

## МІЖНАРОДНА ФРАГМЕНТАЦІЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ В ГЛОБАЛЬНИХ ЛАНЦЮГАХ НАРАХУВАННЯ ВАРТОСТІ

*Анотація.* Формування глобальних виробничих систем є важливим і об'єктивно обумовленим процесом, який сприяє удосконаленню організаційно-виробничої структури економіки і поліпшенню динаміки її розвитку.

*Ключові слова:* національні виробничі системи, управління, ефективність.

*Abstract.* Formation of global production systems is an important and objectively determined process that contributes to the improvement of organizational and production structure of the economy and improve the dynamics of its development.

*Keywords:* national production systems, management, efficienc.

*Анотация.* Формирование глобальных производственных систем является важным и объективно обусловленным процессом, который содействует усовершенствованию организационно-производственной структуры экономики и улучшению динамики ее развития.

*Ключевые слова:* национальные производственные системы, управление, эффективность.

Фрагментація глобального виробництва явище не нове, але його значимість зростала протягом довгого часу. Міжнародна фрагментація виробництва все більш і більш ставала явною з середини 1980-х років. Ця

---

\* к.е.н., доцент кафедри міжнародного бізнесу Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

тенденція слідувала з технологічних інновацій в комунікації та транспортуванні, які знизили затрати, дозволив країнам спеціалізуватися на виробництві окремих компонентів, а не кінцевих продуктів. У рамках європейського виробничого простору вже сформовано 12 міжнародних галузевих мереж, які об'єднують підприємства 25 країн Європи, у т. ч. Україну [4]. За останні 25 років збільшилась більш ніж у чотири рази частка торгівлі компонентами між розвинутими країнами. Послуги відіграють провідну роль та складають більш ніж  $\frac{1}{4}$  експорту розвинутих країн. Початкова інтеграція в глобальних ланцюгах нарахування вартості (з англ. Global Value Chains, надалі – GVCs), як правило призводить до збільшення продуктивності праці від сільського господарства до виробництва та сфери послуг. Країни з більш сприятливою діловою середою та низькими тарифами активніше беруть участь в GVCs. Торгівля напівфабрикатами пов'язана з інтеграцією торгівельних партнерів без тарифів: більше ніж 40% торгівельних угод включають в себе умови пов'язані з конкурентною політикою, інвестиціями, правами на інтелектуальну власність.

Глобальні ланцюги нарахування вартості пропонують (надають) можливості країнам, що розвиваються приєднатися до міжнародної економіки за більш низькими цінами, але прибуток від інтеграції не автоматичний. Але не всі країни здатні приєднатися до GVCs. Участь в GVCs має певні ризики. Це як правило збільшує уразливість глобальних ділових циклів та руйнує мережі поставок. Крім того це може призвести до негативного впливу на нерівність розподілу доходів в країні та збільшити ризик, який призведе до соціальної нерівноваги. Цікавість до GVCs збільшилась за останні 10 років. Частка імпорту компонентів надає приблизне уявлення про участь країн в міжнародних виробничих мережах. Світовий імпорт компонентів постійно збільшувався за минуле десятиліття.

Зменшення частки торгівлі компонентами країн, що розвиваються відбувається головним чином за рахунок збільшення імпорту розвинутих країн G20. Китай-основний драйвер зі збільшення частки торгівлі

компонентами серед розвинутих країн. Його частка збільшилась майже в п'ятеро, приблизно від 3% в 1996 до 15% у 2012 році. Всі економічні системи, крім Південної Африки та Камбоджі збільшили свою участь в GVCs. Республіка Корея, Філіпіни, Індія, Китай збільшили участь в GVCs. Потоки напівфабрикатів з'єднують країни/сектори, викривають ступені вертикальної спеціалізації, а також географію мереж.

Використовуючи альтернативні дослідні методи аналізу даних визначають різні групи експортерів. Перша група експортерів представлена країнами з розвинутою економікою, наділеними природними ресурсами та маючи активний торговельний баланс. Центром цієї групи є Латиноамериканські країни, такі наприклад як Аргентина. До складу другої групи входять невеликі експортери, які інвестують в наукові розробки. Це Центральноєвропейські країни. Ірландія та Люксембург формують окрему, спеціальну групу за рахунок невеликих територіальних розмірів та глибокої інтеграції в ланцюгах нарахування вартості ЕС.

