

**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ ТА НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАХІДНОУКРАЇНСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
НАВЧАЛЬНО НАУКОВИЙ ІНСТИТУТ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН
ІМ. Б. Д. ГАВРИЛИШИНА
КАФЕДРА МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІКИ**

МУРАВСЬКИЙ МАКСИМ ІГОРОВИЧ

**РОЗВИТОК СПІВПРАЦІ ЄВРОПЕЙСЬКОГО
СОЮЗУ У ГЛОБАЛЬНИХ ВИРОБНИЧИХ
МЕРЕЖАХ**

**Спеціальність (051) – Економіка
Освітня програма – Міжнародна економіка
Дипломна робота за освітньо-кваліфікаційним рівнем „магістр”**

**Студент групи ЕМЕм-21
Муравський М. І.**

**Науковий керівник:
д. е. н., доцент
Ліщинський І. О.**

**Нормоконтролер:
к. е. н., доцент Уніят А. В.**

Дипломну роботу допущено до захисту

„___” _____ 2020 р.

Зав. кафедри, д. е. н., професор Куриляк В. Є.

Тернопіль, 2020 р.

ЗМІСТ

ВСТУП.....	3
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ ГЛОБАЛЬНИХ ВИРОБНИЧИХ МЕРЕЖ	6
1.1. Сутність та основні стадії становлення глобальних ланцюгів створення вартості.....	6
1.2. Концепції глобальних ланцюгів створення вартості	13
1.3. Теоретичний базис глобальних виробничих мереж.....	20
Висновки до розділу 1.....	27
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СИСТЕМИ РОЗВИТКУ ГЛОБАЛЬНИХ ВИРОБНИЧИХ МЕРЕЖ	28
2.1. Рівень залучення країн у глобальні виробничі мережі.....	28
2.2. Оцінка розвитку глобальних виробничих мереж в Європі.....	35
2.3. Участь України у глобальних виробничих мережах.....	43
Висновки до розділу 2.....	50
РОЗДІЛ 3. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СПІВПРАЦІ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ У ГЛОБАЛЬНИХ ВИРОБНИЧИХ МЕРЕЖАХ.....	51
3.1. Шляхи оптимізації системи розвитку глобальних виробничих мереж	51
3.2. Напрями глобальної мережевізації в економічному зростанні України.....	58
Висновки до розділу 3.....	63
ВИСНОВКИ	64
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	67
ДОДАТКИ.....	72

ВСТУП

Актуальність теми. Сьогодні економіка держави визначається вже не стільки обсягом ВВП, експорту та імпорту, а скільки обсягом доданої вартості, яку створює та чи інша країна, її впливом у межах глобальних ланцюгів доданої вартості. Саме від того, яке місце займуть вітчизняні наукомісткі виробництва у ланцюгах створення доданої вартості та на яких умовах вони будуть функціонувати, як учасники таких об'єднань, залежить успішність та подальші шляхи розвитку України. Феномен міжфірмових мережевих відносин, що набув такого широкого поширення останніми роками, привертає увагу багатьох дослідників, що намагаються пояснити причини його виникнення і інтенсивного зростання. Дана проблематика перебуває в центрі уваги і провідних міжнародних організацій, зокрема, Світового банку, МВФ, ОЕСР.

Питаннями розвитку глобальних виробничих мереж займаються вітчизняні та зарубіжні науковці. Серед українських учених цю проблему порушують у своїх працях В. Чужиков, Н. Михайленко, І. Єгорова, Є. Савельєв, І. Гладій., І. Зварич, Т. Орехова та ін. Серед іноземних науковців пошуком вирішення питань глобальних виробничих мереж займалися С. Беренда, М. Портер, Дж. Джереффі, Р. Каплінскі, Дж. Хамфрі, Д. Хуммельс, А. Лоцкі, Дж. Джіованетті та інші.

Проте і досі недостатньо досліджено питання, яке стосується сучасної проблематики перспективи розвитку співпраці Європейського Союзу у глобальних виробничих мережах, що й обумовило вибір теми дипломної роботи.

Мета і завдання дослідження. Метою магістерської роботи є комплексне дослідження теоретичних й системних засад розвитку співпраці Європейського Союзу у глобальних виробничих мережах та обґрунтування напрямів глобальної мережевізації в економічному зростанні України.

Виходячи з мети дослідження, у роботі поставлені такі завдання:

- визначити сутність та основні стадії становлення глобальних ланцюгів створення вартості;
- дослідити концепції глобальних ланцюгів створення вартості;
- встановити теоретичний базис глобальних виробничих мереж;
- дати комплексну оцінку рівню залучення країн у глобальні виробничі мережі;
- дати економічну оцінку розвитку глобальних виробничих мереж в Європі;
- проаналізувати участь України у глобальних виробничих мережах;
- встановити шляхи оптимізації системи розвитку глобальних виробничих мереж;
- запропонувати напрями глобальної мережевізації в економічному зростанні України.

Об'єктом дослідження є процеси розвитку глобальних виробничих мереж.

Предметом дослідження є сукупність теоретичних та прикладних аспектів та системних засад, що визначають розвиток співпраці Європейського Союзу у глобальних виробничих мережах.

Методи дослідження. Методичними засадами магістерської роботи є положення економічної теорії, наукові праці вітчизняних і зарубіжних вчених-економістів, які стосуються проблематики розвитку співпраці Європейського Союзу у глобальних виробничих мережах. В роботі використано такі методи дослідження: логічно-теоретичний (при визначенні теоретичних основ розвитку глобальних виробничих мереж); класифікації (при встановленні концепцій глобальних ланцюгів створення вартості); системного аналізу і синтезу (при проведенні аналізу системи розвитку глобальних виробничих мереж); статистичні та економіко-математичні методи (при аналізі рівня залучення країн у глобальні виробничі мережі).

Наукова новизна одержаних результатів полягає у виявленні системних закономірностей розвитку співпраці Європейського Союзу у

глобальних виробничих мережах та напрацюванні перспектив глобальної мережевізації в економічному зростанні України.

Практичне значення одержаних результатів. Розроблені автором пропозиції щодо перспектив розвитку співпраці Європейського Союзу у глобальних виробничих мережах можуть слугувати методологічною та практичною основою формування цілей та інструментарію розвитку промислової, економічної, соціальної та зовнішньоекономічної політики України, в економіко-аналітичній і прогностичній роботі Міністерства розвитку економіки, торгівлі та сільського господарства України, Міністерства соціальної політики України, управлінь зовнішніх зносин, зовнішньоекономічної та інвестиційної діяльності і у поточній діяльності державних установ, підприємств та фірм, що працюють на європейських ринках, або дотичні до виробничих мереж.

Інформаційною базою дослідження при написанні роботи були наукові законодавчі й нормативно-правові акти в торговій та соціально-економічній сферах, інформаційні матеріали Європейської комісії, Державна служба статистики України, праці вітчизняних і зарубіжних учених, ресурси інтернету.

Положення, що їх винесено на захист. Усі наукові результати, які містяться в магістерській роботі і винесено на захист, отримано автором особисто.

Структура і обсяг роботи. Магістерська робота загальним обсягом 74 сторінки складається з вступу, трьох розділів, висновків, містить список використаних джерел із 58 найменувань та 3 додатків, обсягом 3 сторінки. Магістерська робота ілюстрована 22 рисунками, які розміщені на 22 сторінках і містить 7 таблиць на 7 сторінках.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ РОЗВИТКУ ГЛОБАЛЬНИХ ВИРОБНИЧИХ МЕРЕЖ

1.1. Сутність та основні стадії становлення глобальних ланцюгів створення вартості

Глобалізація створює об'єктивні передумови для пошуку таких форм міжнародної співпраці, які здатні забезпечити узгодження економічних інтересів країн на рівні підприємств та галузей. Так, поглиблення інтеграційного процесу в Європі супроводжується активізацією міжфірмової взаємодії на основі формування економічних систем, що об'єднують підприємства різної національної належності. При цьому учасники таких систем створюють окрему незалежну юридичну особу або співпрацюють на основі досягнутих домовленостей. У рамках європейського виробничого простору вже сформовано 15 міжнародних галузевих мереж, які об'єднують підприємства 25 країн Європи, у т. ч. Україну [1]. Вони забезпечують основну частину обсягів виробництва (близько 70%) відповідних товарів. Враховуючи це, сучасний економічний простір Європи по-новому структурується за рахунок виокремлення глобальних ланцюгів створення вартості як виробничих систем наднаціонального рівня, що утворюються шляхом об'єднання підприємств окремих галузей, але різної національної належності, і ґрунтовані на поширенні та поглибленні їхньої інтеграційної взаємодії.

Загалом процес формування глобальних ланцюгів створення вартості і виокремлення їх як окремого структурного елементу економічного простору Європи охоплює кілька етапів і його досі не можна вважати завершеним. Він безпосередньо пов'язаний із процесом інтернаціоналізації національних економік, а його характерні риси визначаються поглибленням із другої половини ХХ ст. процесу транснаціоналізації світової економіки. Найуспішніші ТНК використовують моделі поведінки, ґрунтовані на

досягненні міжфірмових домовленостей (у т. ч. з юридично незалежними від них партнерами), утворюючи міжнародні виробничі, збутові тощо ланцюги. Можна виділити три стадії становлення і розвитку глобальних ланцюгів створення вартості [6].

Перша стадія – початкової інтернаціоналізації виробництва на базі вертикальної інтеграції підприємств. Так, поштовхом до формування та розвитку глобальних ланцюгів створення вартості стала інтернаціоналізація виробництва, котра визначається як процес розвитку економічних зв'язків між національними господарствами в умовах, коли економіка однієї країни є частиною світового виробничого процесу. Організаційними формами процесу інтернаціоналізації виробництва є спільні підприємства і загалом контрактні форми відносин при організації виробництва.

Друга стадія – становлення багаторівневої системи економічних зв'язків між учасниками глобальних ланцюгів. Вона характерна становленням ширшої форми інтернаціоналізації виробництва – транснаціоналізацією виробництва. Це передбачає якісні зміни, тобто зростання числа й активності транснаціональних корпорацій і транснаціональних банків створення між ними мереж. Економічна природа транснаціоналізації виробництва має кількісну і якісну характеристику як явища і як процесу. Якісна – проявляється у формуванні багаторівневої системи економічних зв'язків ТНК за рахунок:

- 1) розширення географічних меж кооперативних зв'язків із різними видами економічних партнерів (інші ТНК, підприємства, фірми, організації);
- 2) реалізації моделі внутріфірмового кооперування на основі міжнародної співпраці структурних підрозділів ТНК, що розташовані в різних регіонах.

Результатом цього стала видозміна кількісних характеристик процесу транснаціоналізації, яка проявилася не лише у збільшенні кількості ТНК, а й у формуванні глобальних ланцюгів створення вартості. Але при цьому система транснаціоналізації виробництва як форма взаємодії не є єдиною чи

безальтернативною. Глобальний ланцюг створення вартості дає змогу значно розширити ринки збуту, подолати бар'єри та отримати доступ до набагато дешевших факторів виробництва. Інтеграція передбачає нову форму співпраці – міжнародного кооперування виробництва шляхом поглиблення процесу транснаціоналізації, виділяючи це як тип відносин, що характеризує зростаючий рівень розвитку продуктивних сил та процес стійких виробничих зв'язків між самостійними підприємствами як усередині країн, так і на світовому рівні. Формування глобальних ланцюгів створення вартості активно розпочалось у країнах Південно-Східної Азії, США, Європи, і фахівці розглядають його не на національному, а на регіональному рівні.

Третя стадія – розвиток глобальних ланцюгів створення вартості на базі інтегрованих. В даному випадку це дає змогу стверджувати, що міжнародні виробничі мережі характеризують горизонтально-інтегроване виробництво і є проявом як вертикальної, так і горизонтальної інтеграції виробництва. Але при цьому слід зауважити, що ланцюг створення вартості використовують для характеристики діяльності, починаючи від виробництва продукції до її розповсюдження, збуту, упаковки та роздрібної торгівлі. У певний період часу ланцюг створення вартості проходить через велику кількість операцій, динамічних конфігурацій, поєднуючись із іншими ланцюгами створення вартості та відображаючись у понятті мережа [6].

Поглиблення процесу інтеграції ланцюга створення вартості є одним із найважливіших аспектів сучасної міжнародної торгівлі, акцентуючи увагу на ролі трансакційних послуг та витрат у його здійсненні. Тобто, розвиток і розширення ланцюга створення вартості та його трансформацію у міжнародні виробничі мережі в процесі горизонтальної інтеграції підприємств [50]. Дана особливість проявляється у міжнародних виробничих мережах, що об'єднали підприємства за галузевою ознакою. Фрагментація виробництва характеризується доданою вартістю, отриманою за рахунок діяльності окремих виробничих блоків у рамках міжнародної виробничої мережі. Основною особливістю інтегрованого ланцюга створення вартості є

виробництво і реалізація здебільшого комплектуючих матеріалів, технологій, ноу-хау, які виконують на замовлення основної компанії у ланцюгу і не можуть бути реалізовані на вільному ринку кінцевому споживачеві [44].

Отже, особливістю формування ланцюгів створення вартості є поглиблення інтеграційного процесу на мікрорівні як світової, так і національної економік. Прикладною формою його реалізації стають міжнародні виробничі мережі як результат фрагментації виробництва і виділення окремих виробничих одиниць, що розміщені на підприємствах тих або інших країн. Поняття виробничої мережі в сучасній міжнародній економіці набуває багатоаспектного значення, оскільки об'єднує сутнісні характеристики ряду дотичних понять (ланцюга створення доданої вартості, фрагментації виробництва) та специфічні особливості основних тенденцій розвитку світової економіки (інтеграції, глобалізації тощо) [2].

В залежності від різних параметрів, ланцюги створення вартості можна класифікувати за такими ознаками: масштаб і територіальне охоплення; структура управління ланцюгами і система відносин між фірмами, що визначають, яким чином фінансові, матеріальні та людські ресурси будуть розподілятися по ланцюжку; спосіб вимірювання. Таким чином, ланцюжки створення вартості можуть охоплювати підприємства місцевої, національної економіки, субрегіональних і регіональних груп економік та глобальної економіки. Ланцюги створення вартості стають “глобальними” тоді, коли види діяльності, які входять до їх складу, географічно розпоршені та розташовані у багатьох країнах.

З'ясуємо сутність глобальних ланцюгів доданої вартості (табл. 1.1). Отже, на нашу думку, глобальний ланцюг створення вартості— це послідовність взаємопов'язаних видів діяльності зі створення доданої вартості, розташованих як мінімум на двох континентах або у межах двох торгових блоків, що забезпечують виробництво товару чи послуги, починаючи з ідеї щодо їх створення та закінчуючи доставкою до кінцевого споживача.

Сутність глобальних ланцюгів доданої вартості [6; 25; 42]

Автор, джерело	Визначення
<i>Кравцова І.</i>	послідовність взаємопов'язаних видів діяльності зі створення доданої вартості, принаймні на двох континентах або в межах двох торгових блоків, що забезпечують виробництво товару чи послуги, починаючи з ідеї щодо їх створення та закінчуючи доставкою до кінцевого споживача
<i>Арндт С.</i>	сукупність послідовних дій, під час яких відбувається розподіл глобального виробничого процесу відповідно до ключових компетенцій окремих суб'єктів ланцюга та подальше перетворення наявних технологій і ресурсів у кінцевий продукт
<i>Каплінський Р.</i>	сукупність заходів для розробки продуктів або послуг, починаючи від його концепції через послідовні етапи виробництва (включаючи комбінацію фізичних змін сировинних компонентів та внеску супутніх виробничих послуг), завершуючи доставкою кінцевому споживачу та післяпродажні послуги

Специфіка сучасних глобальних ланцюгів створення вартості, що сформувалися з участю ТНК, полягає в тому, що ТНК можуть ефективно працювати лише разом з іншими ланками або виробничими ланками мережі. При цьому спостерігаються вертикальний та горизонтальний вектори впливу транснаціоналізації на формування глобальних ланцюгів створення вартості. Можемо виділити такі шляхи їх поширення, враховуючи при цьому особливості галузей [3]:

— все виробництво зосереджено щонайменше в рамках однієї країни; експорт здійснюють через мережу ТНК. Це – класичний випадок організації виробництва багатьох японських компаній до моменту територіально розподіленого глобального виробництва (в умовах утворення міжнародних виробничих мереж). У даному випадку ми не можемо говорити просто про перенесення місця виробництва з розвинених країн у країни, що розвиваються; маємо на увазі їх векторність на специфічні (особливі) ринки;

— виробництво орієнтоване безпосередньо на специфічні національні ринки, схожі до внутрішнього ринку фірми. В цьому випадку маємо на увазі ланцюги створення вартості, пов'язані між собою, які підтримують тенденцію до утворення через призму схожості;

— виробництво (приклад ЄС та НАФТА) характерне величезним внутрішнім ринком та диверсифікованим забезпеченням факторами виробництва між країнами-членами, що сприяє активному розвитку регіонального ринку. В даному випадку йдеться про агломеровані ланцюги створення вартості;

— раціоналізація виробничого процесу шляхом поглиблення міжнародної спеціалізації та фрагментації виробництва. Матеріали, ресурси, комплектуючі й складові, розміщені в різних частинах світу, транспортуються між територіально розподіленими виробничими блоками, утворюючи інтегрований ланцюг. При залученні зв'язкових ланок між окремими ланцюгами відбувається перехід на інший рівень партнерських відносин – глобальний ланцюг створення вартості.

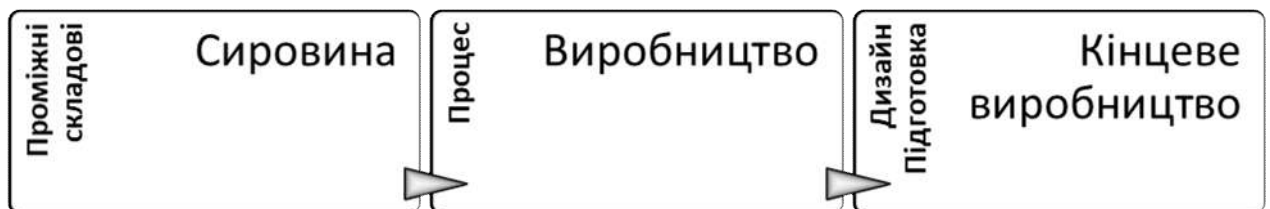


Рис. 1.1. Схема ланцюга створення вартості [18]

Така еволюція глобальних виробничих зв'язків базується на диверсифікованості міжгалузевих зв'язків за рахунок міжнародної фрагментації виробництва, що дає змогу комбінувати фактори виробництва та отримувати горизонтальний вектор поширення глобальних ланцюгів створення вартості. Це підтверджується переорієнтацією міжнародних корпорацій від подальшого укрупнення через злиття та поглинання до мережевого типу організації виробництва за допомогою розосередження виробничих функцій. Нові системи глобального виробництва формуються і

на основі стратегічних альянсів, партнерських контракцій та кооперації між ТНК, напіваавтономними підрозділами головної компанії й мережами.

