

## РОЛЬ ГЛОБАЛЬНИХ ЛАНЦЮГІВ НАРАХУВАННЯ ВАРТОСТІ У ПІДВИЩЕННІ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕКОНОМІКИ

*У статті аналізуються необхідність, значення та наслідки залучення країни до глобальних ланцюгів вартості в контексті підвищення її конкурентоспроможності в сучасній економічній системі. Досліджено тенденції, форми та напрями участі національних підприємств у міжнародних ланцюжках виробництва.*

**Ключові слова:** глобалізація, глобальні ланцюги вартості, ТНК, додана вартість, прями іноземні інвестиції.

Головним мегатрендом сучасного економічного розвитку є глобалізація, яка пов'язана з епохальними змінами, що розгортаються у напрямі адаптації провідних економік світу до кардинальних природно-ресурсних, демографічних та технологічних зрушень в історії людства [1, с. 11]. Реорганізація і переміщення міжнародного бізнесу – це трансформація глобальної економіки, що має важливі наслідки для конкурентоспроможності фірм і процвітання націй. Технологічні та управлінські інновації, усунення перешкод для транскордонного потоку ресурсів, товарів, послуг і капіталу призвели до виникнення глобальних ланцюжків нарахування вартості, залучення до яких може надати доступ до нових ринків, а також ноу-хау провідних міжнародних компаній в області технологій, менеджменту і ринків. Однак, щоб увійти в ці ланцюжки нарахування вартості і отримати вигоди, підприємства повинні виконати низку вимог. Це ставить нові завдання перед урядами і фірмами, вимагає перегляду відносин між бізнесом і урядом [2]. "Дохід від участі у глобальних відтворювальних ланцюгах є лише однією, хоча й найбільш істотною, складовою світового доходу" [3, с. 80]

Ідею ланцюга вартості належить М. Портеру, яку він запозичив у консультантів компанії McKinsey, які розглядали фірму як послідовність функцій: НДР і ДКР, виробничо-технологічні функції, функції маркетингу та збуту продукції тощо. Залученню підприємств до глобальних ланцюгів вартості присвячено багато робіт вітчизняних та зарубіжних економістів, таких як Дж. Абоні, П. Дрейпер, М. Бек, І. Розинський та інші.

"На економічній карті світу починають проступати контури нового світового порядку. Країни шикуються в ланцюжки поставок, обмінюючись технологіями і цінностями і розвиваючи власне виробництво. Деякі, в той же час, залишаються на узбіччі прогресу, їх доля незавидна. Ключовий фактор розвитку і просування вгору по ланцюжку, у бік країн, що створюють, насамперед, технології, – здатність адаптувати до вимог технологічних "спонсорів" свою правову систему і економіку" [4]. Так

прокоментувало інформаційне агентство "Финмаркет" виступ керівника CERP та головного редактора економічного порталу Voxeu.org Р. Болдуїна.

У сучасній економіці глобальні ланцюжки поставок створюють ТНК, що виробляють переважно більшість промислових товарів і товарів масового споживання, формуючи нові правила світової торгівлі і, фактично, залишаючи на узбіччі прогресу ті країни, яким ці правила не подобаються. Р. Болдуїн стверджує, що технології для швидкого розвитку є не у всіх, а тому всім країнам найкраще вбудуватися в уже існуючу ланцюжок поставок і стати її частиною. Скоро світ буде складатися не з громіздких міжнародних організацій, а з виробничих ланцюжків – від винайдення до поставки товару [4]. Сучасний ланцюг міжнародної торгівлі виглядає наступним чином: винахід (лабораторія Каліфорнії) – виробництво його компонентів (Тайвань, Китай, Корея, Туреччина) – зібрання у єдине ціле (ще інша країна). Усвідомивши ситуацію країни зрозуміли, що торгові бар'єри є недоцільними, і в односторонньому порядку почали підписувати регіональні угоди щодо розширення інвестиційного співробітництва, які будуть визначати формування ланцюгів постачання.

