

УДК 339.944

**СУТНІСТЬ ТА ГАЛУЗЕВІ ОСОБЛИВОСТІ МІЖНАРОДНОЇ
ВИРОБНИЧОЇ ІНТЕГРАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ****Мельник Т.М., д.е.н.****Конрад Ю.В.***Київський національний торговельно-економічний університет*

У статті проаналізовано основні теоретичні підходи до визначення сутності виробничої інтеграції. На основі дослідження еволюції інтеграційних теорій отримано висновок, що поняття «виробнича інтеграція» є новим в економічній науці. Виділені характерні ознаки даного поняття. Визначено, що в практиці розвинених країн виробнича інтеграція є рушієм технологічного прогресу та невід'ємною частиною отримання додаткових конкурентних переваг. Запропоновано ключові підходи до класифікації основних її видів та форм. З'ясовано які організаційні форми виробничої інтеграції представлені в Україні в межах національного законодавства. У результаті проведеного дослідження розкриті основні проблеми в галузі, що перешкоджають активній інтеграції національних підприємств у міжнародні виробничі мережі. Обґрунтовано, що виробнича інтеграція є необхідною передумовою для подальшого економічного та технологічного зростання національної економіки.

Ключові слова: виробнича інтеграція, міжнародні виробничі мережі (МВМ), прямі іноземні інвестиції (ПІІ), технологічний прогрес, промисловий потенціал

UDC 339.944

**NATURE AND BRANCH FEATURES OF THE WORLD PRODUCTION
INTEGRATION OF NATIONAL ENTERPRISES****Melnik T.N., Doctor of Economics****Konrad Y.V.***Kyiv National University of Trade and Economics*

The main theoretical approaches to the definition of production integration were analyzed in article. Based on the study of the evolution of integration theory has concluded that the concept of «production integration» is new in economics. The main characteristic features of the concept were distinguished. In the practice of developed countries, production integration is the engine of technological progress and integral part of receiving additional competitive advantage was determined in article. Key approaches to the classification of its basic types and forms were suggested. Kinds of organizational forms of industrial integration presented in Ukraine within the framework of national legislation were found out. The main problems in the branch that prevent to the active integration of domestic enterprises in international production networks were revealed. It was proved that production integration is a prerequisite for further economic and technological growth of the national economy.

Keywords: manufacturing integration, international production networks (IPN), foreign direct investment (FDI), the technological progress, the industrial potential

Актуальність проблеми. Однією з відмітних характеристик нової хвилі глобалізації, що триває останні два десятиріччя, є зростання кількості інтегрованих структур, основною метою діяльності яких є співпраця у сфері промисловості, НДДКР та збуту. За даними ЮНКТАД частка країн у світовій торгівлі в рамках виробничої інтеграції збільшилася з 20% у 1990 р. до понад 45% у 2014 році, а щорічне зростання ядра виробничо-інтегрованих підприємств нового технологічного укладу становить близько 35% (сфери нано-, біо- та інформаційно-комунікаційних технологій) [18]. Згідно з прогнозами ОЕСР уже в 2020 р. на виробничо-інтегровані структури припадатиме 78% сукупного світового виробництва промислової продукції.

Однак в Україні такі структури є не досить розвиненими, а їх промисловий потенціал характеризується здебільшого сировинною спрямованістю. Такі реалії національної економіки вимагають нових кардинальних змін в її структурі, пошуку та імплементації нової стратегії інноваційного розвитку, а також формування нової комерційної стратегії для країни загалом. Необхідність змін зумовлена не тільки перманентністю та посиленням інтеграційних процесів, які відбуваються в міжнародному економічному середовищі, але й посиленням впливу конкуренції, що змушує підприємства та країни або розвиватись, шукати способи посилення та отримання нових конкурентних переваг, або залишати ринок через неспроможність конкурувати з іншими.

Аналіз останніх наукових досліджень. Результати дослідження проблем виробничої інтеграції знайшли відображення у працях вітчизняних і зарубіжних науковців, зокрема І. Гладій, І. Зварич, Р. Хаггінса, Р. Коуза, О. Уільямсона, М. Аделмана, К. Келлі, Дж. Лью, К. Кемінад, П. Дікена та ін.. Однак потребують подальшого дослідження питання, що стосуються можливостей входження національних підприємств в інтегровані міжнародні виробничі мережі (МВМ).

Метою роботи є визначення сутності виробничої інтеграції та її ролі в розвитку економіки країни.

Викладення основного матеріалу дослідження. Початок ХХ сторіччя став переломним періодом у міжнародному економічному

середовищі. На світовій арені з'явилося багато нових гравців, метою діяльності яких стало освоєння якомога більшої кількості організаційних інновацій та бізнес-процесів для подальшого їх використання в глобальному масштабі. Почали формуватися складні інтегровані структури, які включали всі види діяльності, що підтримували виробництво товарів та послуг [12, с.15].

