порівняльну перевагу всередині нашої країни, особливо у сфері послуг, де людський капітал і навички є джерелом

досягнення конкурентоспроможності. Але необхідне розуміння того, що в умовах постійної трансформації глобального виробництва конкуренція входження у найбільш прибуткові ланки ГЛВ швидко зростає, а доходи учасників ланцюгів знижуються.

Таким чином, проведений аналіз свідчить про існування нагальної потреби розробки та впровадження довгострокової стратегії паритетного входження українських підприємств у існуючі глобальні ланцюги вартості з обов'язковим поступовим створенням національних сегментів виробництва товарів з високою доданою вартістю, спрямованих на внутрішнє споживання. Це означає збільшення попиту на складні вироби і товари тривалого користування, споживчу електроніку, побутову техніку, автомобілі, що надасть можливість дистанціюватися від висхідних сегментів у ланцюзі, де превалює сировинна спеціалізація.

ДОДАТКИ

Додаток А

Основні теоретичні концепції МПП та їх внесок у дослідження основи формування глобальних ланцюгів вартості

№ пор.	Теорія	Внесок у дослідження
1	Теорема Хекшера–Оліна–Самуельсона	<ul style="list-style-type: none">– Виявлено три ключових компоненти функціонування ринків: інтерналізація, диверсифікація та ієрархічна структура;– вперше досліджено ТНК як інститут, що володіє або контролює створення доданої вартості на території двох або більше країн;– виявлено взаємозалежності між ефективними закордонними інвестиціями та конкурентними перевагами окремих фірм
2	Теорія інтерналізації	<ul style="list-style-type: none">– Основою діяльності ТНК є знання та досвід;– міжнародне виробництво визначається не переміщенням капіталу, а розширенням сфери управлінського контролю окремих компаній
3	Теорія диверсифікації	<ul style="list-style-type: none">– Виявлено існування двох взаємовиключних тенденцій: прагнення конгломератів до продуктової, географічної, виробничої експансії шляхом диверсифікації виробництва та реструктуризації конгломератів з метою розукрупнення виробництва та реалізації стратегії спеціалізації
4	Ієрархічна теорія	<ul style="list-style-type: none">– Збільшення частоти операцій призводить до зниження порівняльних переваг ринкових структур управління, оскільки витрати ієрархічного управління можуть бути розподілені за рахунок більшої кількості операцій
5	Еклектична парадигма OLI	<ul style="list-style-type: none">– Обґрунтування видів конкурентних та порівняльних переваг розміщення певних підрозділів на окремих географічних територіях;– визначення взаємозалежності між забезпеченістю факторами виробництва (розміщення) та умовами ринку (власність і інтерналізація) стосовно діяльності окремої фірми

Закінчення дод. А

№ пор.	Теорія	Внесок у дослідження
6	Теорія міжнародної конкуренто-спроможності нації	<ul style="list-style-type: none"> – Вперше використано поняття «ланцюг створення вартості» замість поняття «товарний ланцюг»; – обґрунтовано, що у конкурентній боротьбі на міжнародному ринку перемагає та компанія, яка здійснює основні види діяльності з найменшими витратами або більш ефективно
7	Концепції залежності	<ul style="list-style-type: none"> – Обґрунтовано обмеженість євроцентризму, доведено, що неєвропейські центри (країни, що розвиваються) теж є рушійними силами розвитку світової системи
8	Теорія життєвого циклу товару	<ul style="list-style-type: none"> – Обґрунтування причини перенесення виробництва за межі країни базування; – можливість вивчення і моніторингу на глобальному рівні життєвого циклу окремих товарних груп, галузей і технологій
9	Нова теорія міжнародної торгівлі	<ul style="list-style-type: none"> – Спеціалізація країн на виробництві певних товарів відбувається не за рахунок порівняльних переваг, а на основі економії масштабу; – обґрунтовано, що міжнародна торгівля, надаючи можливості для збуту продукції, збільшує потенціал для використання ефекту масштабу
10	Модель спеціалізації та торгівлі в «безмежному» світі	<ul style="list-style-type: none"> – Розміщення ключових виробничих та управлінських процесів виходить за рамки окремих географічних точок і здійснюється на основі міжнародних систем, що мають наднаціональний характер
11	Теорії ендогенного зростання	<ul style="list-style-type: none"> – Науково-технічна революція змінює зміст факторів виробництва, які формують умови новітнього міжнародного поділу праці; – технологічні інновації, що отримали назву «технології широкого застосування» (англ. general purpose technologies), мали найбільш істотний вплив на зростання світової економіки

