

РОЗДІЛ 1. ЕКОНОМІКА

УДК 339.9.012:339.94

DOI: 10.31732/2663-2209-2022-69-9-14

СУЧАСНЕ РОЗУМІННЯ ГЛОБАЛЬНИХ ЛАНЦЮГІВ ВАРТОСТІ

Віктор Грушко¹, Роман Ковчар²

¹Д.е.н., професор, завідувач кафедри національної економіки та фінансів, ВНЗ “Університет економіки та права “КРОК”, м. Київ, Україна, e-mail: victorgr@krok.edu.ua, ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6263-2597>

²Аспірант кафедри національної економіки та фінансів, ВНЗ “Університет економіки та права “КРОК”, м. Київ, Україна, e-mail: romanko@krok.edu.ua, ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1793-6801>

CONTEMPORARY INTERPRETATION OF GLOBAL VALUE CHAINS

Viktor Hrushko¹, Roman Kovchar²

¹D.Sc. (Economics), Professor, Head of National Economy and Finance Department, KROK University, Kyiv, Ukraine, e-mail: victorgr@krok.edu.ua, ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-6263-2597>

²Postgraduate student, National Economy and Finance Department, KROK University, Kyiv, Ukraine, e-mail: romanko@krok.edu.ua, ORCID: <https://orcid.org/0000-0003-1793-6801>

Анотація. Сучасні світові тенденції у сфері міжнародної економічної кооперації тісно пов'язані з глобальними ланцюгами вартості (далі – ГЛВ), в тому числі тому, що їх розвиток фундаментально змінив характер світової економіки. Визначення зв'язку між особливостями розвитку економіки країни та рівнем залученості у ГЛВ можливе завдяки всебічному розкриттю сучасного розуміння ГЛВ, теоретичних та практичних засад їх формування. Зокрема, ГЛВ стали ключовими елементами у формуванні стратегій розвитку та програм урядових і міжнародних організацій у сфері економічного розвитку, які ретельно дотримуються збалансованого підходу з особливою увагою до системної конкурентоспроможності. Публікація розкриває основні напрями сучасної інтерпретації ГЛВ, інструменти і підходи до їх розвитку, можливі варіанти залучення, цілі, переваги та можливі ризики від інтеграції, типологію управлінських зв'язків всередині ГЛВ та ін. Визначено, що розвиток ГЛВ та еволюція підходів до їх розуміння дозволяє на новому рівні досліджувати галузі світової економіки, їх структуру та рівень залученості країн до глобальної системи виробничих процесів. Концепція ГЛВ дає можливість прослідкувати зв'язки між різними ланками географічно фрагментованого міжнародного виробництва, визначити роль кожного учасника та передбачити наслідки для тієї чи іншої країни. Участь у ланках ГЛВ несе для країн-учасниць як позитивний ефект, так і певні ризики, особливо для країн, що розвиваються. Своєчасне виявлення ризиків, пов'язаних з участю у ГЛВ, мають бути враховані при проведенні оцінки зовнішньоекономічної безпеки країни з урахуванням включення її до ГЛВ.

Ключові слова: додана вартість, глобальний ланцюг вартості, глобальні виробничі мережі, концепція, модернізація, розвиток, ризики.

Формули: 0; рис.: 1; табл.: 1; бібл.: 8.