Концепція виробничої інтеграції, заснована на вертикальних і горизонтальних зв'язках, стала альтернативою концепції ланцюга створення вартості і була запропонована як лінійна модель, з метою виділення мережевого характеру виробництва та акцентування уваги на глобальному географічному охопленні [5]. Значний внесок у дослідженні виробничої інтеграції зробили К. Келлі, Р. Хаггінс, Ф. Вебстер, Р. Коуз, О. Уільямсон, М. Аделман, Дж. Стіглер та К. Ерроу.

Сьогодні в економічній науці не існує загальноприйнятого визначення поняття «виробнича інтеграція». Пояснення відбувається на основі використання різних теорій і підходів. Так, протягом досить тривалого часу представники *неокласичного напряму економічної теорії*, враховуючи одне з припущень про існування конкурентних ринків, завдяки яким відбувається ефективне розміщення ресурсів, виробничу інтеграцію трактували як неперервний технологічний взаємозв'язок різних стадій виробництва. Передбачалося, що для досягнення ефективності послідовних процесів, що збігаються у часі та просторі необхідна спільна власність. Однак з часом вчені аргументовано довели, що ринок не є ідеальним інструментом та механізмом розподілу ресурсів [3].

Згідно з *теорією розподілу праці* А. Сміта, яку активно підтримують А. Янг та Дж. Стіглер, на стадії зародження галузі для компанії характерний високий ступінь виробничої інтеграції, оскільки через новизну продуктів, матеріалів, обладнання складно знайти компанії, з якими можна було б співпрацювати по цих напрямках. У міру зростання галузі відбувається дезінтеграція стадій технологічного ланцюга – спеціалізовані підприємства виконують певні функції з більшою віддачею та меншими витратами завдяки розподілу праці. Але з переходом галузі до стадії занепаду, підприємства, що обслуговують компанії також переживають занепад, що, на думку Дж. Стіглера, потребує повернення раніше переданих функцій до підприємства і високого ступеня (жорсткої форми) виробничої інтеграції [10, с. 189-190]. Перевагою такого підходу є те, що вчені звернули увагу на розмір виробничих витрат і стадію розвитку

галузі як на фактори, що впливають на ступінь виробничої інтеграції. Твердження, що в галузях, які зароджуються, підприємства мають бути високоінтегрованими, більше стосується до галузей і підприємств країн, що розвиваються, де відсутня добре розвинена інфраструктура.

Згідно з *теорією транзакційних витрат*, що розроблена в рамках неінституціонального напрямку, поняття «виробнича інтеграція» трактується з точки зору витрат взаємодії агентів на ринку [16, с. 85]. Засновником цієї теорії є Р. Коуз, який вперше звернув увагу на витрати використання цінового ринкового механізму, або транзакційні витрати, усунення яких можливо завдяки існуванню підтримуючих підприємств і виробничої інтеграції.

Розглядаючи транзакційні витрати та їх вплив на структуру підприємства, необхідно врахувати, що їх різновиди по-різному впливають на їх розмір. Виробнича інтеграція, приміром, зменшує витрати на ведення переговорів, але при цьому збільшує витрати впливу, в той же час ринкові угоди зумовлюють високі витрати з вимірювання якості продукту.

О. Уільямсон визначив умови, за яких транзакційні витрати стають максимальними, і їх мінімізація вимагає виробничої інтеграції. Науковець стверджує, що чим більш специфічною, повторюваною і невизначеною є угода, тим вищі транзакційні витрати при здійсненні транзакції на ринку.

Недоліком теорії транзакційних витрат є те, що при розгляді виробничої інтеграції і її ступеня не враховуються структура, стадія життєвого циклу галузі, корпоративна стратегія, своєрідність менеджменту компаній різних країн, а також необхідність перегляду форми виробничої інтеграції в міру зміни конкурентної ситуації в галузі. Тобто, виробнича інтеграція розглядається як єдиний спосіб усунення транзакційних витрат, тим самим ігнорується можливість існування «квазіінтеграційних стратегій» (наприклад, стратегічних альянсів).

Сучасний економіст М. Аделман, професор Массачусетського технологічного інституту, *виробничу інтеграцію* трактує як переміщення товару та послуги, що відбувається всередині компанії з одного підрозділу до іншого, які могли б бути продані на ринку без подальшої переробки. Таке визначення відображає думку більшості учених, що виробнича інтеграція передбачає стовідсотковий контроль підприємства за кількома стадіями виробництва, що також виключає гнучкість підприємства при виборі ступеня інтеграції, а також можливість реалізації квазіінтеграційних стратегій [1, с. 27].