Актуальність і важливість розгляду глобальних ланцюгів створення вартості у процесі міжнародної фрагментації виробництва де-факто підтверджується усталеною тенденцією в структурі міжнародних торгових потоків до збільшення частки складовими та компонентами порівняно зі звичайним виробництвом кінцевих товарів. Сучасні глобальні ланцюги створення вартості проявляють схильність до поширення та поглиблення взаємозв'язків. У розвитку глобальних ланцюгів створення вартості можна виділити такі риси [9]:

- технологічний ланцюг усередині підприємства;
- міжгалузеві виробничі ланцюги в рамках вертикально інтегрованого концерну;
- встановлення конкуруючими фірмами електронних торговельних платформ, що допомагають управляти технологічними потоками всієї галузі, при цьому активно розвиваються логістичні центри.

Відповідно, така природа цієї галузі дає змогу надзвичайно вигідно розмістити своє виробництво, враховуючи останні тенденції глобалізації та інтеграції світової економіки. Глобальні ланцюги створення вартості як феномен глобалізації виробничої сфери світової економіки не завершили процесу свого формування, але якщо в межах певних груп країн вони пройшли декілька етапів, то в інших групах країн цей процес тільки розгортається. Найбільш цілісними є ланцюги створення вартості в Європі, що характерні високим ступенем інтеграції як учасників, так і середовища їх функціонування.

1.2. Концепції глобальних ланцюгів створення вартості

Виробництво будь-якого продукту можна представити як послідовність пов'язаних видів діяльності, у результаті яких створюються товари або послуги. Ланцюг створення вартості (value chain) представляє собою повний комплекс видів діяльності зі створення доданої вартості, необхідний для того, щоб донести певний продукт від моменту виникнення ідеї, шляхом розробки дизайну, постачання сировинних матеріалів і проміжних складових, виробництва, маркетингу, дистрибуції та післяпродажної підтримки безпосередньо до кінцевих споживачів [12]. Ланцюг створення вартості (ЛСВ) – це послідовність взаємопов'язаних і взаємозалежних видів діяльності, які необхідні для створення товару чи послуги, починаючи із задуму, включаючи різні стадії виробництва, і, закінчуючи доставкою до кінцевого споживача та післяпродажним обслуговуванням із подальшою утилізацією або переробкою [7]. Спрощену схему функціонування ланок ЛСВ зображено на рис. 1.2.



Рис. 1.2. Спрощена схема ланцюга створення вартості [14]

Ланцюги доданої вартості значно відрізняються за організаційною структурою, що передбачає наявність окремих сегментів та значної кількості динамічних конфігурацій [14]. При цьому, функціонування глобальних ланцюгів вартості та глобальних мереж виробництва відбувається у складній матриці інституцій та допоміжних галузей. На кожному етапі створення вартості та у кожному просторовому вимірі глобальної мережі визначальним є сукупність критичних ресурсів, зокрема людський капітал, інфраструктура, капітальне обладнання та сфера послуг. На рис. 1.3 представлено розширений ланцюг вартості разом з основними факторами, що визначають його діяльність.



Рис. 1.3. Розширений ланцюг створення вартості [19]

Як зазначалось, глобальні ланцюги постачань (GSC – Global supply chains) складаються з взаємопов'язаних підприємств, ресурсів та процесів у всьому світі, які створюють і постачають продукти та послуги для кінцевих споживачів. Основна увага зосереджувалась на логістиці та оптимізації витрат міжнародної торгівлі. Також, глобальні товарні ланцюги (GCC – Global commodity chains) визначаються як: мережа трудових і виробничих процесів, що у кінцевому результаті створюють готовий продукт. При цьому дослідники поділяють їх на дві групи: орієнтовані на виробника (торгівля та ПП); орієнтовані на споживача (торгівля, глобальні субконтракти, брендинг).

Паралельно з глобалізацією посиленням фрагментації та мережевізації економічних відносин еволюціонували також і наукові підходи до вивчення цих процесів. З середини 2000-х років у науковій літературі набуває популярності концепція «глобальних виробничих мереж» як вищий рівень організації ГЛВ, щоб підкреслити складність взаємодії світових виробників. При цьому концепція ГВМ визначається як комплекс взаємопов'язаних функцій, операцій та транзакцій, внаслідок яких виробляється, розподіляється та споживається певний товар або послуга [28].

За комплексним визначенням, глобальні виробничі мережі – це організаційні платформи, за допомогою яких суб'єкти різних регіональних та

національних економік конкурують та співпрацюють для створення, трансформації та збереження доданої вартості через географічно розпорошену економічну діяльність. Автори розглядають еволюцію концепції ГВМ 1.0 та її наступного рівня – ГВМ 2.0, що пропонує нові теоретичні основи організації та координації глобальних виробничих мереж для різних секторів економіки [11]. У теорії ГВМ 1.0 основне місце займають три взаємопов'язані концептуальні категорії: додана вартість, вбудованість (Embeddedness) та ієрархія управління мережі [29]. Комплексна взаємодія між глобальними компаніями та інституціями впливає на економічний розвиток територій, що пов'язані у межах мережі (див. рис. 1.4).



Рис. 1.4. . Основні категорії аналізу глобальних виробничих мереж [29]

Теорія ГВМ 2.0 сфокусована на структурній конкурентній динаміці глобальних мереж та пропонує оновлене визначення: ГВМ – це організаційна структура, що складається із взаємопов'язаних економічних і неекономічних суб'єктів, які координуються глобальною провідною компанією та виробляють товари або послуги у різних географічних регіонах світу для глобальних ринків [20]. Концепція ГВМ 2.0 пояснює взаємодію таких аспектів конкурентоспроможності компаній: оптимізація співвідношення витрат/можливостей; підтримка розвитку ринку; фінансова дисципліна, що

взаємодіють з інституціями. Взаємодія потрібна для впровадження чотирьох відмінних стратегій організації ГВМ: внутрішньої координації, контролю, партнерства та обміну між компаніями. Оскільки динаміка конкуренції відрізняється у різних глобальних галузях, відповідно стратегії щодо мереж залежать від географічного розташування. У табл. 1.2 підсумовано основні характеристики провідних напрямів досліджень глобальних ланцюгів та мереж.

Таблиця 1.2

Основні напрями досліджень глобальних ланцюгів та мереж [40]

Напрямок	Глобальні товарні ланцюги	Глобальні ланцюги вартості	Глобальні виробничі мережі
Дисциплінарна основа	Економічна соціологія	Економіка розвитку	Економічна географія
Об'єкт дослідження	Мережі компаній у глобальних секторах	Секторальна логіка світового виробництва	Конфігурації глобальних мереж та регіональний розвиток
Основні концепції	Структура промисловості Процеси управління Підвищення кваліфікації Промислова модернізація	Ланцюги доданої вартості Моделі управління Вартість транзакцій Рух вгору ланцюгом вартості	Створення та збереження доданої вартості Корпоративне, колективне та інституційне управління Концепція вбудованості (суспільна, мережева, територіальна)
Інтелектуальне підґрунтя	Дослідження ТНК Порівняння розвитку різних країн/регіонів	Міжнародний бізнес Економіка торгівлі	Аналіз товарних ланцюгів та ГЛВ Акторно-мережева теорія
Оцінка модернізації	Аналіз потоків міжнародної торгівлі	Оцінка доданої вартості	Оцінка продуктивності, структури зайнятості

Виникнення та розвиток глобальних виробничих мереж відбувалися у межах трьох етапів. На початковій стадії розподіл виробництва передбачав розміщення окремих невеликих фрагментів виробничого процесу у країнах з нижчими витратами на виробництво (низькою вартістю оплати праці, нижчими податками тощо) та імпорт відповідних комплектуючих для кінцевого продукту. Надалі, мережі виробництва почали охоплювати багато країн, що брали участь у різних процесах, і це передбачало неодноразові перетини кордону різних складових продукту перед кінцевою комплектацією [16]. Варто відзначити багато спільних рис, зокрема підхід до структури

управління та асиметричну ієрархію у мережах/ланцюгах, що є основним чинником модернізації та регіонального розвитку осередків їх перетину.

У глобальних ланцюгах кожна країна не формує повну вартість товару, а лише бере участь у формуванні доданої вартості на окремій стадії його розробки, виробництва і збуту. Розрізняють два типи участі країни в глобальній системі ланцюжків доданої вартості [38]:

- 1) участь компонентами, тобто використання імпортних компонентів для виробництва експорту;
- 2) участь продукцією, тобто експорт національних компонентів для подальшого використання у виробництві в інших країнах.

Принцип роботи ланцюжків доданої вартості зображений на рис. 1.5.

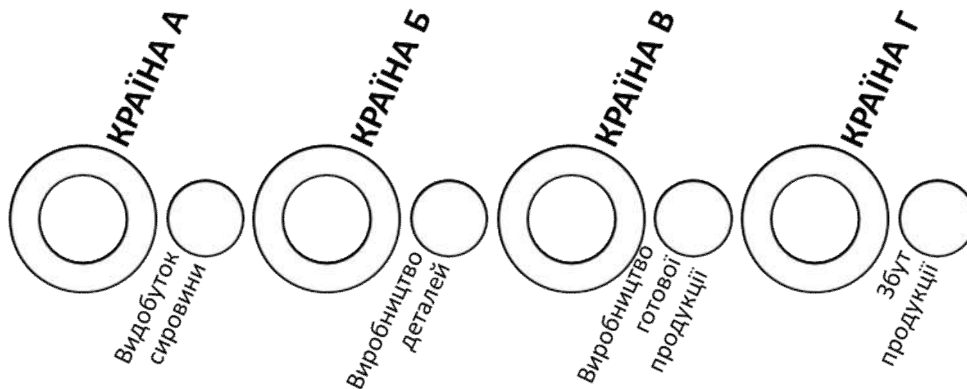


Рис. 1.5. Схема роботи ланцюгів доданої вартості [15]

Класичним прикладом нової функціональної інтеграції світової економіки через глобальні виробничі мережі є виробництво комп'ютерів. Широка модуляризація і стандартизація деталей комп'ютера визначила фрагментацію даного виробництва і розміщення його стадій там, де це найбільш економічно вигідно. Типова конфігурація розташування ланок виробничого ланцюга в комп'ютерній галузі виглядає наступним чином: напівпровідникові чіпи виробляються в Мексиці, Шотландії та Малайзії; жорсткі диски – в Сінгапурі, Таїланді або на Філіппінах; монітори – в Японії, материнські плати – в Китаї. Складання деталей здійснюється в Мексиці або Угорщині.

Варто зазначити, що розвиток глобальних ланцюгів створення вартості багато дослідників [5] описують як нелінійний процес, що відтворює U-подібну траєкторію й отримав назву «усміхнена крива» (англ. Smiling curve). Вперше «усміхнену криву» описав генеральний директор ACER Computer's, Stan Shih, у 1992 р. [16], а пізніше детально проаналізував у своїй праці «Трансформація тисячоліття: управління змінами для нового Acer», де розглянув стратегію розвитку компанії та розподіл доданої вартості у промисловості [5]. Основна ідея, якій слідує Stan Shih, полягає в наступному: під час виробництва або комплектації продукту створюють менше доданої вартості, ніж на попередніх (дослідження, інноваційна діяльність, дизайн) і майбутніх етапах (логістика, маркетинг, після продажне обслуговування). Автор відзначив, що під час виробництва (комплектації) компанія отримує прибутки тільки завдяки ручній праці, натомість вищу додану вартість створюють розумовою працею [4]. На рис. 1.6 показана концептуальна модель переходу економіки до глобально-інтегрованої сфери послуг під час створення продукції з високою доданою вартістю.

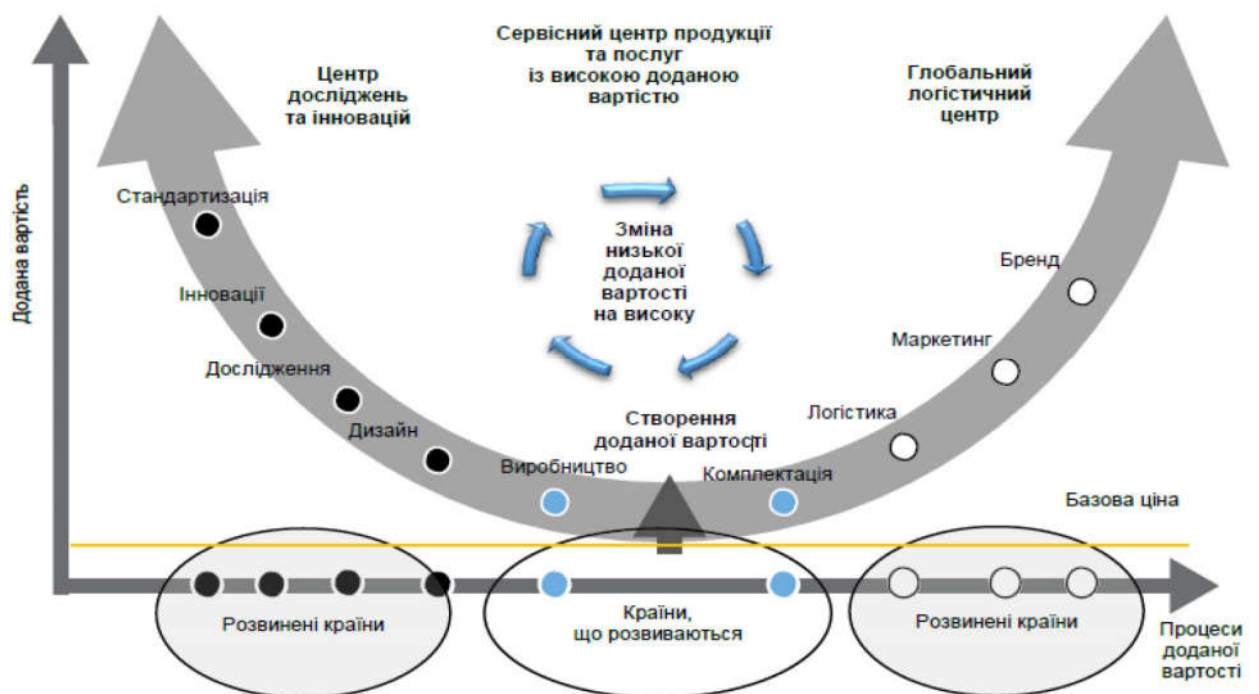


Рис. 1.6. Траєкторія створення доданої вартості на різних ланках глобального ланцюга вартості [8]

Переважно, центри наукових досліджень та інновацій знаходяться в розвинених країнах, як і центри менеджменту брендів. В той час як процеси фізичного створення продукту зосереджені в країнах, що розвиваються. Метою компаній є рух угору ланцюгами вартості та перехід від матеріального виробництва до нематеріальних процесів, що створюють вищу додану вартість. Участь у виробничих мережах у світі є неоднорідною і не всі країни та регіони можуть однаковою мірою брати в них ефективну участь, тому важливим є визначення факторів, які дозволяють інтегруватися у світові ланцюги створення доданої вартості. Зокрема, проведені дослідження з розкладання на складові роздрібною ціни iPhone в США, імпортованого з Китаю, показали, що додана вартість власне китайського походження становить у ній менш ніж 2%, в той час як на США, в основному на прибуток самої Apple, припадає понад 60% [24].

Глобальні ланцюжки створення вартості не є одноманітними: деякі створюються дослідницькими компаніями, які прагнуть підвищити додану вартість за рахунок досліджень, а інші розвиваються компаніями, які застосовують маркетингові стратегії для пошуку виробничих ресурсів в дешевих країнах. І розвинені, і країни, що розвиваються, повинні мати можливість вигідно використовувати глобальні ланцюги створення вартості. Останні дані свідчать, що в силу збільшення країнами участі в глобальних ланцюгах створення вартості, темпи зростання їх валового внутрішнього продукту збільшуються. Важливу роль відіграють ланцюги створення вартості в якості джерела створення робочих місць. Однак, важливо розуміти різницю між попаданням в ланцюг доданої вартості і отриманням вартості в ланцюгу. Участь в глобальних ланцюжках вартості залежить від висхідних і низхідних зв'язків в ланцюгу доданої вартості. Проте, робочі місця з низькою доданою вартістю можуть мати досить високе значення, особливо для країн, що розвиваються, адже вони часто знаходяться на вході в ланцюжок поставок. Тільки після цього можливо почати рух вгору по глобальному ланцюжку створення вартості.

1.3. Теоретичний базис глобальних виробничих мереж

Зазвичай глобальні ланцюги створення вартості розглядають із позиції транснаціоналізації та інтернаціоналізації виробничих процесів, міжнародної внутрішньогалузевої торгівлі й нової економічної географії світу. Основною проблемою при цьому є фрагментарність відображення в теоретичних моделях системних характеристик міжнародних виробничих мереж, унаслідок чого значно обмежується застосування існуючих теорій.

Першою історично відомою теорією, що описує процес просторового розміщення виробництва, є теорія штандорта (Й. Тюнен, 1826 р.). За нею оптимальна схема розміщення підприємств – це система концентричних кіл (поясів) різного діаметру навколо «центрального міста», що розділяє зони розміщення виробництва різних видів, а інтенсивність виробництва зменшується у міру віддалення від центра кола. Центр усіх кіл такої системи – це точка локалізації підприємств з найвищою продуктивністю виробництва.

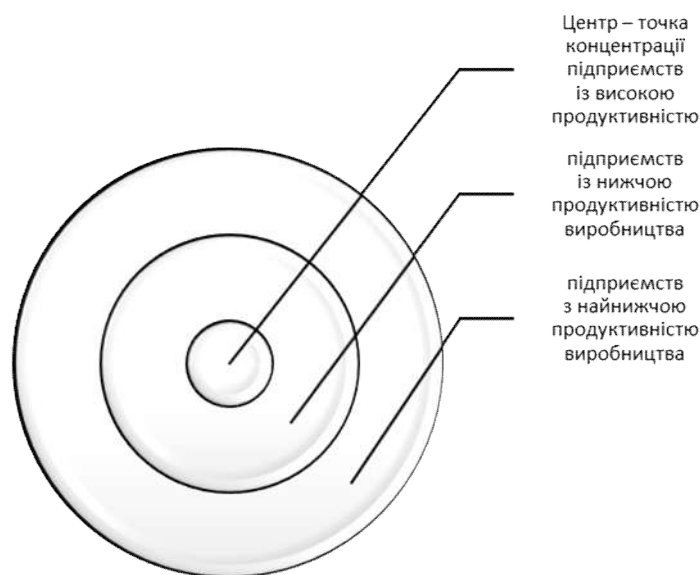


Рис. 1.7. Схема розміщення підприємств галузі виробництва, Й. Тюнен [3]

Продовженням робіт Й. Тюнена стала теорія раціонального штандорта промислового виробництва В. Лаунхардта, яка описує оптимальне розміщення окремого промислового підприємства стосовно постачальників сировини та ринку збуту продукції [31]. Вирішальним фактором розміщення

виробництва В. Лаунхардт і Й. Тюнен вважали транспортні витрати. Виробничі витрати обидва вчені приймали за однакові для всіх точок території розміщення підприємств. Тому координати точки оптимального розміщення підприємства залежать від вагових співвідношень обсягів перевезень до відстаней і ці координати визначають за допомогою вагового (локального) трикутника.

