

Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна
Факультет міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу
Кафедра міжнародних економічних відносин імені Артура Голікова

Кваліфікаційна робота бакалавра

на тему: **«УЧАСТЬ У ГЛОБАЛЬНИХ ЛАНЦЮГАХ ДОДАНОЇ
ВАРТОСТІ ЯК ДРАЙВЕР ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ»**

Виконав:

студент 4 курсу групи УО-41

спеціальності 292 –

«Міжнародні економічні відносини»

освітньої програми «Міжнародні

економічні відносини»

першого (бакалаврського) рівня вищої

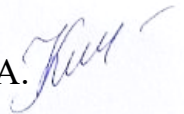
освіти



Чеботарьов К. С.

Керівник: к.г.н., проф. Казакова Н. А.

Рецензент:



Харків – 2024

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
 Харківський національний університет імені В.Н. Каразіна
 Факультет міжнародних економічних відносин та туристичного бізнесу
 Кафедра міжнародних економічних відносин імені Артура Голікова
 Рівень вищої освіти перший (бакалаврський)
 Спеціальність 292 – «Міжнародні економічні відносини»
 Освітня програма – «Міжнародні економічні відносини»

ЗАТВЕРДЖУЮ
В.о. завідувача кафедри
міжнародних економічних
відносин
імені Артура Голікова
Марченко А.С.

«___» _____ 2024 року

ЗАВДАННЯ **НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ СТУДЕНТУ**

Чеботарьову Кирилу Сергійовичу

(прізвище, ім'я, по батькові студента)

1. Тема роботи «Участь у глобальних ланцюгах доданої вартості як драйвер економічного зростання»

керівник роботи к.г.н., проф. Казакова Н.А.,

(прізвище, ім'я, по батькові, науковий ступінь, вчене звання)

затверджені наказом по університету від “24” січня 2024 року № 4002-5/162

2. Строк подання студентом роботи 29.05.2024

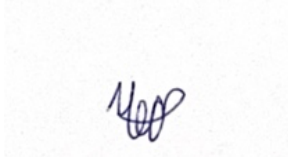
3. Перелік питань, які потрібно розробити

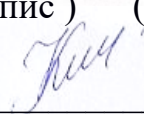
- з'ясувати сутність процесу створення доданої вартості у міжнародній торгівлі;
- розглянути чинники інтенсивності участі у глобальних ланцюгах доданої вартості;
- вивчити динаміку економічного зростання в контексті участі у ГЛВ;
- визначити вплив глобальних ланцюгів доданої вартості на економічне зростання;
- сформулювати перспективи участі України у ГЛВ для збільшення темпів економічного зростання.

4. План роботи

№ з/п	Назви етапів роботи
1.	Теоретичні аспекти дослідження глобальних ланцюгів доданої вартості у міжнародній торгівлі
2	Особливості участі у глобальних ланцюгах доданої вартості як драйвер економічного зростання

5. Дата видачі завдання 01.12.2023

Студент  Чеботарьов К.С.
(підпис) (прізвище та ініціали)

Керівник роботи  Казакова Н.А.
(підпис) (прізвище та ініціали)

ЗМІСТ

ВСТУП	5
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ГЛОБАЛЬНИХ ЛАНЦЮГІВ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ У МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ	8
1.1. Сутність процесу створення доданої вартості у міжнародній торгівлі	8
1.2. Чинники інтенсивності участі у глобальних ланцюгах доданої вартості	19
Висновки до першого розділу	29
РОЗДІЛ 2. ОСОБЛИВОСТІ УЧАСТІ У ГЛОБАЛЬНИХ ЛАНЦЮГАХ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ ЯК ДРАЙВЕР ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ.....	30
2.1. Динаміка економічного зростання в контексті участі у глобальних ланцюгах доданої вартості.....	30
2.2. Особливості впливу глобальних ланцюгів доданої вартості на економічне зростання.....	39
2.3. Перспективи участі України у глобальних ланцюгах доданої вартості для збільшення темпів економічного зростання	44
Висновки до другого розділу	51
ВИСНОВКИ.....	52
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	54
ДОДАТКИ	60

ВСТУП

Актуальність. Глобальні ланцюги доданої вартості (ГЛВ) – одна з найпоширеніших у сучасній світовій економіці форм виробничого процесу, що характеризується розподілом окремих виробничих етапів між учасниками, що є біля різних держав. Розподіл етапів між учасниками, які мають найбільшу порівняльну перевагу, тобто. здатних виконати етап з найкращим співвідношенням ціни та якості, дозволяє знизити витрати та дозволяє підвищити вигоди, одержувані учасниками ланцюжка. З точки зору прибутковості найбільшу вигоду отримують ініціатори ГЛВ, у ролі яких найчастіше виступають розвинуті країни з високими запасами капіталу та накопиченим науково-дослідним потенціалом. Це дозволяє їм брати на себе такі етапи як дослідницька діяльність, маркетинг, дистрибуція та сервісне обслуговування – саме на цих стадіях виробництва формується найбільша додана вартість, що збільшує прямі вигоди розвинутих країн від ГЛВ.

Етапи видобутку ресурсів, безпосереднього виробництва та складання фінальних товарів створюють менше доданої вартості, а виконуючі їх країни отримують менше матеріальних вигод, проте сама участь у ГЛВ створює сприятливі умови для подальшого економічного зростання та розвитку. Як правило, транснаціональні корпорації, що переносять частину стадій виробництва в країни, що розвиваються, вкладають значні кошти в побудову фабрик і заводів, розвиток транспортної інфраструктури, навчання працівників і формування команди менеджерів. Все це значно підвищує ефективність фірм-учасниць ГЛВ і сприяє поступовому зростанню та розвитку всієї галузі, що прямо чи опосередковано все більше залучається до процесів, пов'язаних з великими ГЛВ. На додаток до цього пряма участь у міжнародній торгівлі відкриває доступ до нових ринків та сприяє налагодженню торговельних зв'язків, що дозволяє масштабувати досвід окремої індустрії та

значно впливати на темпи економічного зростання та розвитку країни в цілому.

У зв'язку зі своєю значимістю феномену ГЛВ присвячено безліч наукових праць дослідників, які ведуть свою діяльність у найрізноманітніших напрямках: макроекономіка та мікроекономіка, теорії зростання, вирішення глобальних проблем людства, вивчення впливу торгової політики та ін. Так, феномен ГЛВ згадується в роботах Е. Хелпмана, П. Кругмана, І. Валлерстайна, М. Портера, та багатьох інших вчених. Серед сучасних авторів слід виділити Р. Купмана, Р. Каплінський, П. Ковальські, П. Антраса. Про важливість ГЛВ свідчить те що, що з університеті Дьюка існує окремий дослідницький центр, діяльність якого присвячена вивченню ГЛВ. Його директором є Г. Джереффі, автор численних наукових статей та книг, присвячених питанням ГЛВ.

Незважаючи на те, що помітний вплив участі в ГЛВ на економічне зростання описаний у багатьох наукових працях і доведено при аналізі даних, у дослідній літературі більша увага приділяється процесам, що зачіпають самі ланцюжки доданої вартості, а не їх вплив на соціально-економічний розвиток окремих індустрій та країни загалом.

Метою дослідження є визначення особливостей участі у глобальних ланцюгах доданої вартості як драйвер економічного зростання. Для досягнення мети у кваліфікаційній роботі були поставлені такі **завдання**:

- з'ясувати сутність процесу створення доданої вартості у міжнародній торгівлі;
- розглянути чинники інтенсивності участі у глобальних ланцюгах доданої вартості;
- вивчити динаміку економічного зростання в контексті участі у глобальних ланцюгах доданої вартості;
- визначити особливості впливу глобальних ланцюгів доданої вартості на економічне зростання;

– сформулювати перспективи участі України у глобальних ланцюгах доданої вартості для збільшення темпів економічного зростання.

Об’єкт дослідження – процес створення доданої вартості у міжнародній торгівлі.

Предмет дослідження – особливості впливу участі у глобальних ланцюгах доданої вартості на економічне зростання.

Методи дослідження включає аналіз і синтез інформації з публікацій міжнародних організацій, а також регресійний та кореляційний аналіз.

Інформаційну базу досліджень склали публікації Світового банку, ОЕСР, СОТ, а також база даних з торгівлі у доданій вартості – Trade in Value Added Database.

Робота складається зі вступу, 2 розділів, висновків; містить 63 сторінки тексту, 12 рисунків, 6 таблиць, 1 додатка. Список джерел містить 52 найменувань літератури, 33 електронних публікації.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ДОСЛІДЖЕННЯ ГЛОБАЛЬНИХ ЛАНЦЮГІВ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ У МІЖНАРОДНІЙ ТОРГІВЛІ

1.1. Сутність процесу створення доданої вартості у міжнародній торгівлі

Глобальні ланцюги доданої вартості (ГЛВ) – це вкрай важливе для сучасної економіки явище, що охоплює безліч різних аспектів економічного життя країни та сприяє прискоренню її економічного зростання та рівня життя населення. На додаток до цього, наразі ГЛВ є поширеною формою виробництва: у 2020 році понад 80% міжнародної торгівлі здійснюється у форматі ГЛВ (рис. 1.1). ГЛВ розділяють виробничий процес між країнами. Фірми спеціалізуються на конкретному завданні і не виробляють весь продукт,

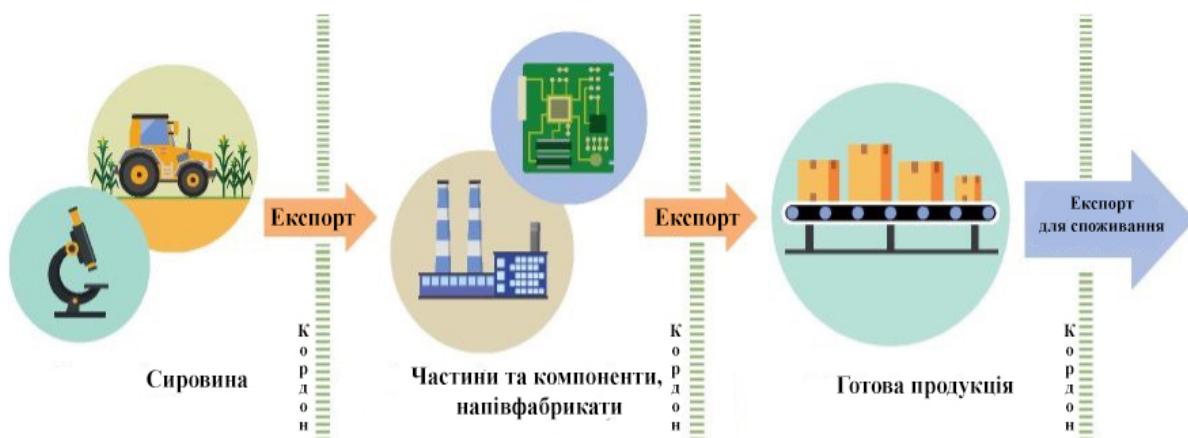


Рис. 1.1. Структура ГЛВ [52]

Феномен розподілу виробництва між різними учасниками був описаний в рамках теорії порівняльних переваг, сформульованої Давидом Рікардо ще на початку XIX століття: найбільша вигода (прибуток) досягається в тому випадку, коли окремі етапи виробничого процесу виконують ті його учасники, які мають порівняльну перевагу і, отже можуть максимізувати вигоду за рахунок найбільш ефективного виконання даного етапу.

Згодом завдяки розвитку логістики та телекомунікації фірми отримали можливість дедалі більше ускладнювати процес виробництва, розподіляючи його між учасниками, які розташовані на території різних країн та континентів. Таку високу поширеність ГЛВ багато в чому уможливила і трансформація у внутрішній і торговельній політиці розвинених країн у 70-ті роки XX століття. Окремі етапи почали переноситися виробництва на територію країн, що розвиваються. При цьому, якщо спочатку виробничі ланцюжки виникали переважно через кліматичні та географічні особливості, що впливали на доступність ресурсів, то в другій половині XX століття значну роль почали відігравати фактори, що залежать від соціально-економічних показників країн. Причому з розповсюдженням технологічного прогресу внесок у структуру ланцюжків, що формуються, все більше починала вносити не стільки вартість праці, скільки і кваліфікація населення, умови ведення бізнесу, юридичні особливості країн. Одним із прикладів у цьому випадку може бути перенесення виробництва мікроелектроніки на Тайвань, де згодом склалася відповідна інфраструктура та кваліфікація місцевого населення, що значно відрізняється від сучасного Китаю, а також успіх офшорних зон, в які масово переносилися бізнеси, засновані на наданні послуг у зв'язку з найбільш вигідними умовами ведення діяльності [18].

Сам термін виробничого ланцюжка запроваджено Іммаунілом Валлерстайном, який вивчав новий світопорядок та особливості економічних процесів у ньому. Подальшому розвитку концепції сприяв Майкл Портер [46], який розділив виробничі процеси на основні, тобто які стосуються безпосередньо виробництва, і допоміжні, які включають дистрибуцію, маркетинг, продаж і сервісне обслуговування (рис. 1.2).



Рис. 1.2. Структура ланцюга доданої вартості за М. Портером [46]

Поділ виробництва на окремі етапи згодом став основою для одного з найзнакових явищ у рамках концепції ГЛВ: графіка кривої-усмішки (Smile Curve), вперше представлена у 1990 р. Так, для виробництва товару чи послуги здебільшого необхідні такі етапи:

1. Розробка концепту (аналіз ринку та обґрунтування необхідності розробки, дослідження для створення унікальних торгових переваг та особливих властивостей та інші витрати на формування продукту)
2. Виробництво (видобуток ресурсів, виробництво компонентів, фінальне складання)
3. Маркетинг (розробка позиціонування та стратегії просування товару)
4. Дистрибуція (доставка товару до кінцевого споживача силами корпорації шляхом розвитку дистриб'юторської мережі або через незалежних посередників)
5. Пост-продажне обслуговування (сервіс, служба підтримки, дод. продажу) [46].