Джерело: розроблено автором

Види діяльності зі створення вартості продукту та їх характеристика

Види діяльності		Характеристика видів діяльності
За М. Портером	За А.А. Томпсоном, А. Дж. Стріклендом	
Основні види діяльності		
	Основні види діяльності	Придбання сировини, палива, енергії, компонентів, товарів від продавців; приймання, зберігання і сортування продукції постачальників; контроль, управління матеріально-технічними запасами
Внутрішня логістика	—	Приймання, зберігання, і сортування продукції постачальників; вантажно-розвантажувальні роботи, складування, організація розкладу транспорту, розрахунки з постачальниками; контроль і управління матеріально-технічними запасами, ведення обліку запасів
Виробничий процес	Виготовлення	Виробництво (перетворення потоку сировини в кінцевий продукт), складання, упаковка, технічне обслуговування обладнання, випробування готової продукції, тестування, сертифікація якості, захист навколишнього середовища
Зовнішня логістика	Доставка товару до споживача (транспортні операції)	Складування кінцевого продукту, обробка замовлень, вантажно-розвантажувальні роботи, складання розкладу транспорту, транспортування
Маркетинг і продажі	Продажі і маркетинг	Просування товарів на ринку, реклама, маркетингові дослідження і планування, вибір каналу реалізації, оптова і роздрібна торгівля, робота торгового персоналу, підтримка дилерів і дистриб'юторів, цінова політика

Закінчення дод. Б

Види діяльності		Характеристика видів діяльності
За М. Портером	За А.А. Томпсоном, А. Дж. Стріклендом	
Обслуговування	Обслуговування (сервіс)	Установка, доставка запасних частин, обслуговування та ремонт, налаштування продукту відповідно до потреб конкретного споживача, інструктування (навчання) покупців і розгляд скарг
Допоміжні види діяльності		
Матеріально-технічне забезпечення	–	Забезпечення сировиною, витратними матеріалами, виробничим, лабораторним і офісним обладнанням, будівлями
Технологічний розвиток	Розвиток досліджень і розробок продукції, технологій і систем	НДДКР, вдосконалення продукту і виробничого процесу, розробка виробничого обладнання та системи комунікацій, програмне забезпечення, дизайн продуктів
Управління кадрами	Управління людськими ресурсами	Набір персоналу, прийом на роботу, навчання нових співробітників, соціальне забезпечення персоналу, підвищення кваліфікації (професіоналізму, майстерності)
Інфраструктура компанії	Загальне управління	Загальне керівництво, планування, фінанси та бухгалтерський облік, юридичне забезпечення, взаємовідносини з державою, управління якістю, інформаційна система управління

Джерело: складено автором на основі [¹, с. 75–80; ², с. 172–173]

¹ Porter M.E. Competition in Global Industries: A Conceptual Framework. Competition in Global Industries / M.E. Porter. Boston : Harvard Business School Press, 1986.

² Томпсон А.А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа : пер. с англ. / А.А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд. М. : Вильямс, 2006. 928 с.

Етапи формування та аналізу ланцюга створення вартості

Автор [джерело]	Етапи формування та аналізу ланцюга створення вартості (ЛСВ)
Р.М. Грант «Сучасний стратегічний аналіз» [³ , с. 266–267]	<ol style="list-style-type: none"> 1. Фрагментація фірми на окремі види діяльності (створення загальної схеми ЛСВ). 2. Встановлення відносної важливості різних видів діяльності для сукупних витрат товару (встановлюються види діяльності, які є основним джерелом витрат). 3. Порівняння витрат на кожен вид діяльності шляхом порівняння витрат фірми і конкурентів. 4. Визначення взаємозв'язку між витратами на виконання різних видів діяльності. 5. Виявлення можливості скорочення витрат (збільшення обсягу виробництва, переміщення виробництва в інші географічні райони, використання аутсорсингу)
А. Гупта «Курс МВА зі стратегічного менеджменту» [⁴ , с. 139–142]	<ol style="list-style-type: none"> 1. Формулювання цілей бізнес-одиниці (фінансова мета, ринкова частка, інноваційні цілі, наприклад, відсоток продажів, одержуваний від реалізації нових продуктів). 2. Визначення масштабів діяльності бізнес-одиниці. 3. Визначення планованих баз для отримання конкурентної переваги. 4. Проектування системи ЛСВ для бізнес-одиниці (які види діяльності підприємство буде здійснювати самостійно, а які передає для зовнішнього виконання). 5. Управління ЛСВ (управління окремими видами діяльності; внутрішньою інтеграцією видів діяльності; зовнішньою інтеграцією ЛСВ)