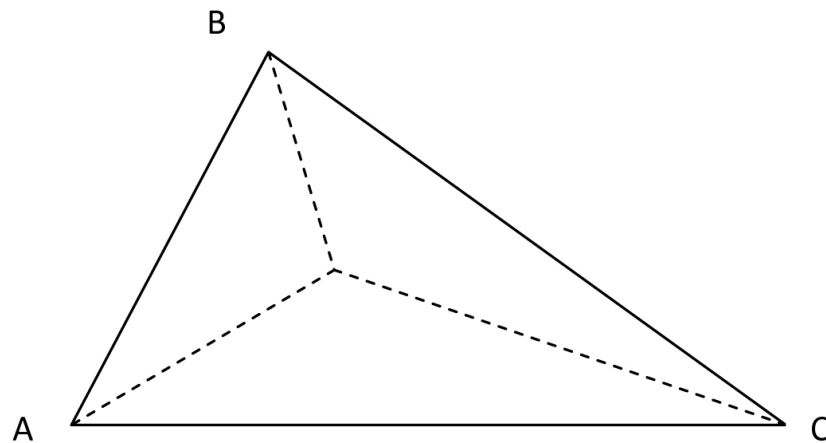


Рис. 1.8. Локаційний трикутник В. Лаунхардта [3]

Ідеї Й. Тюнена і В. Лаунхарта були розвинені у теорії промислового штандорта німецького економіста А. Вебера (1909 р.), який окрім транспортних витрат на доставку сировини та готової продукції розглядав інші фактори виробництва. Основним чинником розміщення підприємства у тій чи іншій точці він вважав саме економічну вигоду, що отримує підприємство від господарської діяльності залежно від місця розташування. Важливо, що А. Вебер підкреслив: така вигода полягає в зменшенні виробничих та збутових витрат щодо певного промислового продукту і таким чином відображає можливість виготовляти даний продукт у певному місці з меншими витратами, ніж в іншому [23]. Відповідно до значимості факторів виробництва, що були відібрані, він визначив три види орієнтації на розміщення промислового підприємства [51]: 1) транспортну; 2) робочу; 3) агломераційну. У контексті нашого дослідження цікавою є агломераційна орієнтація у розміщенні виробничих підприємств. За А. Вебером, така орієнтація вигідна кільком підприємствам у тому випадку, коли вони

поєднують свої виробництва в одній точці, а конкретніше – у сегменті перетину всіх критичних ізодопан підприємств, що є територією агломерації. Саме у цьому сегменті агломерації витрати на переміщення виробництва кожного з підприємств не перевищують величини економії від агломерації й отримують економічну вигоду від переміщення виробництва (рис. 1.8).

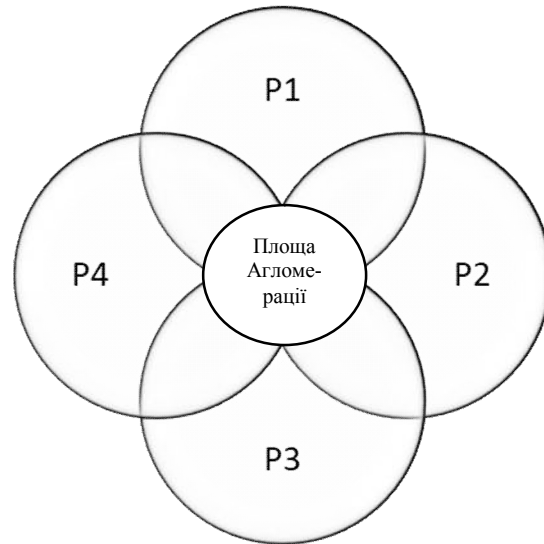


Рис. 1.8. Сегмент просторової агломерації для чотирьох підприємств [12]

Подальшим розвитком теорій, із позиції яких можна пояснити особливості формування ланцюгів створення вартості, стала теорія центральних міст В. Крісталлера (1993 р.). Згідно неї кожна точка економічної активності (центральне місто за В. Крісталлером) формує шестикутну зону, яку обслуговують підприємства. Кожна точка ділової активності має тим більшу зону збуту виробленої продукції, чим вищий рівень її ієрархії. При цьому галузева диверсифікованість міст вищого рангу більша, ніж міст нижчого рангу; міста нижчого рангу, як правило, моногалузеві. Теорію В. Крісталлера продовжив А. Льош у науковій праці про просторову організацію господарства [53]. А. Льош запропонував математичний опис ринкового функціонування системи виробників і споживачів, основними елементами якого є моделі рівноваги функцій попиту та пропозиції.

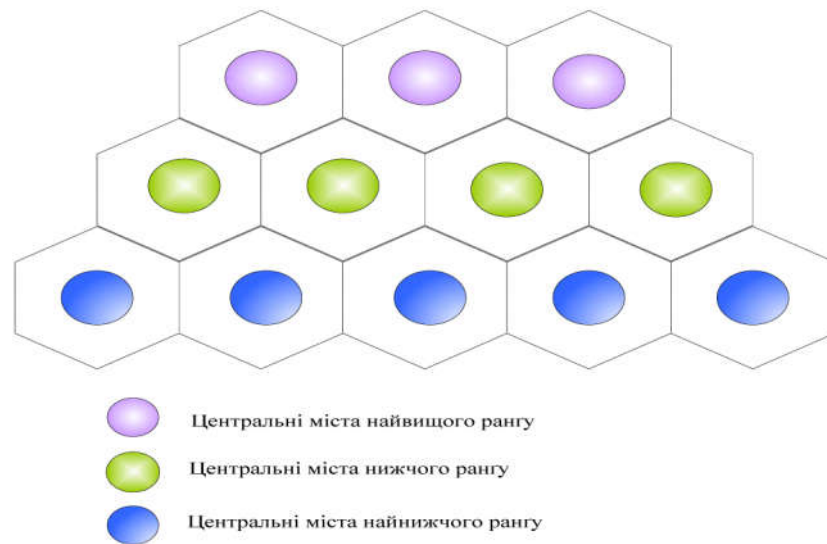


Рис. 1.9. Решітка В. Крісталлера [3]

Наведені теорії міжнародної торгівлі були продовжені теорією життєвого циклу товару (Р. Вернон). За ним на першій стадії життєвого циклу товару виробництво слід розміщувати в країні, де здійснюють науково-конструкторські розробки. На другій стадії виробництво розміщують в інших країнах, оскільки попит на товар зростає, і є можливість скористатись ефектом масштабу при зменшенні виробничих витрат. Третя стадія, за Р. Верноном, характерна стабілізацією ринку збуту товару, а для здешевлення виробництва є один варіант – розміщення його у країнах із дешевою робочою силою, за умови, що виробництво товару – працемістке. Випуск продукції починається з першої стадії і спадає у третій; експорт продукції з країни, де розміщений виробник, теж починається з першої стадії, і на третій стадії країна стає чистим імпортером цієї продукції, а країни, що розвиваються, – чистими експортерами. Таким чином, галузева структура економіки країни в міжнародному масштабі залежна від цін на основні фактори виробництва (що є визначальним для розміру виробничих витрат виробників у кожній країні) та особливостей попиту в інших країнах на товари, що виробляють місцеві виробники.

Важливою в даному контексті розвитку теорій розміщення стало дослідження процесу створення і поширення інновацій (нововведень).

Зокрема, Т. Хегерstrand висунув теорію дифузії інновацій, яка дає змогу пояснити процес формування міжнародних виробничих мереж із технологічної точки зору. Дифузія, тобто поширення, розсіювання по території різних економічних інновацій (нових видів продукції, технологій, організаційного досвіду і т. п.). Теорія Т. Хегерstrandа близька до теорії великих циклів («довгих хвиль») видатного економіста Н. Кондрат'єва і пояснює напрями формування виробничих мереж на основі нового способу виробництва – виробничої технології. На початковій стадії для впровадження інновації потрібні персональні контакти, тому найсприятливішим місцем для розміщення виробництв, що їх використовують, є великі міста. Активне виробництво може бути розміщене в периферійних регіонах, але це створює ризик для невеликих міст, оскільки за стадією насичення починається зниження або припинення виробництва, поки у великих містах не з'являться інші інновації.

Як інтегрована теорія нині широке визнання отримала теорія полюсів зростання Ф. Перроу, в основу якої закладено положення про провідну роль галузевої структури економіки і, насамперед, галузей-лідерів (тих, що створюють нові товари і послуги). Ті центри й ареали економічного простору, де розміщені підприємства галузей-лідерів, стають полюсами тяжіння факторів виробництва, оскільки забезпечують найефективніше їх використання. Це приводить до концентрації підприємств і, як результат – формування полюсів економічного зростання. Доведено, що полюсами зростання можуть бути не тільки сукупності підприємств галузей-лідерів, а й конкретні території, що виконують в економіці країни або регіону функцію джерела інновацій і прогресу. За їх визначенням, регіональним полюсом зростання є набір галузей, що розвиваються і розширюються, розміщені в урбанізованій зоні й здатні забезпечувати подальший розвиток економічної діяльності в усій зоні свого впливу [56].

Теорія глобальної стратегічної конкуренції теж дає потужний апарат для дослідження міжнародної виробничої взаємодії підприємств. Зокрема,

П. Кругман та К. Ланкастер розробили нові теоретичні підходи до опису закономірностей розвитку торгівлі, основною ідеєю якого був аналіз впливу глобальної стратегічної конкуренції між транснаціональними корпораціями на торгові потоки. Тобто, намагання отримати конкурентні переваги, що потім можуть бути використані для лідерства на світовому ринку. Таким чином вони акцентують увагу на необхідності розвитку і поширення внутрішньогалузевої торгівлі та створення міжнародних виробничих мереж.

Логічним продовженням попередніх теорій є теорія інтернаціоналізації, що допомагає відповісти на питання, чому підприємства виходять на зовнішній ринок через прямі іноземні інвестиції, замість того, щоб використовувати свої конкурентні переваги іншими способами (експорт, франчайзинг, продаж ліцензій та інші). Основою більшості відомих концепцій ТНК є залежність між кількісним зростанням закордонних операцій і якісними змінами виробничої й організаційно-управлінської структур. При цьому, виробництво розвивається шляхом послідовної консолідації раніше автономних закордонних підприємств, ускладнюється характер виробничих зв'язків між ними, що завершується інтеграцією їх у єдину структуру корпоративного виробництва.

Прихильники «гіпотези поведінки підприємства» Р. Сірт та І. Аароні підтверджують, що прямі інвестиції провокують своїми діями конкуренти – з метою невідставання [54]. Відповідно до цього, відомий еkleктичний підхід щодо дослідження проблеми прямих іноземних капіталовкладень, проте такі дуже спрощені пояснення не виявляють справжніх причин такого руху. Окремі економісти для пояснення феномену транснаціоналізації виробництва почали використовувати дві теорії: циклічну теорію виробництва, котру розвинув Р. Вернен, та індустріальну організаційну теорію вертикальної інтеграції.

Суттєвим внеском у розвиток теоретичної думки в галузі транснаціоналізації виробництва і формування міжнародних виробничих мереж стала робота видатного американського науковця М. Портера

«Конкурентні переваги країн». Головним завданням роботи було виявлення специфічних характеристик країн базування корпорацій, що впливають на їхню міжнародну результативність. М. Портер об'єднав головні детермінанти цієї здатності у «ромб» (набір змінних, що характеризують середовище, сприяють чи заважають створенню конкурентного ринку) (рис. 1.10).



Рис. 1.10. Динамічний «ромб Портера» [12]

«Ромб Портера» є динамічною системою, де параметри кожної з детермінант тісно пов'язані з параметрами інших, до яких М. Портер відніс чотири головні: 1) фактори виробництва; 2) умови попиту; 3) пов'язані та підтримуючі галузі; 4) стратегія фірм, структура ринку та конкуренція. Теорія конкурентних переваг М. Портера, котра доводить положення про те, що успіх як країн, так і підприємств у міжнародному бізнесі забезпечується взаємодією чотирьох детермінант, а також твердження про те, що позиція країни й окремого підприємства на міжнародному ринку залежить від динамічних факторів. Наявність комплексу конкурентних переваг дає змогу виробничому підприємству виходити на зовнішній ринок і розвивати свою міжнародну діяльність. Розвиток теорій нової економічної географії та в подальшому – економічного простору ЄС пояснює Дж. Де Сімон моделлю міжнародних виробничих мереж, ключовими факторами якої є географічна відстань та інтенсивність залучення країн у міжнародні виробничі мережі.

Висновки до розділу 1

Поштовхом до формування та розвитку глобальних ланцюгів створення вартості стала інтернаціоналізація виробництва, котра визначається як процес розвитку економічних зв'язків між національними господарствами в умовах, коли економіка однієї країни є частиною світового виробничого процесу. Поглиблення процесу інтеграції ланцюга створення вартості є одним із найважливіших аспектів сучасної міжнародної торгівлі, акцентуючи увагу на ролі трансакційних послуг та витрат у його здійсненні. Поняття виробничої мережі об'єднує сутнісні характеристики ряду дотичних понять та специфічні особливості основних тенденцій розвитку світової економіки.

На кожному етапі створення вартості та у кожному просторовому вимірі глобальної мережі визначальним є сукупність критичних ресурсів, зокрема людський капітал, інфраструктура, капітальне обладнання та сфера послуг. За комплексним визначенням, глобальні виробничі мережі – це організаційні платформи, за допомогою яких суб'єкти різних регіональних та національних економік конкурують та співпрацюють для створення, трансформації та збереження доданої вартості через географічно розпорошену економічну діяльність. У глобальних ланцюгах кожна країна не формує повну вартість товару, а лише бере участь у формуванні доданої вартості на окремій стадії його розробки, виробництва і збуту.

Основою більшості відомих концепцій ТНК є залежність між кількісним зростанням закордонних операцій і якісними змінами виробничої й організаційно-управлінської структур. Наявність комплексу конкурентних переваг дає змогу виробничому підприємству виходити на зовнішній ринок і розвивати свою міжнародну діяльність. Розвиток теорій нової економічної географії та економічного простору ЄС описується моделлю міжнародних виробничих мереж, ключовими факторами якої є географічна відстань та інтенсивність залучення країн у міжнародні виробничі мережі.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ СИСТЕМИ РОЗВИТКУ ГЛОБАЛЬНИХ ВИРОБНИЧИХ МЕРЕЖ

2.1. Рівень залучення країн у глобальні виробничі мережі

Зважаючи на зростаючу інтеграцію світової економіки, глобальні виробничі мережі відкривають можливості, які ще не повністю реалізовані, зокрема для країн, що розвиваються, щодо інтеграції до світової економіки та сприяння їхньому економічному та промислому зростанню. За деякими винятками у Південно-Східній Азії, більшість виробників у країнах, що розвиваються, як правило, входять до трудомістких ланцюгів, контрольованих покупцями. Відповідно до бази даних ОЕСР-COT з Торгівлі товарами з доданою вартістю 67% загальної світової доданої вартості, створеної у глобальних ланцюжках вартості, належить країнам-членам ОЕСР, тоді як частка країн-членів NIC та BRICS становить 25%. Лише 8% загального обсягу доданої вартості створюється всіма іншими країнами, що розвиваються, і найменш розвиненими країнами. Оскільки традиційним ізольованим виробничим системам непросто встановлювати зв'язки з місцевими та міжнародними ринками, дрібні виробники та переробники в НРК втрачають можливості для вироблення та продажів своєї продукції.

Оскільки у міжнародній виробничій діяльності відбувається значний зсув із Північної Америки та Європи до регіонів, які розвиваються, країни з ринками, що розвиваються, на сьогодні починають відігравати важливішу й різноманітнішу роль у глобальні виробничі мережі. Східна та Південно-Східна Азія на сьогодні створює третину світової доданої вартості у виробництві. Відповідно до даних ЮНКТАД і «Африканського економічного прогнозу», глобальні виробничі мережі переважно зосереджені у регіональних блоках Східної Азії, Європи та Північної Америки, а Африка охоплює невелику, хоча й зростаючу, частку торгівлі у глобальні виробничі

мережі. Африка переважно залучена до виробництва товарів із низькою доданою вартістю.

Хоча глобальні виробничі мережі можуть посилювати вразливість виробників у країнах, що розвиваються, до дій з боку глобальних гравців та закордонної конкуренції, альтернатив прийняттю їхнього існування та розповсюдження небагато. Отже, країни, що розвиваються, мають небагато варіантів, окрім розробки стратегій, спрямованих на досягнення найкращих результатів у даних умовах. Справжньою проблемою для країн, що розвиваються, є не те, чи варто приєднуватися до глобальних виробничих мереж, а те, як це зробити. Дійсно, глобальні виробничі мережі стали ключовими елементами у формуванні стратегій розвитку та програм урядових і міжнародних організацій у сфері розвитку, які ретельно дотримуються збалансованого підходу з особливою увагою до конкурентоспроможності, відкритості та сталості. У випадках, коли лише деякі учасники з країн, що розвиваються, користуються перевагами, а наслідки для навколишнього середовища є згубними, залучення країн, що розвиваються, до глобальних виробничих мереж, може бути небажаним. Розвиток ланцюгів доданої вартості та залучення країн, що розвиваються, не варто вважати «обов'язковим»; варто застосовувати підхід «невтручання», наприклад, у ситуаціях, коли достатній рівень розвитку вже досягнуто, або коли передбачувані бенефіціари, скоріше за все, не отримають вигоди, або коли переваги отримають лише суб'єкти, що домінують у ланцюгу [44].

Додавання вартості відбувається в кожному сегменті ланцюга доданої вартості, оскільки вартість продукту збільшується за рахунок різних видів діяльності, включаючи збільшення обсягів, переробку та перетворення, складання, пакування, транспортування, брендинг, роздрібну торгівлю, тощо. Коли суб'єкти у ланцюгу доданої вартості займають ринкові позиції, вони стають власниками продукту. Різниця у витратах на закупівлю та продаж продукту – це «додана вартість», яку вони створюють. Чистий прибуток (або маржа прибутку), визначається, коли витрати на переробку та вантажні

роботи вираховуються з доданої вартості. Додану вартість і маржу прибутку (рентабельність) окремих суб'єктів у ланцюзі доданої вартості можна розрахувати. Проте в стратегічному аналізі ланцюга доданої вартості поширенішим є обрахування середньої доданої вартості та маржі на одиницю продукції для цілих сегментів ланцюга доданої вартості.

Додавання вартості (і маржа прибутку) може бути різною в різних сегментах ланцюгах доданої вартості, залежно від його типу. Основна частина додавання вартості в багатьох галузях обробної промисловості створюється не у виробництві, а вище по ланцюгу, в діяльності з досліджень та розвитку (R&D), яка веде до появи нової продукції та підвищення продуктивності, а також нижче по ланцюгу – у діяльності з дизайну, брендингу та маркетингу. Виходячи з цієї аргументації та на підставі емпіричних доказів на рис. 2.1 схематично представлено відносні рівні додавання вартості за сегментами в чотирьох ланцюгах доданої вартості з різними схемами: взуттєва галузь, побутова електроніка, напівпровідники та нафтохімічна промисловість.