К. Р. Харріген визначає поняття «виробнича інтеграція» як спосіб збільшення доданої вартості при створенні продукту або послуги і просування його до кінцевого споживача. Така точка зору передбачає різноманітність форм і ступеня контролю взаємовідносин між різними стадіями виробництва, у тому числі і їх дезінтеграцію [4, р. 397].

Таким чином, *виробнича інтеграція*, у загальному розумінні, - це процес включення до структури компанії підприємств, що пов'язані з нею єдиним технологічним ланцюжком, або злиття стадій виробництва єдиного технологічного ланцюга і встановлення контролю однієї компанії над ними. При цьому стадія виробництва розуміється як процес або певна сукупність дій, у результаті яких до первісної вартості продукту додається додана вартість, а сам продукт переміщується по ланцюжку до кінцевого споживача.

Необхідно зауважити що, на сьогодні не існує і одного загальноприйнятого підходу до визначення видів виробничої інтеграції. Результати аналізу наукової літератури дали змогу визначити та сформулювати ряд її класифікаційних ознак (табл. 1).

Поділ форм виробничої інтеграції на жорстку, помірну та м'яку ґрунтується на підході збалансованості між централізацією та децентралізацією [13, с.115] (рис. 1).

М'які форми виробничої інтеграції є найпопулярнішими для міжнародних об'єднань, оскільки вони дозволяють вести спільну діяльність при збереженні засновниками юридичної та господарської самостійності [15, с. 12]. Згідно з прогнозами у найближчі сто років вони можуть перетворитися на найважливіший важіль конкурентної боротьби.

В Україні із наведених форм виробничої інтеграції, які діють у межах національного законодавства (а саме в межах: «Господарського Кодексу», «Закону про господарські товариства», «Закону про холдингові компанії», «Закону про акціонерні товариства»), є такі: трести (ПАТ Трест «Житлобуд-1», ПАТ Трест «Київміськбуд-1»); концерни (концерн «Електромаш», державний концерн «Укрспирт», державний концерн «Укргаз» тощо); корпорації («Богдан», «Рошен», «УкрАвто»); холдинги («Kernel», «Ukrlandfarming», «Остхем Украна», «Медіа Груп Україна», «Баядера» та ін.); ФПГ («СКМ», «Аваль», «Интерпайп» тощо); консорціуми (консорціум «Трансмагістраль»); стратегічні альянси; асоціації (асоціація «Інформаційні Технології України», «Асоціація підприємств промислової автоматизації України», Асоціація підприємств скляної промисловості «Скло України» та ін.).