Дані зазначають про значне збільшення GVCs між країнами, що розвиваються. Частка торгівлі компонентами між країнами, що розвиваються збільшилась приблизно з 6% в 1988 році до 25% у 2013 році. Частка торгівлі напівфабрикатами між розвинутими країнами та країнами, що розвиваються збільшилась з 30% до 40% за цей самий період. Збільшення частки торгівлі напівфабрикатами між розвинутими країнами та країнами, що розвиваються відбувається головним чином за рахунок зусиль GVCs. Коста-Ріка доволі часто згадується як приклад потужної інтеграції до міжнародних систем постачання. Більш ніж 40% загального експорту країни пов'язані з GVCs.

Ланцюг створення вартості туризму включає послуги, пов'язані з організацією мандрівок, яка часто залучає міжнародних турагентів та туроператорів, міжнародні перевезення та безліч інших послуг. Крім того туризм приносить користь національній економіці, сприяє розвитку інших секторів економіки, таких як сільське господарство (наприклад доставка продовольства в готелі), будівництво, комунікації, проведення конференцій.

Попит на дані послуги, деякі з яких працемістки, створює можливості працевлаштування, спеціально для людей з середньою професійною кваліфікацією в сільських районах. Камбоджа, Танзанія та Уганда – найбільші експортери послуг туризму.

До речі, не було якісно доведено, призводить чи участь в GVCs до зростання. Але певні дослідження передбачають, що участь в GVCs можливо бути пов'язаною з більш значним зростанням. Міжнародний валютний фонд зазначає, що зростання виробництва пов'язано зі збільшенням кількості експорту, що є перевагою GVCs. Країни які активно беруть участь у GVCs зазвичай більш багаті ніж країни з пасивною участю. Країни котрі пристосувались до нових тенденцій глобальних ланцюгів нарахування вартості, замість індустріалізації, мають кращі результати в наведених секторах.

Для того щоб об'єднатися в GVCs, країна повинна бути або повинна стати конкурентоздатною на міжнародних ринках у певній сфері своєї діяльності. Інтеграція в GVCs призводить до динамічного розвитку прибутку від здійснення торгівлі. Людський капітал та технології – ключові фактори зростання. Наприклад, кращими експортоорієнтованими продуктами Китаю 20 років тому були одяг та текстильні вироби, а на сучасному етапі – це офісне обладнання. Приклад економічного успіху Коста-Ріки полягає у інвестиціях в освіту, розповсюдження вивчення англійської мови, стабільність політичної ситуації, низький рівень корупції та податків. Здатність Коста-Ріки залучити Intel, призвела до значних інвестицій в країну. Інтеграція в GVCs може бути найбільш вигідною для бідних країн, які не мають виходу до моря або острівних країн, яким не достатньо транспортної інфраструктури, а вартість доставки залишається значною.

Інтеграція GVCs стимулює створити можливості доступу до великих міжнародних ринків та створює прибуткові можливості. Дані можливості будуються різним чином, вони можуть включати навчання робітника, взаємодію з постачальниками та т.ін. Корисні організації в цьому відношенні

– це ті організації, котрі надають технологічні послуги, такі як метрологія, стандарти перевірки та гарантії якості, а також технічне та організаційне консультування. Крім того, деякі можливості можуть бути набуті через пряму взаємодію з іноземними клієнтами. Через дані взаємодії GVCs надають інформацію про вимоги міжнародного ринку з точки зору продуктів, процесів, технологій та стандартів. Коста-Ріка змогла побудувати значне конкурентне середовище у більшості секторах економіки. Вчені констатують, що головні експортні продукти більшості успішних країн, що розвиваються змінилися за останні 20 років. Деякі країни з низьким доходом, наприклад країни Африки-Єфіопія, Кенія та Танзанія, тепер покращили свої можливості для того щоб досягти інтеграції в GVCs в багатьох сферах. Їх показники є вкрай важливими для створення позитивних прецедентів в межах Африки.

Ключове питання для країн, що розвиваються – це те, що прибуток в глобальних ланцюгах нарахування вартості розподіляється нерівномірно. Постачальники в країнах, що розвиваються виробляють прямо або опосередковано для головної компанії в GVCs. Що відрізняє головні фірми – це те, що вони управляють доступом до головних ресурсів, таким як, дизайн продукту, нові технології, фірмові знаки та споживчий попит. Головні фірми в GVCs як правило не задіяні у самому виробничому процесі, вони тільки постачають технічні вимоги підрядникам розвинутих країн, які і здійснюють виробництво.