³ Грант Р.М. Современный стратегический анализ / пер. с англ. под ред. В.Н. Фунтора. СПб. : Питер, 2008. 560 с.

⁴ Фазй Л. Курс МВА по стратегическому менеджменту : пер. с англ. / Л. Фазй, Р. Рэнделл. М. : Альпина Паблшер, 2002. 608 с.

Продовження дод. В

Автор [джерело]	Етапи формування та аналізу ланцюга створення вартості (ЛСВ)
А.А. Томпсон, А. Дж. Стрікленд «Стратегічний менеджмент. Мистецтво розробки і реалізації стратегії» [⁵ , с. 191–192]	<ol style="list-style-type: none"> 1. Визначення ЛСВ для фірми. 2. Вивчення зв'язку між різними учасниками ланцюга, а також зв'язків з постачальниками і споживачами. 3. Виявлення тих видів діяльності, які є визначальними для задоволення потреби споживача і успіху на ринку. 4. Проведення порівняльної оцінки структури витрат підприємства і конкурентів. 5. Визначення основних видів діяльності, а також тих, які ефективніше здійснюються іншими фірмами
Дж. К. Шанк і В. Говіндараджан «Стратегічне управління витратами» [⁶ , с. 100]	<ol style="list-style-type: none"> 1. Побудова ЛСВ галузі та визначення розміру витрат, доходів і активів для кожного виду діяльності (коли ланцюжок цінностей повністю сформований, вибір стратегічних рішень щодо виробництва / закупівлі та інтеграції / дезинтеграції стає більш ясным). 2. Встановлення чинників зміни витрат, що регулюють кожен вид діяльності зі створення вартості. 3. Дослідження можливості отримання стійкої переваги в конкуренції або шляхом більш ефективного, ніж у конкурентів, контролю за витратоутворюючими факторами або шляхом перебудови структури ЛСВ
А. Масленникова «Формування економічного механізму управління організацій	<ol style="list-style-type: none"> 1. Побудова ЛСВ для всієї галузі, виділяючи як елементи стратегічно важливі види економічної діяльності (якщо вони мають суттєву частку у витратах виробництва; здійснюються конкурентами різними способами; володіють потенційними можливостями для диференціації)

⁵ Томпсон А.А. Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии : учеб. для вузов / А.А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд ; пер. с англ. под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Сокачовой. М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. 576 с.

⁶ Шанк Дж.К. Стратегическое управление затратами : пер. с англ. / Дж.К. Шанк, В. Говиндараджан. СПб. : Бизнес Микро, 1999. 288 с.

Автор [джерело]	Етапи формування та аналізу ланцюга створення вартості (ЛСВ)
<p>на основі концепції ланцюжка цінності» [⁷, с. 52–60]</p>	<ol style="list-style-type: none"> 2. Визначення для кожного елемента ЛСВ, що знаходиться всередині підприємства, трансфертних цін і з їх допомогою прибутковості кожного елемента ЛСВ. 3. Виключення з подальшого розгляду тих підрозділів, для яких вигідніше купувати, ніж виробляти. Замість них включити до складу ланцюга сторонні підприємства. 4. Оцінка унікальних ресурсів і технологій внутрішніх (які не належать підприємству) і зовнішніх елементів ЛСВ. 5. Встановлення варіантів трансформації ЛСВ (зміна технологій, продукції) і оцінка ефективності кожного з них. 6. Порівняння всіх варіантів ЛСВ та вибір кращого (одним з критеріїв ефективності є сумарний прибуток всіх ланок ланцюжка)
<p>В.В. Рєпін «Бізнес-процеси компанії: побудова, аналіз, регламентація» [⁸, с. 45]</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1. Виділення меж, в яких підприємство планує створювати ЛСВ, у тому числі: формування списку всіх існуючих і перспективних товарів (послуг), що пропонуються в галузі, де працює підприємство; групування цих товарів за категоріями; групування клієнтів на основі їх потреб щодо зазначених товарів; формування списку споживачів, з якими підприємство працює на сьогодні і хотіло б співпрацювати в перспективі; визначення номенклатури продуктів підприємства, які зможуть задовольнити потреби зазначеного кола клієнтів. 2. Проведення аналізу ЛСВ щодо ланцюжків основних конкурентів