Попри те що, що з отримання кінцевого товару чи послуги потрібні задіяти все чи більшість етапів виробництва, ними створюється різна додана вартість, тобто. розмір вкладу в кінцеву вартість товару. Етапи, розташовані на початку (дослідження і розробка) і наприкінці (маркетинг, дистрибуція, сервіс) виробничих процесів створюють найбільшу додану вартість у продукті, у той час як безпосереднє складання та виробництво створюють лише незначну частину кінцевої вартості для споживача. Саме цей феномен відображено на графіку кривої-усмішки (рис. 1.3).

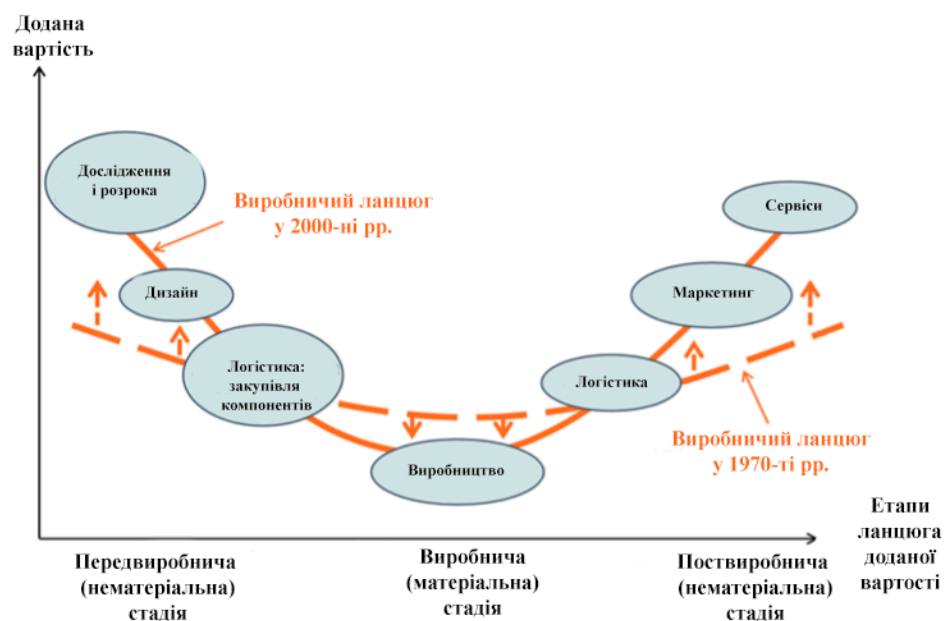


Рис. 1.3. «Крива-посмішка»: різниця між часткою доданої вартості в кінцевому продукті для різних етапів виробничого циклу [48]

Слід зазначити, що з розвитком та ускладненням процесів у межах ГЛВ, а також у зв'язку зі зростанням ролі інформації як фактора виробництва, спостерігається тенденція до «поглиблення» графіка до збільшення розриву в обсязі створюваної доданої вартості між етапами. В останні десятиліття ж спостерігається поява нових форм «кривої-посмішки»: зокрема, вона може "перевертатися" або приймати w-подібну форму у зв'язку з тим, що для низки

наукомістких товарів частина або всі етапи виробництва можуть бути вкрай капіталовитратними, тоді як дослідження можуть обмежуватися придбанням патентів, а маркетинг - збутом продукції серед україн зацікавлених у продукті компаній. Приклади таких ланцюжків можна знайти у сфері медичних та космічних технологій.

Сучасний вид концепція ГЛВ отримала під впливом дослідників одного з основних авторів у цій галузі: Гері Джереффі в 1994 році спільно з М. Корженевич опубліковував роботу, присвячену формуванню ланцюжків доданої вартості на рівні окремих країн та континентів (global commodity chains). Пізніше дослідник написав більше трьохсот наукових статей у цій предметній галузі та став директором центру вивчення глобальних ланцюжків доданої вартості при університеті Дьюка. Серед неоціненого вкладу Г. Джереффі в концепцію ГЛВ - створення численних класифікацій ланцюжків за принципами кількості учасників, спрямованості та типів управління [28]. Наприклад, саме Джереффі розділив ланцюжки на керовані виробником ГЛВ (Producer-driven GVC) , що виникають в капіталомістких і наукомістких галузях і в більшості аспектів ланцюжки, що залежать фірми-ініціатора, і на керовані покупцем ГЛВ (Buyer-driven GVC). У другому випадку ініціатор ланцюга не втручається у процес виробництва та дистрибуції продукту, воліючи сфокусуватися на розробці нових формул та маркетингових стратегій, що впливають на попит. Цей поділ є вкрай значущим, оскільки ці типи ланцюжків значно відрізняються за розподілом доданої вартості (отже, і кінцевих вигод) між країнами-учасницями. Оскільки виробництво та збирання в більшості випадків є найменш цінними з т.з. доданої вартості етапами, країнам, що розвиваються, вигідно брати на себе ще й поширення продукції. У той же час у високотехнологічних галузях найприбутковіші етапи - дослідження, дистрибуція та сервіс, найчастіше залишаються у віданні головної фірми та її місцевих філій, що знижує частку доданої вартості від кінцевого (часто дорогого) продукту для інших країн-учасниць ГЛВ.

Основним методом, який використовується для вимірювання та оцінки торгівлі в рамках ГЛВ, є аналіз торгівлі у доданій вартості Trade in Value Added (TiVA). Він був розроблений розробленою Д. Хаммелсом в 2001 році для вивчення міждержавної вертикальної спеціалізації - виробничого процесу, розподіленого між різними країнами і обов'язково включає в себе учасника, що одночасно імпортує та експортує товар на одній зі стадій [29]. Метод TiVA базується на моделі міжгалузевих балансів, одним із наслідків якої є таблиці типу "витрати-випуск" (input - output tables), що дозволяють вимірювати потоки торгівлі проміжними та кінцевими товарами між країнами, уникаючи проблем подвійного обліку за рахунок обліку додаткової доданої вартості при реекспорті. Це робить метод TiVA найбільш надійним для оцінки торгівлі між країнами в рамках ГЛВ порівняно з методами, що ґрунтуються на характерних для вимірювання традиційної торгівлі показниках. Найбільшого поширення методологія аналізу TiVA отримав у міжнародному аналізі ГЛВ, оскільки метод дозволяє оцінити роль країн у міжнародній торгівлі у межах індустрій і мінімізує спотворення щодо оцінки інтенсивності реальної торгівлі між країнами з урахуванням кінцевого споживання [43].

Для того, щоб краще зрозуміти феномен торгівлі у доданій вартості (рис. 1.4), визначимося з самим терміном та розглянемо спрощений процес, зображений на рис. 1.5.: країна А виробляє проміжний продукт вартістю 90 у.о. та експортує його до країни Б, у якій у свою чергу отриманий через імпорт продукт допрацьовують та експортують до країни кінцевого споживання за 100 у.о. Тобто додана вартість країни А продукті становитиме 90, а країни Б - 10 у.о.



Рис. 1.4. Процес створення доданої вартості у міжнародній торгівлі
(складено автором)

Аналіз торгівлі в доданій вартості ґрунтується на вимірі подібних і складніших процесів: так, у реальній економіці вироблений продукт може повертатися в країну А з прикладу і знову експортуватися до Б, для його доопрацювання можуть знадобитися ресурси з країни Б, фінальне складання може йти у країну В, тощо. (рис. 1.5).

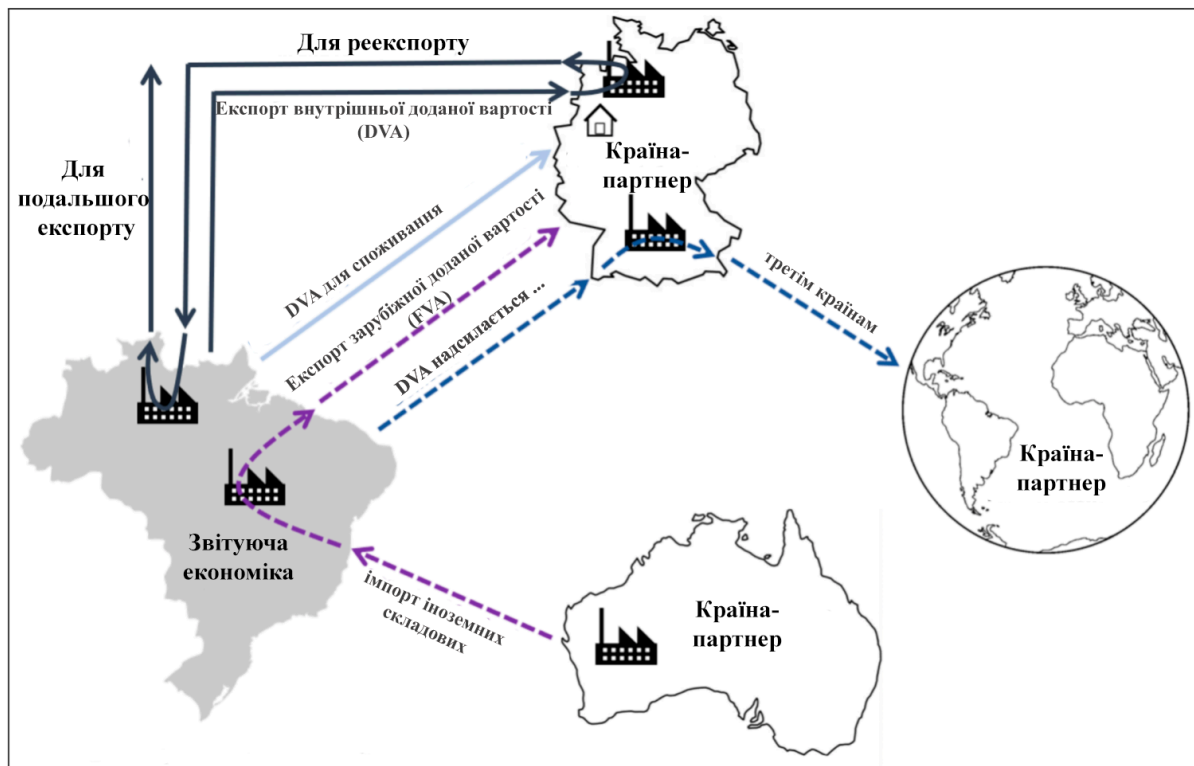


Рис. 1.5. Схема створення доданої вартості у міжнародній торгівлі [48]

Таким чином, при аналізі торгівлі у доданій вартості починають відігравати значну роль такі показники, як внутрішнє чи зовнішнє походження доданої вартості, призначення продукції (споживання чи доопрацювання та подальший експорт/споживання), а також кількість перетинів кордону. Детальніше показники представлені на рис. 1.6 причому у базах даних OECD TiVA на їх основі виділяють 46 показників.

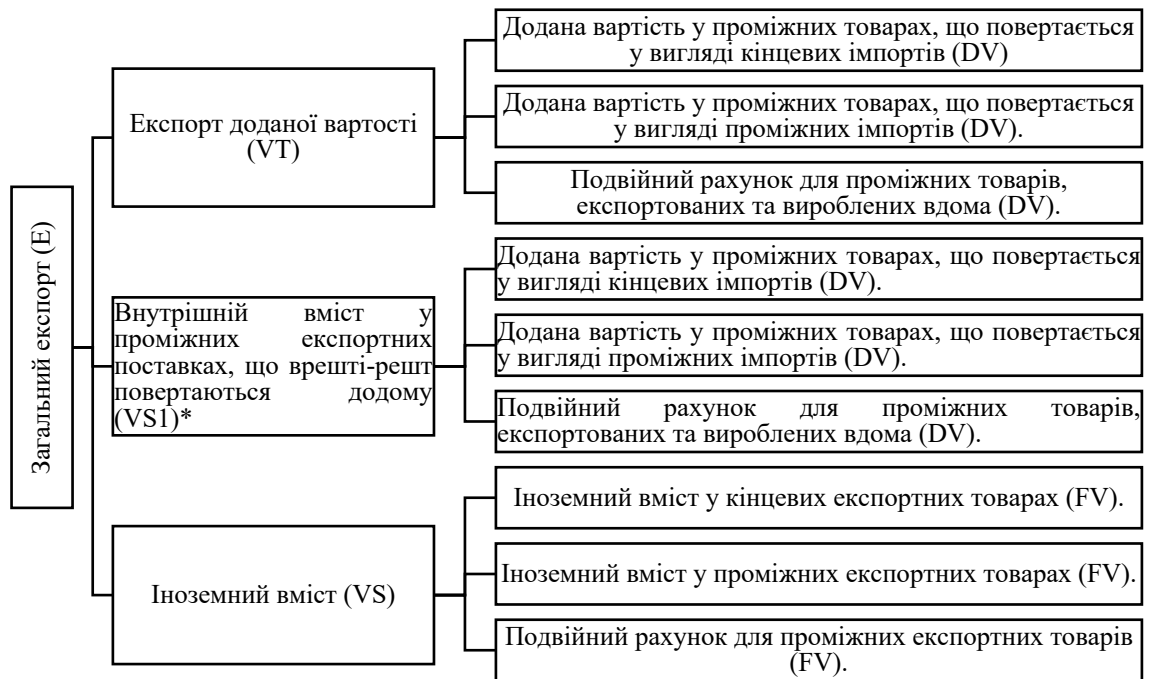


Рис. 1.6. Складові валового експорту з погляду аналізу торгівлі у доданій вартості за Р. Купманом [33]

Втім, із загальної кількості для досліджень важливіше всього чотири основні:

1) Пряма внутрішня додана вартість (Domestic value added sent to consumer economy) - вироблений товар із країни експортується до країни кінцевого споживання, тобто є кінцевим.

2) Внутрішня додана вартість у складі експорту до третіх країн (Domestic value added sent to third economies) - вироблений продукт відправляється в країну-партнер, а потім з неї експортується до третіх країн у складі проміжних або кінцевих продуктів, вироблених країною-партнером

3) Реекспортована внутрішня додана вартість (Domestic value added re-imported in the economy) - Вироблений в країні продукт проходить доопрацювання в третіх країнах, а потім повертається в домашню економіку у складі проміжних або кінцевих продуктів.