Таблиця 1. Види виробничої інтеграції

Ознака	Види	Сутність
1	2	3
За рівнем інтеграції	Горизонтальна інтеграція	Об'єднання підприємств, налагодження тісної взаємодії між ними «по горизонталі» з урахуванням спільної діяльності підприємств, що випускають однорідну продукцію і використовують подібні технології
	Вертикальна інтеграція	Виробниче й організаційне об'єднання, злиття, кооперація, взаємодія підприємств, пов'язаних спільною участю у виробництві, продажу, споживанні єдиного кінцевого продукту: постачальників матеріалів, виготовлювачів вузлів і деталей, складальників кінцевого виробу, продавців і споживачів кінцевого продукту.
За формою управління та ступенем стійкості зв'язків	Ринковий ланцюг	Нестійкі зв'язки між постачальниками, а витрати на зміну та перехід до іншого постачальника низькі для обох компаній.
	Модульний ланцюг	Постачальник у цьому ланцюгу передає споживачеві продукт із заданими характеристиками. Він бере на себе відповідальність надати такий продукт «під ключ» та несе витрати із забезпечення характеристик, що вимагаються, суворо контролюючи специфікацію продукції.
	Ланцюг відносин	Взаємозалежність компаній і високий рівень специфічності їх активів, відносини підтримуються на основі репутації та взаємної довіри. Компанії можуть керуватися міркуваннями взаємної вигоди і намагаються шукати рішення за типом «виграш-виграш».
	Каптивний ланцюг	Невеликі постачальники залежать від агрегованого закупівельника, оскільки витрати на переключення на інші невеликі компанії значні. Присутня первісна «заточеність» продукту компанії тільки під одного закупівельника.
	Ієрархічний ланцюг	Ланцюг у вертикально інтегрованій компанії. Домінуючою формою управління ланцюгом є управління за ієрархічними сходами.
За напрямом орієнтації мережі	Квазіінтегровані мережі	Переважно горизонтальні, створені для посилення ринкової влади за рахунок об'єднання комплементарних ресурсів обмеженої кількості організацій-учасників
	Мережі орієнтовані на попит	Вертикальні мережі постачальників та виробників; Мережі для створення рішення, які формуються виробниками комплементарних товарів та послуг з метою надання комплексного кінцевого рішення, що задовольняє вимоги конкретного споживача;
	Технологічно орієнтовані мережі	Мережі НДДКР, які створені для розподілу ризиків і витрат при створенні нових технологій; Мережі стандартизації, що створені у формі горизонтального і діагонального партнерства, метою яких є розвиток ринку і встановлення на ньому домінуючої технології в деякому продукті чи послугі
За формою управління, ступенем домінування та стабільністю	Стратегічні альянси	Горизонтальна квазіінтеграція, як правило, крупних компаній, яка відрізняється стабільністю, закритістю, відсутністю внутрішньої конкуренції; вона може бути як фокальною так і поліцентричною
	Ланцюги (мережі) створення вартості	Поліцентричні стабільні мережі, вхід до яких закритий, а між учасниками мережі, серед яких можуть бути компанії різного розміру можлива конкуренція
	Фокальні мережі постачання	Мають багато схожих якостей із мережами створення вартості, однак ці два види протилежні за ступенем рівноправності взаємовідносин – фокальні мережі постачання за визначенням характеризуються високим ступенем домінування одного партнера
	Динамічні фокальні мережі	Відрізняються від фокальних мереж постачання відсутністю стабільності, за наявності внутрішньої конкуренції і вільного входу до мережі для аутсайдерів, а також прагненням до збільшення сукупного розміру мережі
	Віртуальні організації	Найменш вивчений вид виробничої інтеграції. Складається з малих та середніх підприємств, що інтегруються для взаємного навчання та виконання завдань, які самостійно вони не можуть вирішити через їх розмір і обмеженість у ресурсах.
За організаційною формою об'єднання	Жорсткі	Жорстка система ієрархії: трести, концерни, конгломерати, ТНК
	Проміжні	Помірна система ієрархії: картель, синдикат, пул, корнер, холдинг, ФПГ, кластер, франчайзинг, віртуальна корпорація, етархія, кейрецу
	М'які	М'яка система ієрархії: союз, асоціація, стратегічний альянс, консорціум

Джерело: складено автором на матеріалах [2, с.145; 4, с.406; 5; 6, с.14; 7; 8, с.19; 9, с.95; 17, с. 141-157]