Abstract. Today, international economic cooperation is closely related to global value chains (GVCs) due to fundamental changes they caused to the nature of the world economy. The level of country's economic development depends on the level of its involvement in GVCs, and it can be detected by comprehensive disclosure of the interpretation of GVCs, their theoretical and practical basics. In particular, GVCs have become key elements of strategies and programs of governments and international organizations in the field of economic development, using balanced approach and paying special attention to essential competitiveness. This article reveals the main directions of the accepted interpretation of the GVCs, tools and approaches to development of the GVCs, possible options for integration, goals, advantages and risks caused by participation in GVCs links, types of governance within the GVCs, etc. It was determined that development of the GVCs and concept evolution makes it possible to survey the branches of the world economy, their structure and the level of involvement of countries in the global system of production processes at a new level. The concept of GVCs makes it possible to follow the connections between various links of geographically fragmented international production, to determine the role of each participant and to predict the consequences for countries involved. Taking part in the links of the GVCs may both positively and negatively affect countries, especially developing ones. Prompt detection of potential risks caused by participation in the GVCs must be taken into consideration when assessing the country's foreign economic security, taking into account its inclusion into the GVCs.

Keywords: added value, global value chain, global production networks, concept, modernization, development, risks.

Formulas: 0; fig.: 1; tabl.: 1; bibl.: 8

Постановка проблеми. Процес світової інтеграції виробництва характеризується зростанням обсягів торгівлі проміжними товарами, тим самим сприяючи розповсюдженню комунікаційних технологій, лібералізації ринку та динамічному розвитку моделей споживання. У цьому контексті, значення глобальних ланцюгів вартості (далі – ГЛВ), як феномену у сфері міжнародної економічної кооперації, дедалі зростає. Всеохоплююче розкриття сучасного розуміння ГЛВ є обов'язковою передумовою для визначення зв'язку між особливостями розвитку економік країн світу та рівнем їх участі у ГЛВ, а також є базою для формування державної та міжнародної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Концепції ГЛВ присвячено дослідження як зарубіжних, так і вітчизняних науковців. Теоретико-методологічні основи дослідження ГЛВ заклали Г. Джерефі, А. Деардорф, Р. Джоунс, Р. Каплинський, Г. Кержковський, К. Ланкастер, М. Морріс, М. Портер, Е. Хелпман та ін. Серед вітчизняних авторів досліджень щодо ГЛВ варто відзначити науковий вклад І. Гладія, Г. Дугінець, А. Ігнатюка, М. Кизима, І. Кравцова, В. Онищенко, О. Рогача, С. Соколенко та ін.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є всебічне розкриття

сучасного розуміння ГЛВ, теоретичних та практичних засад їх формування.

Виклад основного матеріалу дослідження. ГЛВ стали ключовими елементами у формуванні стратегій розвитку та програм урядових і міжнародних організацій у сфері економічного розвитку, які ретельно дотримуються збалансованого підходу з особливою увагою до конкурентоспроможності, відкритості та сталості.

Концепція ГЛВ використовується для різноманітних цілей, і розглядається як результат ефективної економічної та соціальної організації. У цьому контексті розглянемо основні чотири напрями сучасної інтерпретації ГЛВ:

1. Перший напрям розкриває ГЛВ як *перелік заходів з додавання вартості*, а точніше як “сукупність заходів, необхідних для руху продукту чи послуги від концепції, через різні етапи виробництва та постачання, до кінцевих споживачів” або, якщо детальніше, як “послідовність бізнес-функцій з додавання вартості, таких як дослідження, проектування, виробництво, маркетинг, транспортування, логістика, дистрибуція, післяпродажне обслуговування та утилізація”. Зазначені процеси наочно демонструє модель ГЛВ, в т.ч. обсяги доданої вартості на різних етапах виробничого процесу (рис. 1).