4) Компонент іноземної додана вартість в експорті (Foreign value - added content of exports) - обсяг іноземної доданої вартості в експорті країни [33].

Ключовими поняттями в концепції є пряма та зворотна участь у ГЛВ. Зворотня участь у ГЛВ (backward GVC participation) – це відношення іноземної доданої вартості експорті до загального обсягу валового експорту країни. Цей показник відповідає "стороні покупця" та відображає, наскільки багато проміжних товарів імпортується країною і згодом виявляється складовою її експорту. Пряма участь у ГЛВ (forward GVC participation) – це відношення внутрішньої доданої вартості у складі експорту до третіх країн до загального обсягу валового експорту країни. Показник відповідає "стороні продавця" і відображає, скільки створеної країни доданої вартості в результаті потрапляє в імпорт третіх країн для подальшої переробки або споживання, тобто. те, наскільки внутрішня додана вартість країни побічно використовується країнами - прямими торговими партнерами як компонент у товарах у тому власному експорті [33].

На підставі даних про обсяги внутрішньої та зовнішньої доданої вартості в експорті та імпорті можна вивести низку інших показників, що відображають роль та інтенсивність участі країни в ГЛВ .

– VAX ratio (value - added exports to gross exports) – показник відношення експорту внутрішньої доданої вартості до загального валового експорту країни

– Індекс участі у ГЛВ (GVC participation rate) – сумарна частка прямої та зворотної участі у загальному валовому експорті країни, що розраховується як сума індексів прямої та зворотної участі. Відображає загальну інтенсивність участі.

– Індекс позиції в ГЛВ (GVC position index) – розраховується як співвідношення прямої участі до протилежного та багато в чому відбиває роль держави у ГЛВ.

З чинників, що описують інтенсивність та особливості участі країн ГЛВ, було сформовано різні класифікації, дозволяють визначити їх роль і оцінити динаміку, тобто. напрямок розвитку в рамках ГЛВ. Одним із основних способів оцінки поточної ролі країн у рамках торгівлі у ГЛВ є класифікація Світового Банку. Вона ґрунтується на співвідношенні показників прямої та зворотної участі країн у ГЛВ та їх варіативності в рамках основних галузей з урахуванням розміру економіки країни та особливостей її розвитку – рис. 1.7.

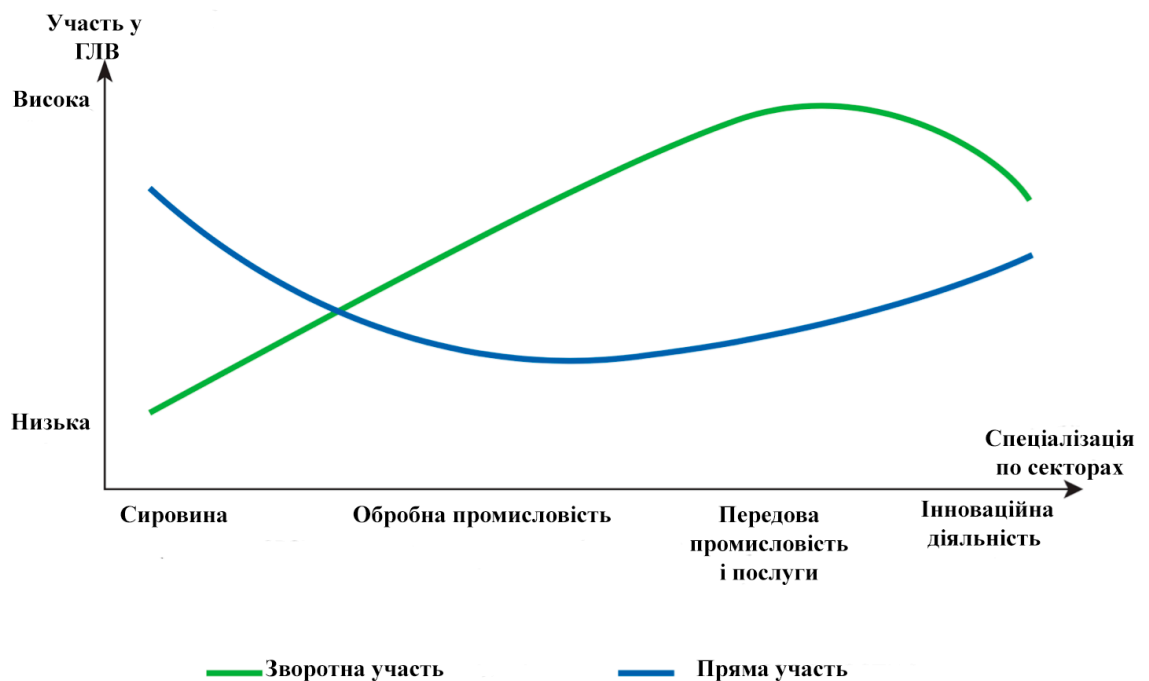


Рис. 1.7. Співвідношення прямої та зворотної участі у ГЛВ для різних груп у класифікації Світового Банку [51]

Так, у рамках класифікації Світового Банку виділяють чотири групи:

1) Commodities - сировинна група. Включає країни, у яких частка внутрішньої доданої вартості, створеної в обробній промисловості, у валовому експорті не перевищує 60% і при цьому частка зворотного участі у

промисловості не перевищує 20%/10%/7,5% для великих/середніх/малих економік відповідно. Оскільки експорт цих країн базується на необробленій сировині, вони виробляють найменшу частку доданої вартості, порівняно з іншими учасниками ГЛВ.

2) Limited manufacturing - група, що бере участь у обробній промисловості. Включає країни, які з постачальників необроблених ресурсів (сировини) перейшли на наступний етап і почали виступати в ролі постачальників оброблених первинних матеріалів для кінцевого споживання країнах-імпортерах (продукти харчування і проста легка промисловість, прості короткі ланцюжки), або ж для подальшої обробки та використання у наукомістких галузях. Критерій потрапляння до групи: частка внутрішньої доданої вартості, створеної в обробній промисловості, не перевищує 80%, проте зворотна участь більш висока, ніж у країн відповідного розміру із "сировинної групи".

3) Advanced manufacturing and services - група, що у рамках передової промисловості та послуг. Включає країни, в експорті яких частка доданої вартості від сфери послуг для бізнесу та наукомісткої промисловості перевищує 80%, а зворотна участь у сфері промисловості перевищує 15%/20%/30% для великих/середніх/малих країн відповідно.

3) Innovative Activity - група, що бере участь в інноваційній діяльності. Включає країни з високою часткою витрат на розробку та дослідження загального обсягу витрат, а також країни, в експорті яких переважають продукти з наукомістких галузей із зареєстрованими правами на інтелектуальну власність. Критерієм для країн з великою та середньою економікою є обсяг надходжень від продажу продуктів, що супроводжується передачею прав інтелектуальної власності, що перевищує 0,1% ВВП, а витрати на розробку та дослідження у цих країн мають бути вищими за 1% ВВП. Для малих країн потрібно, щоб ці показники становили 0,15% і 1,5% відповідно (що пов'язано з їхнім невеликим ВВП порівняно з великими країнами) [51].

Отже, процес створення доданої вартості у міжнародній торгівлі полягає в оптимізації глобальних виробничих ланцюгів, де різні етапи виробництва розміщуються у тих країнах, де вони можуть бути виконані найбільш ефективно. Це дозволяє компаніям використовувати спеціалізацію і конкурентні переваги, а також впроваджувати технологічні інновації, які підвищують ефективність і якість продукції. Додана вартість створюється на різних стадіях від розробок та досліджень до пост-продажного обслуговування, сприяючи економічному зростанню і глобальній інтеграції.

1.2. Чинники інтенсивності участі у глобальних ланцюгах доданої вартості

Незважаючи на нерівномірний розподіл вигод, виробництво в межах ГЛВ приносить користь для всіх учасників ланцюжка, проте те, що уможливорює отримання вигоди в цілому - наявність порівняльних переваг, накладає на країни, які прагнуть брати участь у ГЛВ, певні обмеження. Для участі у ГЛВ у країні, як мінімум, мають бути якісь особливі умови чи ресурси, які вигідно відрізняють її від решти країн. Іншими важливими чинниками можуть стати перспективність і розміри внутрішніх ринків або хоча б географічна близькість до привабливих ринків в інших країнах, а також інституції, що склалися в країні, прямо впливають на її економічну, соціальну і політичну ситуацію. Розглянемо кожен із чинників окремо.

Таблиця 1.1

Класифікація чинників участі у ГЛВ

Чинник	Опис
1	2
Економічна відкритість	Рівень тарифних та нетарифних бар'єрів, які впливають на легкість торгівлі.
Інфраструктура	Розвиненість транспортної, логістичної та комунікаційної інфраструктури.
Технологічний розвиток	Впровадження інновацій, рівень автоматизації та цифровізації виробництва.
Кваліфікація робочої сили	Рівень освіти та навичок робочої сили, її здатність адаптуватися до нових технологій.

Продовження таблиці 1.1

1	2
Інституційна якість	Стабільність і ефективність урядових інститутів, прозорість регулювання.
Інвестиційний клімат	Привабливість країни для іноземних інвесторів, наявність стимулів для інвестицій.
Вартість виробництва	Витрати на сировину, енергію, трудові ресурси та інші компоненти виробництва.
Географічне розташування	Проксимальність до основних ринків збуту та ключових торгових шляхів.
Політична стабільність	Відсутність політичних ризиків, таких як конфлікти чи зміни влади.
Регуляторне середовище	Наявність сприятливого правового середовища, включаючи захист прав власності.
Культурні та мовні бар'єри	Спільні культурні та мовні фактори, що полегшують міжнародне співробітництво.
Мережі постачальників та клієнтів	Розвинутість і надійність локальних і міжнародних ланцюгів постачання та збуту.
Фінансова система	Доступність фінансових ресурсів та стабільність банківської системи.

Таблиця складена автором.

Проте в центрі будь-якого ГЛВ лежать фактори виробництва: в економіці прийнято виділяти природні ресурси, робочу силу (висококваліфіковану та низькокваліфіковану) та капітал – сукупність фінансових ресурсів.

1. У разі наявності значних "природних багатств" країна з одного боку, отримує доступ до дешевої сировини з практично нульовими витратами на транспортування в порівнянні з транскордонною торгівлею і може використовувати його як джерело ресурсів для більш просунутих етапів виробництв, проте у випадку з тими, що розвиваються. країнами без значної науково-технологічної бази та грамотного державного управління з'являється ризик виникнення т.зв. "Ресурсного прокляття". Країна ризикує надовго залишитись у групі постачальника сировини, отримуючи з усіх можливих вигод від участі у ГЛВ мінімальний прибуток за рахунок малого вкладу у загальну додану вартість. Доступність сировини та відсутність високих вимог до інвестицій та культури праці призводять до того, що шляхом найменшого опору стає імпорт сирих матеріалів та перебування на самому початку

виробничого ланцюжка. На додаток до цього багато ресурсів може знижувати можливості диверсифікації і утримувати подальший розвиток (якщо країні вдалося уникнути "прокляття") в рамках однієї або декількох галузей, що базуються на цьому ресурсі. При аналізі даних з торгівлі в рамках ГЛВ наявність природних ресурсів як правило відображається у збільшенні прямої участі та зниженні рівня зворотної участі, оскільки сировина в наступних етапах багаторазово перетинає кордон і перетворюється перед тим, як стати кінцевим продуктом, тоді як назад у класичну сировинну країну проміжні товари повертаються рідко.

2. Вплив трудових ресурсів оцінити вже набагато складніше, оскільки з'являються значні критерії кількості, якості та вартості. Так, наявність великої кількості дешевої низькокваліфікованої сили було одним із найважливіших факторів, що каталізували виробничі ланцюжки на території Азії: саме доступ до робочої сили свого часу призвів до того, що Китай став "фабрикою світу" і залучив на свою територію велику кількість виробництв у сфері легкої промисловості та товарів повсякденного попиту. Згодом, у тому числі завдяки розвитку через перебування в ГЛВ, кваліфікація та заробітна плата в Китаї зросла, а одяг та інші прості у виконанні, дешеві товари почали вироблятися у В'єтнамі, Бангладеш та інших країнах регіону, де робоча сила, як і раніше була низькокваліфікованою та дешевою. При цьому в Китай прийшли етапи складання техніки або виробництва складних високотехнологічних компонентів у спеціалізованих регіонах (чіпи на Тайвані), оскільки фактор вартості робочої сили все ще відіграє значну роль: хоч вона стала дорожчою, проте співробітники одного рівня кваліфікації обійдуться в Китаї дешевше. Все це призводить до того, що дешева робоча сила посилює зворотну участь, а також експорт кінцевих товарів як наслідок участі у фінальних етапах виробництва та/або збирання. У той же час кількість висококваліфікованих кадрів підвищує участь країни в наукомістких галузях, сприяє переходу на нові етапи виробничого ланцюжка (наприклад, до маркетингу, дистрибуції та

досліджень і розробки) і збільшує пряму участь у складних, наукомістких галузях, оскільки для них характерна велика кількість входів та виходів. Прикладом може стати авіабудування, мобільна чи медична електроніка.

Оскільки ключову роль у підвищенні кваліфікації співробітників відіграє освіта, факторами, що побічно вказують на якість робочої сили та позитивно впливають на інтенсивність та роль у ГЛВ, є інвестиції в освіту та частка людей з вищою освітою (бакалаврат та вище) у загальному обсязі робочої сили. Слід зазначити, що в умовах відсутності капіталу та/або фінансової інфраструктури, а також доступу до закордонних патентів та вільного обміну знаннями ефект від наявності висококваліфікованої робочої сили знижується, оскільки відсутні можливості ефективного її використання.