⁷ Масленикова Л.А. Формирование экономического механизма управления организацией на основе концепции цепочки ценностей : дисс. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Л.А. Масленикова. М. : Моск. гос. ун-т управления, 2001. 166 с.

⁸ Рєпин В.В. Бизнес-процессы компании: построение, анализ, регламентация / В.В. Рєпин. М. : Стандарты и качество, 2007. 240 с.

Закінчення дод. В

Автор [джерело]	Етапи формування та аналізу ланцюга створення вартості (ЛСВ)
	3. Виключення з портфеля бізнесів підприємства продуктів (послуг) і ланцюжків, що не мають конкурентоспроможних перспектив. Оптимізація тих ланцюжків, за якими підприємство має сильні позиції в теперішньому або привабливі перспективи в майбутньому. 4. Обґрунтування формування нових додаткових ЛСВ. У результаті їх реорганізації та процесів відповідно до потреб клієнтів підприємство зможе посилити свою конкурентну позицію на ринку і закласти основу для розвитку бізнесу на довгострокову перспективу
І.Й. Гладій, І.Я. Зварич [⁹]	1. У результаті дослідження міжнародних виробничих мереж як форми прояву ланцюга створення вартості запропоновано функціональну модель входження підприємства у мережу. 2. Врахування можливості отримання чи формування факторної переваги за рахунок мінімізації витрат через використання робочої сили. 3. Запропоновано методика оцінювання мережевої позиції країни, конкретної галузі промисловості залежно від міри деталізації аналізу і його цілей

Джерело: розроблено автором

⁹ Гладій І.Й. Міжнародні виробничі мережі в Європі : монографія / І.Й. Гладій, І.Я. Зварич. Тернопіль : Екон. думка, 2011. 292 с.

Еволюція форм глобального виробництва

Критерій	1600–1800 рр.	1870–1939 рр.	1950–1973 рр.	1973–2000 рр.	2000 р. – по теперішній час
Широта	Торговельні компанії активні в Азії, Африці та Північній Америці. Зародження товарних ланцюгів	Зародження ТНК, що діють у Європі, Північній Америці; поява основних експортерів сировини. Становлення міжнародних товарних ланцюгів	ТНК активні в економіках розвинених країн та країн, що розвиваються, за винятком країн комуністичного табору	Багато національні корпорації активні майже у всіх країнах світу, в тому числі, починаючи з 1990-х рр., у країнах з перехідною економікою	Розширення глобальних ланцюгів виробництва. Асиметричний розвиток країн, що включені до них. Ресурсо-орієнтованим країнам необхідно здійснити перехід до економіки знань. В іншому випадку ймовірно посилення фундаменталізму, що стане глобальною проблемою вже нової системи світової економіки

Продовження дод. Г

Критерій	1600–1800 рр.	1870–1939 рр.	1950–1973 рр.	1973–2000 рр.	2000 р. – по теперішній час
Потужність	Торговельні компанії відіграють важливу роль у продажу предметів розкоші, але становлять дуже невелику частку економік країн світу	ТНК відіграють важливу роль у розвитку економік країн, що є основними виробниками сировини, та інвестиції в них і в деяких галузях обробної промисловості	Зростаюча потужність насамперед обробної промисловості; багатонаціональні корпорації починають домінувати в ряді галузей	Висока: ТНК панують у світовій торгівлі і складають майже четверту частину світових обсягів виробництва, які перевищують обсяги світового експорту	Дуже висока: формування нових альянсів: як глобальних, так і регіональних, заснованих на спільному доступі до інноваційних технологій і кваліфікованій робочій силі
Швидкість змін	Низька	Порівняно висока: прискорення виробництва	Помірна	Висока: прискорення процесу виробництва і глобальної конкуренції	Дуже висока: загострення конкуренції на геоekonomічному рівні