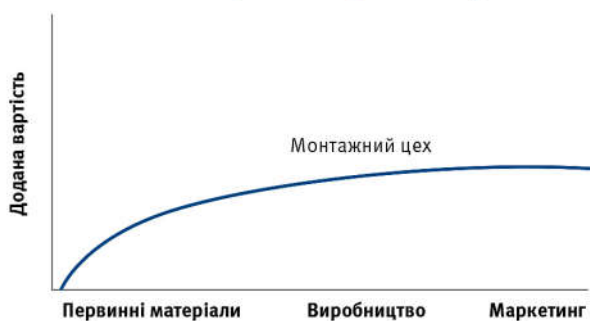
Ланцюг доданої вартості побутової електроніки



Ланцюг доданої вартості у взуттєвій галузі



Ланцюг доданої вартості галузі напівпровідників



Ланцюг доданої вартості у нафтохімічній галузі

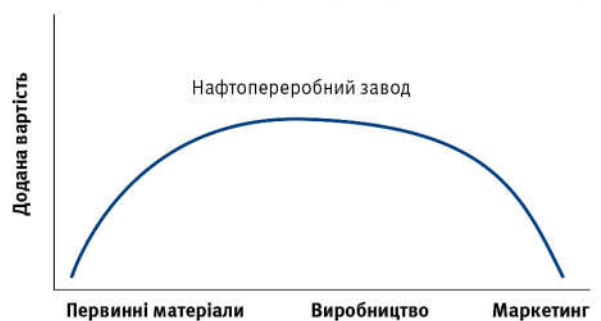


Рис. 2.1. Розподіл вартості в ланцюгах доданої вартості окремих галузей [52]

На рис. 2.1 показано, що, за винятком ланцюгів доданої вартості у нафтохімічній галузі, більша частина доданої вартості створюється у таких сегментах ланцюга як маркетинг та після-продажні послуги. У випадку побутової електроніки, наприклад, додана вартість висока у верхньому сегменті, до якого входить розробка операційних систем і центральних процесорів, а також у нижньому, що включає послуги з технічного обслуговування. Прибутковість найнижча у ланці середнього рівня, що передбачає такі трудомісткі процеси, як збірка. В умовах функціонування глобальних ланцюгів вартості виникає різниця, між транскордонними валовими потоками товарів і послуг (імпорт/експорт) та реальним створенням доданої вартості у країні. Експорт кінцевої продукції споживається у країні призначення, на відміну від проміжних товарів.

Варто зазначити, що відмінності між кінцевою та проміжною продукцією важко прослідкувати з офіційних статистичних джерел, оскільки кінцеве споживання не зазначається у митній статистиці. Левова частка світової торгівлі проміжною продукцією організована навколо трьох потужних регіональних кластерів – Східна Азія, із центром у Китаї; Європа, із домінуванням ланцюгів постачань переважно німецьких компаній; та Північна Америка, орієнтована на США (див. рис. 2.2). Таким чином, більшість країн, що розвиваються, знаходяться на периферії процесів глобальної економічної мережевізації. Країни центру забезпечують передачу знань і ноу-хау лише у межах своїх виробничих мереж і ланцюгів вартості і контролюють їх збереження, що становить значні виклики для країн, які спеціалізуються на сировинних, низькотехнологічних і складальних виробництвах. Водночас, у міжнародних потоках товарів, послуг, капіталу і робочої сили зберігається висока концентрація у межах невеликої групи країн-лідерів (15 країнам – світовим експортерам належить 63% загального експорту; 62% торгівлі послугами та 79% світових прямих іноземних інвестицій). Участь у глобальних мережах є домінантним фактором у

зростанні доходів ТНК, адже продажі проміжної продукції через ланцюги постачань забезпечують близько 50 % глобального корпоративного доходу.

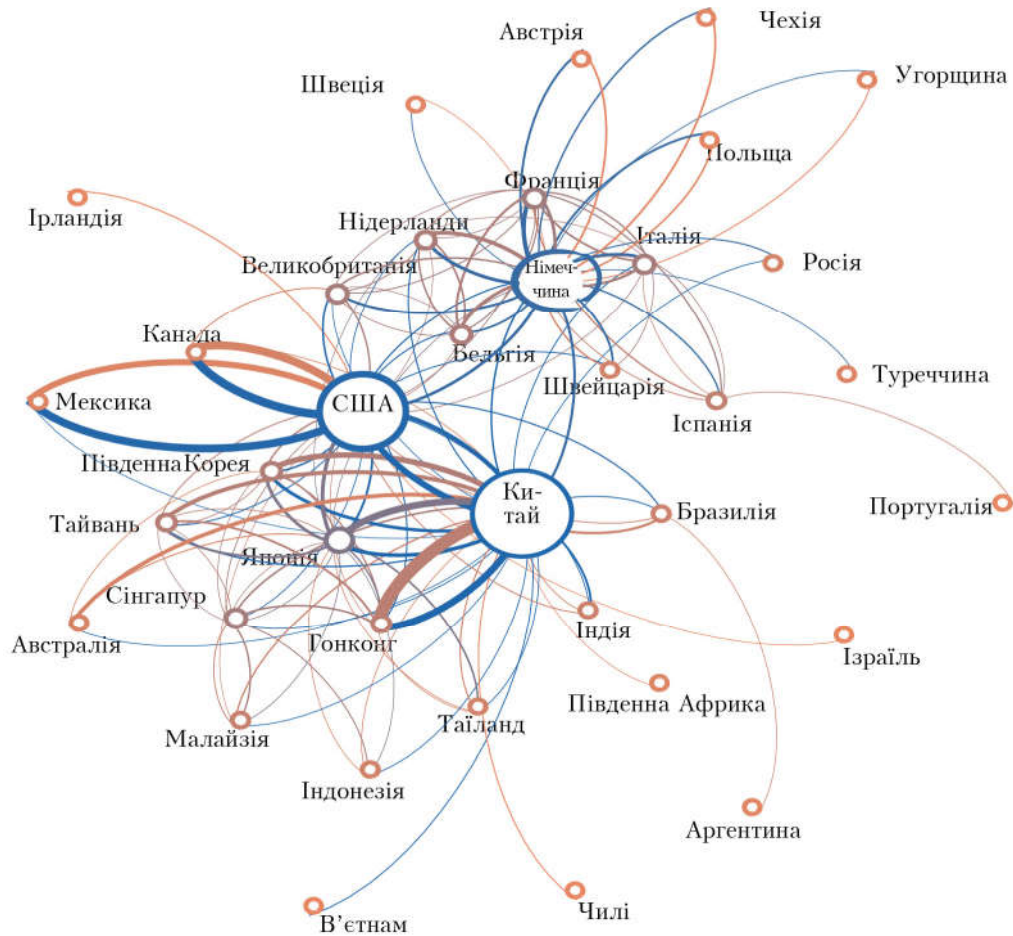


Рис. 2.2. Взаємні потоки суб'єктів глобальної торговельної мережі, 2017 р. [47]

Світова економічна криза 2008-2009 рр. спричинила помітне сповільнення динаміки світової торгівлі: впродовж останнього десятиліття темпи зростання глобального ВВП і експорту становили 2,4% та 1,4% відповідно. Глобальна мережевізація була вагомою причиною зниження темпів зростання світової торгівлі, оскільки експансія глобальних ланцюгів вартості стабілізувалась ще до початку кризи, що обмежило еластичність торгівлі внаслідок підвищення спеціалізації, модульного виробництва, решорингу та орієнтації на регіональні виробничі мережі. Оцінка торгівлі доданою вартістю передбачає декомпозицію загального експорту із виокремленням внутрішньої та зовнішньої компонент доданої вартості на

основі індексу участі у глобальних ланцюгах вартості (GVCs participation index), що складається з форвардної участі (Forward participation) та зворотної участі (Backward participation). Комплексний аналіз показників участі у глобальних ланцюгах вартості провідних економік світу дозволив визначити, що висока частка внутрішньої доданої вартості в експорті є характерною для економік з високим ВВП на особу та/або країн-експортерів сировини (понад 70 %) (див. рис. 2.3). Частка зовнішньої доданої вартості в експорті країн ЄС становила близько 30% у 2018 р. (Норвегія – 17%, Німеччина – 25%, Угорщина – 49%).

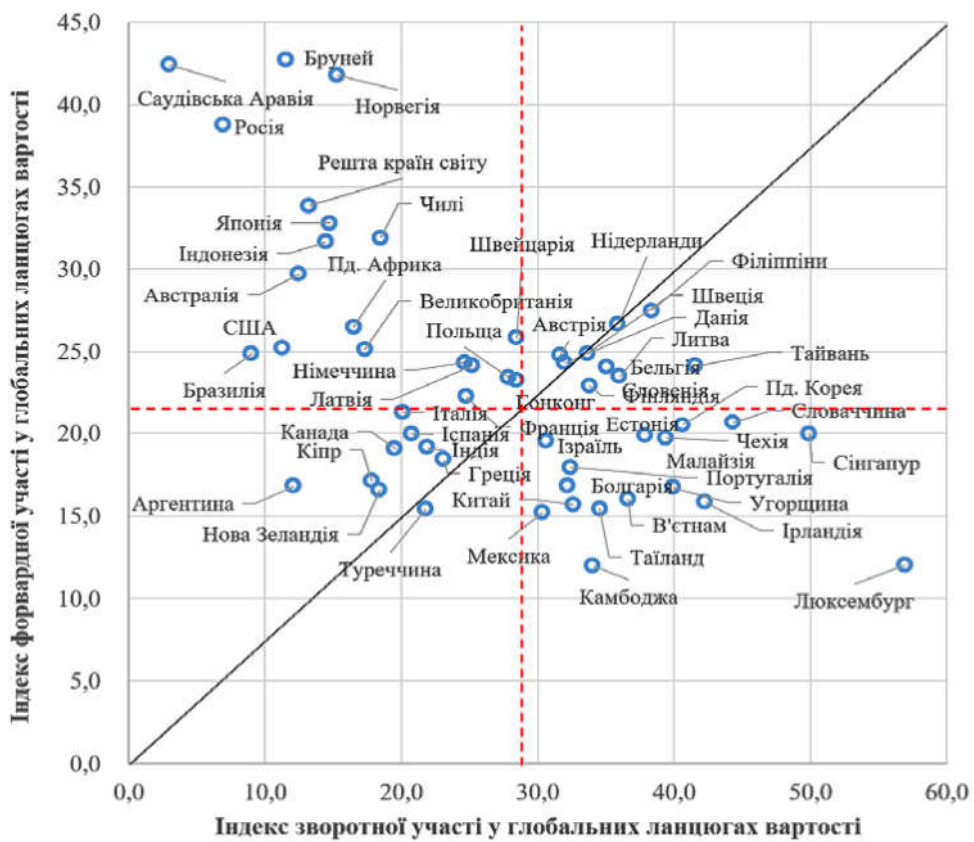


Рис. 2.3. Участь у глобальних ланцюгах, 2018 р. [47]

Глобальні ланцюги вартості значною мірою залежать від сектору послуг (комунікаційні, транспортно-логістичні, інформаційні, фінансові тощо), який становить понад 65% ВВП у більшості країн із високим рівнем доходів, і водночас менше 25% експорту, оскільки значна частина послуг не належить до товарів зовнішньої торгівлі. Близько 50% усієї глобальної

доданої вартості генерується у п'яти країнах (США, Китай, Японія, Німеччина та Франція), що залишаються осередками концентрації транснаціонального капіталу. Розподіл створення доданої вартості у глобальних ланцюгах відтворює параболічну залежність («усміхнена крива»), яка передбачає, що під час виробництва або комплектації продукту створюється менше доданої вартості, ніж на початкових (дослідження, інноваційна діяльність, дизайн) чи прикінцевих етапах (логістика, маркетинг, післяпродажне обслуговування)¹⁹. На основі аналізу ланцюгів вартості ТНК визначено, що ефективна участь у процесах глобальної мережевізації залежить від освоєння завдань із вищих сегментів ланцюгів вартості та переходу у глобально-інтегровану сферу послуг. У приймаючих країнах інвестиційні стратегії ТНК базуються на отриманні доступу до сировини, ринків збуту та оптимізації трансакційних витрат, що загрожує залишитися виконавцями операцій із низькою доданою вартістю. Варто відзначити, що частка світового експорту готової продукції високотехнологічного електронного обладнання Китаю зросла із 3,4% у 1995 р. до 38,9% у 2018 р., а імпорту проміжної технологічної продукції – з 3% до 20,1% відповідно, однак КНР належить лише 18% внутрішньої доданої вартості експорту високотехнологічної продукції, оскільки виробнича мережа найчастіше координується іноземними компаніями [58].

На основі дослідження глобального ланцюга вартості технологічної корпорації на прикладі Apple Inc. у виробництві смартфонів визначено, що глобальна мережа її постачальників становила 287 основних фірм і 770 їх філій на початку 2019 р., з яких близько 60% розташовані у Китаї. При цьому у Східноазійському регіоні зосереджена лівова частка сировини, матеріалів і комплектуючих, що знижує логістично-транспортні витрати. Зазначимо, що у структурі вартості виробництва iPhone частка оплати праці працівників, що здійснюють кінцеву комплектацію, становить 2%, вартість матеріалів – 22%, дохідність корпорації – 58%. Негативне двостороннє сальдо США та Китаю у 2018 р. становило 46,1% загального торговельного балансу США (398,13

млрд дол. США), однак на основі оцінки потоків доданої вартості у торгівлі смартфонами досліджено, що основна її частка генерується у США, а з Китаєм виникає позитивне сальдо (3,32 млрд дол. США). Відповідно, зниження торговельних бар'єрів сприяє економічному зростанню внаслідок загострення конкуренції на внутрішньому ринку [35].

Стрімкий розвиток інформаційних технологій дав змогу істотно вдосконалити процес управління виробництвом, оптимізувати і автоматизувати його окремі ланки, а також підвищити ефективність контролю за якістю. Впровадження технологій, які здатні радикальним чином трансформувати моделі ведення бізнесу, наприклад нанотехнології, адитивні (3D-друк), робототехніка та інші інновації, спричиняє істотне переформатування структури світової економіки та глобальних ланцюгів вартості і призводить до їх скорочення внаслідок решорингу. Оскільки додана вартість у промисловості країн ЄС знизилась із 22% до 15% у 1990-2018 рр., Єврокомісія встановила мету до 2022 р. збільшити частку промислового виробництва у ВВП до 20%. Успішна реалізація ініціатив Індустрії 4.0 нівелює відмінності у вартості робочої сили між країнами, сприяє розміщенню виробничих одиниць поряд із основними споживачами та розвитку кастомізованого виробництва, що розширює можливості реіндустріалізації країн Європи.

2.2. Оцінка розвитку глобальних виробничих мереж в Європі

До ключових чинників економічного розвитку країн належить модернізація промисловості, що відбувається на рівні виробничих процесів (підвищення ефективності та продуктивності); товарів/послуг (перехід до виробництва технологічно складнішої продукції в наявних ланцюгах вартості); функціональному (збільшення частки доданої вартості внаслідок орієнтації на виконання складніших завдань) та міжгалузевому (перехід у нові ланцюги вартості з вищим рівнем технологічності).

Динаміку конкурентоспроможності країн ЄС доцільно розглядати в координатах відносин між Центром і Периферією, в умовах яких характер торговельних та інвестиційних потоків визначають міркування мінімізації витрат і максимізації доданої вартості за допомогою використання переваг диверсифікованих мереж: «висхідних» (видобуток сировини, постачання, виробництво, логістика) та «низхідних» (продажі, маркетинг, обслуговування). До країн Східної Європи переміщується діяльність висхідних секторів, тоді як низхідні сектори залишаються у країнах ЄС-15, водночас проміжна продукція зі Східної Європи використовується для виробництва у країнах Центральної Європи. Реформи ринку праці Німеччини з початку 2000-х рр. (отримання грантів МСП для започаткування нового бізнесу, стимулювання пошуку робочих місць безробітними, практика соціального пакту між профспілками й організаціями працедавців і дуальна система освіти) значно підвищили ефективність економіки, сприяли зростанню частки висхідних секторів та регіоналізації низькотехнологічної промисловості в експортному секторі (офшоринг) [26; 30].

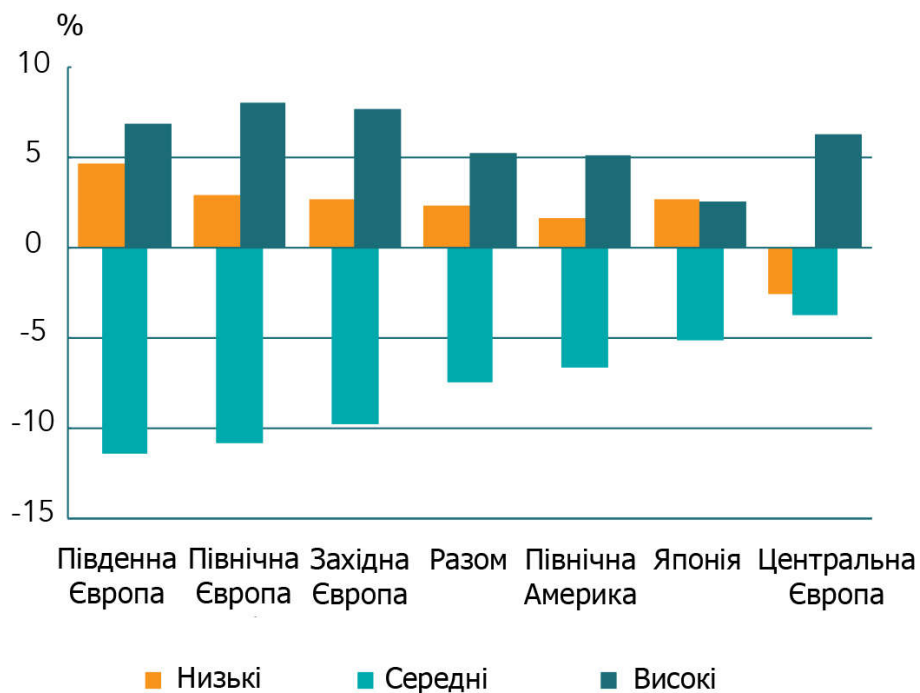


Рис. 2.4. Частка зайнятості у виробничих мережах за рівнем кваліфікації

[37]

Сповільнення темпів залучення технологічних виробництв до країн ЦСЄ спричиняє виникнення «пастки середнього рівня доходу», яка є наслідком підвищення реальної заробітної плати у промисловості в урбанізованих локалізаціях, виснаження зростання продуктивності, зниження міжнародної конкурентоспроможності та сповільнення зростання ВВП. Головною перешкодою для переходу країн і регіонів на вищий рівень доходу стає низька абсорбційна здатність, зокрема, внаслідок недостатньої кваліфікації працівників, слабкого розвитку інституцій, інфраструктури та несприятливого бізнес-середовища. До шляхів подолання «пастки середнього рівня доходу» належать: розвиток інфраструктури; зниження витрат на здійснення виробничої діяльності; підвищення заробітної плати відповідно до зростання продуктивності праці; уникнення заниження обмінного курсу; становлення динамічного інноваційного малого і середнього бізнесу; переорієнтація системи вищої і середньої освіти на технічні спеціальності.

На зростання національного доходу позитивно впливає активне залучення країн у глобальні ланцюги вартості, що залежить від рівня компліментарності секторів промисловості та розвитку внутрішньогалузевої торгівлі. Вплив глобальних ланцюгів вартості на внутрішню економіку здійснюється через трансмісійні канали економічної та соціальної модернізації: зворотні та форвардні зв'язки; про-конкурентну реструктуризацію ринку; трансфер технологій; мінімальний ефект масштабу і ефект ринку праці, що включає попит на кваліфікованих працівників і підвищення їх рівня знань і компетенцій. Зворотні зв'язки створюють ефект попиту (високі стандарти якості у провідних компаній) та ефект підтримки (обмін технологіями, авансові платежі тощо). Трансфер технологій підвищує продуктивність національних компаній за допомогою ефектів дифузії (поширення знань у секторі через постачальників), якості та доступності (конкуренція на ринку ресурсів та проміжної продукції). На рис. 2.5 показано розрахунок додавання вартості, рентабельності (чистого прибутку) та витрат на прикладі Іспанського ланцюга доданої вартості оливкової олії. Серед

іншого, рисунок показує, що виробники олив мають негативну маржу (чистий прибуток) у розмірі 2,7%. Переробні підприємства, пакувальники та роздрібні торговці також мають низький прибуток на одиницю, але вони також мають в обороті відносно значні обсяги продукції.