3. Капітал відіграє дуже важливу роль для успішного вбудовування в ГЛВ і є необхідною умовою трансформації в лідера-ініціатора ланцюжка, оскільки для реалізації наукової діяльності та ПП в інші країни потрібна розвинена економіка та великі компанії, які можуть брати участь у цих процесах. На рис. 1.8 відображається кореляція між інтенсивністю зворотної участі у ГЛВ та загальним розміром ринку країн [34].

Наявність капіталу та якість фінансової інфраструктури загалом мають вже більш однозначний вплив на інтенсивність та форму участі у ГЛВ: розвинена фінансова система, стабільний курс національної валюти щодо долара США, відсоткова ставка, якість регулювання банківських операцій – все це створює сприятливі умови для інтеграції до ГЛВ і позитивно впливає на інтенсивність участі у ГЛВ. Наявність власного капіталу, що особливо інвестується в сферу освіти, гранти, науку та дослідження в цілому, дозволяють країні просуватися до більш наукомістких етапів ланцюжка, тому даний параметр більшою мірою пов'язаний із прямою участю у ГЛВ. У тих випадках, коли в країні недостатньо власних ресурсів, а інфраструктура розвинена слабо, найбільшу роль починають грати прямі іноземні інвестиції: завдяки ним стає можливим побудова нових виробничих потужностей,

поліпшення інфраструктури та покупка нових технологій. Таким чином, великий потік ПІІ часто пов'язаний із високим рівнем зворотної участі.



Рисунок 1.8. Кореляція між розміром ринку та участю у ГЛВ [34]

4. Якість інституційного середовища також значно впливає на участь у ГЛВ, оскільки загальний внесок країни у ГЛВ багато в чому пов'язаний з тим, наскільки ефективною є взаємодія між фірмами-учасниками ГЛВ у країні та за її межами. Чим більше розвинена законодавча система, чим суворіше вона виконується (особливо у питаннях інтелектуальної власності) - тим легше акторам із країни вбудовуватися у складні процеси, які у кількох країнах і найчастіше спираються той рівень якості, який задають ініціатори ланцюжків у розвинутих країнах. Оскільки виробництво в рамках ГЛВ нерозривно пов'язане з торгівлею, параметри торгової політики країни починають грати якщо не вирішальну, то одну з найважливіших ролей: інтеграційні угоди, зниження тарифів та мит, скасування квот, відповідність міжнародним нормативам – все це спрощує експорт та імпорт проміжних компонентів та їх подальшу передачу по ланцюжку,

Важливим аспектом є і відстань: якщо на рівні фірм в окремо взятій країні-учасниці ГЛВ ключову роль відіграє логістика та фактори, що описують якість та стан дорожнього та залізничного полотна, доступність та вартість різних типів перевезень, то на країновому рівні одну з вирішальних ролей може відіграти географічна близькість: чим меншу відстань необхідно подолати кінцевої чи проміжної продукції, тим, як правило, будуть нижчими тимчасові та грошові витрати. Слід зазначити, що фактор відстані стає тим важливішим, чим нижча вартість товару в розрахунку на кілограм / кубічний метр: якщо в мікроелектроніці один чіп важить не більше кількох грамів та його транспортування, незважаючи на вимогу до умов через крихкість, обходиться відносно недорого, зібраний у Китаї чіп можна з відносно низькими витратами транспортувати до будь-якої країни світу для подальшого складання або реалізації. У той же час, умовний пісок, одяг категорії мас-маркет або товари повсякденного споживання вигідно виробляти і збирати в безпосередній близькості від кінцевого споживача: у зв'язку з цим, наприклад, напої під брендом Соса-сола найчастіше виробляються в регіональних фабриках країн, на території яких напій і буде реалізовано. Головна компанія, крім маркетингу та досліджень і розробок, займається лише постачанням порівняно легкого в розрахунку на одну порцію напою концентрату, який на місці розбавляється водою і фасується по пляшках. Таким чином, "найважчі" компоненти беруться в країні кінцевої реалізації, що дозволяє уникнути значних транспортних витрат. У зв'язку з цим географічна близькість, як і гравітаційної моделі в рамках традиційної торгівлі, є важливим фактором, що визначає силу двостороннього зв'язку і загальної інтенсивності торгівлі в рамках ГЛВ. При цьому чим далі країна (або регіон, якщо спуститися на рівень країни) знаходиться від традиційних виробничих центрів, тим нижче буде її зворотна участь, оскільки витрати на передачу проміжних матеріалів зростають. Також спостерігається взаємозв'язок інтенсивності торгових потоків у рамках ГЛВ та близькістю до привабливих ринків: зворотні потоки зосереджені у

країнах із розвиненими виробництвами чи наявністю природних ресурсів, а прямі – у країнах, близьких до кінцевого споживання.

Як бачимо з аналізу чинників участі у ГЛВ, найбільший впливом геть можливість участі у просунутих, приносять більше доданої вартості етапах надають чинники, які можна розвинути з допомогою грамотної соціальної, фінансової та торгової політик. Навіть ті країни, які не мають багатих природних ресурсів (наприклад, Японія) за рахунок розвитку технологій і створення екстенсивних інститутів здатні прийти або, як мінімум, наблизитися до лідерства в багатьох наукомістких галузях і зайняти найбільш вигідні етапи в ланцюжках. Розглянемо ті фактори, які впливають безпосередньо на просування в рамках ГЛВ, оскільки вихід на нові етапи істотно збільшує вигоди для економічного зростання, що є основним об'єктом дослідження цієї роботи.

Еволюція участі країн світу у межах ГЛВ може здійснюватися різними способами. Зокрема, Г. Джерефі виділив шість типів економічного зростання, можливих за участю у ГЛВ: Зростання виробництва доданої вартості та репозиціонування в ГДЦС прийнято пов'язувати з економічним оновленням. Можна виділити шість типів економічного зростання, пов'язаного з ГЛВ [24]:

1. Entry stage - етап входження в ГЛВ за рахунок приєднання до існуючого ланцюжка або формування нового
2. Transition stage - перехід у нові ГЛВ за рахунок збільшення якості ресурсів, інфраструктури та ін.
3. Market upgrade - вихід на нові ринки, збільшення числа напрямків, які торкаються ГЛВ у рамках країн-учасниць або приєднання нових країн
4. Product upgrade – оновлення продукту за рахунок використання нових виробничих можливостей, що збільшує додану вартість виконавця етапу
5. Process upgrade - оновлення процесу, що призводить до зростання ефективності виробництва, зниження витрат та зростання чистого прибутку

6. Functional upgrade - репозиціонування, перехід на нові етапи ГЛВ

Вигоди від участі у ГЛВ примножуються при кожному функціональному оновленні: вхід у ГЛВ відкриває перед фірмами можливості отримання всіх вищеписаних вигод від участі у ГЛВ; вихід на нові ринки відкриває доступ до нової цільової аудиторії та ресурси, дає можливість знизити витрати та отримати роль дистриб'ютора; покращення в процесі або самому продукті збільшують маржинальність, а отже, і частку доданої вартості, що створюється країною в товарі чи послугі. І оскільки основним об'єктом цього дослідження є економічне зростання, найбільший інтерес представляє функціональне оновлення - перехід на новий етап, за яким ховається найбільший стрибок у збільшенні темпів економічного зростання. Незважаючи на те, що доопрацювання продукту і процесу виробництва безпосередньо впливають на ВВП, найбільший накопичувальний ефект створює саме перехід на нові етапи та процеси, що його супроводжують. Отже, на різних етапах ГЛВ стимулюють різні аспекти економічного зростання (табл. 1.2).

Таблиця 1.2

Аспект економічного зростання	Характеристика ролі ГЛВ
1	2
Збільшення експорту	Участь у ГЛДВ сприяє зростанню експорту товарів та послуг, розширюючи ринки збуту.
Інновації та технології	Інтеграція в ГЛДВ стимулює впровадження нових технологій та інновацій у виробництві.
Підвищення продуктивності	ГЛДВ сприяють оптимізації виробничих процесів і підвищенню продуктивності праці.
Інвестиції	Залучення прямих іноземних інвестицій, необхідних для участі в ГЛДВ.
Зайнятість	Створення нових робочих місць у секторах, інтегрованих у ГЛДВ.
Передача знань і навичок	Поширення передових практик і підвищення кваліфікації робочої сили через ГЛДВ.
Диверсифікація економіки	Зменшення залежності від окремих галузей через розширення участі в різних секторах ГЛДВ.
Економія на масштабі	Зниження витрат на одиницю продукції завдяки масовому виробництву та глобальній торгівлі.

Продовження таблиці 1.2

1	2
Покращення якості продукції	Стимулювання підвищення стандартів якості через конкуренцію в ГЛДВ.
Розвиток інфраструктури	Інвестиції в транспортну та логістичну інфраструктуру для підтримки участі в ГЛДВ.
Збільшення доходів	Зростання доходів населення за рахунок вищої оплати праці у секторах, інтегрованих у ГЛДВ.
Стабільність економіки	Підвищення економічної стабільності через участь у глобальних ринках.
Конкурентоспроможність	Підвищення міжнародної конкурентоспроможності компаній та економіки в цілому.

Таблиця складена автором.

Серед найбільш значущих факторів, що впливають безпосередньо на перехід до етапів ГЛВ, що створюють найбільшу додану вартість, вчені виділяють:

- Якість та доступність виробничих ресурсів, людського капіталу;
- Доступність джерел фінансування (рівень розвитку банківської системи);
- Розмір внутрішнього ринку та його відкритість іноземним компаніям;
- Торгова політика (наявність інтеграційних угод, тарифи);
- Торгова інфраструктура (якість та доступність перевезень, дистриб'ютори);
- Політична стабільність та ступінь розвитку державного апарату;
- Розвиненість системи сертифікації та вимог до продукції.

Слід зазначити, що вищезгадані чинники значно впливають на участь країни в ГЛВ переважно за рахунок того, що підвищують її привабливість для прямих іноземних інвестицій великих компаній. Саме прихід ТНК здатний значною мірою вплинути як на форму участі країни в ТНК, так і, що важливіше з погляду цієї роботи, прискорити її економічне зростання та розвиток. Таким чином, особливу увагу слід звернути на фактори, що сприяють зростанню

інвестиційної активності - насамперед це рівень розвитку фінансової системи та ринків капіталу, а також корупція, індекс сприйняття якої знаходиться в сильному зворотному зв'язку з рівнем інвестиційної активності, темпами зростання ВВП та загального добробуту. Це пов'язано з тим, що при розвиненій фінансовій системі та низькому рівні корупції та закордонні та, що вкрай важливо, внутрішні фірми отримують доступ до інвестицій та додаткового фінансування, що дозволяє їм брати участь в інноваційних проектах, закуповувати обладнання, збільшувати власну перспективність тут і зараз. За рахунок цього у фірм з доступом до капіталу з'являється більше можливостей успішного задоволення високих стандартів у рамках ГЛВ, що полегшує їх входження у високо маржинальні виробничі процеси.

Отже, чинники інтенсивності участі у глобальних ланцюгах доданої вартості є критично важливими для економічного зростання країн. Економічна відкритість, розвинена інфраструктура, високий рівень технологічного розвитку, кваліфікована робоча сила та сприятливий інвестиційний клімат сприяють ефективній інтеграції у ГЛВ. Високоякісні інституції та політична стабільність забезпечують передбачуване бізнес-середовище, що стимулює іноземні інвестиції. Вартість виробництва та географічне розташування також відіграють значну роль у конкурентоспроможності на міжнародних ринках. Завдяки участі у ГЛВ країни отримують доступ до передових технологій, підвищують продуктивність праці, створюють нові робочі місця та підвищують стандарти якості продукції. Це веде до збільшення експорту, диверсифікації економіки та загального підвищення рівня доходів і добробуту населення. Ефективне використання цих чинників є запорукою сталого економічного зростання в умовах глобалізації. Політика країн може впливати на розвиток вищеописаних факторів: наприклад, покращувати якість людського капіталу за рахунок оптимізації освітніх програм та збільшення інвестицій у охорону здоров'я, покращувати доступність джерел фінансування, створюючи спеціальні умови для компаній-експортерів,

залучених до ГЛВ, а також безпосередньо впливати на торговельну політику країн та інвестувати у розвиток інфраструктури.

Висновки до першого розділу

1. Процес створення доданої вартості у міжнародній торгівлі полягає в оптимізації глобальних виробничих ланцюгів, що дозволяє розміщувати різні етапи виробництва у країнах, де вони можуть бути виконані найбільш ефективно, використовуючи спеціалізацію та конкурентні переваги.

2. Інтеграція у глобальні ланцюги доданої вартості стимулює впровадження технологічних інновацій, які підвищують ефективність та якість продукції на різних стадіях, від розробок та досліджень до пост-продажного обслуговування, сприяючи економічному зростанню та глобальній інтеграції.

3. Економічна відкритість, розвинена інфраструктура, високий рівень технологічного розвитку, кваліфікована робоча сила та сприятливий інвестиційний клімат є критично важливими чинниками для ефективної інтеграції у ГЛВ та досягнення економічного зростання.

4. Політика країн може значно впливати на розвиток чинників, що підтримують участь у ГЛВ, шляхом покращення якості людського капіталу через освітні програми, збільшення інвестицій у охорону здоров'я, поліпшення доступності фінансування для експортерів, вплив на торговельну політику та інвестиції у розвиток інфраструктури.

РОЗДІЛ 2. ОСОБЛИВОСТІ УЧАСТІ У ГЛОБАЛЬНИХ ЛАНЦЮГАХ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ ЯК ДРАЙВЕР ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ

2.1. Динаміка економічного зростання в контексті участі у глобальних ланцюгах доданої вартості

Міжнародна торгівля швидко розширилася після 1990 року завдяки зростанню глобальних ланцюжків вартості. Це розширення уможливило безпрецедентне зближення: бідні країни зростали швидше і почали наздоганяти багатші країни.