Продовження дод. Г

Критерій	1600–1800 рр.	1870–1939 рр.	1950–1973 рр.	1973–2000 рр.	2000 р. – по теперішній час
Інфраструктура	Базові комунікації за допомогою систем перевезень	Міжнародний телеграф забезпечує більш досконалий зв'язок. Автономне виробництво	Розвиток і вдосконалення мереж зв'язку забезпечує центральну координацію. Практично єдині організації	Удосконалення існуючих технологій і основні інновації – факс, електронна пошта тощо – роблять можливим величезну кількість миттєвих комунікацій і більшу різноманітність форм організації міжнародного виробництва	Повномасштабна цифровізація всіх етапів виробництва, в основі якої: «Інтернет речей» (Internet of Things, IoT), великі дані (Big Data) та кіберфізичні системи (Cyber-Physical Systems, CPSs)
Інституціоналізація	Торговельні компанії часто діють під заступництвом імперій і мають власні інститути влади	До Першої світової війни надзвичайна відкритість для міжнародного бізнесу. Пізніше, особливо в 1930-ті рр., вводяться деякі обмеження	Надзвичайна відкритість, але з деякими обмеженнями. Країни розрізняються за формами контролю і обмеженням потоків ПШ та діяльності ТНК	Тенденція до надзвичайної відкритості з лібералізацією форм контролю за ТНК і потоками ПШ	На макрорівні – у вигляді регіоналізації та локалізації кооперативних зв'язків (бізнес-кластери); на мікрорівні – концентрація зусиль на ефекті масштабу, ощадливому виробництві, кастомізації продукції (адаптації під індивідуальні потреби споживача)

Закінчення дод. Г

Критерій	1600–1800 рр.	1870–1939 рр.	1950–1973 рр.	1973–2000 рр.	2000 р. – по теперішній час
Ієрархія	Сильна: торговельні компанії діють в основному з імперій і в їх же колоніях	Сильна: основні компанії діють з економік розвинених країн, перш за все Великої Британії і США	Націоналізація у деяких країнах, що розвиваються	Рух до гармонізації кон'юнктури; таким чином, іноземний бізнес стикається зі схожими обмеженнями по всьому світу	
			Спочатку серед багатонаціональних корпорацій в обробній промисловості домінують американські компанії	Багатонаціональні корпорації і потоки ІПШ, як і раніше, виходять з економік найбільш багатих країн, але при цьому охоплюють більше країн	Вихід на світовий ринок нових гравців – індустріально розвинених країн

Джерело: доповнено автором за [1]

¹ Глобальные трансформации: Политика, экономика, культура / Д. Хелд и др. ; пер. с англ. В.В. Сапова и др. М. : Праксис, 2004. С. 320–321.

Додана вартість за витратами виробництва підприємств за видами економічної діяльності з розподілом на великі, середні, малі та мікропідприємства у 2012–2016 рр.¹

	Код за КВЕД–2010	Роки	Усього	Великі			Середні			Малі			З них мікропідприємства		
				У % до загальної доданої вартості відповідного виду діяльності	У % до загальної доданої вартості відповідного виду діяльності	У % до загальної доданої вартості відповідного виду діяльності	У % до загальної доданої вартості відповідного виду діяльності	У % до загальної доданої вартості відповідного виду діяльності	У % до загальної доданої вартості відповідного виду діяльності	У % до загальної доданої вартості відповідного виду діяльності	У % до загальної доданої вартості відповідного виду діяльності	У % до загальної доданої вартості відповідного виду діяльності	У % до загальної доданої вартості відповідного виду діяльності		
Усього ²		2012	1015503,5	47,5	41,8	10,7	2,7								
		2013	977145,0	42,6	42,0	15,4	4,3								
		2014	1234090,1	43,0	39,4	17,6	6,6								
		2015	1329264,5	44,0	40,5	15,5	4,7								
		2016	1702670,5	39,9	43,4	16,7	5,4								
		2012	74407,2	14,1	57,8	28,1	6,6								
Сільське, лісове та рибне господарство	А	2013	69669,9	14,2	49,1	36,7	11,2								
		2014	125464,1	12,5	47,7	39,8	16,2								
		2015	183874,4	17,6	51,2	31,2	8,4								
		2016	186933,1	10,6	51,7	37,7	11,7								
		2012	74407,2	14,1	57,8	28,1	6,6								
		2013	69669,9	14,2	49,1	36,7	11,2								