У продовження даної теми у звіті ЮНКТАД також визначається, що 80% доданої вартості у світі створюються у межах виробничих і торгових ланцюгів, що контролюються ТНК, які можуть стимулювати технічний прогрес в одній країні та зупинити його в іншій; від обсягу їх замовлень залежить швидкість розвитку економіки, обсяги зовнішньої торгівлі та місце країни у світовій системі розподілу праці. ЮНКТАД дослідила ланцюжки створення вартості товарів, щоб зрозуміти, як насправді тепер виглядає світова торгівля і де виробляється основна вартість "кінцевих" товарів [5].

Виробничі ланцюги можуть створювати дві країни, цілий регіон і створювати глобальну мережу. Вони складаються з різних компаній – від добувних до обробних і високотехнологічних. Сучасні виробничі ланцюги виглядають дуже складно (рис. 1).

Додана вартість, що вироблена за кордоном, – це частка сировини і компонентів, які були ввезені в країну для отримання експортного товару. Додана вартість всередині країни – це те, що було вироблено економікою країни і враховується при розрахунку ВВП. Важливим також є рівень участі країни в глобальній ланцюжку створення вартості, що включає як товари, ввезені в країну для створення якогось продукту, так і сировину і компоненти, які із країни. Чим вищий цей показник, тим більше країна впливає на світове виробництво і експорт.

У середньому в експорті кожної країни частка доданої вартості, виробленої іншими країнами, становить 28%. Це означає, що практично 5 трлн. дол. з 19 трлн. дол. обсягу світової торгівлі в 2010 р., приходиться на подвійний рахунок – вартість сировини на різних стадіях обробки двічі зафіксована в торговій статистиці. 14 трлн. дол. – це найбільш вірогідний обсяг доданої вартості в експорті. Це приблизно п'ята частина світового ВВП [5].

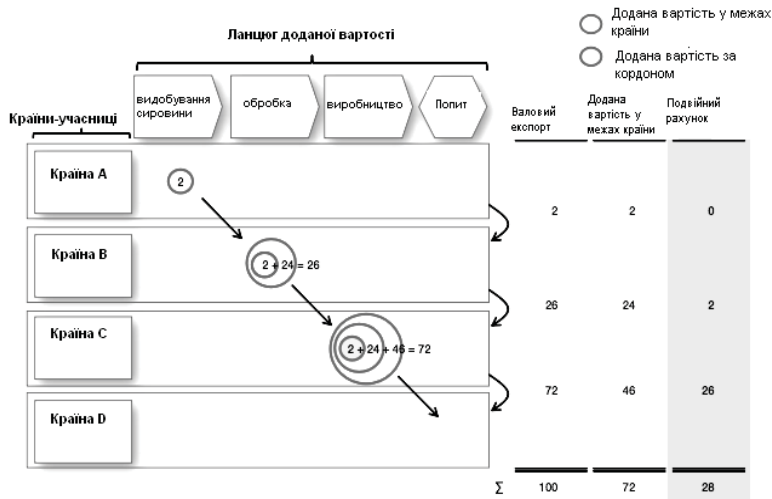


Рис. 1. Принцип дії ланцюга доданої вартості

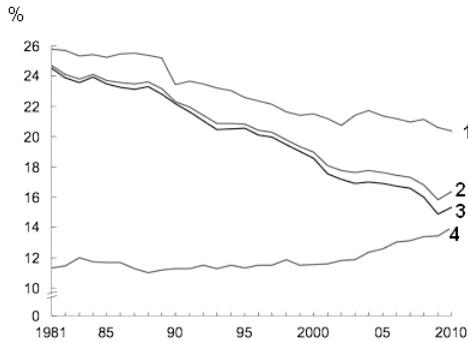
Джерело: [5]

Починаючи з 1990-х років, як відмічає Р. Болдуїн, сформувалася тенденція падіння частки багатих країн у світовому ВВП, виробництві та імпорті. Зростає ж частка країн з економікою, що розвивається, які не стали створювати власну технічну та виробничу базу, а приєдналися до вже існуючих ланцюгів постачання. Так, за рахунок США та Німеччини змогли розвинути свої можливості Китай, Польща, Туреччина, за рахунок Японії – Китай, Корея, Індонезія, Таїланд [4].