Ці досягнення були зумовлені фрагментацією виробництва між країнами та зростанням зв'язків між фірмами. Деталі та компоненти почали розповсюджуватись по всьому світу, оскільки фірми шукали ефективні засоби всюди, де вони могли їх знайти. Продуктивність і доходи зросли в країнах, які стали невід'ємною частиною ГЛВ, зокрема в Бангладеш, Китаї та В'єтнамі. Саме в цих країнах відбулося найбільше зниження рівня бідності.

Однак сьогодні вже не можна вважати само собою зрозумілим, що торгівля залишатиметься силою процвітання. Після світової фінансової кризи 2008 року зростання торгівлі було повільним, а розширення ГЛВ сповільнилося. Останнє десятиліття не бачило нічого подібного до трансформаційних подій 1990-х років — інтеграції Китаю та Східної Європи у світову економіку та великих торгових угод, таких як Уругвайський раунд і Північноамериканська угода про вільну торгівлю (НАФТА).

У той же час виникли дві потенційно серйозні загрози для успішної моделі трудомісткого економічного зростання, заснованого на торгівлі. По-перше, поява трудозберігаючих технологій, таких як автоматизація та 3D-друк, може наблизити виробництво до споживача та зменшити попит на робочу силу в країні та за кордоном. По-друге, торговий конфлікт між великими країнами може призвести до скорочення чи сегментації ГЛВ.

Слід зазначити, що економічне зростання буває різним: виділяють два основні типи:

– Екстенсивне економічне зростання здійснюється за рахунок прямого зростання кількості доступних ресурсів без зміни їхньої якості (віддачі). Наприклад, країна може збільшити видобуток копалин, використовувати додаткові землі, закупити більше обробного устаткування, але за умови, що методи та підходи залишаються незмінними.

– Інтенсивне економічне зростання обумовлюється зростанням віддачі від наявних ресурсів за рахунок використання нових технологій, підвищення кваліфікації персоналу та менеджменту, удосконалення регуляторних процесів. Незважаючи на те, що для інтенсивного зростання потрібні додаткові інвестиції, цей тип економічного зростання є найбільш привабливим з точки зору підвищеної віддачі та довгострокових перспектив, що виникають завдяки підвищенню загальної ефективності.

Переважно інтенсивний характер економічного зростання за участю в ланцюжках пов'язаний з тим, що участь у ГЛВ та приплив ПІ, що супроводжується ним, сприяє підвищенню якості та кількості обладнання, зростанню кваліфікації людських ресурсів, причому як з точки зору навичок самих працівників, так і з точки зору управління людськими ресурсами та процесами в цілому. За рахунок того, що місцеві фірми, що беруть участь у ГЛВ, залучають у свої процеси інші фірми на території країни, підвищення вимог до якості та технології поступово поширюються у всіх точках зіткнення учасників ланцюжка з рештою учасників економічної діяльності країни, впливаючи і на їх розвиток. Також за рахунок можливості спеціалізації на окремих, дуже вузьких та найбільш вигідних для країни етапах багаторазово зростає віддача та значно знижуються виробничі витрати. Все це сприяє збільшенню ефективності праці, що особливо помітно на прикладі країн, що

розвиваються, що знаходяться в сировинних групах або нещодавно вийшли з них. Так було в Ефіопії фірми, що у були залучені у ГЛВ, вдвічі більш ефективні проти фірмами, що у традиційної торгівлі. Якщо розглядати ситуацію у світовій економіці загалом, то виявиться, що 10% збільшення рівня зворотної участі країни у ГЛВ призводить до збільшення продуктивності на 1,6%. Кореляція між участю у ГЛВ та економічним зростанням добре простежується на рис. 2.1, де з осі У відображено приріст продуктивності, а, по осі Х - участі у ГЛВ.

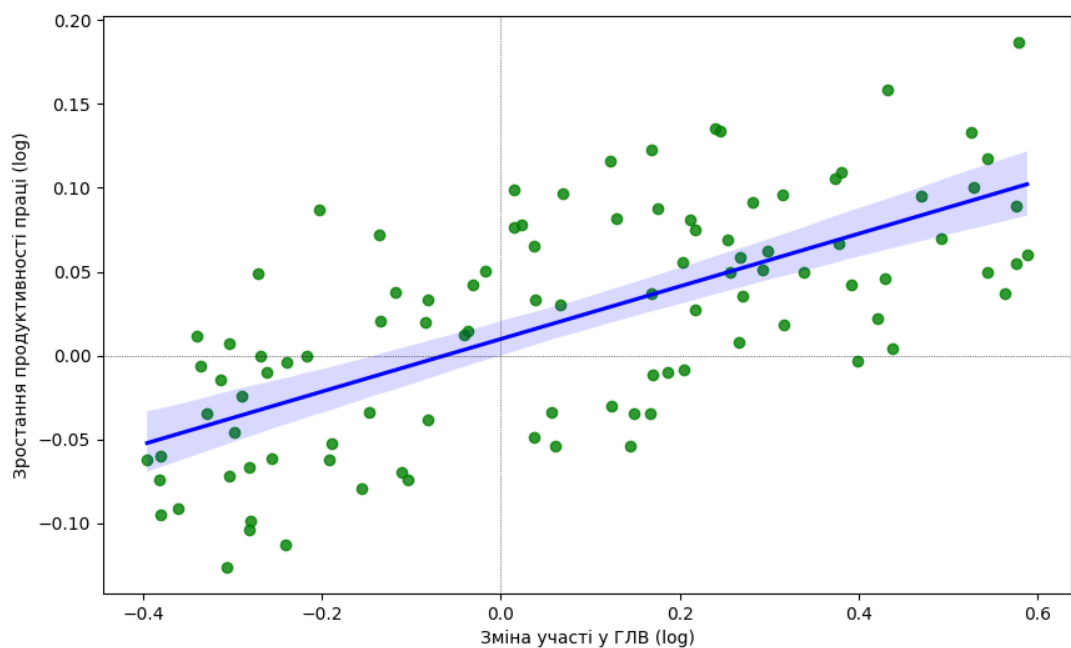


Рис. 2.1. Кореляція між збільшенням рівня участі у ГЛВ та продуктивності праці (складено автором за [52])

На додаток до цього участь у ГЛВ відкриває фірмам, що виконують частину етапів, доступ до постачальників проміжних ресурсів, які також мають порівняльну перевагу у своєму напрямку та є оптимальними за співвідношенням ціна/якість. За рахунок цього фірми в ГЛВ отримують нову порівняльну перевагу завдяки більш якісним та дешевим проміжним

матеріалам, що також збільшує їхню вигоду порівняно з неучасниками ГЛВ. На даних країн, що розвиваються, це відображається як зростання продуктивності на 76% у фірм, які займаються імпортом та експортом (тобто беруть активну участь у ГЛВ, це один з критеріїв) порівняно з фірмами, які торгують тільки в рамках країни. Слід зазначити, що ланцюжки фірми (тільки експортуючі), що стоять на початку, на 42% ефективніші, ніж торгуючі всередині країни, а тільки імпортуючі - лише на 20% ефективніші.

Безпосередньо економічне зростання як зростання ВВП і добробуту населення в моменті пов'язане тим, що країни завдяки гіперспеціалізації та концентрації на своїй порівняльній перевазі збільшують якість виконання даних етапів, через що додана вартість, що генерується ними, значно, а іноді й кратно, зростає. Як приклад можна навести Китай, в якому якість і вартість споживчих товарів і електроніки, що виробляються, поступово зростає, одночасно зі зростанням вартості праці, якості обладнання і кількості патентів (тобто, що розробляються вже в рамках країни і приносять їй користь у вигляді технологій). Все це, у свою чергу, також призводить до зростання ефективності та створює мультиплікативний ефект до всіх інших факторів.

Участь у ГЛВ благотворно впливає на економіку не тільки за рахунок значного впливу на економічне зростання та перспективи країни в майбутньому, але й за рахунок того, що це переважно зростання, спрямоване на поліпшення добробуту бідного населення (*pro-poor growth*). Участь у ГЛВ призводить до більш справедливого розподілу доходів за рахунок того, що фірми, які беруть участь у виробничих ланцюжках і отримують нові виробничі технології та кваліфікований менеджмент наймають більш кваліфікованих фахівців, навчають їх та виплачують вищі зарплати, що згодом призводить до структурної трансформації всього ринку праці у галузі. Крім підвищення зарплат розвиток участі у ГЛВ супроводжується і зростанням нових робочих місць: незважаючи на те, що технології дозволяють підвищити ефективність праці окремого працівника, зростаючі обсяги виробництва та ускладнення

процесів вимагають високої спеціалізації та в результаті збільшують кількість необхідного персоналу: за 15 років участі у ГЛВ кількість співробітників в ефіопських фірмах-учасниках ГЛВ зросла на 39% порівняно з тими, хто не брав участі в міжнародній торгівлі, незважаючи на те, що їхня капіталомісткість у розрахунку на співробітника зросла на 145%, а отже, робоча сила обходилася їм дорожче. Важливо й те, що фірми, що у ГЛВ, у країнах наймають більше жінок, ніж фірми, що у традиційної торгівлі. Як і у випадку із загальним економічним зростанням, ефект найбільш помітний при переході з першої до другої групи, тобто з постачальника ресурсів до обробної промисловості.

Також слід зазначити, що зв'язок між участю у ГЛВ та економічним зростанням є двостороннім: у країнах з високими темпами економічного зростання, як правило, так само активно зростає рівень життя, витрати населення та ділова активність, а також розвивається інфраструктура. Через це місцеві ринки стають все більш привабливими для перенесення розташованих ближче до кінцевого споживача ділянок ланцюжків у ТНК, орієнтованих на споживчий сектор, а виробничі можливості, що ростуть, країни залучають все нові виробництва, збільшуючи обсяг проміжних етапів, що реалізуються на її території.

Участь у ГЛВ приносить користь для економічного зростання у теорії, а й у практиці: найчастіше швидке зростання країн Азіатському регіоні було зумовлено вбудовуванням у світову економіку та подальшим зростанням продуктивності і підвищенням кваліфікації робочої сили в. Незважаючи на індивідуальні особливості кожного конкретного випадку, вплив вбудовування в ГЦДС простежується і за становлення Китаю першою економікою світу, і в появі «Азіатських Тигрів» першої та особливо другої хвилі. Розглянемо дані випадки окремо.

Незважаючи на те, що зараз економічна орієнтація Гонконгу, Сінгапуру, Південної Кореї та Тайваню значно відрізняється, у минулому ці країни

об'єднувало багато спільного. По-перше, ці території перебували у тому чи іншою мірою залежності від інших країн - Сінгапур від Малайзії, Тайвань і Гонконг від Китаю, а Південна Корея лише після Другої Світової війни відійшла з-під впливу Японії. По-друге, ці території мають вихід до моря, що робить їх своєрідними "вікнами" у світову торгівлю і надає вкрай вигідне географічне положення. Третє і, напевно, найважливіше - усі ці країни у 1960-ті взяли курс на модернізацію політичної системи та перехід до орієнтованої на експорт моделі індустріалізації, а також інвестували у розвиток інфраструктури та підвищення рівня освіти населення. На додаток до цього в кожній із країн застосовувалася політика податкових пільг, що робила їх ще більш привабливими для інвестування, а також субсидування та зниження податків для фірм-експортерів.

Все це разом вплинуло на можливість інтеграції "Тигрів" у світову економіку, в якій почала активно поширюватися глобалізація якраз у 60-70-ті роки минулого століття: відкритість до інвестиційних проектів, якість транспортної інфраструктури, вартість та кваліфікація робочої сили. Окрім можливості впливу на економічне зростання у розрізі класичних моделей економічного зростання, всі ці зміни є значущими детермінантами участі у ГЦДС, як було показано у розділі 2 цієї роботи. Все це зробило економіку відкрило нові можливості для внутрішніх фірм, які отримали доступ до західних "найкращих практик" та ринків, а також замовлення в рамках ГЦДЗ. Результатом реформ стали рекордні темпи зростання та розвитку у 1960-1990-ті роки: протягом тридцяти років середній темп економічного зростання (на підставі приросту ВВП на душу населення) становив 7,5%. Завдяки цьому "Тиграм" до 2000-х вдалося перейти в статус країн з високим рівнем доходу і, набувши параметрів, схожих на розвинені країни, переміститися в їх "Клуб", на більш високі траєкторії розвитку (рис. 2.2).

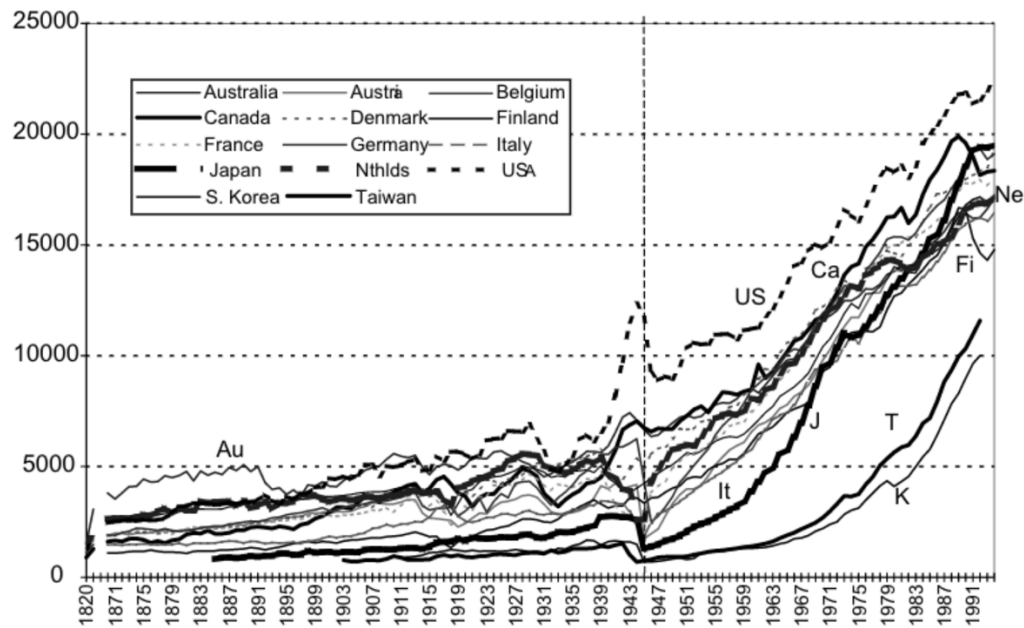


Рис. 2.2. Порівняння темпів зростання та рівня ВВП на душу населення у «Азіатських тигрів» та розвинених країн (ОЕСР) [25]

В даний час "Тигри" першої хвилі зростають вже менш високими темпами: наприклад, у Південній Кореї темпи щорічного зростання ВВП на душу населення з 2010 по 2019 рік (дані взяті до потрясінь пандемії) тримаються в середньому на рівні 2.5%, у Гонконгу – 1.5%, Сінгапурі – 1.8%. Окрім численних припущень про неефективність даної моделі розвитку в довгостроковій перспективі дане явище легко пояснюється в рамках моделі конвергенції: наблизившись до стаціонарного рівня, схожого для всього "клубу", темпи економічного зростання сповільнюються в умовах відсутності екстерналій, які переносять країну в новий "клуб".