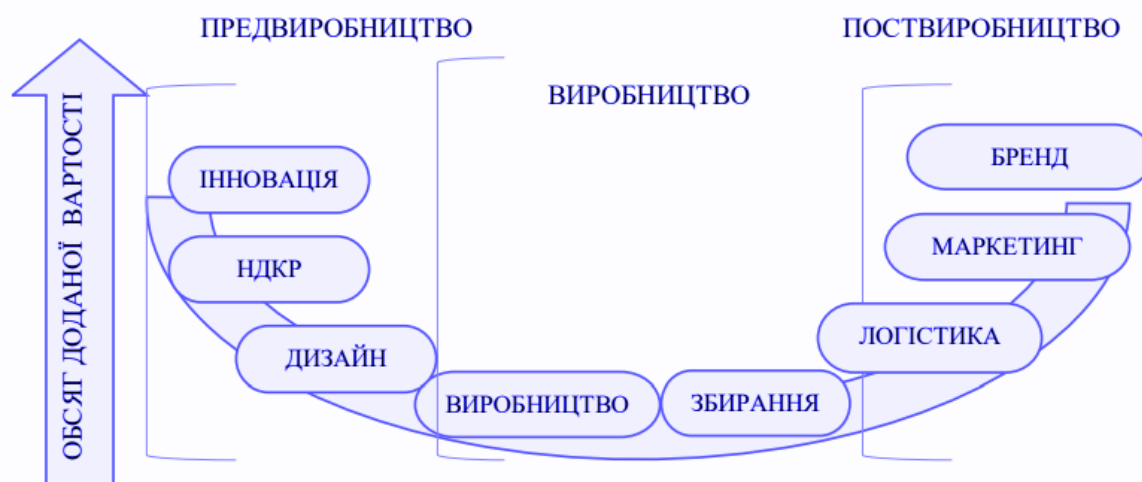


Рис. 1. Модель глобальних ланцюгів вартості (ГЛВ)

Джерело: [1]

2. ГЛВ як *глобальні виробничі та ресурсні мережі*, де ГЛВ інтерпретують як певну “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 обслуговуванням після продажу із подальшою утилізацією або переробкою”.

3. ГЛВ як *системи взаємовигідних зв’язків* між фірмами, що дають змогу скористатися можливостями ринку, або як “механізми, що дають змогу виробникам, переробникам, покупцям, продавцям і споживачам, розділеним у часі та просторі, поступово підвищувати додану вартість продуктів і послуг під час їхнього переходу від однієї ланки до наступної”.

4. ГЛВ у вигляді *циклічного явища*, “що інтегрує функції підтримки навколишнього середовища, екологічні норми та правила, а також учасників ринку в процесі екологізації ГЛВ, що трансформує звичайний, лінійний погляд на ланцюги доданої вартості на циклічний системний погляд”, а потенціал екологізації промисловості у контексті ГЛВ визначається як шлях продукції від первинного виробництва до споживання, із приділенням особливої уваги, зокрема, до використання ресурсів, управління відходами та ресайклінгу.

Концепція ГЛВ може забезпечити необхідними інструментами для розуміння того, як функціонують ГЛВ, що, як правило, фокусуються на чотирьох вимірах: структура витрат-випуску; географічний розподіл; роль провідних фірм або потужних посередників, постачальників, торговців тощо; інституційний контекст на міжнародному, регіональному та національному чи місцевому рівнях.

Розвиток ГЛВ може бути спрямований на досягнення численних економічних цілей, зокрема: підтримка компаній приватного сектора в країнах, що розвиваються, їх залучення до промислового виробництва, диверсифікації економіки та регіонального розвитку;

залучення до виробництва товарів і послуг, які країна імпортує, скорочення витрат в іноземній валюті, а також сприяння підвищенню обсягів виробництва; залучення до виробництва товарів і послуг, які країна може експортувати, збільшення валютних доходів і загального обсягу виробництва; сприяння економічному розвитку певних регіонів, галузей економіки; розвиток малих і середніх підприємств виробничого сектору шляхом їх включення до ланок ГЛВ; забезпечення збільшення розміру доданої вартості певних суб’єктів у ГЛВ; підвищення доходів суб’єктів, які долучені до різних ланок ГЛВ.