Існують дві головні форми залучення країни до глобальних ланцюгів вартості. По-перше, країна намагається сформувати у себе найбільш сприятливі умови для розміщення бажаних ланок ланцюжка створення вартості шляхом підготовки кадрів, інвестицій в інфраструктуру, введення сприятливого податкового режиму тощо. По-друге, країна може домагатися локалізації на своїй території бажаних ланок ланцюжка створення вартості, висуваючи це як умову допуску ТНК на свій ринок або видачі їй дозволу купити місцевого гравця.

Загальне правило приєднання до глобального ланцюга створення цінності наступне: "ваші технології в обмін на наші реформи", тобто країна, що розвивається має синхронізувати власну правову систему, регулювання, правила доступу на ринок із тими, що діють у розвинених країнах. Виключеннями є: Китай, для якого технології віддаються за доступ на внутрішній ринок; країни, що експортують сировину, таких як Бразилія, Росія, Австралія, Південна Африка, які продають у ланцюгу ресурси.

Частка промисловості у ВВП зменшується у всіх країнах, окрім найбідніших (див. рис. 2).



- 1 – країни з середнім доходом, ВВП яких на одну особу 1006-12275 дол. Наприклад: Індія, Китай, Росія, Таїланд.  
 2 – у світовому ВВП.  
 3 – країни з високим доходом, ВВП яких на одну особу більше 12275 дол. Наприклад: країни ЄС, США.  
 4 – країни з низьким доходом, ВВП яких на одну особу менше 1006 дол. Наприклад: Кенія, Непал, Танзанія.

Рис. 2. Додана вартість у промисловості як частка у ВВП у 1981 – 2010 рр.

Джерело: [4]

Тому, як зазначається у доповіді McKinsey, країни намагаються отримати лідируючі позиції у світі збільшуючи частку промисловості. Власне виробництво забезпечує країну матеріалами й обладнанням для створення сучасної інфраструктури та будівництва житла. Експерти відзначають, що навіть Індія, яка займає провідні позиції в світовій торгівлі послугами, продовжує розвивати свій промисловий сектор, прагнучи збільшити його частку у ВВП з 16% до 25% до 2022 р. [4].

Серед країн, що посідають перші 15 місць за часткою промисловості у ВВП, частки істотно розрізняються: всього 10% для економіки Великобританії до більше, ніж 33% для Китаю. У найбільшого виробника у світі, США, всього 12% (рис. 3)

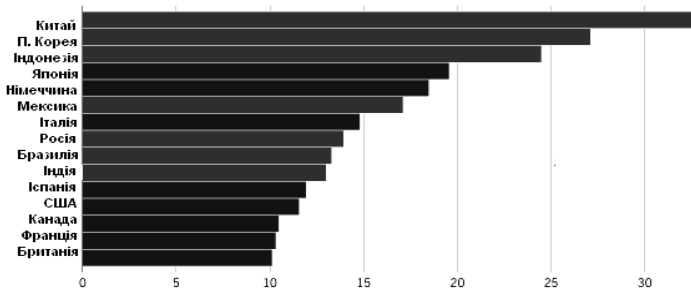


Рис. 3. Частка промисловості у ВВП у 2010 р.

Джерело: [4]

Експерти McKinsey також визначають, що частка виробництва у ВВП продовжує зростати лише у країнах з низьким рівнем доходу, а для країн із середнім доходом темпи зростання починають уповільнюватися, що пояснюється тим, що, по-перше, ціни на товари довгострокового використання зменшуються, вигода від виробників переходить до споживачів у вигляді більш доступних цін, по-друге, ускладненням виробничих процесів, які потребують все більше етапів і, відповідно, все більшої кількості логістичних, юридичних та інших послуг.

Для кожної окремої країни частка доданої вартості в її експорті показує, наскільки її промисловість і експорт залежать від імпорту з інших країн, а також наскільки економіка країни спеціалізована на конкретному виробництві і яке її місце в світовій виробничому ланцюжку.

Для розвинених країн частка доданої за кордоном вартості становить 31%. Це вище середнього світового значення і показника для країн, що розвиваються. Лідер в міжнародній торгівлі – країни ЄС, в їх експорті частка доданої вартості 39% – це одне з найвищих значень в світі. На торгівлю всередині Союзу припадає 70% усієї торгівлі ЄС. Для США частка доданої за кордоном вартості в експортних товарах становить лише 11%, а для Японії – 18%. Частка доданої за кордоном вартості в експорті країн, що розвиваються становить 25% – це нижче середнього світового значення, але більше, ніж у США або Японії. Сильніше всього залежать від імпорту деталей і сировини економіки Східної та Південно-Східної Азії, а також Латинської Америки [5].