Інша причина уповільнення зростання – вичерпання можливостей, створюваних вбудовуванням у ланцюжки. Участь у ГЛВ загалом позитивно впливає на економічне зростання, проте найбільш значний ефект збільшення темпів зростання економіки та загального рівня добробуту надає перехід країни з сировинної групи до групи, що бере участь у обробній промисловості (рис. 2.3). Це було виявлено при порівнянні впливу участі в ГЛВ на розвиток країн, що переходять у 3 або 4 групи, та таких країн, як Бангладеш, Малайзія,

Камбоджі та В'єтнам, що перейшли з першої сировинної групи до другої. Багато в чому саме цей ефект і можливості, що з'явилися в сучасному світі, для швидкого переходу між групами за типами участі в ГЛВ уможливили появу другої хвилі "Азіатських Тигрів", до яких включають перелічені Малайзію і В'єтнам, а також Індонезію, Таїланд і Філіппіни.

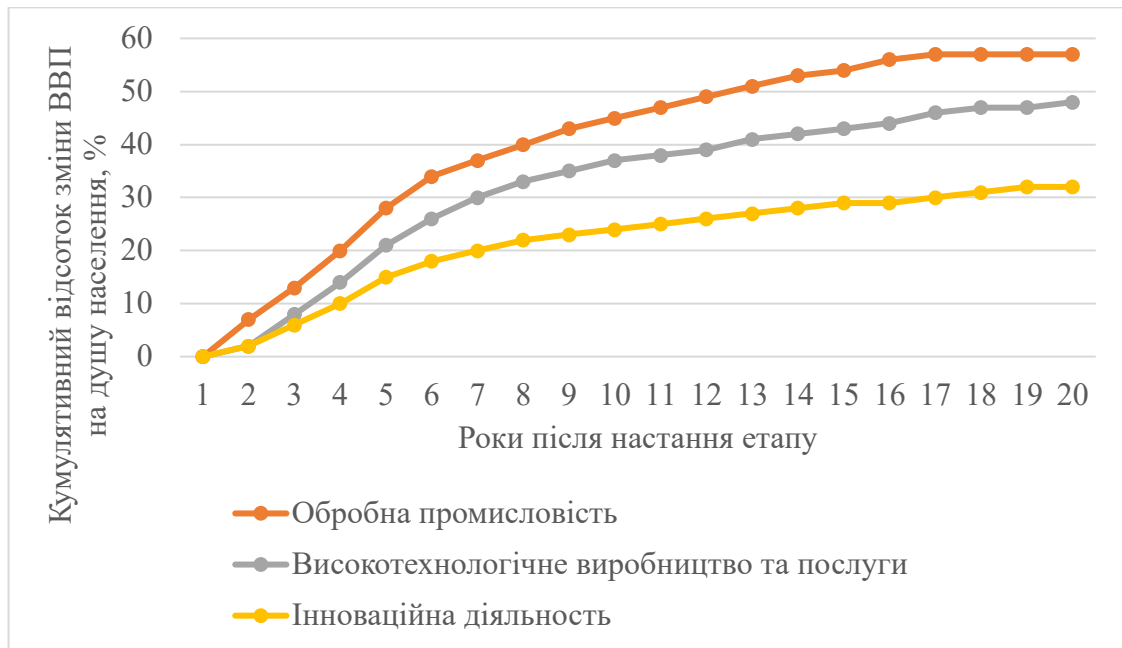


Рис. 2.3. Кумулятивний ефект економічного зростання від просування етапами залучення до ГЛВ на соціально-економічних показників та рівня зворотної участі країн світу за 2011-2015 рік із приналежністю країни до груп за класифікацією Світового Банку (складено автором за [52], [43])

І якщо у випадку "Тигрів" першої хвилі вбудовування у міжнародну торгівлю вимагало значних структурних зрушень та втручань в економіку, то для країн другої хвилі складаються сприятливіші умови. Перенесення виробництв біля даних країн сприяє географічна близькість до економічно активної Азії загалом (що дає зниження транспортних витрат), і навіть порівняно дешевша вартість праці проти поточними "світовим фабрикам", у яких вартість трудових ресурсів постійно зростає. з допомогою наявності вторинних, тобто. розвиваються завдяки економічно активним сусідам

порівняльних переваг, "Тигри" другої хвилі отримують можливість швидкої інтеграції не тільки в найпростіші ланцюжки в галузях на кшталт легкої промисловості, а й у складніші, високотехнологічні ланцюжки, наприклад, мобільну електроніку. У випадку, якщо ініціатором ланцюжка стає велика міжнародна компанія, економіка окремої галузі або навіть усієї країни в цілому може розгорнутися таким чином, що її частка у загальному виробництві значно зростає. Причому вплив може бути настільки великим, що це впливає на весь ВВП загалом і підштовхує країну до переходу до більш просунутої групи на кшталт участі в ГЛВ, а отже, і прискорених темпів економічного зростання.

Прикладом такої ситуації розвороту економіки через одну компанію може бути кейс перенесення основних виробничих потужностей (40% від глобального випуску) компанії Samsung на територію В'єтнаму. Це стало можливим після модифікації політики щодо іноземних компаній у бік надання пільгових податкових режимів та активного зниження тарифних та нетарифних торгових бар'єрів. Після цієї події частка прямої участі В'єтнаму в ГЛВ в галузі електроніки зросла з 47% у 2000 році до 67% у 2010 році, що дозволило В'єтнаму зрушити з другої групи (limited manufacturing) у ГЛВ електроніки і почати рух до набагато більш перспективної ролі в як представник третьої групи (advanced manufacturing and services). Що більш цікаво для цілей цього дослідження, ця зміна створила умови для покращення інфраструктури та загальної якості робочої сили в країні, що залучило інших великих виробників електроніки та запустило ланцюгову реакцію, яка прискорює економічне зростання В'єтнаму. Наявність досвіду функціонування великих фабрик у цій галузі згодом залучить і інші компанії: до 2022 року у країні є промислова присутність таких компаній, як LG, Intel і Canon.

Отже, участь у глобальних ланцюгах вартості має різний вплив на економічне зростання залежно від типу залучення країни у ГЛВ. Загалом, участь у глобальних ланцюгах вартості має позитивний вплив на економічне

зростання, яке виражається у зростанні ВВП на душу населення. Ця позитивна кореляція підкреслює важливість стратегії залучення до ГЛВ як інструменту економічного розвитку та підвищення добробуту населення. Обробна промисловість показує найбільший приріст ВВП на душу населення, що може вказувати на велику вигоду від інтеграції в ГЛВ на початкових стадіях виробництва. Високотехнологічне виробництво та послуги також демонструють значне зростання, але з дещо нижчими темпами. Інноваційні діяльності, хоча і сприяють зростанню, мають найнижчі темпи приросту, що може бути пов'язано з більшими інвестиціями та довшим періодом окупності в цій сфері.

2.2. Особливості впливу глобальних ланцюгів доданої вартості на економічне зростання

У підрозділі 2.1 було з'ясовано, що ГЛВ сприяють економічному зростанню, проте значний дослідницький інтерес представляє інформація у тому, зміни яких конкретно особливостей участі країн у ГЛВ найбільше впливають на економічне зростання і поліпшення соціально-економічного становища загалом. Для того, щоб з'ясувати це, скористаємося методом математичного моделювання: за допомогою моделі регресії на панельних даних визначимо, які з факторів участі в ГЛВ найбільше впливають на економічне зростання,

Щоб проаналізувати вплив окремих аспектів участі у ГЛВ на економічне зростання, скористаємося моделлю регресії за панельними даними з тимчасовими ефектами. Цей метод дозволяє враховувати додатковий вимір параметрів об'єктів, у разі - їх приналежність до певного моменту часу. Це стає можливим за рахунок того, що як залежні, так і незалежні змінні враховують параметр часу. Для побудови моделі скористається датасетом TiVA 2022, що

містить дані про торгівлю у доданій вартості за 66 країнами для 5 залежних змінних та 1 незалежної, перерахованих у таблиці 2.2.

Таблиця 2.2

Чининки, що використовуються для оцінки впливу інтенсивності участі у ГЛВ на економічне зростання

	Показник	Од. вимірювання	Тип
1	Зростання ВВП душу населення	%	Залежна
2	Рівень зворотної участі у ГЛВ, тобто частка іноземної доданої вартості у внутрішньому чистому експорті	%	Незалежна
3	Рівень прямої участі у ГЛВ, тобто частка внутрішньої доданої вартості в іноземному валовому експорті	%	Незалежна
4	Частка внутрішньої доданої вартості в експорті проміжної продукції	%	Незалежна
5	Частка внутрішньої доданої вартості у валовому імпорті	%	Незалежна
6	Частка доданої вартості від загального обсягу виробництва у країні	%	Незалежна

Таблиця складена автором за матеріалами: [43].

Вибір цих факторів для опису особливостей торгівлі в ГЛВ пояснюється тим, що вони описують всі основні аспекти участі країни в ГЛВ (як було зазначено у підрозділі 1.1), але при цьому не знаходяться в математичній залежності один від одного. Також одиницею вимірювання всіх показників є відсотки, що дозволяє працювати в рамках єдиної розмірності.

– Пряма та зворотна участь у ГЛВ є індикаторами, що виділяються World Bank та іншими організаціями як основний показник типу участі країни у ГЛВ. Також рівень зворотної участі безпосередньо відбиває загальну частку внутрішньої доданої вартості у валовому експорті т.к. відбиває протилежний їй компонент.

- Четвертий показник відображає частку доданої вартості у проміжній продукції у валовому експорті та дозволяє також врахувати в моделі показник частки доданої вартості в кінцевих продуктах.
- П'ятий показник відображає обсяг додаткової вартості, що реекспортується, тобто скільки внутрішньої доданої вартості повертається до країни разом з імпортованими проміжними та фінальними товарами
- Шостий показник відбиває, наскільки виробничий комплекс країни загалом орієнтований на виробництво доданої вартості.
- У ролі залежної змінної, що відображає економічне зростання, виступає приріст реального ВВП душу населення ($GDP_{per_capita_growth}$). Цей показник найчастіше використовується в роботах, що моделюють вплив будь-яких факторів на економічне зростання, тому що одночасно враховує приріст населення, за рахунок чого є точнішим.

Для вирішення питання про застосування необхідно оцінити силу зв'язку: провівши кореляційний аналіз отримаємо, що коефіцієнти кореляції між даними залежними змінними не перевищують ± 0.7 , що дозволяє виключити мультиколінеарність та застосувати дані змінні для подальшої побудови моделі (таблиця 2.3). Повністю уникнути взаємозалежності між чинниками у разі неможливо, т.к. вони описують подібні явища у межах однієї галузі економічної діяльності. Очікується, що найбільша кореляція виникає з індексами прямої та зворотної участі, т.к. вони є індикаторами TiVA , що найбільш повно описують ситуацію .

Таблиця 2.3

Коефіцієнти парної кореляції між змінними ВВП та показників участі у
ГЛВ

	Пряма участь у ГЛВ	Зворотн а участь у ГЛВ	Частка доданої вартості у проміжній продукції у валовому експорті	Обсяг додаткової вартості, що реекспорту є	Частка доданої вартості від загального обсягу виробницт ва у країні	ВВП на душу населенн я
Пряма участь у ГЛВ	1,00	-0,53	-0,66	-0,25	-0,64	0,09
Зворотна участь у ГЛВ	-0,53	1,00	0,71	0,17	0,35	-0,08
Частка доданої вартості у проміжній продукції у валовому експорті	-0,66	0,71	1,00	0,12	0,50	-0,07
Обсяг додаткової вартості, що реекспортуєть ся	-0,24	0,17	0,12	1,00	0,12	-0,42
Частка доданої вартості від загального обсягу виробництва у країні	-0,63	0,35	0,50	0,12	1,00	-0,17
ВВП на душу населення	0,09	-0,08	-0,07	-0,42	-0,17	1,00

Таблиця розрахована автором за матеріалами: [43].

Перейдемо до інтерпретації результатів: всі коефіцієнти є статистично-значущими, причому всім показників, крім рівня прямої участі у ГЛВ спостерігається зворотний зв'язок із зростанням ВВП на душу населення (рис. 2.4).



Рис. 2.4. Коефіцієнти кореляції ВВП на душу населення та показників участі у ГЛВ (розраховано автором за [43])

Причини, через які були отримані такі значення, можуть бути такі:

1. Відповідно до теорії конвергенції, у міру зростання економіки та наближення до стаціонарного стану, темпи зростання уповільнюються, а збільшення і поглиблення участі в ГЛВ, що передувало йому, призводить до того, що на момент уповільнення темпів економічного зростання накопичений рівень участі в ГЛВ високий, від чого даний ефект і з'являється. У зв'язку з цим 4 з 5 показників перебувають у негативному зв'язку з економічним зростанням.