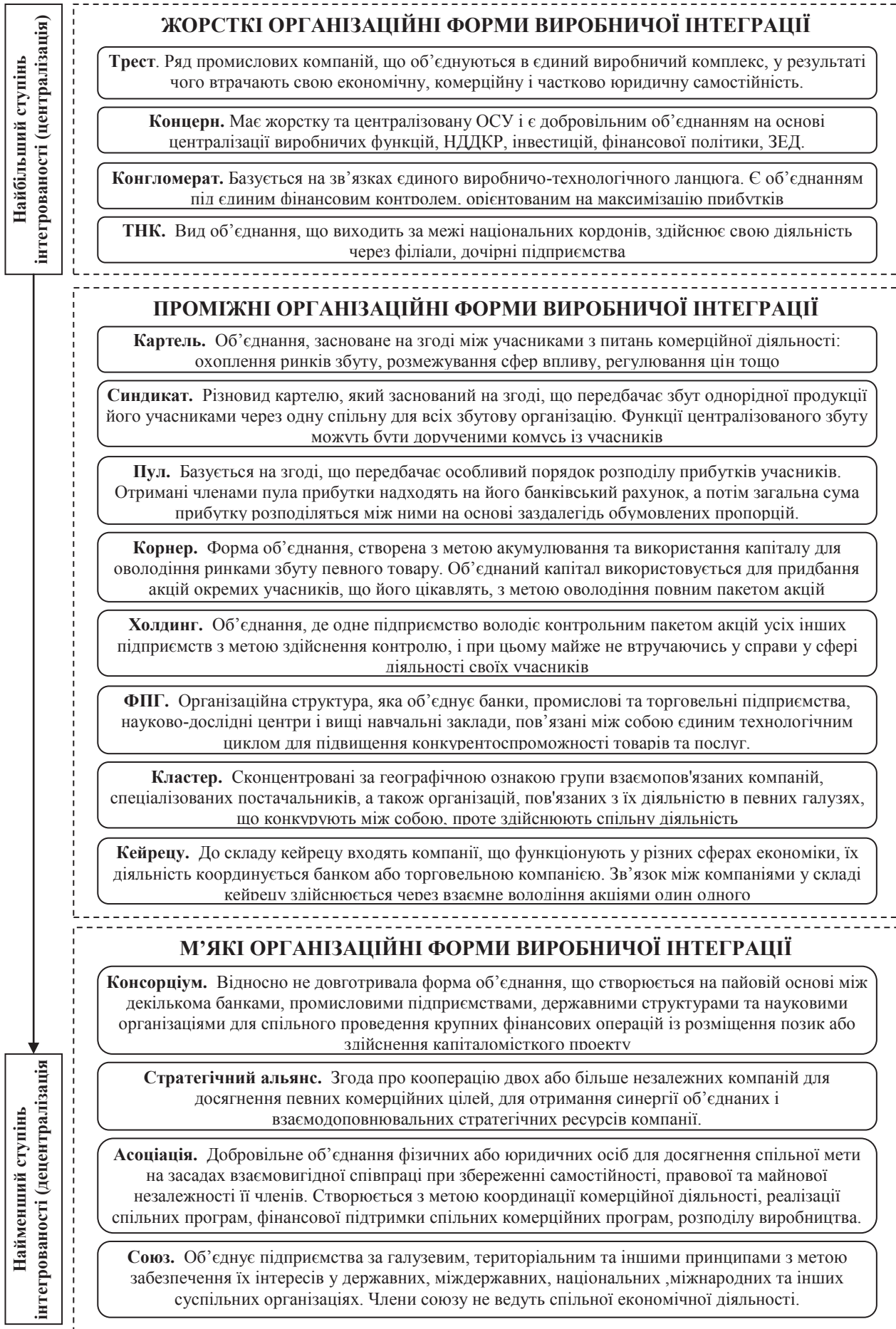


Рис. 1. Організаційні форми виробничої інтеграції залежно від ступеня централізації

Результати порівняльного аналізу інтеграції різних сфер господарської діяльності залежно від ступеня централізації та форм об'єднання наведені у табл. 2.

Таблиця 2. Порівняльний аналіз інтеграції сфер господарської діяльності за різними формами об'єднання підприємств

Сфери діяльності	Концерн	Конгломерат	Консорціум	Холдинг	Стратегічний альянс	Трест
Виробництво	+	-	-	+	+	+
Маркетинг, збут	+	-	-	+	+	+
Фінанси	+	+	-	+	-	+
Облік	+	+	-	-	-	+
Бізнес-планування	+	+	+	+	-	+

(+) – централізація даної сфери діяльності в рамках організаційної форми інтеграції компаній;

(-) – децентралізація даної сфери діяльності в рамках організаційної форми інтеграції компаній

Дані табл. 2 свідчать, що найоптимальнішими формами інтеграції в галузі виробництва є концерн, холдинг, стратегічний альянс та трест, оскільки ступінь централізації в галузі не є визначальним чинником. Вагомішим чинником є правильний розподіл ключових компетенцій між учасниками об'єднання, з метою досягнення спільної мети за оптимальних витрат. Тобто в рамках виробничої інтеграції промислові підприємства та виробничі комплекси країн є частиною організаційної структури світової промисловості.

В таких умовах на перший план виходить феномен іноземного контролю за виробництвом, тобто міжнародні виробничі мережі різних організаційних форм, до складу яких входять сотні тисяч великих, середніх та малих підприємств-партнерів, є головними ініціаторами міжнародних трансферів капіталу та технологій і безпосередньо впливають на міжнародний поділ праці через глобальні стратегії виробництва, розподілу і споживання, використовуючи інструмент прямих іноземних інвестицій (ПІІ).

Рішення закордонних інвесторів щодо суб'єктів інвестування і підтримки партнерства з ними, засновані на факторах розміщення МВМ, що залежать від сегмента, існуючих завдань та діяльності міжнародних виробничих мереж. Для багатьох сегментів МВМ існує відносно невелика кількість ключових факторів розміщення, які слугують попередньою умовою доступу країн до МВМ.

Згідно з аналітичними даними ЮНКТАД у 2014 р з усього обсягу нагромаджених у світі прямих іноземних інвестицій більш ніж половина

припадає на внутрішньорегіональні території (у першу чергу за рахунок країн ЄС), а основу глобальної інвестиційної системи складає триада Європа – Азія – США, з ядром у ЄС (табл. 3).