Рітейлери в GVCs використовують складну технологію, яка включає штрихове кодування, щоб надати інформацію з перших рук про продаж продукту. Щоб брати участь в GVCs, постачальники повинні мати сильні виробничі та комунікаційні можливості, котрі як правило не є подарунком на ранніх стадіях інтеграції в GVCs. Модернізація є ключовим фактором розвитку GVCs. Поглиблену інтеграцію часто також називають міжгалузевою модернізацією. Є різні типи модернізації. Першою є модернізація процесу, яка призводить до покращення виробничого процесу до якого відносять нове обладнання, здійснення програми контролю якості,

скорочення строків поставки або зменшення відходів. Другою є модернізація продукту, яка складається з надання нових продуктів, змінення проектів, покращення якості та виробництво більш складної продукції. Третя - це функціональна модернізація, до якої відносяться оригінальність проекту, брендінг та маркетинг. Та четвертий тип модернізації – це міжгалузева модернізація, до якої мають відношення знання, які призводять до інтеграції в новий сектор. Економічна література зазначає, що процес та модернізація продукту можуть призвести до значного зростання продуктивності. Постачальники в глобальних ланцюгах нарахування вартості відрізняються від інших фірм частково за рахунок модернізації. Наприклад в Чеській Республіці постачальники виплачують більш високу заробітну плату та показують більш високу продуктивність. Але бідні країни можуть вилучити більшу вигоду від якісної модернізації. Якісні можливості модернізації існують в промислових та сільськогосподарських секторах. Процеси та можливості модернізації продукту глибоко пов'язані зі структурою GVCs.

Бути активними в глобальних виробничих мережах на внутрішніх, регіональних та глобальних рівнях сприяє функціональній модернізації. Така різноманітна діяльність спостерігається на фірмах в різних галузях промисловості. Зокрема функціональна модернізація, а саме в дизайні та маркетингу, можливо більш досяжна на національному ринку. Для країн, які націлені на міжнародні ринки, але характеризуються наявністю невеликих виробників, саме регіональна інтеграція стає проміжним етапом для досягнення продуктивності світового рівня. Зростання освіти є важливою складовою для відкриття потенціалу модернізації. Міжгалузева модернізація або поглиблена інтеграція, саме через сектори має відношення до здатності встановити вертикальні зв'язки та можливості переходу до нових продуктів та дій. Саме диверсифікація Коста-Ріки від медичинських послуг до комп'ютерних мікросхем визначається як міжгалузева модернізація. Наприклад В'єтнам в наш час експортує в 18 разів більше різних продуктів ніж це він робив у 1990 році.

Передбачають, що саме експериментування та подальше зростання експорту призведуть до зниження витрат на заснування фірми, посилення зв'язків між промисловістю та освітою, а саме університетами та знижують бар'єри виходу на нові ринку для експорту.

Участь в GVCs збільшує уразливість для глобальних ділових циклів. Певні події, такі як стихійні лиха можуть спричинити великі руйнування в GVCs. Руйнування можуть бути особливо великими якщо: виробництво сконцентровано географічно та пов'язано з виробництвом певного компоненту, який виробляється лише на певній території. Наприклад, землетрус Тохоку в Японії наглядно це продемонстрував саме на виробництві основного автомобільного компонента, який було сконцентровано в цьому регіоні, найбільш постраждалому під час землетрусу.

В GVCs посилена спеціалізація постачальників, а конкурентна перевага стає більш визначальною. Деякі види участі в глобальних виробничих мережах призводять до більш глибокого та детального вивчення. Наприклад державні програми Угорщини, об'єднуючи малі та середні підприємства в електронній сфері в глобальні ланцюги нарахування вартості не були успішними, не дивлячись на активну участь малих та середніх підприємств в даних програмах. Можливо основна проблема полягає в тому, що головні компанії віддають перевагу географічній сконцентрованості та організації. Фірми зайняті створенням глобальних ланцюгів нарахування вартості в наступних галузях: харчова, сільськогосподарська продукція, інформаційно-комунікаційні технології, текстиль та одяг, туризм, транспорт, логістика. Країни-партнери та постачальники, які пов'язані з торгівлею, на перший план висувають три головних бар'єри для фірм країн, що розвиваються та які намагаються брати участь в глобальних ланцюгах нарахування вартості: невідповідна інфраструктура, обмежений доступ до фінансів та дотримання стандартів. Окрім транспорту та інфраструктури, ненадійне електропостачання все ще складає основне обмеження для фірм в країнах, що

розвиваються. Доступ до обміну фінансами є особливою проблемою для невеликих експортерів.