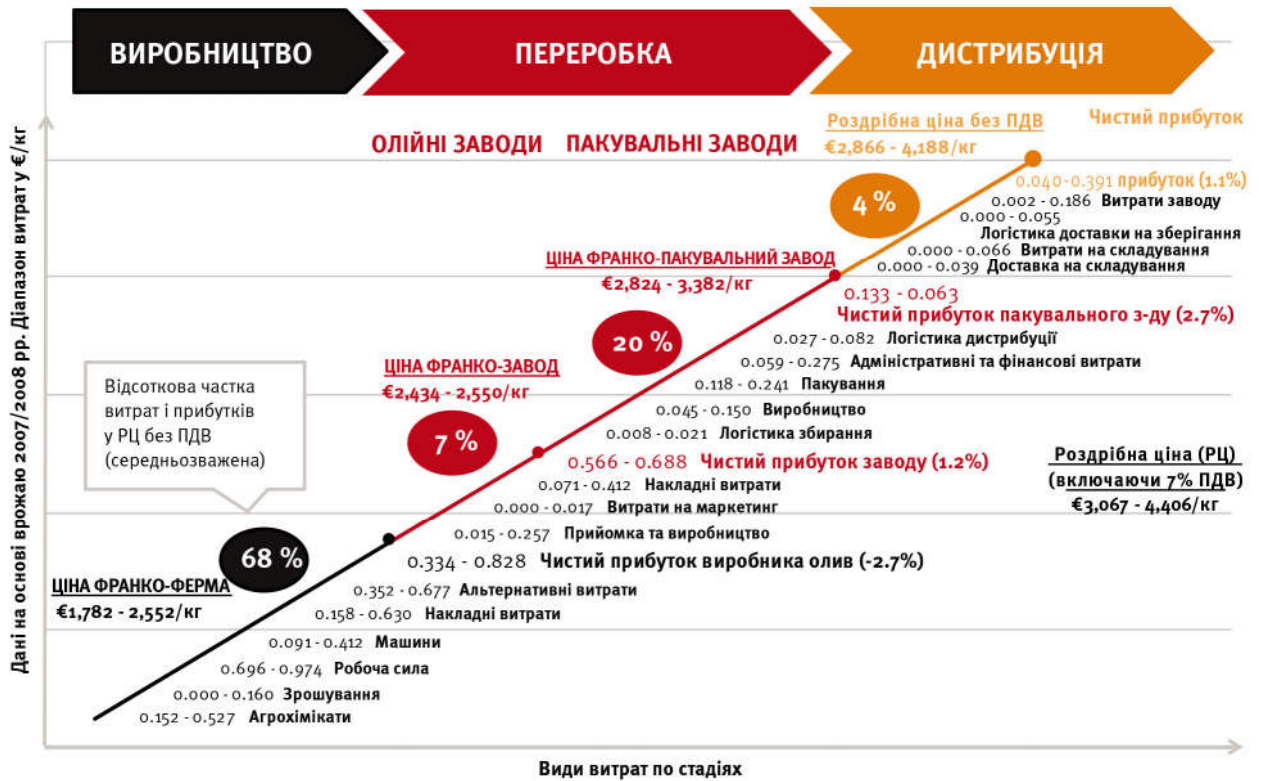


Рис. 2.5. Маржа та додана вартість у ланцюгу доданої вартості оливкової олії в Іспанії [39]

Для країн, що розвиваються, розширення участі у глобальних ланцюгах вартості є пріоритетним завданням, оскільки дає змогу ефективно інтегруватися у світову економічну систему, залучати інвестиції, нарощувати виробництво і покращувати динаміку соціально-економічного розвитку. Реалізація цього напряму передбачає приєднання до глобальних ланцюгів вартості; розширення і зміцнення власних позицій та отримання максимальних переваг від цієї участі з урахуванням збалансованого розвитку країн. З цією метою уряду та бізнесу належить здійснити низку кроків: ідентифікувати сектори з найвищим рівнем конкурентних переваг; проаналізувати позиціонування експортних товарів/послуг у широкій мережі міжгалузевих виробничих зв'язків; визначити завдання, які створюють

найбільшу внутрішню додану вартість або є перспективними для економічного зростання та збалансованого розвитку. Для розширення та зміцнення позицій компаній у глобальних ланцюгах необхідними є перехід до виробництва товарів із вищим рівнем технологічності в існуючому ланцюгу вартості (модернізація продукту), нарощування частки доданої вартості в кінцевому продукті в існуючих завданнях (функціональне оновлення); та перехід у нові глобальні ланцюги з вищими частками доданої вартості (міжсекторальне оновлення). Інвестиції у людський капітал доцільно реалізовувати через практичні знання (співпраця підприємств з університетами у комерціалізації проектів, стимулювання стартапів, інноваційних моделей бізнесу); сприяння соціальній модернізації (забезпечення мобільності працівників, підвищення стандартів та якості життя, покращення рівня соціального захисту); забезпечення справедливого розподілу можливостей і результатів (доступність освіти та створення умов для високої соціальної мобільності).

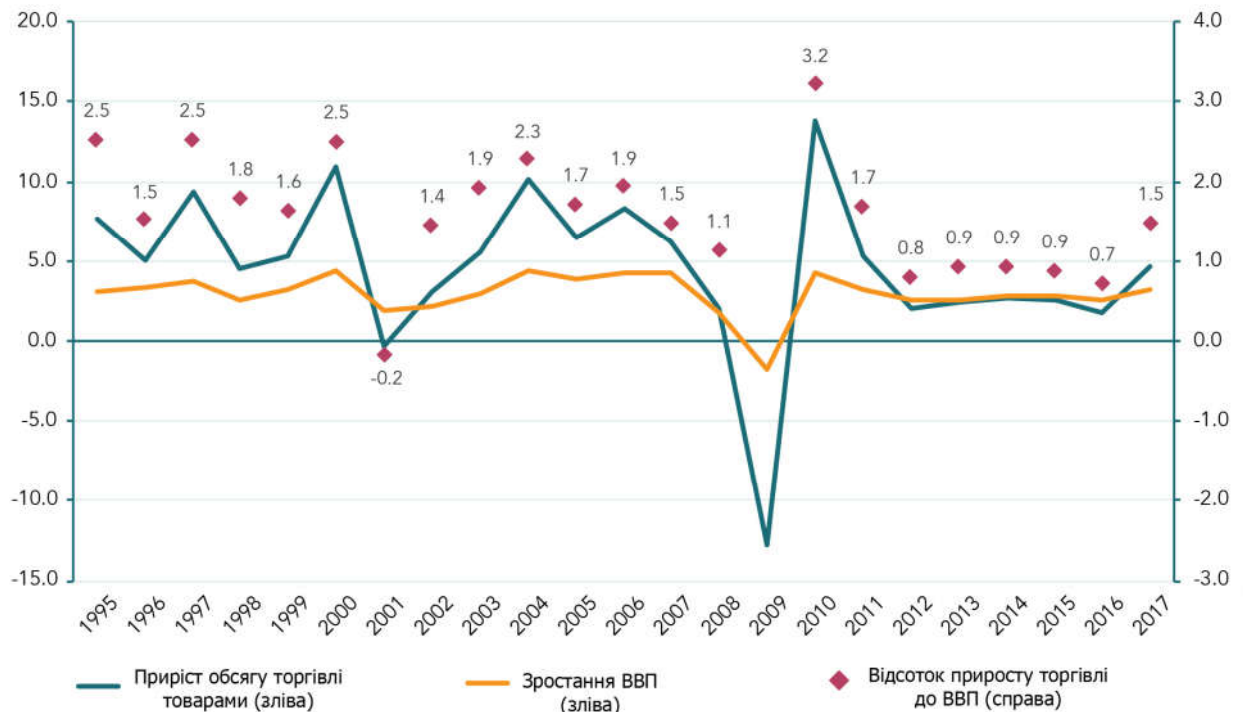


Рис. 2.6. Темпи зростання торгівлі товарами та реального ВВП, %

[37; 46]

Нова інвестиційна політика ЄС з 2009 р. реалізується виключно на союзному рівні, а комунікація Європейської Комісії з європейської міжнародної інвестиційної політики встановлює основні вимоги до інвестиційних угод з третіми країнами, зокрема:

- вказує на негативні наслідки реалізації інвестиційних угод на рівні окремих країн ЄС з третіми країнами як для власне країн-членів, так й ЄС у цілому;

- підкреслює позитивні ефекти переходу до спільної інвестиційної політики ЄС у цілому щодо третіх країн;

- встановлює критерії визначення пріоритетних партнерів для інвестиційних угод Союзу;

- розширює можливості охоплення в таких угодах інших пов'язаних питань;

- формулює спільні стандарти, правила та принципи для інвестиційних угод ЄС з третіми країнами;

- встановлює вимоги до забезпечення ефективної реалізації інвестиційної політики щодо третіх країн.

В 2020 р., коли більшість країн ЄС почали послаблювати карантин, промислове виробництво у ЄС та Єврозоні помітно зросло, порівняно з початком року, але виявилось на 20% нижчим, ніж в 2019 р. Для ЄС показники кінця року, порівняно з початком, зросли на 11,4%, для Єврозони – на 12,4%. Перед цим у квітні промислове виробництво у ЄС та Єврозоні впало на 18,2% у зв'язку з карантинними обмеженнями. Найбільше зростання виробництва зареєстрували в Італії (+42,1%), Франції (+20,0%) та Словаччині (+19,6%), тоді як найбільше падіння – в Ірландії, Хорватії та Фінляндії. Водночас, показники другої половини 2020 р. виявилися на 20,9% нижчими для Єврозони та на 20,5% для ЄС, порівняно з таким же періодом 2019 р. Найбільше падіння відбулося у Словаччині (33,5%), Угорщині (27,6%) та Румунії (27,4%).

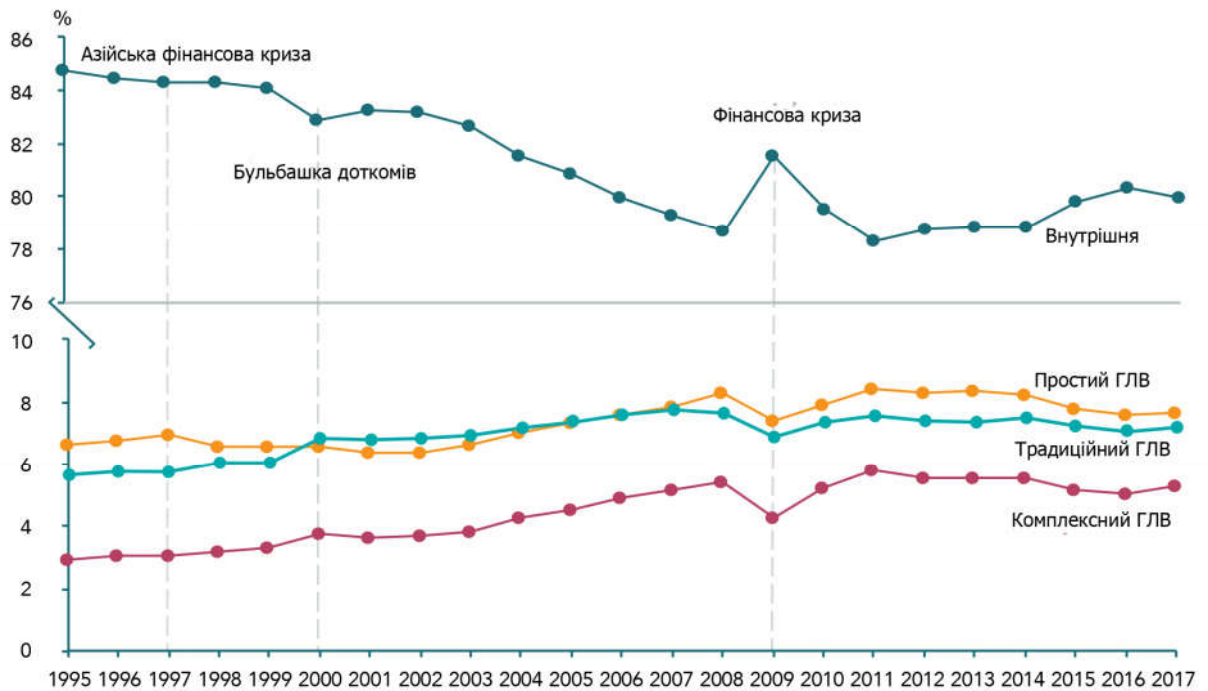


Рис. 2.7. Створення доданої вартості в ЄС за видами, % ВВП [37]

Також для спільної торговельної політики на сучасному етапі сформульовано шість основних стратегічних завдань ЄС:

- зменшити власні торговельні бар'єри Союзу у сферах, де вони залишаються;
- намагатися, аби торговельні партнери відкривали свої ринки. Основним напрямом реалізації цього процесу має бути Дохійський раунд;
- використовувати торговельну політику з метою розвитку європейської економіки знань шляхом захисту прав інтелектуальної власності. Пріоритетними тут регіонами є країни-сусіди та КНР;
- працювати з метою відкриття ринків урядових закупівель;
- посилити роль та забезпечення міжнародних технічних програм і стандартів з метою усунення нетарифних бар'єрів для європейської продукції;
- збільшити зусилля щодо поєднання торгівлі з проблемами розвитку.

Так, в Бельгії найбільшу частку у фрагментації виробництва займають підприємства, що спеціалізуються на виробництві гумових та пластмасових виробів (63%), виробництво електронних та оптичних виробів (55%), хімічне виробництво (54%), металургія та оброблення металу (53%). Підприємства Данії найбільш активно співпрацюють в рамках таких міжнародних мереж: металургія та оброблення металу (122%), деревообробна (55%), хімічне виробництво (80%). Для Греції виявляються такі коефіцієнти міжнародної фрагментації виробництва за окремими галузями: (1) виробництво машин та обладнання (113%), автомобілебудування (188%) характеризується перевищенням фрагментованого імпорту над виробництвом власної продукції по галузі; (2) хімічне виробництво (88%), виробництво електрообладнання (62%). У Нідерландах виділяються виробництво електронних та оптичних виробів (90%), металургія та обробка металу (81%), деревообробна промисловість (68%) [3].

У Фінляндії найбільше вирізняється автомобілебудування (70%), легка промисловість (61%), хімічна промисловість (59%), виробництво електронних та оптичних виробів (59%). В Австрії виділяються хімічне виробництво (80%), хімічне виробництво (80%), автомобілебудування (60%), виробництво машин та устаткування (60%). В Німеччині виділяються металургія та обробка металу (53%), хімічне виробництво (39%), легка промисловість (29%), деревообробна промисловість (20%), автомобілебудування (12%). В Франції виділяються металургія та обробка металу (64%), хімічне виробництво (22%). В Італії виділяються металургія та обробка металу (59%), хімічне виробництво (49%). В Іспанії виділяються металургія та обробка металу (47%), хімічне виробництво (45%), виробництво машин та устаткування (38%). В Швеції виділяються легка промисловість (71%), гумові та пластмасові вироби (58%), металургія та обробка металу (48%), хімічне виробництво (46%). В Португалії виділяються хімічне виробництво (64%), металургія та обробка металу (38%), гумові та пластмасові вироби (37%), легка промисловість (26%).

2.3. Участь України у глобальних виробничих мережах

Проблема неадекватного рівня темпів економічного розвитку і інвестиційної активності залишається найбільш вразливою для економіки України впродовж тривалого часу. Дослідники і аналітики звертають увагу на достатньо широкий спектр причин такої ситуації. У більшості промислових зон України інвестиційно непривабливі підприємства практично не мають перспектив для відновлення виробничого потенціалу. Разом із тим їх виробничі потужності, території, вільні від забудови (насамперед у регіонах із розвинутою інфраструктурою), за умови створення індустріальних (промислових) парків можуть стати «точками регіонального зростання», вигідними та ефективними ланками міжнародних виробничих мереж Європи. Досвід країн Східної Європи, зокрема Угорщини, Словенії, Чехії, свідчить, що створення промислових зон є одним із перспективних шляхів залучення інвестицій, зокрема іноземних, в економічний розвиток регіонів, передусім економічно відсталих, що створює передумови для масштабного функціонування міжнародних виробничих мереж.

Україна має галузеву спеціалізацію за рівнем зайнятості у галузі обробки деревини та у виробництві гумових та пластикових виробів. Але за значеннями індексу інтенсивності виконання базових функцій ISR галузі спеціалізації України мають низьку продуктивність праці й застарілі технології виробництва, тобто ці галузі забезпечують виконання проміжних функцій мереж. Щодо інтенсивності виконання базових функцій у таких галузях промисловості, як легка та хімічна, виробництво електронних, електричних і оптичних виробів, то інтенсивність їх виконання перебуває на середньому рівні. Це – підтвердження того, що в цих галузях промисловості виробничі процеси здійснюються переважно на іноземних комплектуючих, напівфабрикатах і т. п. з різним ступенем обробки. Скоріш за все ці галузі промисловості є «середньою», тобто проміжною ланкою у виробничому

ланцюгу формування доданої вартості. Структура експорту України за ступенем обробки показана на рис. 2.8.

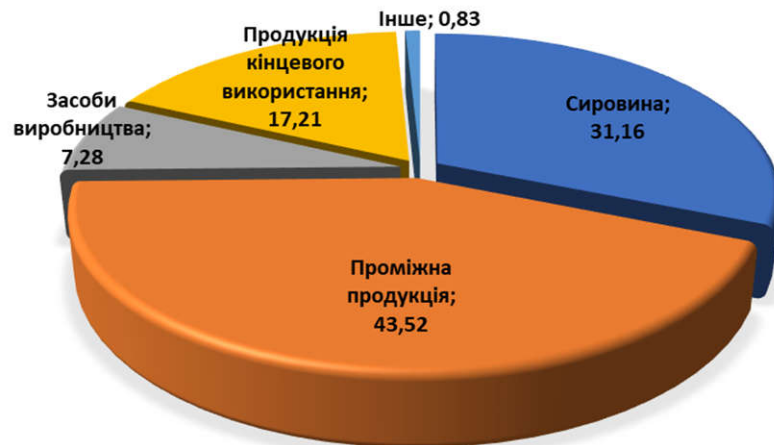


Рис. 2.8. Структура експорту України за ступенем обробки, %, 2019 р. [10]

Тобто, для України необхідним є формування такої виробничої і забезпечуючої інфраструктури, яка стимулюватиме вітчизняні підприємства до входження у глобальні виробничі мережі на принципах:

- 1) забезпечення стратегічних національних інтересів;
- 2) збереження природних ресурсів;
- 3) дотримання екологічних норм та стандартів;
- 4) узгодження короткотермінових інтересів підприємств зі стратегічними орієнтирами країни й окремих галузей.

Забезпечити поєднання таких принципів при входженні підприємств України у глобальні виробничі мережі можна лише за умови системної політики у промисловій сфері та зовнішньоекономічній діяльності. Тому потрібна цілеспрямована державна політика стосовно формування детермінант ефективної участі підприємств у глобальних виробничих мережах, що забезпечувала б ефективну взаємодію всіх складових цього процесу і формувала б сприятливе середовище для активізації в Україні.