Звернемо увагу на основні інструменти і підходи до розвитку ГЛВ, зокрема на ті, що стосуються промислового сектору. У цьому напрямі можна виділити п’ять основних підходів:

1. Фундаментальні у вимірі ГЛВ роботи М. Портера, а саме “Конкурентна перевага: створення і підтримка високої продуктивності” 1985 р. та “Конкурентна перевага націй” 1990 р., заклали основу теорії, яка пояснює, чому певні фірми є результативними поза різниці у факторних витратах. На думку автора, продуктивність фірми залежить від того, як вона керує своїми зв’язками з постачання, як вони інтегровані у загальну структуру ланцюга вартості та наскільки добре ланцюг вартості організований і здатний підтримувати конкурентоспроможність.

2. Промислові кластери, що являють собою географічну концентрацію взаємопов’язаних фірм, які виробляють подібну групу товарів або послуг. Кластерний підхід зосереджується на взаємодії між географічно концентрованими фірмами (горизонтальні зв’язки) та їхніх зв’язках із фірмами та організаціями в інших сегментах ланцюга вартості (вертикальні зв’язки). Припускається, що синергетичний ефект або системна конкурентоспроможність можуть бути досягнуті завдяки просторовій організації, стратегічним союзам і мережам фірм.

3. Дослідження процесів управління та галузевої модернізації в рамках концепції ГЛВ дали змогу для переходу від аналізу на рівні фірми до організаційної мережі фірм і супутніх інститутів у рамках ланцюга вартості, де основна увага приділяється структурам управління ГЛВ та умовам участі для постачальників, модернізації, відкритості ГЛВ 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 ГЛВ.

4. Статистичні підходи зробили значний внесок у розвиток ГЛВ. Зростання торгівлі проміжними товарами, облік якого часто є менш ретельним, а також подвійне врахування торговельних потоків, викривлює картину балансу двосторонньої торгівлі. У відповідь на це, ЮНКТАД запустила глобальний масив даних по ланцюгах створення вартості, що стало спробою відображення розподілу доданої вартості в світовій торгівлі за широким спектром промислових галузей і країн. Подібним чином, ОЕСР і СОТ спільно створили детальну базу даних щодо торгівлі продукцією з доданою вартістю.

5. Підхід на основі інноваційних систем, який допускає, що конкурентоспроможність національної промисловості ґрунтується на структурі та показниках ефективності національних інноваційних систем. Даний підхід не пов'язаний безпосередньо з ГЛВ, але передбачає те, що 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 і навчання.

Коли постає питання розробки стратегії щодо залучення країни до ланок ГЛВ, в першу чергу, необхідно визначити варіант залучення, і в цьому контексті варто розглянути наступні сценарії.

Перший варіант полягає в тому, що основні покупці, що контролюють доступ до споживчих ринків через брендинг, дизайн і привілейований доступ, допомагають постачальникам у країнах, які розвиваються, застосовувати технології, необхідні для виробництва основної та проміжної продукції з належною якістю та обсягами. Залежно від позиції основного покупця, запровадження технології може фінансувати основний покупець, або витрати можна лишити постачальникам.

Другий варіант передбачає те, що провідні покупці встановлюють критерії та стандарти якості, яких повинні дотримуватися постачальники з країн, які розвиваються. Інвестиції на досягнення відповідності залишаються постачальникам, які можуть отримувати підтримку з боку урядових органів і/або агентств з питань розвитку. Коли провідні покупці стикаються з труднощами у пошуку продукції, вони можуть фінансувати підтримку забезпечення відповідності, що, в свою чергу, не обов'язково означає підвищення продуктивності та прибутковості, а вдосконалення виробництва потребує додаткових інвестицій, не враховуючи ті, що спрямовані на забезпечення відповідності стандартам.

Третій варіант полягає в тому, що урядові органи та агентства з розвитку допомагають виробникам у країнах, які розвиваються, імпортувати та впроваджувати новітні технології, що дають їм змогу дотримуватися умов з боку провідного покупця. Підтримка часто забезпечується з метою визначення відповідних покупців та встановлення контактів із ними. Подальшими заходами, спрямованими на підтримку виробників із країн, які розвиваються, у програмах, спрямованих на зниження залежності від провідного покупця, є спільний маркетинг через експортні консорціуми та спільні джерела вхідних матеріалів і обладнання.