Серед 25 найбільших світових експортерів є країни з абсолютно різним поєднанням доданої вартості, виробленої всередині і за межами країни. Великі економіки, такі як США та Японія, покладаються в основному на розвинені промислові ланцюжки усередині країни. Правда, Великобританія, Китай і Німеччина є винятками з цього правила. Росія і Саудівська Аравія, що експортують нафту, не надто залежать від імпорту обладнання, необхідного для її виробництва (його вартість – лише невелика частина ціни експорту). Те ж стосується і Індії, що експортує послуги. Цим країнам просто не потрібні імпортні компоненти. Багато країн орієнтуються на проміжне виробництво чи складання, для них частка доданої вартості, виробленої всередині країни, буде менше – це Нідерланди, Гонконг, Сінгапур та інші [5].

Для кожного виробничого сектора частка доданої вартості, виробленої за кордоном, різна. Це необхідно враховувати це при розробці стратегії розвитку виробництва, торгівлі або залучення інвестицій. Історично самими глобалізованими галузями є електронна промисловість та автомобілебудування.

67% прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в світі вкладено в сектор послуг – половина з цих коштів пов'язана з виробничими ланцюжками. Накопичені ПІІ в країні і її рівень участі в світових ланцюжках створення вартості сильно залежать один від одного. Це підтверджує роль корпорацій у світових ланцюжках створення вартості. Країни, в які корпорації інвестували кошти, виграють: вони більше залучені в світову торгівлю і поділ виробництва, вклад товарів з високою доданою вартістю в їх ВВП вище.

Участь у міжнародних ланцюжках виробництва ЮНКТАД пропонує використовувати як механізм розвитку, оскільки вони допомагають країнам прискорити зростання ВВП, збільшити доходи населення, створити робочі місця, надають можливість країнам поліпшити якість свого виробництва. Однак багато країн переконалися, що це не панацея. Корпорації часто воліють збирати продукцію в країні, нічого в ній не виробляючи. У цьому випадку ефект від залучення країни у виробничий ланцюжок буде дуже обмеженим. Тим не менше, статистика показує, що залучення країни у виробничий ланцюжок зазвичай супроводжується прискоренням зростання її економіки. Індонезія, Китай, Таїланд змогли використати цей фактор, щоб створити потужне виробництво усередині країни, після чого піднялися "вгору" по ланцюжку [5].

Найголовніша з основних здібностей ТНК – здатність координувати діяльність в межах глобальної виробничо-збутового ланцюжка. ТНК можуть прийняти рішення здійснювати таку діяльність самостійно (інтерналізація) або можуть доручити займатися нею іншим компаніям (екстерналізація), тобто зробити вибір, аналогічний рішенням "виробляти або закуповувати". У тих випадках, коли інтерналізація має транскордонне вимір, вона призводить до розміщення прямих іноземних інвестицій (ПІІ), тобто міжнародні потоки товарів, послуг, інформації та інших активів є внутрішніми корпоративними і знаходяться під повним контролем ТНК. Екстерналізація призводить або до класичної торгівлі, в межах якої ТНК ніяк не контролюють інші компанії, або – в якості проміжного "середнього" варіанту – до формування не пов'язаних з участю в капіталі механізмів взаємовідносин, в рамках яких договірні схеми і відносні переговорні позиції обумовлюють операції і поведінку компаній приймаючих країн. Таке "обумовлення" може робити істотний вплив на поведінку підприємств, вимагаючи від компанії приймаючої країни, наприклад, інвестувати в обладнання, міняти процеси, впроваджувати нові процедури, покращувати умови праці або використовувати обумовлених постачальників.