Таблиця 3. Динаміка обсягу ПІІ у промисловість за країнами світу, млрд дол. США

Країни	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Світ	74,8	133,9	203,3	113,1	125,7	138,7
Розвинені країни, в т.ч:	37,89	66,19	105,23	43,96	49,00	53,51
Країни ЄС, в т.ч:	22,22	36,15	58,59	18,37	21,29	22,02
Франція	1,49	3,17	4,61	2,26	1,26	1,22
Німеччина	1,46	6,19	7,10	1,13	2,31	2,46
Польща	0,79	1,31	2,48	0,52	0,18	0,17
Болгарія	0,35	0,37	0,23	0,13	0,14	0,13
США	8,81	18,64	26,79	13,69	16,28	16,28
Китай	6,61	10,83	14,82	10,29	10,73	10,88
Канада	1,41	2,64	4,78	3,66	5,37	5,90
Австралія	1,65	3,39	7,77	4,76	4,33	4,65
Країни, що розвиваються, в т.ч.	32,63	61,02	86,70	61,99	67,35	72,14
Росія	2,26	4,05	6,58	4,34	6,84	7,23
Казахстан	0,87	0,71	1,64	1,19	0,87	0,93
Україна	0,29	0,61	0,84	0,68	0,32	0,32

* Складено за даними: ЮНКТАД та Державної служби статистики України

Результати аналізу даних в табл. 3 свідчать, що частка розвинених країн в світовому нагромадженні ПІІ у промисловості поступово скорочується при одночасному зростанні частки країн, що розвиваються. Такий феномен неодноразово пояснював і підтверджував Пол Кругман. У своїй теорії «ядро – периферія» він довів, що з плином часу промислові виробництва, як і інвестиції в них, у рамках МВМ переміщуються з розвинених країн до країн, що розвиваються через значну відмінність у вартості робочої сили, транспортних витратах та доступності до ресурсів. Так, у 2014 р. порівняно з 2013 р. частка країн, що розвиваються (до яких належить і Україна) зросла за нагромадженнями ПІІ на 7,11% і становила у натуральному виразі 72,14 млрд дол. США, що на 18,63 млрд дол. США (або на 34,82%) більше порівняно з розвиненими країнами.

Частка України у світовому розподілі ПІІ в галузі промисловості є незначною: у 2014 р. вона становила лише 0,25% від загального обсягу ПІІ. Це свідчить, що для іноземних інвесторів промисловість в Україні наразі є менш привабливою, ніж в інших країнах, а зважаючи на останні події (анексія Криму та окупація значної території сходу, де зосереджені

основні виробничі потужності нашої країни) більшість з інвесторів надають перевагу стабільнішим умовам і напрямам інвестування.

Аналіз розподілу ПІІ за галузями промисловості надав можливість визначити схожі та відмінні ознаки у структурі розподілу ПІІ України та світу. Найбільшими у структурі нагромаджених у промисловості прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в Україні є частки металургійної промисловості (36,6% у 2014 р.), харчової промисловості (16,8%) та хімічної промисловості (15,6%). Менш привабливими для іноземних інвесторів є високотехнологічні національні виробництва: частка ПІІ у вітчизняне машинобудування становила лише 6,3%, у фармацевтичне виробництво – 0,3% (табл. 4).

Таблиця 4. Розподіл ПІІ за галузями промисловості в Україні та світі у 2014 р, у %

Країни	Добувна промисловість	Переробна промисловість, в т.ч.	харчова промисловість	легка промисловість	виготовлення виробів з деревини, паперу та поліграфічна діяльність	виробництво коксу та продуктів нафтопереробки	хімічна, нафтохімічна промисловість, виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	металургія	машинобудування	Інші галузі
Світ	9,2	84,3	17,7	3,8	2,7	3,6	19,44	27,8	11,26	6,5
Розвинені країни, в т.ч.:	9,1	82,3	17,1	3,1	1,3	4,25	17,33	28,3	11,42	8,6
Країни ЄС, в т.ч.:	7,9	83,7	17,7	2,9	1,9	2,2	17,3	28,8	12,4	8,4
Франція	7,2	84,8	18,1	1,8	1,7	2,9	18,1	28,1	13,3	8
Німеччина	6,9	83,3	16,8	1,1	1,1	2,5	17,8	27,3	13,8	9,8
Польща	8,8	81,7	16,9	1,7	3,1	4,3	18,5	25,4	11,1	9,5
Болгарія	8,9	81,5	17,2	3,6	3,9	2,9	15,3	28,3	9,6	9,6
США	6,8	85,8	17,8	3,4	2,9	4,9	18,2	27,1	10,9	7,4
Китай	5,3	85,4	18,3	4,2	2,1	1	18,8	23,9	13,1	9,3
Канада	4,8	84,8	17,5	1,7	2,4	1,2	18,9	25,4	12,1	10,4
Австралія	7,1	82,7	18	2,1	2,5	0,45	18,5	26,6	11,45	10,2
Країни, що розвиваються в т.ч.:	9,8	82,3	17,9	2,5	3,8	2,8	16,8	33,4	7	7,9
Росія	10,4	81,8	18,4	2,1	3,2	2,9	16,9	31,4	6,9	7,8
Казахстан	9,8	81,6	17,5	3,6	2,8	2,5	15,3	33,7	6,2	8,6
Україна	10,2	82,4	16,8	1,1	2,9	3,1	15,6	36,6	6,3	7,4