Продовження дод. Д

Код за КВЕД-2010	Роки	Усього	Великі			Середні			Малі			З них мікропідприємства		
			У % до загальної доданої вартості відповідного виду діяльності	У % до загальної доданої вартості відповідного виду діяльності	У % до загальної доданої вартості відповідного виду діяльності	У % до загальної доданої вартості відповідного виду діяльності	У % до загальної доданої вартості відповідного виду діяльності	У % до загальної доданої вартості відповідного виду діяльності	У % до загальної доданої вартості відповідного виду діяльності					
Промисловість	2012	422196,9	61,7	33,6	4,7	0,8								
	2013	377780,2	63,4	30,5	6,1	1,5								
	2014	465357,0	65,2	29,4	5,4	1,4								
	2015	488256,8	60,7	34,1	5,2	1,2								
	2016	651913,4	54,5	39,3	6,2	1,6								
	2012	24070,7	18,1	51,0	30,9	7,6								
Будівництво	2013	41434,2	27,9	44,0	28,1	7,5								
	2014	51341,5	20,6	54,2	25,2	9,3								
	2015	37068,2	20,4	41,2	38,4	9,6								
	2016	48267,6	41,3	15,8								
	2012	187803,1	31,9	51,6	16,5	5,0								
	2013	198948,9	21,5	60,1	18,4	3,8								
Оптова та роздрібна торгівля; ремонт авто-транспортних засобів і мото-циклів	2014	302768,2	27,9	48,1	24,0	9,4								
	2015	299500,7	38,2	43,9	17,9	6,3								
	2016	334384,0	29,9	52,3	17,8	4,2								

Продовження дод. Д

Код за КВЕД-2010	Роки	Усього	Великі	Середні	Малі	З них мікропідприємства
Транспорт, складське господарство, поштова та кур'єрська діяльність	2012	105359,8	69,0	26,9	4,1	1,1
	2013	103341,1	62,4	28,7	8,9	2,8
	2014	108727,7	57,5	29,9	12,6	4,6
	2015	144777,8	52,1	37,6	10,3	3,6
	2016	186532,6	53,7	34,8	11,5	4,6
Інформація та телекомунікації	2012	37157,9	64,5	24,5	11,0	2,7
	2013	41257,9	52,2	30,4	17,4	5,9
	2014	45525,0	44,4	37,8	17,8	7,0
	2015	48635,4	47,8	37,4	14,8	4,5
	2016	62610,3	34,3	45,4	20,3	8,0
Фінансова та страхова діяльність	2012	40936,6	4,1	90,1	5,8	1,2
	2013	23273,8	2,9	82,3	14,8	2,7
	2014	18259,7	16,3	2,2
	2015	12497,7	19,4	2,6
	2016	10817,3	23,6	6,1

Продовження дод. Д

Код за КВЕД-2010	Роки	Усього	Великі			Середні			Малі			З них мікропідприємства		
			У % до загальної доданої вартості відповідного виду діяльності	У % до загальної доданої вартості відповідного виду діяльності	У % до загальної доданої вартості відповідного виду діяльності	У % до загальної доданої вартості відповідного виду діяльності	У % до загальної доданої вартості відповідного виду діяльності	У % до загальної доданої вартості відповідного виду діяльності	У % до загальної доданої вартості відповідного виду діяльності	У % до загальної доданої вартості відповідного виду діяльності	У % до загальної доданої вартості відповідного виду діяльності	У % до загальної доданої вартості відповідного виду діяльності		
Операції з нерухомим майном	2012	20544,0	5,4	62,8	31,8	8,4								
	2013	30589,7	2,2	44,7	53,1	18,4								
	2014	36460,8	47,1	19,2								
	2015	22065,9	46,9	18,8								
	2016	52179,8	50,1	21,9								
	2012	71931,2	61,6	29,2	9,2	2,5								
Професійна, наукова та технічна діяльність	2013	46547,3	46,0	38,8	15,2	6,2								
	2014	34246,9	74,1	15,8	10,1	3,8								
	2015	53159,8	57,0	25,9	17,1	6,1								
	2016	112802,1	12,3	5,7								
	2012	15068,8	15,9	4,1								
	2013	21580,1	29,4	9,6								
Діяльність у сфері адміністративного та допоміжного обслуговування	2014	20635,8	5,8	63,6	30,6	11,8								
	2015	20627,3	34,9	11,0								
	2016	31132,7	34,3	11,7								