Варто відзначити, що в загальних рисах, актуалізація концепції ланцюгів доданої вартості проявляється у зростанні в зовнішньоторговельному обороті країн частки проміжної продукції

(напівфабрикатів, комплектуючих обладнання, вузлів, компонентів тощо). Тому доцільно проаналізувати динаміку зовнішньої торгівлі України товарами за рівнем обробки (див. табл. 2.1).

Таблиця 2.1

**Динаміка структури торгівлі України товарами за ступенем обробки,
% до загального обсягу [10]**

Товарні групи	Україна					
	Експорт			Імпорт		
	2017	2018	2019	2017	2018	2019
<i>Сировина</i>	31,01	30,89	31,16	11,56	11,3	12,47
<i>Проміжна продукція</i>	44,12	44,1	43,52	23,19	23,7	22,7
<i>Засоби виробництва</i>	8,67	7,69	7,28	17,67	22,6	22,96
<i>Продукція кінцевого використання</i>	15,91	16,81	17,21	46,92	42,15	41,18
<i>Інше</i>	0,29	0,51	0,83	0,66	0,25	0,69

Разом з тим, ЄС постійно критикується його торговельними партнерами за наявність значного переліку бар'єрів, які перешкоджають розвитку світової торгівлі в цілому. Зокрема, це додаткові вимоги щодо імпортованих товарів з погляду захисту здоров'я людей, інтересів споживача, підтримки безпеки, охорони довкілля. Підкреслюється суперечливий вплив сільськогосподарської політики Союзу на міжнародну торгівлю, її негативні наслідки для розвитку даної галузі у країнах, що розвиваються, тому вітається перегляд цієї політики, зокрема у сферах виробництва цукру та молочної продукції. Проблемними залишаються торговельні обмеження для текстильної та сталеливарної продукції, а також практика антидемпінгу. Невирішеним є також питання ПДВ за Контрактами з використанням електронної торгівлі. Не є досконалою також система союзного захисту інтелектуальної власності. Для того, щоб українські підприємства стали проміжними і, навіть, кінцевими ланками в глобальних ланцюгах доданої вартості, необхідна політична стабільність, неухильне верховенство права, створення якісної логістичної інфраструктури та ефективного тарифно-митне регулювання.

Для порівняння наведемо динаміку структури торгівлі світу товарами за ступенем обробки у 2017-2019 рр., % до загального обсягу (див. табл. 2.2).

Таблиця 2.2

**Динаміка структури торгівлі світу товарами за ступенем обробки,
% до загального обсягу [10]**

Товарні групи	Світ					
	Експорт			Імпорт		
	2017	2018	2019	2017	2018	2019
<i>Сировина</i>	9,82	9,64	9,41	12,21	11,46	12,94
<i>Проміжна продукція</i>	20,87	20,68	21,02	21,52	21,44	20,81
<i>Засоби виробництва</i>	32,67	33,22	33,66	32,73	33,49	33,01
<i>Продукція кінцевого використання</i>	32,74	32,14	32,70	30,96	30,97	30,92
<i>Інше</i>	3,9	4,32	3,21	2,58	2,64	2,32

Як засвідчують дані табл. 2.1, частка проміжної продукції в українському товарному експорті у 2017-2019 рр. складала 44,1-44,12%, що значно перевищує відповідний загальносвітовий показник, який за аналогічний період знаходився в межах 20,68-21,02%. Таким чином, для України притаманний високий рівень інтеграції у міжнародні виробничо-збутові мережі. Однак водночас спостерігається тенденція до зростання у вітчизняному експорті частки сировини – з 31,01 до 31,16%. Таким чином, першочерговими завданнями сприяння інтеграції високотехнологічних виробництв України в глобальні ланцюжки доданої вартості є: впровадити гармонізацію та стандартизацію торгових процедур; оновити систему технічного регулювання; забезпечити інтеграцію системи обміну інформацією; привести норми митного права у відповідність до міжнародних стандартів; страхувати експортні кредити, договори, прямі інвестиції з України; прийняти зобов'язання локалізації технологічного виробництва в країні перебування шляхом забезпечення поставками компаній або ж субсидіями лише місцевим компаніям; інвестувати в сферу високотехнологічних товарів; продовжувати укладати угоди про вільну торгівлю з країнами, які є перспективними для розвитку українського

експорту високотехнологічних товарів; впроваджувати міжнародний досвід у сфері створення спеціальних інвестиційних зон, в яких є чинними сприятливі умови для ведення бізнесу.

Натомість в імпорті диспропорційно великою залишається частка готової продукції кінцевого використання (41,18-46,92%), а частка сировини в ньому складає 12,47%. Звідси, незважаючи на значний рівень залучення вітчизняної економіки у глобальні ланцюги доданої вартості, мають місце чіткі прояви низької якості такого залучення.



Рис. 2.9. Структура експорту світу за ступенем обробки, %, 2019 р. [10]

Зокрема, сучасний розвиток торгівлі України високотехнологічними товарами характеризується впливом наступних чинників, які наведено в табл. 2.3. Загалом, варто відзначити, що сьогодні відбувається географічна переорієнтація інтеграції української високотехнологічної промисловості до глобальних ланцюгів доданої вартості: скорочення співпраці з Росією майже вдвічі та нарощення обсягів реалізації промислової продукції проміжного споживання до країн африкансько-азійського вектору (Індія, Єгипет, Китай) та європейських країн (Польща, Болгарія). Тенденції експорту промислових проміжних товарів, які використовуються для подальшої переробки свідчать про значний потенціал інтеграції української промисловості в ланцюги доданої вартості. Варто зазначити, що такі галузі як машинобудування

(виробництво комплектуючих для автомобільної промисловості), легка, меблева (виробництво сандвіч панелей для будівництва) та інші вже залучені в світові виробничі мережі.

Таблиця 2.3

Фактори впливу на міжнародну торгівлю високотехнологічними товарами [10]

Сприятливі	Загрозливі
Поглиблення інтеграції України в глобальний торговельний простір, зняття бар'єрів на зовнішніх ринках	Згортання зовнішньоторговельних відносин з РФ, яка тривалий час була домінуючим торговим партнером України
Розвиток ІТ-технологій, зростання обсягів електронної торгівлі	Призупинення промислового виробництва на територіях Донецької та Луганської областей, зокрема металургійного та хімічного, продукція яких була вагомим складовою експортних поставок
Імплементация Угоди про асоціацію між Україною та ЄС, що надало нові можливості для вітчизняних виробників	Уповільнення динаміки розвитку світової економіки, у т.ч. країн ЄС-28 і Китаю, падіння світових цін на сировинні види товарів вітчизняного експорту
Зростання кількості міжнародних торговельних угод	Підвищення ступеня ризику при співпраці з українськими резидентами внаслідок нестабільного політико-економічного простору

Крім того, впродовж останніх років в Україні розвивається виробництво автокомпонентів німецькими та японськими корпораціями. Вже працюють такі підприємства у Львівській, Івано-Франківській, Волинській, Житомирській областях. Виробництво нескладних компонентів в цих регіонах стає привабливим для іноземних компаній завдяки низьким виробничим витратам, дешевій робочій силі, використанню мереж закупівель провідних автокомпаній, підтримці регіональної влади.

Цілком успішним прикладом інтеграції вітчизняних експортерів у глобальні та регіональні ланцюги створення вартості є розвиток експорту ІТ-компаній. Згідно останніх даних, обсяг експорту ІТ – компаній 2016 р. склав 3 млрд. дол, а за підсумком 2018 р., 4,5 млрд. дол, в той час прогноз на 2020 р. – 5,4 млрд. дол. [3]. Основними замовниками послуг є корпорації США – до 70% загального експорту галузі. До основних чинників, які здійснюють сприятливий вплив на зростання експорту вітчизняних ІТ-компаній, є:

висококваліфікований персонал; формування сприятливих економічних умов діяльності; ефективне управління; орієнтація на провідних гравців глобального ринку; інновації.

В Спеціальній записці Світового Банку за результатами міжнародної торгівлі за 2018 р. відзначається невикористаний Україною величезний потенціал для збільшення експорту продукції з більш високою доданою вартістю. В аналітиці Світового банку відзначається, що не зростання сировинних поставок, а збільшення експорту з більш високою доданою вартістю і створення глобальних ланцюжків з доданою вартістю - головна можливість для України використовувати свій особливий доступ на міжнародний ринок загалом та на ринок ЄС, зокрема, як приклад, наводиться експорт автомобільних комплектів проводів запалювання, вироблених в Україні [12].

Отже, присутність України у глобальних ланцюгах доданої вартості істотно зросла за останні роки, але все ще залишається недостатньою. Для активного включення до глобальних ланцюгів доданої вартості необхідно змінити товарну структуру українського експорту і перейти на виробництво середньо- та високотехнологічної продукції. Вітчизняні компанії надто повільними темпами інтегруються в глобальні та регіональні ланцюжки створення доданої вартості. Світова практика доводить, що компанії саме країн, що розвиваються, які активно здійснюють процес інтеграції в зазначені ланцюжки, демонструють в два рази вищі темпи економічного зростання, ніж середньосвітові. Зрозуміло, що для нашої країни в пріоритеті є спільний ринок ЄС. Найбільш вірогідними механізмами інтеграції вітчизняних експортерів у міжнародні ланцюги доданої вартості є модульні форми і звичайні контракти на початку (up-stream) та у кінці (down-stream) мереж, тому що вони мінімізують витрати іноземних партнерів на зміну постачальників та споживачів. В такому випадку відбувається обмеження можливостей вітчизняних підприємств стосовно переорієнтації і формування нових виробничих зв'язків у глобальних ланцюгах створення вартості.

Висновки до розділу 2

Додавання вартості (і маржа прибутку) може бути різною в різних сегментах ланцюгах доданої вартості, залежно від його типу. Основна частина додавання вартості в багатьох галузях обробної промисловості створюється не у виробництві, а вище по ланцюгу, в діяльності з досліджень та розвитку, яка веде до появи нової продукції та підвищення продуктивності, а також нижче по ланцюгу – у діяльності з дизайну, брендингу та маркетингу. Левова частка світової торгівлі проміжною продукцією організована навколо трьох потужних регіональних кластерів – Східна Азія, із центром у Китаї; Європа, із домінуванням ланцюгів постачань переважно німецьких компаній; та Північна Америка, орієнтована на США.

Динаміку конкурентоспроможності країн ЄС доцільно розглядати в координатах відносин між Центром і Периферією, в умовах яких характер торговельних та інвестиційних потоків визначають міркування мінімізації витрат і максимізації доданої вартості за допомогою використання переваг диверсифікованих мереж: «висхідних» (видобуток сировини, постачання, виробництво, логістика) та «низхідних» (продажі, маркетинг, обслуговування).

Сьогодні відбувається географічна переорієнтація інтеграції української високотехнологічної промисловості до глобальних ланцюгів доданої вартості: скорочення співпраці з Росією майже вдвічі та нарощення обсягів реалізації промислової продукції проміжного споживання до країн африкансько-азійського вектору (Індія, Єгипет, Китай) та європейських країн (Польща, Болгарія). Тенденції експорту промислових проміжних товарів, які використовуються для подальшої переробки свідчать про значний потенціал інтеграції української промисловості в ланцюги доданої вартості.

РОЗДІЛ 3. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ СПІВПРАЦІ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ У ГЛОБАЛЬНИХ ВИРОБНИЧИХ МЕРЕЖАХ

3.1. Шляхи оптимізації системи розвитку глобальних виробничих мереж

Одним із основних аспектів позитивного підходу є те, що ланцюги доданої вартості існують – незалежно від рівня їхньої розвиненості чи організованості – і саме позитивні дослідження та аналіз визначають, як вони функціонують. З іншого боку, нормативний підхід зосереджується на тому, що необхідно змінити з метою підвищення ефективності ланцюжка доданої вартості. Ефективність ланцюгів доданої вартості залежить від пріоритетів політики, які можуть бути пов'язані з диверсифікованим набором цілей розвитку, таких як економічний розвиток, генерування доходів і зайнятості, подолання бідності або екологічна сталість. Розвиток ланцюгів доданої вартості може бути спрямований на досягнення численних цілей, які стосуються людських, соціальних, економічних і екологічних аспектів розвитку, зокрема:

— *Економічний розвиток*: підтримка та збільшення виробництва товарів і послуг у країнах і галузях.

— *Скорочення бідності*: збільшення доходів бідних верств населення в суспільстві.

— *Промисловий розвиток у країнах, що розвиваються*: допомога компаніям приватного сектора в цих країнах, з метою залучення до промислового виробництва, диверсифікації економіки та регіонального розвитку.

— *Імпортозаміщення*: участь у виробництві товарів і послуг, які країна імпортує, з метою скорочення витрат в іноземній валюті, а також для сприяння підвищенню обсягів виробництва.

— *Сприяння експорту*: залучення до виробництва товарів і послуг, які країна може експортувати, з метою збільшення валютних доходів і загального обсягу виробництва.

— *Регіональний розвиток*: сприяння економічному зростанню в деяких регіонах і/або галузях економіки.

— *Розвиток підприємств*: розвиток виробничих фірм, особливо малих і середніх підприємств (МСП), а також їхнє залучення / включення до локальних і глобальних ланцюгів доданої вартості.

— *Захоплення вартості*: забезпечення входження / участі та збільшення розміру доданої вартості деяких суб'єктів у ланцюгу доданої вартості.

— *Формування доходів*: підвищення доходів суб'єктів, які долучені до різних сегментів ланцюга ДВ.

— *Зайнятість*: економічний розвиток, який призводить до гарантування та збільшення масштабів зайнятості значної кількості робітників і службовців.

— *Розширення можливостей для створення гідних робочих місць*: зосередження уваги на поліпшення умов праці і оплати працівників у певних галузях.

— *Екологічна сталість*: покращення екологічних результатів з точки зору використання ресурсів і споживання енергії.

Ця загальна картина ще більше ускладнюється, якщо розглянути узгодженість (або її відсутність) різних цілей. Намагаючись досягнути певної мети (як, наприклад, доходи в сільських районах), можна досягти ще однієї цілі (як, наприклад, рівень зайнятості у сільських районах), хоча при цьому вплив на досягнення третьої мети (як, наприклад, екологічна сталість) може бути негативним. Для вирішення цієї дилеми розробники ланцюгів доданої вартості повинні усвідомлювати системний характер розвитку ланцюгів створення вартості, здійснюючи при цьому моніторинг і контроль – принаймні, наскільки це можливо – впливу своєї діяльності на інші цілі.

Інтервенції для сприяння розвитку ланцюга доданої вартості та включення країн, що розвиваються, до виробничої мережі відіграють важливу роль серед урядів та агентств розвитку. Хоча такі інтервенції фактично рідко були інтегровані, і, можливо, не були особливо ефективними у заохоченні сталого та всеохоплюючого розвитку, вони створюють основу розвитку виробничої мережі.

В ході реалізації технічного співробітництва в рамках залучення країн в глобальні ланцюги доданої вартості необхідно звернути увагу на:

- підвищення спроможності з дотримання стандартів та відповідності якості;
- сприяння інвестиціям;
- розвиток кластерів та експортних консорціумів;
- створення платформ з навчання та обміну досвідом;
- озеленення ланцюгів доданої вартості.

Аналіз ланцюгів доданої вартості необхідно проводити за інформацію не меншою ніж за сорока параметрами, тоді вона буде повною по суті та відповідатиме комплексному аналізу розвитку ланцюга створення вартості.

Картування	Ресурси та постачання	Потужності та технології	Кінцеві ринки та торгівля	Управління ЛДВ	Використання енергії	Фінансування ЛДВ	Бізнес середовище
<ul style="list-style-type: none"> • Продукт • Суб'єкти • Кінцеві ринки • Бізнес взаємодія • Послугу 	<ul style="list-style-type: none"> • Первинний продукт • Основні виробники та постачальники • Договірні умови • Логістика, інфраструктура • Комунікація 	<ul style="list-style-type: none"> • Виробнича потужність • Технологія • Використання знань • Витрати та маржа • Інновації 	<ul style="list-style-type: none"> • Кінцевий продукт • Споживчий попит • Потужності маркетингу • Маркетингова додана вартість • Стандарти 	<ul style="list-style-type: none"> • Домінування суб'єктів • Розподіл додавання вартості • Кластерна концентрація • Тип управління • Співпраця та партнерство 	<ul style="list-style-type: none"> • Використання матеріалів та відходів • Використання енергії • Вплив на біорізноманіття • Викиди та використання води • Екологічні стандарти 	<ul style="list-style-type: none"> • Фінансова привабливість • Фінансові ризики • Норми та практика • Фінансування • Фінансові потреби 	<ul style="list-style-type: none"> • Середовище • Регулювання товарів і торгівлі • Надання послуг • Політика • Соціальний і культурний контекст

Рис. 3.1. Параметри оцінки ланцюгів доданої вартості [49]

Підходи до розвитку ланцюгів доданої вартості у промисловості:

Управління промисловими підприємствами: дві важливі засади концепції ланцюга доданої вартості. По-перше, він розрізняє різні етапи виробничого процесу, зокрема, вхідну логістику для постачання, діяльність фірми, вихідну логістику, маркетинг і продажі, а також допоміжні послуги. Такі відмінності чітко розроблені з точки зору окремої фірми, що займається

виробництвом товарів або послуг, з урахуванням її зв'язків на до-виробничій стадії (постачання) та на після-виробничій стадії (продажі) у ланцюгу виробництва. По-друге, результативність фірми залежить від того, як фірма управляє своїми зв'язками з постачання, як вони втілені у загальну структуру ланцюга доданої вартості (інтеграція ланцюга доданої вартості) та наскільки добре ЛДВ організований і здатний підтримувати конкурентоспроможність в усьому ланцюгу. Відтак, розвиток фірми та галузі визначаються, серед інших факторів, промисловою структурою та організацією.

Промислові кластери: промислові кластери – це географічна концентрація взаємопов'язаних фірм, які виробляють товари або надають послуги подібним чином і подібного типу. Компанії у межах кластера компанії можуть користуватися загальними знаннями та технологіями, спільно навчатися, а також мати спільний доступ до постачальників, покупців і сервісної інфраструктури. Кластерний аналітичний підхід зосереджується на взаємодії між географічно концентрованими фірмами (горизонтальні зв'язки) та їхніх зв'язках із фірмами та організаціями в інших сегментах ланцюга доданої вартості (вертикальні зв'язки).

Управління, модернізація та глобальні ланцюги доданої вартості: увага приділяється структурам управління ланцюгами доданої вартості та умовам постачальників для участі та модернізації їхніх галузей, мірою зростання відкритості ланцюгів доданої вартості щодо торгівлі та прямих іноземних інвестицій. У такому контексті модернізація відноситься до підвищення продуктивності та конкурентоспроможності фірми шляхом створення технологічного та управлінського потенціалу для забезпечення його включення до ГЛДВ. Модернізація ланцюга доданої вартості означає опанування знань і технологій, причому швидше за конкурентів. Методи модернізації включають у себе модернізацію продукції, модернізацію процесів, функціональну модернізацію і міжгалузеву модернізацію.

Статистичні підходи: глобальний масив даних по ланцюгах створення вартості, що стало спробою відображення розподілу доданої вартості в світовій торгівлі за широким спектром промислових галузей і країн.