*Розраховано за даними: ЮНКТАД та Державної служби статистики України

**За 100% взято загальний обсяг інвестицій у промисловість

Здійснений аналіз розподілу ПІІ за галузями промисловості дав змогу виявити відмінності, які існують між розвиненими країнами, країнами, що розвиваються та загальними тенденціями у світі. Що стосується України, то частка прямих іноземних інвестицій у добувну промисловість дещо перевищує аналогічний показник в інших країнах

(10,2% порівняно з 9,2% по світу). Це пояснюється тим, що ця галузь промисловості є менш затратною порівняно з іншими галузями в нашій країні, оскільки потребує меншого обсягу капіталовкладень інвесторів і є менш ризикованою.

Частка ПП у переробну промисловість навпаки є меншою за загальносвітову (82,4% порівняно з 84,3% у світі), хоча якщо порівнювати аналогічний показник з такими країнами як Росія, Казахстан, Польща та Болгарія, то він є більшим.

Сьогодні майже 95% промислової продукції України виготовляється на виробництвах третього і четвертого технологічних укладів, у той час, як передові країни світу все масштабніше переходять на технології п'ятого і шостого укладів (щорічні темпи зростання ядра цих укладів складають 35% [11, с. 64]). Низьким рівнем характеризується інноваційна діяльність: частка підприємств, що впроваджують інновації, становить 10,8% до загальної їх кількості, а частка інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках становить лише 5,9%.

Окрім цього, у кожній галузі промисловості України існують ряд специфічних проблем, які перешкоджають активній інтеграції національних підприємств у міжнародні виробничі мережі.

Так, металургійна промисловість, яка є базовою галуззю для національної економіки, є технологічно відсталою та застарілою: виробництво металургійної продукції в Україні є на 5-7% більш матеріалоемним та на 25-30% більш енергоємним порівняно з розвиненими країнами світу. Причиною такої ситуації є мартенівський спосіб виробництва сталі. За такої технології витрати енергоресурсів майже у 5 разів, а природного газу – у 15 разів більші, ніж при конвертерному виробництві.

Хімічна промисловість є найбільш енерго- та ресурсомісткою і залежить від попиту з боку галузей, що споживають її продукцію – будівництво, машинобудування, легка промисловість та сільське господарство. Окрім цього, значно гальмує розвиток галузі конкурентний тиск, зумовлений значним зростанням обсягів реалізації хімічної продукції східними країнами (здебільшого КНР). Так, у 2013 р. КНР посіла перше місце у світі за обсягами реалізації хімічної продукції (952,5 млрд євро), друге місце посіли США (456,8 млрд євро) [14].

Катастрофічним для галузі та економіки України загалом стало повне зупинення виробництва мінеральних добрив, кислот, соди, пластмас на підприємствах, розташованих на Донбасі, спричинене розгортанням бойових дій. Так, закриття ПАТ «Концерн Стирол», ПрАТ «Сєвєродонецьке об'єднання Азот», якими вироблялася стратегічна продукція українського експорту – аміак та мінеральні добрива – призвело до скорочення виробництва аміаку загалом в Україні у 2014 р. порівняно з 2013 р. на 35,7%.

У машинобудуванні, яка є рушієм науково-технічного прогресу, оскільки забезпечує техніко-технологічне оновлення інших галузей, найгострішою проблемою наразі є недостатнє використання потенціалу національного виробництва для потреб внутрішнього ринку, що спричинено, по-перше, існуванням дешевших закордонних аналогів і, по-друге, посиленням недовіри до національного виробника. За таких умов вітчизняні виробники продукції машинобудування зберігають експортну орієнтацію виробництва: у 2014 р. із загального обсягу реалізованих електродвигунів, генераторів і трансформаторів було експортовано 66,5%; машин і устаткування загального призначення – 68,2%; металообробних машин і верстатів – 65,0%; машин і устаткування для металургії – 52,0%, машин і устаткування для сільського та лісового господарства – 33,3%. Ще однією з проблем, яка стала нагальною останніми роками, є проблема неспроможності національних підприємств виконувати вимоги технічних регламентів, розроблених на основі відповідних директив ЄС [14].

Таким чином, пріоритетним завданням економічної політики держави принаймні на найближчі 10 років є трансформація та модернізація економіки. Можливість модернізації промисловості Україні та інтеграція у МВМ безпосередньо залежить від торговельно-економічних відносин з іншими країнами. Україна покладає велику надію на угоду про зону вільної торгівлі з ЄС, яка сприятиме виходу на ринки ЄС, а також зростанню інвестицій. Нажаль, початок імплементації цієї угоди перенесено на 1 січня 2016 року. Відтак необхідно шукати шляхи та ресурси для диверсифікації підприємств з недостатнім рівнем ефективності виробництва і спрощення входження у МВМ.