Четвертий варіант передбачає проведення виробниками досліджень та розробок з метою створення нових і/або вдосконалених продуктів більш

ефективними методами. Модернізація такого типу дає змогу виробникам із країн, які розвиваються, зменшувати залежність від провідних покупців і залучати нові ринки з більш диверсифікованим портфелем, що зменшує рівень вразливості.

П'ятий варіант стосується іноземних інвесторів, що безпосередньо вкладають кошти у створення виробництв в країнах, які розвиваються. Для країни це може означати збільшення частки ринку у постачанні первинних та проміжних продуктів або навіть функціональну модернізацію із вступом до сегментів із вищою доданою вартістю.

Для підвищення ефективності включення до ГЛВ, ключовим є своєчасне виявлення явних та прихованих ризиків інтеграції, що, як правило, є наступними:

- міжнаціональні відмінності країн-учасників ГЛВ, в т.ч. норми законодавства, стандарти, бізнес-традиції тощо;

- вразливість до глобальних бізнес циклів; вразливість до зривів поставок сировини через віддаленість підприємств, які входять до ГЛВ;
- інвестиційні ризики, пов'язані з втратою державних інвестицій через можливі зміни місця виробництва;
- ризики порушення в логістичних системах;
- ризики дисбалансу доходів та видатків;
- ризики обмеженості у можливості навчання через вузьку спеціалізацію у ГЛВ;
- ризики, пов'язані з трудовими ресурсами та охороною навколишнього середовища тощо.

Ефективність інтеграції передбачає наявність інформації про управлінські зв'язки всередині ГЛВ. Розглянемо типологію, яка визначає п'ять основних форм управління ГЛВ, що наведені у табл. 1.

Таблиця 1. Форми управління ГЛВ

<i>Форма управління</i>	<i>Характерні риси</i>
<i>Ринковий</i>	Не вимагає від учасників ГЛВ здійснення складних управлінських операцій. Інформація щодо технічних характеристик продукції передається безперешкодно, а постачальники можуть здійснювати виробництво з мінімальними вказівками з боку покупців
<i>Модульний</i>	Має місце тоді, коли складні операції відносно просто систематизувати. Зазвичай, постачальники в модульних ГЛВ виробляють продукцію відповідно до технічних вимог замовника
<i>Споріднений</i>	Діяльність покупців та продавців покладається на складне знання, яке не можна легко передати або опанувати. Результатом цього є часта взаємодія й обмін інформацією та знанням між учасниками ГЛВ.
<i>Залежний</i>	Невеликі постачальники залежні від одного або декількох покупців, які є досить впливовими. Такі ланцюги характеризуються високим ступенем контролю з боку провідної компанії
<i>Ієрархічний</i>	Форма управління притаманна ГЛВ, що характеризуються вертикальною інтеграцією, у яких провідна компанія самостійно розробляє та виробляє продукцію

Джерело: [2]

Висновки. Розвиток ГЛВ та еволюція підходів до їх розуміння дозволяє на новому рівні досліджувати галузі світової економіки, їх структуру та рівень залученості країн до глобальної системи виробничих процесів. Концепція ГЛВ дає можливість прослідкувати зв'язки між різними ланками географічно фрагментованого міжнародного виробництва, визначити роль кожного учасника та передбачити наслідки для тієї чи іншої країни. Участь у ланках ГЛВ несе

Література:

1. Дугінець Г. В. Глобальні ланцюги вартості: монографія. Дугінець Г. В., Київ, Київський національний торговельно-економічний ун-т, 2018.
2. Кизим М. О. Теоретичні засади розвитку глобальних ланцюгів створення вартості. М. О. Кизим, Г. В. Крамарев, О. Ю. Іванова та ін. Бізнес Інформ. 2018, № 12, с. 39-51.
3. Gereffi G., Risks and Opportunities of Participation in Global Value Chains, World Bank Policy Research Working Paper, April, 2014. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/18333>
4. Gereffi G., Fernandez-Stark K. Global Value Chain Analysis: A Primer, Center on Globalization, Governance & Competitiveness (CGGC), Duke University Durham, 2011. URL: https://www.researchgate.net/publication/265892395_Global_Value_Chain_Analysis_A_Primer
5. Gereffi G., Fernandez-Stark K. Global Value Chain Analysis: A Primer, 2nd Edition, Center on Globalization, Governance & Competitiveness (CGGC), Duke University Durham, 2016. URL: https://www.researchgate.net/publication/305719326_Global_Value_Chain_Analysis_A_Primer_2nd_Edition
6. Gereffi G., Humphrey J., Sturgeon T. The governance of global value chains. Review of international political economy, 2005. URL: https://www.fao.org/fileadmin/user_upload/fisheries/docs/GVC_Governance.pdf
7. Porter M. Competitive advantage: creating and sustaining superior performance. M. Porter. New York, 1985. URL: [https://www.albany.edu/~gs149266/Porter%20\(1985\)%20-%20chapter%201.pdf](https://www.albany.edu/~gs149266/Porter%20(1985)%20-%20chapter%201.pdf)
8. United Nations Industrial Development Organization report on Global value chains, December 2015. URL: https://www.unido.org/sites/default/files/2016-03/gvc_report_final_0.pdf

для країн-учасниць як позитивний ефект, так і певні ризики, особливо для країн, що розвиваються. Своєчасне виявлення ризиків, пов'язаних з участю у ГЛВ, мають бути враховані при проведенні оцінки зовнішньоекономічної безпеки країни з урахуванням включення її до ГЛВ без ризику залишитися на позиціях із низькою доданою вартістю та обмеженими можливостями щодо модернізації, доступу до знань і технологій, а відповідно, до системної конкурентоспроможності.

References:

1. Duginets G., Global value chains: monograph. Duginets G., Kyiv National University of Trade and Economics, 2018.
2. Kyzim M., Theoretical principles of development of global value chains/M. O. Kyzim, G. V. Kramarev, O. Yu. Ivanova, etc. Business Inform. 2018, no. 12, p. 39-51.
3. Gereffi G., Risks and Opportunities of Participation in Global Value Chains, World Bank Policy Research Working Paper, April, 2014. URL: <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/18333>
4. Gereffi G., Fernandez-Stark K. Global Value Chain Analysis: A Primer, Center on Globalization, Governance & Competitiveness (CGGC), Duke University Durham, 2011. URL: https://www.researchgate.net/publication/265892395_Global_Value_Chain_Analysis_A_Primer
5. Gereffi G., Fernandez-Stark K. Global Value Chain Analysis: A Primer, 2nd Edition, Center on Globalization, Governance & Competitiveness (CGGC), Duke University Durham, 2016. URL: https://www.researchgate.net/publication/305719326_Global_Value_Chain_Analysis_A_Primer_2nd_Edition
6. Gereffi G., Humphrey J., Sturgeon T. The governance of global value chains. Review of international political economy, 2005. URL: https://www.fao.org/fileadmin/user_upload/fisheries/docs/GVC_Governance.pdf
7. Porter M. Competitive advantage: creating and sustaining superior performance. M. Porter. New York, 1985. URL: [https://www.albany.edu/~gs149266/Porter%20\(1985\)%20-%20chapter%201.pdf](https://www.albany.edu/~gs149266/Porter%20(1985)%20-%20chapter%201.pdf)
8. United Nations Industrial Development Organization report on Global value chains, December 2015. URL: https://www.unido.org/sites/default/files/2016-03/gvc_report_final_0.pdf