Інноваційні системи: доступ до знань і технологій, а відповідно, до системної конкурентоспроможності, залежить від доступу фірм до інновацій, а відповідно, від залученості суб'єктів до ланцюгів доданої вартості, що тягне за собою технологічну модернізацію, наукові дослідження та розвиток (R&D) і навчання. Основна увага цього підходу, як правило, полягає у формуванні індивідуальної та колективної компетенції серед суб'єктів ланцюга доданої вартості, мереж обміну знаннями, спільного навчання та розвитку технологій, а також інституційних і політичних рамок, які створюють сприятливі умови для учасників мережі для розробки та застосування інновацій.



Рис. 3.2. Оптимізація системи розвитку глобальних виробничих мереж [41]

Вимоги щодо відповідності якості та стандартам, як правило, тиснуть на постачальників і суб-підрядників у ланцюгу доданої вартості, тим самим досягаючи виробників з країн, що розвиваються. Для розбудови та зміцнення нерідко обмежених можливостей таких країн у напрямі дотримання стандартів у ЛДВ, необхідні наступні дії:

1) Розробка та / або удосконалення національної політики, яка регулює процедури дотримання стандартів та сприяє розбудові спроможності до їх

дотримання через державні установи та програми. Така політика «якості» повинна бути узгоджена з іншими чинними політичними рамками, такими як національна політика промислового розвитку, торгова політика, інвестиційна політика та багато інших.

2) Розвиток спроможності установ, відповідальних за управління та відповідність технічних регламентів та стандартів. Ці установи включають національні органи з стандартизації для розробки та / або прийняття стандартів; метрологічні установи для забезпечення точності вимірювань та калібрування, що проводяться в країні; органи акредитації для забезпечення компетенції та міжнародного визнання органів, що оцінюють відповідність стандартів та регламентів; та органи оцінки відповідності, такі як служби з тестування та калібрування продукції, інспекції та сертифікації продукції та систем управління та інспекційні органи. Це, як правило, відбувається в контексті вступу країни до СОТ і, зокрема, тягне за собою необхідність виконання вимог та зобов'язань за Угодою про технічні бар'єри в торгівлі (ТБТ) та Угодою про застосування санітарних та фітосанітарних заходів (СФЗ). Така система інституцій повинна бути спроможною підтримувати технічні регламенти та приватні та добровільні стандарти, а також може складатися з державних і приватних установ, що підтримують, зокрема, якість, навколишнє середовище, соціальну відповідальність, безпеку харчових продуктів та їх простежуваність, доступну експортерам та місцевим підприємствам.

3) Розвиток консультаційних та допоміжних бізнес-послуг, які допомагають компаніям впроваджувати процедури дотримання якості та стандартів у їх виробничих процесах та бути спроможними відповідати міжнародним стандартам та вимогам ринку.

4) Розвиток спроможності фірм відповідати цим стандартам та регламентам та робити їх частиною виробничих протоколів. Це, як правило, включає в себе велику підготовку та зміцнення потенціалу менеджерів з

виробництва та якості на підприємствах, включаючи навчальні поїздки та обміни з провідними міжнародними виробниками та покупцями.

Державні установи, програми розвитку або відділи сприяння інвестиціям з об'єднань приватного сектору можуть надати потенційним інвесторам доступ до актуальної та достовірної інформації про діяльність, проекти та компанії, в які вони можуть інвестувати. Це, як правило, передбачає розробку та публікацію варіантів інвестування або проектів для певних ЛДВ, підгалузей чи бізнесів. Створені канали передачі інвестицій можуть бути встановлені за допомогою спільних угод між вітчизняними та іноземними інвесторами. В інших випадках, виробничі фонди для розвитку ЛДВ повинні створюватися з нуля за допомогою інвестицій в «зелене поле». Інвестиційні проекти найбільш успішні, якщо вони розроблені для певних ланцюгів вартості, базуючись на ґрунтовному аналізі цілісного ЛДВ, та доповнені аналізом фінансової доцільності. Подальші інвентаризації можуть бути розроблені та опубліковані з інформацією про фірми, які шукають іноземних або вітчизняних інвесторів (таких як покупці або постачальники), які потребують власного капіталу та мають на меті створення спільних підприємств.

Залучення іноземних інвесторів може бути головним фактором розвитку внутрішнього ланцюга доданої вартості. Сучасні підходи до заохочення прямих іноземних інвестицій включають такі заходи, як організація зустрічей (пошук та залучення ділових партнерів) та стимулювання інвестицій через локальні схеми надання стимулів. У горизонтальних ПП іноземні інвестори розгортають подібні виробничі системи в різних приймаючих країнах, оперуючи через мережу іноземних дочірніх компаній і маючи на меті завоювати нові частки на цьому ринку завдяки економії на масштабі. У вертикальному ПП, як правило, найбільш поширеному типі ПП в контексті ГЛДВ, дочірні компанії ТНК шукають нових постачальників. Такі інвестиції забезпечують доступ іноземних інвесторів до місцевих постачань.

Інвестори можуть бути готові брати участь у бізнесі, але стикаються з місцевими умовами, здатність яких до поглинання знань та технологій для виробництва не є адекватною, відтак необхідний значний елемент навчання та передачі ноу-хау. У таких ситуаціях проекти технічного співробітництва можуть забезпечити необхідні знання та технології, щоб зробити бізнес життєздатним, а інвестиції вигідними. Такі програми можуть націлювати на знання та технології для певних ланцюгів вартості. Технологія може бути передана, наприклад, шляхом створення пілотного заводу, а може бути надана іноземним інвестором через спеціальну ліцензійну угоду. Подальша адаптація та модифікація зарубіжних технологій та підготовка місцевого персоналу є ще однією важливою діяльністю, яка може бути підтримана за допомогою технічного співробітництва. Новішою формою трансферу технологій є «технологічне кредитування», в якому міжнародні фірми надають свою технологію для виробництва деталей, необхідних для інших сегментів їх глобальних операцій. Просування інвестицій повинно бути доповнено політичними заходами, що ведуть до більш сприятливого бізнес-клімату. Адресуючись цим різним аспектам, заохочення інвестицій повинно бути активним підходом для забезпечення якісного залучення інвестицій у продуктивні сектори та надання сприятливих бізнес-послуг для задіяння продуктивних зв'язків між економічними секторами.

3.2. Напрями глобальної мережевізації в економічному зростанні України

Поглиблення інтеграційних процесів в рамках економічного простору Європи активізує формування новітніх тенденцій у розвитку міжнародних виробничих мереж, які виявляють схильність до розширення за рахунок включення нових підприємств з країн Східної Європи і фрагментують виробничий процес за більшою кількістю просторових векторів. Відповідно до цього виникає потреба у розгляді схем поширення міжнародних

виробничих мереж за участю України. Україна володіє досить хорошими можливостями для розширення своєї участі у виробничих мережах Європи. Галузевий розподіл міжнародної фрагментації виробництва за участі України свідчить про те, що вона являється достатньо активним учасником 3 галузевих мереж (легка, деревообробна, целюлозо паперова, хімічна промисловість та виробництво гумових і пластикових виробів), займає вагоме місце у 4 мережах (виробництво інших неметалевих мінеральних виробів, металургійна промисловість, виробництво машин та устаткування, інші види виробництва) і володіє потенційними можливостями у 2 мережах (харчова промисловість та виробництво коксу).

Основа для рівнопартнерських відносин, що розширює можливості України до таких форм міжнародного економічного співробітництва:

(1) включення українських підприємств у корпораційні мережі Європи загалом по галузі, що поглиблює міжнародний розподіл праці у виробництві інших неметалевих мінеральних виробів, дозволяє тим самим вирішувати існуючі проблеми партнерів, частково за рахунок поширення технологічних впроваджень.

(2) виробнича кооперація, як форма більш рівноправних партнерів, визначається як основа сучасних світогосподарських відносин, і проявляється у різних видах ліцензійних та компенсаційних угод.

(3) можливість створення спільних підприємств як вищої форми інтеграційного поглиблення співпраці. Хороший доступ до фінансових ринків, зокрема на притік іноземних інвестицій, що в свою чергу стимулює потік виробничих технологій.

(4) включення українських підприємств у європейські корпораційні мережі, що розширить межі ринку шляхом такого просування товару до споживача.

(5) вузька орієнтація на виробничу діяльність в рамках міжнародних виробничих мереж.

Важливим завданням уряду України має стати підтримка зусиль національних компаній для переміщення вгору глобальними ланцюгами у напрямі позицій із вищою часткою доданої вартості. З огляду на досвід країн ЄС щодо підтримки менш розвинених регіонів із застосуванням принципів «смайт»-спеціалізації, уряду доцільно визначити мультиплікативні ефекти з точки зору доданої вартості від можливої модернізації найбільших компаній України. Зокрема, слід стимулювати аграрні холдинги до експорту продукції із високими якісними характеристиками у напрямі освоєння вищих цінових сегментів, наприклад органічної продукції, що закладе передумови для поступового становлення високотехнологічних секторів (зокрема, нутрицевтика та біофармацевтика). В Україні лише незначна частка вітчизняних компаній контролює власні ланцюги вартості та/або інтегрується до міжнародних виробничих мереж з національними технологіями, інноваціями і брендами. Переважно відбувається офшоринг виробництва і надання послуг для внутрішнього ринку, а виробничі процеси залишаються у межах контролю міжнародної компанії, яка розширює глобальний ланцюг вартості. В українському контексті конкурентні переваги створює низька заробітна плата та відносна доступність кваліфікованої робочої сили, однак часто ці чинники нівелюються адміністративними перепонами і слабкістю державних інституцій, які не здатні забезпечувати правове поле, продуктивне бізнес-середовище та необхідні умови приваблення інвестицій.

Для планування дій уряду щодо приєднання та посилення позицій країни у глобальних виробничих мережах і ланцюгах вартості важливою є об'єктивна оцінка вихідного економічного потенціалу та використання статистики торгівлі на основі доданої вартості, що дозволяє прослідкувати динаміку торгівлі завданнями. Україні важливо приєднатися до міжнародних ініціатив і забезпечити включення показників системи національних рахунків у міжнародні бази даних «витрати-випуск» (зокрема СOT/OECP).

У сучасних умовах для українських компаній з точки зору економічної доцільності та технологічної спроможності реалістичними стратегіями

освоєння сегментів із вищою часткою доданої вартості є бренд-менеджмент (зокрема прав інтелектуальної власності) або контроль над інтерфейсом споживачів/користувачів програмних продуктів. У випадку промислового виробництва – управління критично важливою для кінцевого виробництва ланкою глобального ланцюга. В умовах глобального переходу до Індустрії 4.0. та цифрової економіки розвинений сектор інформаційних технологій України слугуватиме потужним чинником підвищення ефективності та економічної модернізації виробництва. Зокрема, для підвищення ефективності застосування кваліфікованого людського потенціалу перспективним напрямом є стимулювання підприємництва та підтримка ініціатив МСП. До завдань уряду належить створення ефективної системи комунікацій між підприємствами для полегшення ідентифікації потенційних партнерів; надання консультаційних та навчальних послуг і сприяння фінансуванню ланцюгів постачання шляхом безпосереднього субсидування, або у взаємодії з банками і страховими компаніями забезпечення державних гарантій і розподілу ризиків. Інтеграція у технологічні мережі європейської промисловості дозволяє підсилити тенденцію до покращення сальдо експорту-імпорту, яке абсолютно необхідне для зміцнення грошової одиниці, що запобігатиме еміграції кваліфікованої робочої сили.

Приєднання до глобальних ланцюгів вартості вимагає поєднання сприятливих для бізнесу чинників: належного рівня заробітної плати, високої продуктивності праці, помірної інфляції, якості бізнес-середовища, низького рівня політичного та економічного ризику, ефективних нормативно-правових та податкових регуляторів, розвитку технологій, кластерних ефектів, якості цифрової передачі даних, економії від масштабу. Для стимулювання інноваційного підприємництва доцільним є цільове використання фіскальних інструментів (спеціальні податкові пільги, податкові кредити або знижені ставки податків на випуск інноваційної продукції тощо). Роль держави полягає, передусім, у максимальному спрощенні адміністрування, організації

відповідної сучасної інфраструктури та сприятливого для інновацій інституційного середовища.

Одним із варіантів практичного розв'язання проблеми ефективного входження підприємств України у МВМ на основі наведеної моделі може стати формування мережі державних і регіональних індустріальних (промислових) парків, що необхідно здійснювати відповідно до основних напрямів розвитку державної і регіональної промислової політики з урахуванням завдань, пов'язаних із розвитком промислових агломерацій. На нашу думку, доцільно створювати індустріальні парки в у таких галузях промисловості: легка, хімічна, машинобудування. Загалом ця ідея не є принципово новою. У різний час ця проблематика перебувала в полі зору українського уряду, зокрема, була затверджена концепція, але до практичної реалізації їй ще дуже далеко. Зокрема, уряд навіть не визначився з галузевою спрямованістю індустріальних парків і критеріїв, за якими визначаються пріоритети галузей при створенні таких структур.

Окрім того дана концепція не враховує всіх чинників формування МВМ, що містяться, зокрема, у стратегії євроінтеграційних об'єднань та міжнародних організацій. До того ж, вона суперечить основним напрямам формування конкурентоспроможності виробничих підприємств України. Зокрема, у згаданій концепції передбачено створення міських агломерацій виробництва на основі наявних і незавершених виробничих потужностей без урахування міжнародної виробничої спеціалізації України, перспектив української промисловості щодо участі у МВМ, новітніх тенденцій кон'юнктури світових товарних ринків і т. п. Таким чином, концепція передбачає лише нарощення виробничих потужностей із мінімальними витратами задля забезпечення певного рівня зайнятості за регіонами і не враховує того факту, що утворення виробничих агломерацій за такими критеріями у майбутньому не дасть жодних позитивних ефектів.

Висновки до розділу 3

Розвиток ланцюгів доданої вартості може бути спрямований на досягнення численних цілей, які стосуються людських, соціальних, економічних і екологічних аспектів розвитку. Вимоги щодо відповідності якості та стандартам, як правило, тиснуть на постачальників і субпідрядників у ланцюгу доданої вартості, тим самим досягаючи виробників з країн, що розвиваються. Для розбудови та зміцнення нерідко обмежених можливостей таких країн у напрямі дотримання стандартів у виробничій мережі, необхідні: 1) Розробка та / або удосконалення національної політики, яка регулює процедури дотримання стандартів. 2) Розвиток спроможності установ, відповідальних за управління та відповідність технічних регламентів та стандартів. 3) Розвиток консультаційних та допоміжних бізнес-послуг, які допомагають компаніям впроваджувати процедури дотримання якості та стандартів у їх виробничих процесах. 4) Розвиток спроможності фірм відповідати цим стандартам та регламентам та робити їх частиною виробничих протоколів.

Україна володіє досить хорошими можливостями для розширення своєї участі у виробничих мережах Європи. В українському контексті конкурентні переваги створює низька заробітна плата та відносна доступність кваліфікованої робочої сили, однак часто ці чинники нівелюються адміністративними перепонами і слабкістю державних інституцій, які не здатні забезпечувати правове поле, продуктивне бізнес-середовище та необхідні умови приваблення інвестицій. Приєднання до глобальних ланцюгів вартості вимагає поєднання сприятливих для бізнесу чинників: належного рівня заробітної плати, високої продуктивності праці, помірної інфляції, якості бізнес-середовища, низького рівня політичного та економічного ризику, ефективних нормативно-правових та податкових регуляторів, розвитку технологій, кластерних ефектів, якості цифрової передачі даних, економії від масштабу.

ВИСНОВКИ

У магістерській роботі запропоновано нове вирішення проблеми теоретичних аспектів пов'язаних з розвитком співпраці Європейського Союзу у глобальних виробничих мережах. Це дало можливість не тільки напрацювати шляхи оптимізації системи розвитку глобальних виробничих мереж, але й окреслити напрями глобальної мережевізації в економічному зростанні та конкурентоспроможності економіки України.

1. Поштовхом до формування та розвитку глобальних ланцюгів створення вартості стала інтернаціоналізація виробництва, котра визначається як процес розвитку економічних зв'язків між національними господарствами в умовах, коли економіка однієї країни є частиною світового виробничого процесу. Поглиблення процесу інтеграції ланцюга створення вартості є одним із найважливіших аспектів сучасної міжнародної торгівлі, акцентуючи увагу на ролі трансакційних послуг та витрат у його здійсненні. Поняття виробничої мережі об'єднує сутнісні характеристики ряду дотичних понять та специфічні особливості основних тенденцій розвитку світової економіки. Сучасні глобальні ланцюги створення вартості проявляють схильність до поширення та поглиблення взаємозв'язків.

2. На кожному етапі створення вартості та у кожному просторовому вимірі глобальної мережі визначальним є сукупність критичних ресурсів, зокрема людський капітал, інфраструктура, капітальне обладнання та сфера послуг. За комплексним визначенням, глобальні виробничі мережі – це організаційні платформи, за допомогою яких суб'єкти різних регіональних та національних економік конкурують та співпрацюють для створення, трансформації та збереження доданої вартості через географічно розпорошену економічну діяльність. У глобальних ланцюгах кожна країна не формує повну вартість товару, а лише бере участь у формуванні доданої вартості на окремій стадії його розробки, виробництва і збуту.

3. Основою більшості відомих концепцій ТНК є залежність між кількісним зростанням закордонних операцій і якісними змінами виробничої

й організаційно-управлінської структур. Наявність комплексу конкурентних переваг дає змогу виробничому підприємству виходити на зовнішній ринок і розвивати свою міжнародну діяльність. Розвиток теорій нової економічної географії та економічного простору ЄС описується моделлю міжнародних виробничих мереж, ключовими факторами якої є географічна відстань та інтенсивність залучення країн у міжнародні виробничі мережі.

4. Додавання вартості (і маржа прибутку) може бути різною в різних сегментах ланцюгах доданої вартості, залежно від його типу. Основна частина додавання вартості в багатьох галузях обробної промисловості створюється не у виробництві, а вище по ланцюгу, в діяльності з досліджень та розвитку (R&D), яка веде до появи нової продукції та підвищення продуктивності, а також нижче по ланцюгу – у діяльності з дизайну, брендингу та маркетингу. Лівова частка світової торгівлі проміжною продукцією організована навколо трьох потужних регіональних кластерів – Східна Азія, із центром у Китаї; Європа, із домінуванням ланцюгів постачань переважно німецьких компаній; та Північна Америка, орієнтована на США.

5. Динаміку конкурентоспроможності країн ЄС доцільно розглядати в координатах відносин між Центром і Периферією, в умовах яких характер торговельних та інвестиційних потоків визначають міркування мінімізації витрат і максимізації доданої вартості за допомогою використання переваг диверсифікованих мереж: «висхідних» (видобуток сировини, постачання, виробництво, логістика) та «низхідних» (продажі, маркетинг, обслуговування).

6. Сьогодні відбувається географічна переорієнтація інтеграції української високотехнологічної промисловості до глобальних ланцюгів доданої вартості: скорочення співпраці з Росією майже вдвічі та нарощення обсягів реалізації промислової продукції проміжного споживання до країн африкансько-азійського вектору (Індія, Єгипет, Китай) та європейських країн (Польща, Болгарія). Тенденції експорту промислових проміжних товарів, які

використовуються для подальшої переробки свідчать про значний потенціал інтеграції української промисловості в ланцюги доданої вартості.