Нова угода про сприяння торгівлі, яка була підписана на 9-й конференції міністрів СОТ, буде відігравати важливу роль в GVCs. Вона повинна допомогти зменшити торгові бар'єри та витрати на здійснення торгівлі, покращити умови торгівельних відносин та таким чином підвищити торгівлю саме в межах GVCs.

Економічні системи які беруть не активну участь в GVCs: Аргентина, Австралія, Бразилія, Бруней, Камбоджа, Канада, Китай, Данія, Франція, Німеччина, Греція, Індія, Індонезія, Ізраїль, Італія, Японія, Мексика, Нова Зеландія, Польща, Румунія, Королівство Саудівська Аравія, Південна Африка, Іспанія, Швейцарія, Турція, Об'єднане Королівство та Сполучені Штати. Економічні системи які беруть активну участь в GVCs: Австрія, Бельгія, Болгарія, Чілі, Чеська Республіка, Естонія, Фінляндія, Гонконг (Китай), Угорщина, Ірландія, Республіка Корея, Латвія, Литва, Люксембург, Малайзія, Нідерланди, Норвегія, Філіпіни, Португалія, Сінгапур, Словацька Республіка, Словенія, Швеція, Китайський Тайбей, Таїланд та В'єтнам.

На Конференції міністрів на Балі в грудні 2013 року, більш ніж після дев'яти років перемовин, члени СОТ досягли згоди стосовно угоди про сприяння торгівлі. Угода містить 13 статей та спеціальну секцію, що має справу з умовами спеціального режиму і диференційованої обробки. У GVCs, де компоненти кілька разів перетинають кордони, збільшено вплив торговельних бар'єрів. Середні тарифи, які застосовуються на напівфабрикати, зменшувалися протягом довгого часу, досягаючи середнього значення приблизно 5% та 8 %, відповідно, в розвинених країнах та країнах, що розвиваються в 2014 році.

Країни, що розвиваються значно зменшили свої тарифи на частини та компоненти. Приклад скорочення тарифів на частини та компоненти в економіках, що розвиваються, таких як Китай, який залучений в глобальні ланцюги нарахування вартості, особливо цікавий. У середині 1990-х Китай



вже брав участь у глобальних ланцюгах нарахування вартості, але мав високі тарифи для частин та компонентів (приблизно 25% у середньому). Перед його вступом до СОТ в 2001 році, Китай поступово зменшував тарифи приблизно до 18 % в середньому до 2000 року та продовжував зменшувати їх до 11 % до 2003 року. Подібний приклад поступової торгівлі, в напівфабрикатах, спостерігається у Індії, яка зменшила тарифи більше ніж з 30% у 2000 році до приблизно 9% в 2009 році. Тарифне збільшення зазвичай вважають явищем, типовим для сільського господарства та секторів природних ресурсів, але це також притаманно GVCs. Існує тарифне збільшення у двох секторах, в яких глобальні ланцюги нарахування вартості особливо поширені, електроніка та текстиль.

### Список використаних джерел

1. Солонінко К. С. Міжнародна економіка/ Навчальний посібник/ Київ - 2008/Кондор/- с. 321.
2. Coe N. M., Hess M., Yeung H. W.-C., Dicken P., Henderson J. 'Globalizing' regional development: a global production networks perspective// Transactions of the Institute of British Geographers, Vol. 29, No 4 (2004). Pp. 468-484
3. UNCTAD / World Investment Report 2013
4. Абони Д. Оценка рынков, технологий, опыта. Роль глобальных цепочек начисления стоимости [Електронний ресурс] // Д. Абони, 2007. – № 1. – Режим доступу: <http://www.adb.org/Documents/Translation>
5. World trade report 2014
6. В борьбе за место в глобальной цепочке создания стоимости [Электронный ресурс] // Мосты. Аналитика и новости о торговле и устойчивом развитии. – Выпуск 3. – Июнь 2015. – ICTSD. Международный центр по торговле и устойчивому развитию. – Женева, Швейцария. – 32 с. – Режим доступа:

[http://www.ictsd.org/sites/default/files/review/Mosty%20June%202015\\_0.p  
df](http://www.ictsd.org/sites/default/files/review/Mosty%20June%202015_0.pdf)