Продовження дод. Д

Код за КВЕД-2010	Роки	Усього	Великі			Середні			Малі			З них мікропідприємства		
			У % до загальної доданої вартості	відповідного виду діяльності	У % до загальної доданої вартості	відповідного виду діяльності	У % до загальної доданої вартості	відповідного виду діяльності	У % до загальної доданої вартості	відповідного виду діяльності	У % до загальної доданої вартості	відповідного виду діяльності		
Освіта	2012	924,5	-	-	56,5	43,5	7,7							
	2013	1207,1	-	-	41,6	58,4	19,6							
	2014	1060,0	-	-	49,4	50,6	18,0							
	2015	1142,8	-	-	52,9	47,1	16,5							
	2016	1460,7	-	-	48,5	51,5	19,1							
		2012	3495,7	-	-	86,6	13,4	2,3						
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	2013	4282,8	-	-	71,7	28,3	7,2							
	2014	3862,9	-	-	69,1	30,9	9,3							
	2015	5677,2	-	-	74,7	25,3	6,5							
	2016	7994,5	-	-	74,4	25,6	5,9							
	2012	6787,7	32,1	32,1	59,9	8,0	3,5							
	2013	12479,1	21,7	21,7	75,9	2,4	1,9							
Мистецтво, спорт, розваги та відпочинок	2014	15008,0	40,0	40,0	56,1	3,9	1,8							
	2015	5767,3	55,2	55,2	33,8	11,0	3,7							
		2015						
	2016	5958,9	10,4	4,2							

Закінчення дод. Д

	Код за КВЕД–2010	Роки	Усього	Великі			Середні			Малі			З них мікропідприємства		
				У % до загальної доданої вартості відповідного виду діяльності	У % до загальної доданої вартості відповідного виду діяльності	У % до загальної доданої вартості відповідного виду діяльності	У % до загальної доданої вартості відповідного виду діяльності	У % до загальної доданої вартості відповідного виду діяльності	У % до загальної доданої вартості відповідного виду діяльності	У % до загальної доданої вартості відповідного виду діяльності	У % до загальної доданої вартості відповідного виду діяльності	У % до загальної доданої вартості відповідного виду діяльності	У % до загальної доданої вартості відповідного виду діяльності		
Надання інших видів послуг	S	2012	1072,1	–	50,0	50,0	50,0	13,1							
		2013	1130,2	–	33,8	66,2	26,9								
		2014	1474,7	–	51,1	48,9	24,3								
		2015	1662,3	–	54,9	45,1	18,1								
		2016	1903,6	–	47,7	52,3	23,8								

Примітки: ¹ Розрахунок даних за 2016 р. здійснено відповідно до Методики розрахунку показника структурної статистики «Додана вартість за витратами виробництва», затвердженої наказом Держстату від 19.01.2016 № 10 (зі змінами від 23.11.2017 № 300). Для забезпечення порівнянності даних 2016 р. з даними попередніх років інформація за 2012–2015 рр. перерахована з використанням зазначеної методики.

² Дані наведено без урахування результату діяльності банків, бюджетних установ, а також за 2014–2016 роки без тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення Антитерористичної операції.

³ Дані не оприлюднюються з метою забезпечення виконання вимог Закону України «Про державну статистику» щодо конфіденційності статистичної інформації.

Джерело: [1]

Наукове видання

ДУГІНЕЦЬ Ганна Володимирівна

ГЛОБАЛЬНІ ЛАНЦЮГИ ВАРТОСТІ

Монографія

Редактор Т.В. Москалюк
Комп'ютерне верстання К.М. Похилюк
Дизайн обкладинки Г.В. Поліщук

Формат 60x84/16. Ум. друк. арк. 21,28. Тираж 300 пр. Зам. 589.

Видавець і виготовлювач

Київський національний торговельно-економічний університет
вул. Кіото, 19, м. Київ-156, Україна, 02156

Свідоцтво суб'єкта видавничої справи серія ДК № 4620 від 03.10.2013 р.