7. Розвиток ланцюгів доданої вартості може бути спрямований на досягнення численних цілей, які стосуються людських, соціальних, економічних і екологічних аспектів розвитку. Вимоги щодо відповідності якості та стандартам, як правило, тиснуть на постачальників і субпідрядників у ланцюгу доданої вартості, тим самим досягаючи виробників з країн, що розвиваються. Для розбудови та зміцнення нерідко обмежених можливостей таких країн у напрямі дотримання стандартів у виробничій мережі, необхідні: 1) Розробка та / або удосконалення національної політики, яка регулює процедури дотримання стандартів. 2) Розвиток спроможності установ, відповідальних за управління та відповідність технічних регламентів та стандартів. 3) Розвиток консультаційних та допоміжних бізнес-послуг, які допомагають компаніям впроваджувати процедури дотримання якості та стандартів у їх виробничих процесах. 4) Розвиток спроможності фірм відповідати цим стандартам та регламентам та робити їх частиною виробничих протоколів.

8. Україна володіє досить хорошими можливостями для розширення своєї участі у виробничих мережах Європи. В українському контексті конкурентні переваги створює низька заробітна плата та відносна доступність кваліфікованої робочої сили, однак часто ці чинники нівелюються адміністративними перепонами і слабкістю державних інституцій, які не здатні забезпечувати правове поле, продуктивне бізнес-середовище та необхідні умови приваблення інвестицій. Приєднання до глобальних ланцюгів вартості вимагає поєднання сприятливих для бізнесу чинників: належного рівня заробітної плати, високої продуктивності праці, помірної інфляції, якості бізнес-середовища, низького рівня політичного та економічного ризику, ефективних нормативно-правових та податкових регуляторів, розвитку технологій, кластерних ефектів, якості цифрової передачі даних, економії від масштабу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Бурков В. Н. Механизмы управления в сетевых структурах // *Автоматика и Телемеханика*. 2002. № 12. С. 96–115.
2. Вергуненко М. В. Класифікація видів трансакційних витрат : проблеми та шляхи її удосконалення // *Формування ринкової економіки : зб. наук. праць*. Київ : Нац. екон. ун-т., 2006. Вип. № 16. С. 294–302.
3. Гладій І.Й., Зварич І. Я. Міжнародні виробничі мережі в Європі. Монографія. Тернопіль: Економічна думка, 2011. 292 с.
4. Захарченко В. І. Інтеграція промислового комплексу України у світову промислову систему // *Стратегічна панорама*. 2004. № 3. С. 124–132.
5. Іванов Є.І. Показники інтеграції національної економіки в глобальні ланцюги доданої вартості // *Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право*. 2015. № 5-6. С. 68–75.
6. Кравцова І.В. Методика дослідження глобальних ланцюгів доданої вартості // *Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету*. 2016. № 16. С. 39–44.
7. Лученко В. Виробничий аутсорсинг. URL : <http://www.mecm.info/clients/UM.nsf/0/clients/um.nsf/056C660658298822C2256FB6004F75B2?Opendocument>.
8. Михайленко Н. А. Інтеграція виробничого ланцюга – сучасна особливість структури світових товарних ринків URL : [www.nbuv.gov.ua/Articles/KultNar/knp80/.../knp80_103–106.pdf](http://www.nbuv.gov.ua/Articles/KultNar/knp80/.../knp80_103-106.pdf).
9. Орехова Т. В. Транснаціоналізація економічних систем в умовах глобалізації : монографія / Донецьк : ДонНУ, 2007. 394 с.
10. Офіційний сайт державної служби статистики. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
11. Підвищення конкурентоздатності економіки областей Заходу та Півдня України на основі формування нових виробничих систем (кластерів). Підсумки соціально-економічних досліджень / за ред. С. І. Соколенко. К. : Логос, 2005. С. 13

12. Портер М. Е. Конкурентное преимущество. Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / пер. с англ. / М.: Альпина Бизнес Букс, 2017. 454 с.
13. Соколенко С. І. Кластери в глобальній економіці. Наукове видання. / К. : Логос, 2004. 848 с.
14. Тхір І. Я. Міжнародні виробничі мережі Європи та особливості їх розширення // *Українська наука : минуле, сучасне, майбутнє*. 2007. Випуск 12. С. 304–313.
15. Тхір І. Я. Міжнародні виробничі мережі у країнах Східної Азії // Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції студентів та молодих вчених “Економіка країн Євроазіатського та Африканського континентів і Україна”. Тернопіль : Економічна думка, 2007. С. 67-70.
16. Філіпенко А. Методологія гео економічного розвитку // *Економічний часопис*. 2007. XXI. № 5–6. С. 25–28.
17. Черкас Н.І. Вплив обмінного курсу та імпорту на динаміку структури експорту України // *Економіка і прогнозування*. 2013. №2. С. 128–139.
18. Черкас Н. Концепції глобальних мереж та ланцюгів створення вартості // *Вісник Київського національного торговельно-економічного університету*. 2018. № 3. С. 60-70.
19. Черкас Н. І. Особливості створення доданої вартості в умовах глобальної мережевізації виробництва // *Економіка розвитку*. 2018. № 1 (85). С. 37–48.
20. Черкас Н.І. Трансформаційний вплив Індустрії 4.0 на глобальні мережі виробництва та ланцюги вартості // *Економіка промисловості*. 2018. №1(81). С. 5–20.
21. Шевчук, В., Атаманчук, З., Черкас, Н. Монетарні ефекти платіжного балансу і ремонетизація української економіки // *Стратегічні пріоритети*. 2007. № 3. С. 67–75.

- 22.Шнирков О. Розширений ЄС у сучасній світовій економіці // *Економічний часопис*. 2007. XXI. № 9–10. С. 21–26.
- 23.Antoniuk L., Cherkas N. Macro level analysis of factors contributing to value added: technological changes in European countries // *Problems and Perspectives in Management*. 2018. №16(4). С. 417–428.
- 24.Apple’s Supplier Responsibility. URL: <https://www.apple.com/supplierresponsibility>.
- 25.Arndt S. Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy / CMC Faculty Books, 2001.
- 26.Baldwin R. The Great Convergence // Harvard University Press. 2016. 329p.
- 27.Buckley P. J. Internalization Thinking: From the Multinational Enterprise to the Global Factory // *International Business Review*. June, 2009. Vol. 18. № 3. P. 224 – 235.
- 28.Ceglowski J. Assessing export competitiveness through the lens of value added // *The World Economy*. 2017. № 40(2). P. 275–296.
- 29.Cherkas N. Technological Exports and the Dynamics of Ukraine’s Economic Growth // *International Economic Policy*. 2006. № 4. P. 5–28.
- 30.Cingolani I., Iapadre L., Tajoli L. International production networks and the world trade structure // *International Economics*. 2018. № 153. P. 11–33.
- 31.Coe N.M., Yeung H.W.C. Global production networks: Theorizing economic development in an interconnected world // Oxford University Press. 2015. 266 p.
- 32.Dicken P., Kelly P.F., Olds K., Wai-Chung Yeung H. Chains and networks, territories and scales: towards a relational framework for analysing the global economy // *Global networks*. 2001. № 1(2). P. 89–112.
- 33.Ernst D., Center E.W. Beyond Value Capture – Exploring Innovation Gains from Global Networks // *Megaregionalism 2.0: Trade And Innovation Within Global Networks*. 2018. № 67. 55 p.
- 34.Frohm E., Gunnella V. Sectoral interlinkages in global value chains: spillovers and network effects // *ECB Working Paper*. 2017. No. 2064. 38 p.

35. Galindo-Rueda, F and F Verger. OECD taxonomy of economic activities based on R&D intensity. OECD Science, Technology and Industry Working Papers. 2016.
36. Gereffi G. The governance of global value chains // *Review of International Political Economy*. February 2005. Vol.12. 1. P.78–104
37. Global Value Chain Development Report // International Bank for Reconstruction and Development. The World Bank. 2017. 190 p.
38. Grossman G. Trading Tasks: A Simple Theory of Offshoring // *American Economic Review*. 2008. Vol. 98. №5. P. 1978 – 1997.
39. Hernandez V., Pedersen T. Global value chain configuration: A review and research agenda // *Business Research Quarterly*. 2017. № 20(2). P. 137–150.
40. Horner R., Nadvi K. Global value chains and the rise of the Global South: unpacking twenty-first century polycentric trade // *Global Networks*. 2018. №18(2). P. 207–237.
41. Johnson R.C., Noguera G. A Portrait of Trade in Value-Added over Four Decades // *Review of Economics and Statistics*. 2017. № 99(5). P. 896–911.
42. Kaplinsky R., Morris M. A handbook for Value Chain Research / The International Development Research Centre, 2001. 109 p. URL: <http://www.prism.uct.ac.za/Papers/VchNov01.pdf>.
43. Kohler W. Aspects of International Fragmentation // *Review of International Economics*. 2004. № 12. P. 793 – 816
44. Koopman R., Wang Z., Wei S.J. Tracing value-added and double counting in gross exports // *The American Economic Review*. 2014. № 104(2). P. 459–494.
45. Kraemer K.L. Capturing Value in Global Networks: Apple’s iPad and iPhone // PCIC Working Paper. 2011.
46. Nielsen P.B. The puzzle of measuring global value chains. The business statistics perspective // *International Economics*. 2018. № 153. P. 69–79.

47. OECD – WTO Trade in Value-Added (TiVA) initiative. URL: <http://www.oecd.org/sti/ind/measuringtradeinvalue-addedanoecd-wtojointinitiative.htm>.
48. OECD. URL: <https://data.oecd.org/rd/gross-domestic-spending-on-r-d.htm#indicator-chart>.
49. Reznikova, N., Zvarych, R., Zvarych, I., Shnyrkov, O. Global circular e-chain in overcoming the global waste. *Procedia Environmental Science, Engineering and Management*, 2019, 6(4), pp. 641-647.
50. Riaz M.F., Cherkas N., Leitro J. Corruption and Innovation: Mixed Evidences on bidirectional Causality // *Journal of Applied Economic Sciences*. 2018. Vol. XIII, Issue 2(56). P. 378–384.
51. Sturgeon T. Measuring Global Value Chains: Intermediate Goods Trade and Structural Change in the World Economy // *UNIDO Working Paper*. Vienna, 2010. 31 p.
52. The World Economic Forum. URL: <https://www.weforum.org>.
53. Timmer M., Stehrer D., Vries G. An anatomy of the global trade slowdown based on the WIOD 2016 release”, Groningen Growth and Development Centre. 2016. No. GD-162, University of Groningen.
54. Timmer M., Stehrer D., Vries G. Fragmentation, incomes and jobs: an analysis of European competitiveness”, *Economic Policy*. 2013. 28(76): 613–61.
55. UNCTAD Statistics Data Centre. «International trade». URL: <http://unctadstat.unctad.org>.
56. West J. Getting Better Value Out of Global Value Chains // *In Asian Century on a Knife-edge*. Palgrave Macmillan, Singapore. 2018. P. 91–123.
57. WIOD, World Input-Output Database. URL: <http://www.wiod.org>.
58. WITS. URL: <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/Country/UKR/Year/2019/TradeFlow/EXPIMP/Partner/WLD/Product/all-groups>.

ДОДАТКИ

Додаток А

Таблиця А1

Піраміда торговельних преференцій ЄС, 2019 р.

Європейський економічний простір	Вільна торгівля, участь в Єдиному внутрішньому ринку
Швейцарія	Вільна торгівля промисловою продукцією, лібералізація ринків транспортних послуг, сільськогосподарської продукції, робочої сили
Туреччина	Митний союз для промислової продукції, преференції для окремої сільськогосподарської продукції
Найменш розвинені країни	Все, крім зброї
Балканські країни та країни - кандидати на вступ	Угоди про асоціацію та стабілізацію
Ізраїль	Вільна торгівля промисловою продукцією
Україна, Грузія, Молдова	Угоди про асоціацію
Середземноморські країни	Асиметричний вільний доступ промислової продукції, сільськогосподарського експорту, зони вільної торгівлі.
Країни АКТ (Котонуйська угода)	Асиметричний вільний доступ промислової продукції та частково сільськогосподарської
Інші країни, що розвиваються, окремі перехідні економіки	Загальна система преференцій
Країни ОЕСР (Крім Туреччини та країн ЄАВТ, Японії)	РНС без кількісних обмежень
Країни СНД, інші перехідні економіки	РНС, кількісні обмеження

**Питома вага доданої вартості обробної промисловості у ВВП за
регіонами, у постійних цінах**

(середній показник за 5 років)

	1970- 1974	1975- 1979	1980- 1984	1985- 1989	1990- 1994	1995- 1999	2000- 2004	2005- 2009	2010- 2013
Світ	16.90%	16.59%	15.97%	16.03%	15.42%	15.56%	15.66%	16.07%	16.24%
Розвинуті країни (ОЕСР)	17.00%	16.50%	15.71%	15.48%	14.99%	14.98%	14.91%	15.02%	14.92%
Америци	15.86%	15.05%	13.59%	13.32%	12.61%	13.23%	13.30%	13.24%	12.65%
Південна Америка	22.00%	18.72%	17.53%	18.16%	17.40%	15.58%	14.53%	13.67%	12.53%
Азія (за викл. СРСР)	19.26%	18.63%	18.86%	19.17%	19.17%	18.89%	19.47%	21.39%	22.60%
Європа	17.56%	17.34%	16.66%	16.27%	15.65%	15.22%	14.93%	14.50%	14.35%
Африка	14.31%	14.84%	15.05%	16.17%	16.44%	16.93%	16.28%	16.67%	17.00%
Океанія	17.36%	16.30%	15.52%	14.30%	13.06%	12.08%	11.31%	9.97%	8.71%
Країни, що розвиваються (крім ОЕСР)	16.30%	17.03%	17.23%	18.60%	17.44%	18.24%	18.81%	19.54%	19.81%
Америци	18.58%	18.57%	17.60%	17.53%	16.52%	16.25%	15.74%	15.38%	14.27%
Північна Америка	5.74%	5.74%	5.74%	5.74%	5.74%	5.74%	5.73%	4.87%	3.04%
Центральна Америка	18.45%	18.98%	18.45%	18.29%	17.82%	17.59%	17.22%	16.40%	15.14%
Південна Америка	18.61%	18.57%	17.57%	17.51%	16.47%	16.18%	15.66%	15.32%	14.23%
Азія (за викл. СРСР)	19.45%	21.39%	21.87%	22.84%	23.24%	24.53%	24.99%	26.17%	26.17%
Східна Азія	32.20%	34.80%	33.40%	31.59%	29.76%	29.73%	29.56%	30.59%	30.41%
Південно-Східна Азія	16.47%	18.18%	18.79%	20.59%	22.95%	24.74%	25.96%	26.00%	25.39%
Південна Азія	10.95%	11.58%	11.94%	12.68%	13.12%	14.28%	14.00%	15.08%	14.84%
Європа	19.80%	21.11%	19.46%	20.83%	16.46%	15.72%	16.49%	15.81%	15.23%
Західна Європа	12.84%	12.74%	12.67%	12.59%	12.42%	14.52%	17.29%	16.72%	14.85%
Східна Європа	14.23%	15.40%	15.75%	15.45%	13.72%	15.52%	17.18%	20.19%	22.29%
Країни колишн. СРСР	18.65%	19.63%	18.17%	19.97%	15.97%	15.37%	16.15%	15.40%	14.77%
Африка	7.48%	7.73%	9.17%	10.38%	9.65%	9.90%	10.20%	10.22%	10.26%
Північна Африка та Близький Схід	4.86%	5.16%	6.78%	8.56%	8.01%	8.87%	9.52%	9.91%	10.22%
Африка на південь від Сахари	11.47%	12.37%	13.58%	13.50%	12.65%	11.89%	11.53%	10.81%	10.34%
Океанія	16.75%	14.47%	11.53%	11.85%	10.25%	9.14%	9.20%	9.37%	8.33%

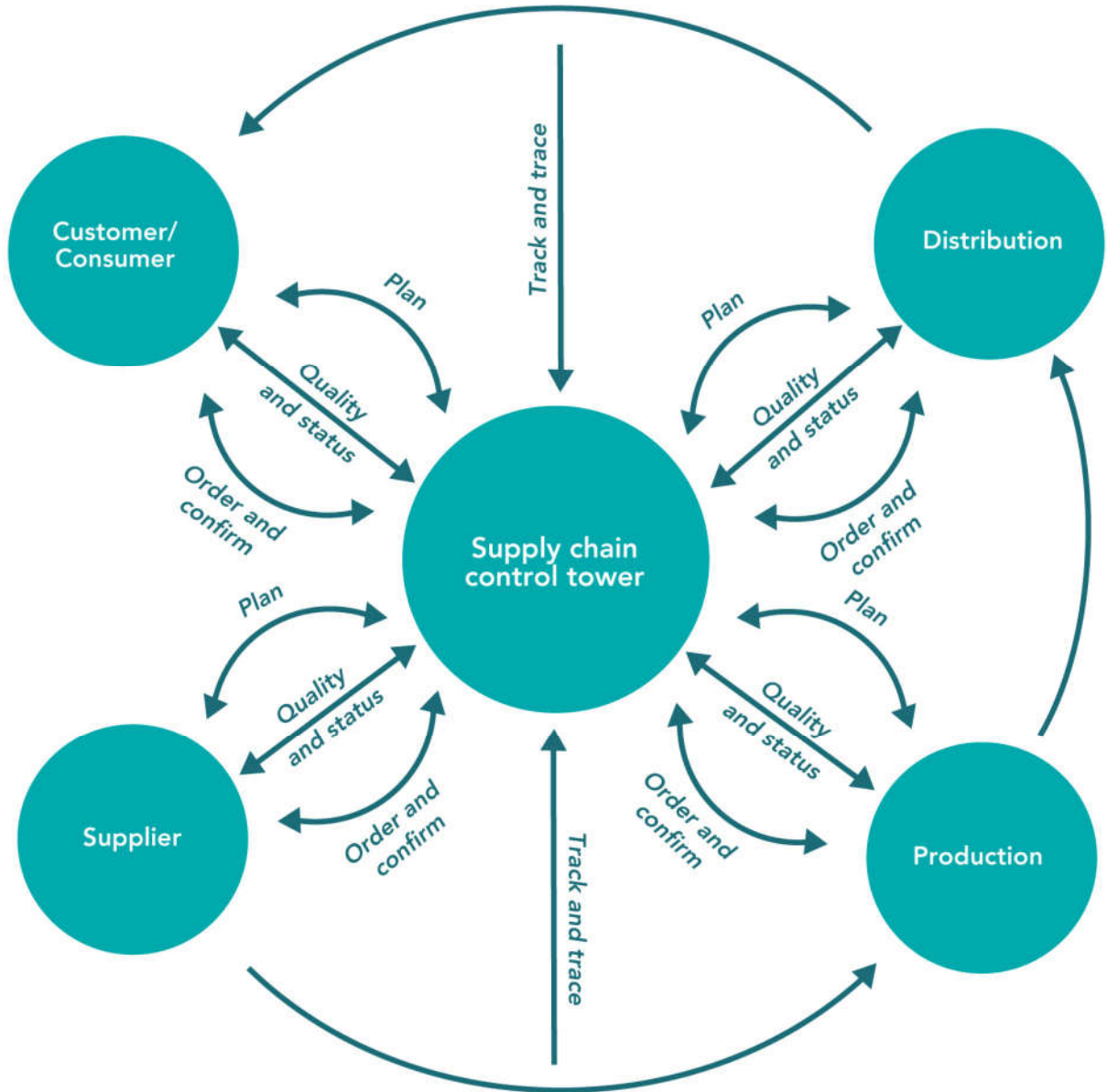


Рис. В1. Екосистема інтегрованого ланцюга збуту в ЄС