2. У прямої участі спостерігається пряма кореляція з економічним зростанням, оскільки високий рівень прямої участі характерний країн у 3 і 4 групах, тобто. з розвинутою економікою та можливістю реалізовувати наукомісткі етапи ГЛВ. Таким чином, що швидше зростає економіка країни, то вище вона піднімається по ГЛВ і тим вищою стає частка доданої вартості цієї країни в іноземному експорті. При цьому в міру уповільнення економічного зростання рівень присутності внутрішньої доданої вартості в іноземному експорті також може знижуватися через те, що уповільнення часто спричиняються кризами та зростанням протекціоністських настроїв, зламуванням ланцюжків доданої вартості.

3. Найбільш сильний зв'язок з економічним зростанням спостерігається за показником частки внутрішньої доданої вартості у валовому імпорті, оскільки вона безпосередньо відображає складність ланцюжків, але при цьому не так пов'язана з роллю країни як "покупця", як рівень прямої участі в ГЛВ. На другому місці показник загальної включеності промисловості до ГЛВ з тієї ж причини.

Отже, було встановлено на основі коефіцієнтів регресії, що ГЛВ сприяють економічному зростанню. Основними факторами, що розглядались, були рівні прямої та зворотної участі у ГЛВ, частка внутрішньої доданої вартості в експорті та імпорті, а також частка доданої вартості від загального обсягу виробництва. Кореляційний аналіз показав, що всі незалежні змінні мають статистично значущі зв'язки з економічним зростанням. Прямий зв'язок спостерігається лише з рівнем прямої участі у ГЛВ, що характерно для країн з розвинутою економікою. Негативний зв'язок інших показників з економічним зростанням може пояснюватись ефектами уповільнення темпів зростання в міру економічного розвитку та впливом криз. Побудована кореляційна модель підтверджує важливість участі в ГЛВ для економічного зростання, підкреслюючи, що найбільший вплив мають рівень прямої участі та складність ланцюжків доданої вартості.

2.3. Перспективи участі України у глобальних ланцюгах доданої вартості для збільшення темпів економічного зростання

Для успішної інтеграції у ГЛВ країни повинні розробити комплексні стратегії, що включають інвестиції у людський капітал, розвиток інфраструктури та стимулювання інноваційної діяльності.

Таблиці 2.4

Ключові стратегічні напрямки для інтеграції у ГЛВ

Стратегічний напрямок	Заходи
Розвиток людського капіталу	Інвестиції в освіту та професійну підготовку, підвищення кваліфікації робочої сили.
Покращення інфраструктури	Розвиток транспортної, логістичної та комунікаційної інфраструктури.
Стимулювання інновацій	Підтримка науково-дослідницької діяльності, впровадження новітніх технологій.
Поліпшення бізнес-клімату	Зміцнення правової системи, спрощення регуляторних процедур, створення сприятливих умов для бізнесу.
Підтримка малого та середнього бізнесу	Полегшення доступу до фінансування, розвиток програм підтримки та консалтингу.

Таблиця складена автором.

У світовій практиці існують різні методи та інструменти входження в ланцюжки створення вартості, але не кожному вдається покращити свою позицію в ланцюжку створення вартості. Деякі уряди розробляють стратегії вжиття ряду дій і визначення шляхів інтеграції, щоб максимізувати переваги приєднання. Для України розробка такої стратегії є актуальною проблемою з огляду на складні початкові умови інтеграції.

Оцінюючи потенціал та напрями формування високовартісної вартості в економіці України, важливо розуміти синергію взаємодії інвестицій, внутрішнього споживання та чистого експорту як факторів, що визначають можливість трансформації всього виробничого ланцюга та виробничої інфраструктури. У зв'язку з цим внутрішній інвестиційний попит формує виробничу основу для розширення товарного експорту.

При моделюванні можливих варіантів входження українських компаній до ГЛВ слід зазначити, що зростання внутрішнього споживання є основним фактором виробництва товарів з високою доданою вартістю. При цьому основною метою має бути скорочення експорту сировини для подальшої переробки всередині країни.

Збільшити частку проміжних продуктів глибокої переробки та кінцевих продуктів. У тому числі зростання продуктивності праці в сільському господарстві.

У рамках нової моделі зростання та оновлення галузевої структури ГЛВ зростання внутрішнього споживання залежатиме саме від швидкості та якості реструктуризації економічного сектора. Слід зазначити, що цілеспрямоване, системне та комплексне розуміння загальної моделі інтеграції України до ГЛВ неможливе без методики формулювання кінцевих результатів. Отже, метою моделювання є формування передового виробництва та вихід на несировинну ланку ГЛВ на основі активізації моделі інноваційного інвестиційного розвитку. Цільові напрямки: модернізація існуючих робочих місць, створення нових робочих місць з конкурентоспроможним рівнем оснащення та оплати праці, збільшення технологічної частки п'ятого та шостого порядків, забезпечення наповнення внутрішнього ринку якісною промисловою продукцією власного виробництва (в межах обсяги реалізації стратегії імпортопостачання), розвиток експортного потенціалу та зміцнення позицій вітчизняних виробників на зовнішніх ринках. Об'єктами управління є процеси і відносини, що впливають на формування прогресивного виробництва, як елементів нових або існуючих ГЛВ. Можна виділити такі моделі інтеграції України до ГЛВ:

1. Інерційна (ресурсна) модель розвитку. Це захист існуючих структур технічної системи на виробництві. Конкурентна перевага, заснована на експлуатації дешевих і дефіцитних ресурсів, Екологічний нігілізм і монополізм виробництва. Ця модель активно використовувалася в Україні до кінця 1990-х років. Як наслідок, у структурі промислового виробництва переважає сировина, яка сильно залежить від кон'юнктури світового ринку та імпорту енергоресурсів, внутрішній ринок недостатньо розвинений, забруднення навколишнього середовища стає дедалі серйознішим, стан здоров'я погіршується, а добробут населення зростає повільно.

2. Активна (модернізаційна) модель розвитку. Для неї проводиться національна політика, спрямована на впровадження та просування передових технологій, а також соціально-економічне життя суспільства, з метою регулювання експорту країни. Механізм розвитку активної моделі полягає в прискоренні модернізації промислового виробництва на основі технологій і фінансових запозичень та залученні капіталу провідних транснаціональних компаній. Цю модель взяли на озброєння деякі країни, що розвиваються, зокрема Україна на початку 2000-х років. Це певною мірою пожвавило промислове виробництво, збільшило якість продукції, розширило міжнародну кооперацію промислових підприємств. Проте «наздоганяюча модернізація», навіть із впровадженням запозичених інновацій, підвищуючи конкурентоспроможність вітчизняних виробників, загалом лише закріплювала маргінальне становище галузі та обслуговувала потреби країн індустріального центру.

3. Нова промислова модель. З другої половини минулого століття економічно розвинені країни почали активно застосовувати стратегії промислового розвитку, засновані на новій індустріалізації (новій індустріалізації). Практична реалізація цієї моделі передбачає позиціонування її як учасника сучасних виробничо-економічних стратегій розвитку інноваційного потенціалу та наукоємних технологій, що забезпечує нові структури та сучасні економічні параметри розвитку вітчизняної промисловості. Варіанти розвитку нової моделі індустріалізації включають:

- Цілі активної та ефективної взаємодії та партнерства держави, бізнесу та суспільства в рамках формування та реалізації нової промислової політики, заснованої на принципах збалансованості інтересів усіх сторін, максимального використання їх економічного та організаційного потенціалу. , систематична координація, Плануйте та дійте;

- Максимізувати потенціал свободи підприємництва та інвестиційної та інноваційної діяльності в рамках узгоджених цілей і пріоритетів розвитку;

– Використовувати можливості сучасних форм організації промислового виробництва для розповсюдження та просування на ринку продукції, яка показала високу ефективність у міжнародній практиці. Пріоритет надається інтеграції ГЛВ у сферах високої доданої вартості, а також розвитку інших мережових структур і регіональних кластерів.

У рамках нової індустріальної моделі можуть бути частково використані інші варіанти промислового розвитку (ресурси, модернізація тощо), якщо вони ефективно вирішують конкретні галузеві та/або територіальні завдання. Для України модель інтеграції для ГЛВ представлена на рисунку 2.5.



Рис. 2.4. Концептуальна модель інтеграції України до ГЛВ (складено автором)

Впровадження нових індустріальних моделей у розвиток національної економіки дозволить:

- На основі розвитку передового виробництва суттєво вдосконалити національну промислову структуру (передові галузі поступово впроваджують елементи «Індустрії 4.0»);

- Прискорити оновлення існуючих технологій і сортів виробництва на основі формування хороших інвестиційних та інноваційних умов. Основним інструментом може бути кластерна політика: кластери, які стимулюють інновації, є концентрацією сили для прогресу в Центральній та Східній Європі;

- Сформувати середовище, сприятливе для економічного розвитку. По-перше, це індустрія B2B, нові технології та розширення експортних кредитів;

- Змінити структуру зовнішньоторговельних потоків країни;

- Сформувати та розкрити потенціал інноваційного трикутника «освіта-наука-виробництво» для вирішення важливих питань суспільного розвитку. Вирішення цього завдання сприятиме покращенню координації та уніфікації науки і виробництва, прискоренню генерації нових знань у стратегічних технологічних сферах та перевірці комерційних можливостей розроблених технологій.

В Україні процес відновлення цього трикутника рекомендується починати саме з бізнесу: зростаючі потреби в інноваціях (з урахуванням специфічних потреб ринку) та фінансова підтримка можуть справді стати рушієм масштабних промислових інновацій. Необхідно повною мірою використати досвід країн Центральної та Східної Європи щодо стимулювання розвитку автомобільної промисловості на початку XXI століття. Тому ефективними інструментами фінансового забезпечення та інтеграційних процесів у сфері НДДКР можуть бути: система грантів, цільове програмне фінансування в рамках наукових і науково-технічних програм, у тому числі для виконання комплексних міждисциплінарних досліджень, державне виконання замовлень НДДКР, приватне партнерство для реалізації

інноваційних проєктів. Водночас держава має розробити форми та методи відбору претендентів на отримання відповідних державних ресурсів та здійснення об'єктивного контролю за їх ефективністю.

Українські компанії повинні зробити наступне: подолати бар'єри для входу в ГЛВ, пов'язані з їх технічними, логістичними та іншими характеристиками, і почати виконувати певні функції. Крім того, шляхом модернізації, з одного боку, покращується у вже зайнятих сегментах, а з іншого – накопичується потенціал для освоєння нових функцій для переходу на більш прибутковий сегмент ринку. Але потрібно розуміти, що конкуренція за вихід у найприбутковіший сегмент ГЛВ зростає, а доходи його учасників продовжують зменшуватися.

Існуючі результати кількісного аналізу статистики експорту, доданої вартості та зайнятості для низки країн, що розвиваються, не демонструють позитивного зв'язку між доступом до глобальних груп з низькою вартістю та покращенням динамізму в економічному та соціальному секторах. У переважній більшості випадків показники участі в міжнародній торгівлі значно погіршилися, що дослідники пояснюють бумом на тлі різкого скорочення зайнятості.

Отже, українські компанії не мають шансів посісти місце в глобальному ланцюжку створення вартості в короткостроковій перспективі. Це, швидше за все, буде проблемою в майбутньому, і необхідно враховувати той факт, що прибутковість ГЛВ падає, а конкуренція зростає. У найближчі 10-15 років перед нашою державою постане не лише складне завдання, а й нагальна потреба підвищення технологічного рівня виробництва та інноваційного розвитку України. Проте у довгостроковій перспективі участь у глобальних ланцюгах вартості може стати потужним двигуном економічного зростання для країн, які здатні ефективно використовувати наявні можливості та долати виклики. Розробка та реалізація комплексних стратегій, спрямованих на розвиток людського капіталу, інфраструктури та інновацій, дозволить країнам

максимізувати вигоди від участі у ГЛВ та підвищити рівень життя своїх громадян.

Висновки до другого розділу

1. Участь у глобальних ланцюгах вартості (ГЛВ) загалом має позитивний вплив на економічне зростання, що виражається у зростанні ВВП на душу населення. Це підкреслює важливість стратегії залучення до ГЛВ як інструменту економічного розвитку та підвищення добробуту населення.

2. Обробна промисловість показує найбільший приріст ВВП на душу населення від інтеграції в ГЛВ, особливо на початкових стадіях виробництва. Це вказує на високу вигоду від інтеграції в ГЛВ для цього сектора.

3. Високотехнологічне виробництво та послуги також демонструють значне зростання, хоча і з дещо нижчими темпами порівняно з обробною промисловістю. Це свідчить про значний потенціал цих секторів для економічного зростання.

4. Інноваційні діяльності сприяють економічному зростанню, але мають найнижчі темпи приросту через більші інвестиції та довший період окупності. Це вказує на необхідність тривалих і стабільних інвестицій у цей сектор.

5. Коефіцієнти регресії показали, що рівні прямої та зворотної участі у ГЛВ, частка внутрішньої доданої вартості в експорті та імпорті, а також частка доданої вартості від загального обсягу виробництва мають статистично значущі зв'язки з економічним зростанням. Найбільший вплив мають рівень прямої участі та складність ланцюжків доданої вартості.

6. Українські компанії наразі мають обмежені можливості для інтеграції у глобальні ланцюги вартості в короткостроковій перспективі. Проте у довгостроковій перспективі участь у ГЛВ може стати потужним двигуном економічного зростання. Для цього необхідно підвищувати технологічний рівень виробництва, розвивати інфраструктуру та інновації, а також створювати умови для розвитку людського капіталу.

ВИСНОВКИ

1. Процес створення доданої вартості у міжнародній торгівлі полягає в оптимізації глобальних виробничих ланцюгів, що дозволяє розміщувати різні етапи виробництва у країнах, де вони можуть бути виконані найбільш ефективно, використовуючи спеціалізацію та конкурентні переваги.

2. 3. Економічна відкритість, розвинена інфраструктура, високий рівень технологічного розвитку, кваліфікована робоча сила та сприятливий інвестиційний клімат є критично важливими чинниками для ефективної інтеграції у ГЛВ та досягнення економічного зростання.