У "Доповіді про світові інвестиції, 2011 р.: способи організації міжнародного виробництва, що не пов'язані з участю у капіталі, та розвитку" визначається, що сьогодні міжнародне виробництво більше не обмежується виключно прямими іноземними інвестиціями. Зростають способи організації міжнародного виробництва, що не пов'язані з участю у капіталі (СНУК): у 2010 р. обсяг продажу у межах цих механізмів перевищив 2 трлн. дол., головним чином за рахунок країн, що розвиваються. Ці механізми складаються з підрядного промислового виробництва, аутсорингу послуг, підрядного сільськогосподарського виробництва, франшизингу, ліцензування, управлінські контракти та інші типи договірних взаємовідносин, за допомогою яких ТНК координує діяльність у межах власних глобальних виробничо-збутових ланцюгів та впливає на управління компаніями країн, що приймають, не беручи участі у капіталі цих компаній. Це є одним із способів інтеграції у глобальні ланцюги вартості [6, с. 19]

Зрештою вибір ТНК між ПІІ та СНУК (або торгівлею) в будь-якій ланці виробничо-збутового ланцюжка залежить від її стратегії, відносних витрат і вигод, сполучених з цим

ризиків і практичної застосовності існуючих варіантів. В одних ланках виробничо-збутового ланцюжка СНУК можуть замінити ПІІ, а в інших вони можуть доповнювати один одного.

До ключових переваг СНУК для ТНК можна віднести: 1) відносно низькі початкові капітальні витрати, які потрібні, і обмежений оборотний капітал, необхідний для функціонування; 2) знижені ризики; 3) гнучкі можливості для адаптації до змін в циклі ділової активності та попиту; 4) використання цих способів для екстерналізації непрофільної діяльності, яка часто може здійснюватися іншими операторами при більш низьких витратах.

Згідно з оцінками, в 2010 р. транскордонна діяльність на базі СНУК у всьому світі генерувала обсяг продажів, що перевищує 2 трлн. доларів. З цієї суми на підрядне промислове виробництво і аутсорсинг послуг доводилося 1,1-1,3 трлн. дол, на франшизинг – 330-350 млрд. дол, на ліцензування – 340-360 млрд. дол, а на управлінські контракти порядку 100 млрд. доларів [6, с. 25].

Такі форми міжнародного співробітництва можуть бути доцільними, наприклад, у сільському господарстві, де підрядне виробництво з більшим ступенем імовірності сприяє вирішенню питань, пов'язаних з відповідальним інвестуванням (повага місцевих прав, забезпечення засобів до існування для фермерів і стале використання ресурсів), ніж широкомасштабне придбання земельних ділянок.

Державна політика має забезпечити максимальні вигоди для розвитку і зведення до мінімуму ризиків, пов'язаних з інтеграцією вітчизняних компаній в мережі СНУК ТНК. Необхідно вирішити наступні завдання: 1) як впровадити політику щодо СНУК в загальний контекст національних стратегій розвитку; 2) як налагодити підтримку зміцнення внутрішнього виробничого потенціалу для забезпечення наявності привабливих ділових партнерів, які можуть претендувати на участь в глобальних виробничо-збутових ланцюжках; 3) як заохочувати і стимулювати СНУК; 4) як усунути негативні аспекти впливу СНУК.

Конкуренція за краще місце країни в ланцюжку створення вартості властива багатьом країнам, особливо Східної Азії, де держава традиційно відіграє в економіці велику роль. У Європі та Північній Америці подібні приклади особливо часто зустрічаються в сфері послуг, не регульованою жорстко правилами СОТ.

Уряди багатьох країн прагнуть забезпечити для підрозділів іноземних компаній, що знаходяться на їх території, бажане місце в ланцюжку створення вартості. Але найбільш успішними, як показує досвід Китаю та Японії, такі дії виявляються у великих країнах, ринки яких складають істотну частину глобального ринку. Для решти – невеликих – країн успішну взаємодію з ТНК в умовах глобалізації дійсно помітно ускладнилося. Звідси їх прагнення до ведення переговорів з ТНК на наднаціональному рівні (яскравий приклад: позиція невеликих європейських країн, які наполягають на тому, щоб переговори з "Газпромом" велися не індивідуально кожною країною, а виключно у форматі "Газпром" – Євросоюз) [7].