Висновки. Підсумовуючи вищезазначене доходимо висновку, що міжнародні процеси транснаціоналізації та інтеграції виробництва набувають все більших обертів. Розвинені країни вже досить тривалий

час беруть участь у цих процесах, розвивають ключові галузі виробництва, шукають вигідні ніші на ринку, борються за лідируючі позиції в тій чи іншій галузі. Виробнича інтеграція як особлива гнучка, адаптована до умов сьогодення, міжнародна форма виробничої та економічної взаємодії суб'єктів господарювання, сприятиме прискоренню входження країн до міжнародних виробничих мереж. Згідно з даним міжнародних організацій, таких як ЮНКТАД, Світовий банк та WOID, на такі інтеграційні виробничі об'єднання припадає 45% світової торгівлі, а у 2020 р очікується, що цей показник зросте до 80%.

Для України інтеграція національних підприємств у міжнародні виробничі мережі має особливе значення, оскільки створить можливості для отримання нових видів сировини та ресурсів, дасть змогу виробляти високотехнологічну продукцію, вийти на рівень п'ятого та шостого технологічних укладів та врешті-решт стати повноцінним суб'єктом нової хвилі технологічного прориву, який, за оцінками науковців розпочався ще у 2010 р і триватиме до 2020 року.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Adelman, M. Integration and the antitrust laws // *Harvard Law Review*. 1949. V. 63. N 1. P. 27—77. [in English]
2. Coe N.M., Yeung H.W., «Globalizing' regional development: a global production networks perspective.» 2003/3 p.468-494, с.472 [in English]
3. Haggins R. The Success and Failure of Policy-Implanted Iner-Firm Network Initiatives: Motivations, Processes and Structure // *Entrepreneurship & Regional Development*. 2000. № 12 [in English]
4. Harrigan, K. R. Vertical Integration and corporate strategy // *The Academy of Management Journal*, 1985. V. 28. N 2. P.397—425 [in English]
5. J. Liu, C. Chaminade (2014) Exploring the interplay, differences, and commonalities between global production networks and global innovation networks of two multinational companies. Working paper of Centre for Innovation, Research and Competence in the Learning Economy (CIRCLE) Lund University, No2014/07 [in English]
6. M. Borrus, D. Ernst, S. Haggard «International Production Networks in Asia: Rivalry or Riches» 1999, - 27 p. [in English]
7. K. Kelly (1997) «New Rules for the New Economy. Twelve dependable principles for thriving in the turbulent world / *Wired*. No 5.09. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.wired.com/wired/archive/5.09/newrules_pr.html.
8. P. Dicken «Tangled Webs: Transnational Production Networks and Regional Integration», 2005/04. – 31 p [in English]

9. P. Dicken, P.F. Kelly, et al. «Chains and networks, territories and scales: towards a relational framework for analyzing the global economy.»/ *Global networks* 1 (2), 2001.- p.89-112 [in English]
10. Stigler, G. J. The division of Labor is limited by the Extent of the market // *Journal of Political Economy*. 1951. V. LIX. N 3. P. 185—193.
11. Богачев Ю.С., Октябрьский А.М., Рубвальтер Д.А. Механизмы развития инновационной экономики в современных условиях // *ЭНСР*. 2009. № 2 (45). С. 63-65.
12. Гладій І.Й., Зварич І.Я. Міжнародні виробничі мережі в Європі. – монографія. – Тернопіль: Економічна думка, 2011. – 292 с.
13. Леонтьев Р.Г. Отраслевые корпорации и региональный бизнес: интеграция интересов / Леонтьев Р.Г., Веретенников Н.П., Адаменья А.И., Орлов А.Л. - М.: ВИНТИ, 2009. - 615 с.
14. Офіційний сайт інституту стратегічних досліджень [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1701/>
15. Соколенко С. Стратегії економічного росту та формування нових виробничих систем в епоху глобалізації / С. Соколенко // *Економічний часопис* – 2003. – XXI. - №5. – с.9-16.
16. Уильямсон, О. И. Вертикальная интеграция производства: соображения по поводу неудач рынка // *Теория фирмы: сборник*. Спб., 1995. С. 33—53.
17. Шерешева М.Ю. Формы сетевого взаимодействия компаний. М. : Издат. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2010. 339 с.
18. ЮНКТАД Официальный сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://unctad.org/en/pages/newsdetails.aspx?OriginalVersionID=790&Sitemap_x0020_Taxonomy=UNCTAD%20Home;#6;#Investment%20and%20Enterprise;#640;#World%20Investment%20Report