Таким чином, ключове завдання, яке стоїть перед економіками країн, що розвиваються, найбільш ефективно пов'язати національні підприємства з

міжнародними ринками для досягнення стійкого зростання та розвитку. Участь країни у глобальних ланцюгах нарахування вартості надає важливі можливості для підприємств, включаючи малі та середні, для нарощування нових конкурентних можливостей та переходу до масштабного експорту шляхом фокусування на певній вибірковій діяльності та продуктах. Проте це, в свою чергу, вимагає виконання вимог, що пов'язані з якістю, ціною, термінами постачання, гнучкістю.

Глобальні ланцюги нарахування вартості пропонують значні можливості для розширення нетрадиційного експорту. Вони дозволяють кваліфікованим підприємствам концентруватися на конкретних компонентах або діяльності, зокрема, у ланцюгах вартості, де ці підприємства мають конкурентні переваги.

Необхідним є визначення стратегії входження країни та окремих її підприємств у глобальні ланцюги нарахування вартості, а не фокусування лише на підвищенні ефективності окремих компаній. Конкурентна ефективність діяльності – це функція зв'язків між підприємствами у межах ланцюга вартості. Створення вартості пов'язано не лише з кінцевою продукцією, брендами, а існує по всьому ланцюгу за рахунок спеціалізації та модернізації.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Базилевич В.Д. Зміна та основні напрями парадигмальних зрушень у структурі економічної теорії XXI ст. [Електронний ресурс] // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції. – К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка, 2012. – С. 11-15.
2. Абони Дж. Роль глобальних цепочек начислення стоимости [Електронний ресурс] // CAREC-Notes. – 2007. – №1. – Режим доступу: <http://www.carecprogram.org/uploads/docs/CAREC-Notes/Nov2007-Value-Chains-ru.pdf>.
3. Варналій З.С., Яремко Л.А. Світовий дохід як критерій забезпечення економічної безпеки держави // Економічна теорія. – 2006. – № 4.- С. 77-88.
4. WTO никому не нужна, а от России не ждут реформ [Електронний ресурс] // Финмаркет: информационное агентство. – 2013. – 15 января. – Режим доступу: <http://finmarket.ru/z/news/hotnews.asp?id=3191291&nt=4&p=1&sec=0/>.
5. Конференция ООН по торговле: несколько десятков корпораций правят миром, и это хорошо // Финмаркет: информационное агентство. – 2013. – 28 февраля [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.finmarket.ru/z/news/hotnews.asp?id=3244103>.
6. Доклад о мировых инвестициях, 2011 год: Способы организации международного производства, не связанные с участием в капитале, и развитие: Конференция ООН по торговле и развитию. – Нью-Йорк и Женева, 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.un.org/ru/development/surveys/docs/investments2011.pdf>.
7. Розинский И. Иностранные филиалы и национальные интересы // Экономический портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://instituciones.com/general/1028-inostrannie-filialy-i-nacionalnieinteresy.html>.
8. Астахова А. Взгляд на мир через цепочки добавленной стоимости // Экономическая политика: экспертный канал [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ecpol.ru/index.php/2012-04-05-13-42-46/2012-04-05-13-43-05/484-vzglyad-na-mir-cherez-tsepochki-dobavlennoj-stoimosti>.

Стаття надійшла до редколегії 15.03.13



**Игнатюк А.И.**, д-р экон. наук, доц.  
КНУ имени Тараса Шевченко, Киев

### **РОЛЬ ГЛОБАЛЬНЫХ ЦЕПОЧЕК НАЧИСЛЕНИЯ СТОИМОСТИ В ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ**

*В статье анализируется необходимость, значения и последствия вовлечения государств в глобальные системы стоимости в контексте повышения ее конкурентоспособности в современной экономической системе. Исследованы тенденции, формы и направления участия предприятий в международных системах производства.*

*Ключевые слова: глобализация, глобальные системы стоимости, ТНК, прибавочная стоимость, прямые иностранные инвестиции.*

**Ignatuk A.I.**, PhD, Associate Professor  
Taras Shevchenko National University of Kyiv, Kyiv

### **ROLE OF GLOBAL CHAIN OF VALUE CALCULATION IN CHARGE FOR COMPETITIVENESS**

*This article analyzes the need, importance and implications of country's introduction to the global value chains in the context of enhancing its competitiveness in the modern economic system. The tendencies, forms and directions of domestic enterprise's participation in international production chains are researched.*

*Keywords: globalization, global value chains, MNCs, added value, foreign direct investmets.*