3. Участь у глобальних ланцюгах вартості загалом має позитивний вплив на економічне зростання, що виражається у зростанні ВВП на душу населення. Це підкреслює важливість стратегії залучення до ГЛВ як інструменту економічного розвитку та підвищення добробуту населення. Обробна промисловість показує найбільший приріст ВВП на душу населення від інтеграції в ГЛВ, особливо на початкових стадіях виробництва. Це вказує на високу вигоду від інтеграції в ГЛВ для цього сектора. Високотехнологічне виробництво та послуги також демонструють значне зростання, хоча і з дещо нижчими темпами порівняно з обробною промисловістю. Це свідчить про значний потенціал цих секторів для економічного зростання. Інноваційні діяльності сприяють економічному зростанню, але мають найнижчі темпи приросту через більші інвестиції та довший період окупності. Це вказує на необхідність тривалих і стабільних інвестицій у цей сектор.

4. Коефіцієнти регресії показали, що рівні прямої та зворотної участі у ГЛВ, частка внутрішньої доданої вартості в експорті та імпорті, а також частка доданої вартості від загального обсягу виробництва мають статистично значущі зв'язки з економічним зростанням. Найбільший вплив мають рівень прямої участі та складність ланцюжків доданої вартості.

5. Українські компанії наразі мають обмежені можливості для інтеграції у глобальні ланцюги вартості в короткостроковій перспективі. Проте у довгостроковій перспективі участь у ГЛВ може стати потужним двигуном економічного зростання. Для цього необхідно підвищувати технологічний рівень виробництва, розвивати інфраструктуру та інновації, а також створювати умови для розвитку людського капіталу.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Борисова, Л., Кравченко, М. Глобальні ланцюги вартості: перспективи для українських виробників // Ukrainian Journal of Business and Economics, 12(3), 2020, с. 35-49. URL: <http://ujbe.org/2020/03/16/global-value-chains-perspectives-for-ukrainian-producers/> (дата звернення: 27.05.24).
2. Василенко, О., Петрова, Н. Розвиток глобальних ланцюгів вартості в умовах цифрової трансформації // Digital Economy Journal, 8(1), 2021, с. 72-88. URL: <http://digitaleconomyjournal.com/2021/01/12/development-of-global-value-chains-in-the-context-of-digital-transformation/> (дата звернення: 27.05.24).
3. Гончаренко, П., Лисенко, Ю. Проблеми інтеграції українських підприємств у глобальні ланцюги вартості // Ukrainian Journal of International Economics, 18(2), 2019, с. 57-68. URL: <http://www.ukraine-economics.org/2019/02/23/problems-of-integration-of-ukrainian-enterprises-into-global-value-chains/> (дата звернення: 27.05.24).
4. Дорошенко, І., Коваленко, С. Глобальні ланцюги вартості та інноваційний розвиток України // Science and Innovation Journal, 14(3), 2020, с. 123-137. URL: <http://sciinnov.com.ua/2020/03/14/global-value-chains-and-innovative-development-of-ukraine/> (дата звернення: 27.05.24).
5. Жовнір, О., Сидоренко, Л. Вплив глобальних ланцюгів вартості на конкурентоспроможність національної економіки // Economic Herald, 29(4), 2022, с. 101-118. URL: <http://economic-herald.com/2022/04/29/impact-of-global-value-chains-on-national-economy-competitiveness/> (дата звернення: 27.05.24).
6. Каплін, В., Титаренко, Д. Роль глобальних ланцюгів вартості у стимулюванні економічного зростання України // Ukrainian Economic Review, 33(1), 2023, с. 47-65. URL: <http://ukraine-economics.org/2023/01/15/the-role-of-global-value-chains-in-stimulating-economic-growth-of-ukraine/> (дата звернення: 27.05.24).

7. Кваліфікаційна робота бакалавра : методичні рекомендації до виконання для здобувачів вищої освіти першого (бакалаврського) рівня спеціальності «Міжнародні економічні відносини», освітньо-професійної програми «Міжнародна логістика і митна справа» / уклад. Л. І. Григорова-Беренда, С. А. Касьян, О. В. Ханова. – Харків : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2021. – 40 с.
8. Amiti, M., Konings, J. Trade Liberalization, Intermediate Inputs, and Productivity: Evidence from Indonesia // American Economic Review, 97(5), 2007, с. 1611–1638. URL: <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/aer.97.5.1611> (дата звернення: 27.05.24).
9. Antràs, P., Chor, D. Organizing the Global Value Chain // Econometrica, 81(6), 2013, с. 2127–2204. URL: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/abs/10.3982/ECTA10813> (дата звернення: 27.05.24).
10. Antràs, P., Gortari, A. On the Geography of Global Value Chains. Working Paper 23456 (May), National Bureau of Economic Research, Cambridge, 2017. URL: <https://www.nber.org/papers/w23456> (дата звернення: 27.05.24).
11. Arnold, J., Beata, J., Lipscomb, M., Mattoo, A. Services Reform and Manufacturing Performance: Evidence from India // Economic Journal, 126(590), 2016, с. 1–39. URL: <https://academic.oup.com/ej/article/126/590/1/5073283> (дата звернення: 27.05.24).
12. Baldwin, R., Lopez-Gonzalez, J. Supply-Chain Trade: A Portrait of Global Patterns and Several Testable Hypotheses // The World Economy, 38(11), 2015, с. 1682–1721. URL: <https://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/twec.12189> (дата звернення: 27.05.24).
13. Banerjee B, Zeman J., Determinants of Global Value Chain Participation: Cross-country Analysis. Working Papers 25, Ashoka University, Department of Economics, 2020

14. Bloom, N., Draca, M., & Van Reenen, J. Trade induced technical change? The impact of Chinese imports on innovation, IT and productivity. *The Review of Economic Studies*, 83(1), 2016, c. 87-117.
15. Bo, M., Ming, Y., Shang-Jin, W. Measuring Smile Curves in Global Value Chains // *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, Department of Economics, University of Oxford, vol. 82(5), 2020, c. 988-1016
16. Bruhn, D. Global value chains and deep preferential trade agreements: promoting trade at the cost of domestic policy autonomy? Discussion Papers 23, 2014, German Development Institute / Deutsches Institut für Entwicklungspolitik (DIE).
17. Deborah K. Elms, Low, P. Global value chains in a changing world. Geneva: WTO Publications, 2013. 403 c.
18. Fernandes, A. Kee, H., Winkler, P., Deborah, E. Determinants of Global Value Chain Participation: Cross-Country Evidence. Policy Research working paper ;n o. WPS 9197, 2020, Washington, D.C. : World Bank Group
19. Gereffi G., Korzeniewicz M. Commodity Chains and Global Capitalism. 1994. 352 p
20. Gereffi, G., Humphrey, J., Sturgeon T The governance of global value chains // *Review of International Political Economy*. Vol. 12. No. 1. 2005, P. 78–104.
21. Gandolfo, G. *International Trade Theory and Policy*, 2nd ed. 2014 ed., Springer, 2014
22. Halpern, L., Koren, M., Szeidl, A. Imported Inputs and Productivity. // *American Economic Review* 105(12), 2015, c. 3660–3703.
23. Helpman, E., Krugman, P., *Market Structure and Foreign Trade*, Cambridge, MIT Press, 1985
24. Hopkins T., Wallerstein I. *Patterns of Development of the Modern World-System*. 1977.

25. Hummels, D., Ishii, J., Yi, K. The Nature and Growth of Vertical Specialization in World Trade. *Journal of International Economics* 54 (1). 2001 c 75–96
26. Jibran J. Punthakey, Foreign direct investment and trade in agro-food global value chains," *OECD Food, Agriculture and Fisheries Papers* 142, 2020, OECD Publishing.
27. Johnson, R. Measuring Global Value Chains. // *Annual Review of Economics* 10 (1), 2018, c. 207–236.
28. Jones, L., Demirkaya, M., Bethmann, E. Global Value Chain Analysis: Concepts and Approaches // *United States International Trade Commission Journal of International Commerce and Economics*, 2019
29. Koopman, R., Wang, Z., Wei, S. Tracing Value-Added and Double Counting in Gross Exports.// *American Economic Review*, 104(2), 2014, c. 459-494.
30. Kowalski, P. Participation of Developing Countries in Global Value Chains: Implications for Trade and Trade-Related Policies // *OECD Trade Policy Papers*, No. 179, 2015, OECD Publishing, Paris.
31. Kowalski, P., Participation of Developing Countries in Global Value Chains: Implications for Trade and Trade-Related Policies, *OECD Trade Policy Papers*, No. 179, 2015, OECD Publishing, Paris
32. Kummritz, V. Global Value Chains: Benefiting the Domestic Economy? *IHEID Working Papers* 02. 2015, Economics Section, The Graduate Institute of International Studies
33. Lendle A., Olarreaga M., Schropp S., Vézina P. There goes gravity: eBay and the death of distance // *The Economic Journal*. Vol. 126. No. 591., 2016, c. 406–441.
34. OECD-WTO: Statistics on Trade in Value Added. OECD-WTO / OECD, WTO. Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development, 2018.

35. OECD. Global Value Chains: Challenges, Opportunities, And Implications for Policy. Report prepared for submission to the G20 Trade Ministers Meeting Sydney. OECD, WTO, World Bank Group. Australia, 2014
36. OECD. Implications of Global Value Chains for Trade, Investment, Development and Jobs. OECD, WTO, UNCTAD. 2013.
37. OECD. Interconnected Economies. Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development, 2013.
38. OECD. Participation of developing countries in Global value chains. Implications for trade and trade-related policies summary Paper, 2015
39. OECD. Science, Technology and Industry Scoreboard 2013. Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development, 2013.
40. Porter M. Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. New York, The Free Press, London, Collier Macmillan, 1985.
41. Stolzenburg, V., Daria Taglioni, D., Deborah, W., Economic upgrading through global value chain participation: which policies increase the value-added gains? Chapters, in: Stefano Ponte & Gary Gereffi & Gale Raj-Reichert (ed.) Handbook on Global Value Chains, chapter 30, p. 483-505, 2019, Edward Elgar Publishing.
42. Taglioni, D., Deborah, W. Making Global Value Chains Work for Development // World Bank Other Operational Studies 18421, The World Bank, 2014
43. Trade in Value Added (TiVA) Database. URL: <https://www.oecd.org/sti/ind/measuring-trade-in-value-added.htm> (дата обращения: 27.05.24).
44. Urata, S, Baek, Y. The Determinants of Participation in Global Value Chains: A Cross-Country, Firm-Level Analysis. ADBI Working Paper 1116. Tokyo: Asian Development Bank Institute, 2020
45. World Bank World Development Report 2020: Trading for Development in the Age of Global Value Chains. Washington, DC. 2020. World

Bank. URL: <https://www.worldbank.org/en/publication/wdr2020> (дата звернення: 27.05.24).

46. World Economic Forum. Enabling Trade: Valuing Growth Opportunities. WEF, Geneva. 2013

47. Yeung, H., W., C. Regional development and the competitive dynamics of global production networks. // *Regional Studies*, 43(3): 2009, с 325–351.

48. Smith, J., Liu, Y. Global Value Chains and Economic Growth: A Sectoral Analysis // *International Economic Journal*, 15(3), 2023, с. 112-129. URL: <https://documents.worldbank.org/curated/en/567861489688859864/pdf/WPS8007.pdf> (дата звернення: 27.05.24).

49. Brown, A., Green, P. The Impact of Global Value Chains on Economic Development // *Global Trade Review*, 29(1), 2023, с. 45-63. URL: <https://www.mdpi.com/2022/14/23/global-value-chains-and-spatial-spillovers> (дата звернення: 27.05.24).

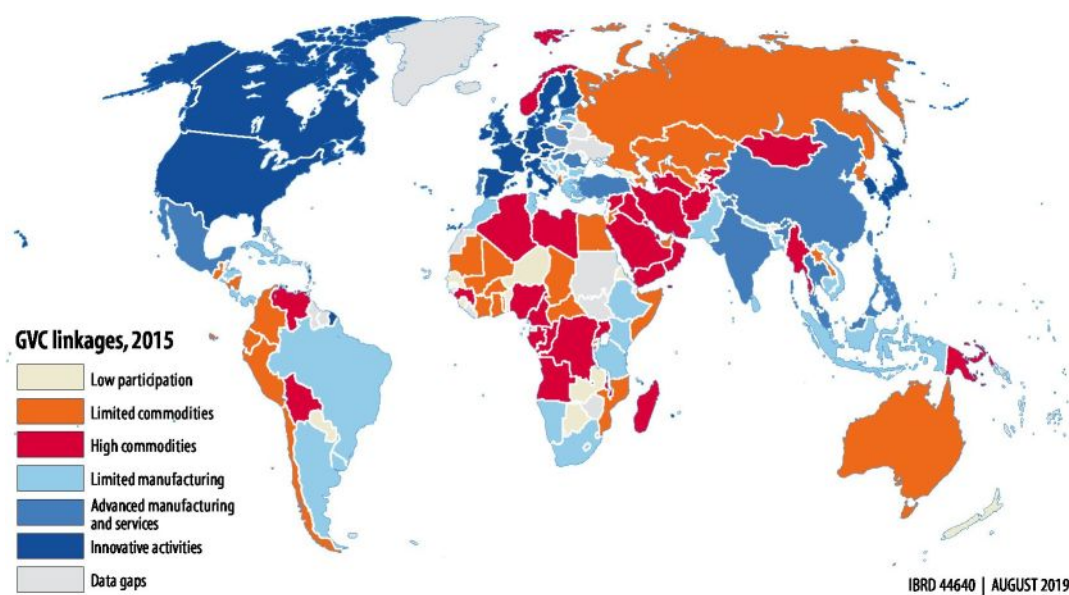
50. Williams, R., Zhao, H. Participating in Global Value Chains: Benefits and Challenges // *World Economy Journal*, 32(4), 2023, с. 98-115. URL: <https://www.adb.org/publications/global-value-chain-development-report-2021> (дата звернення: 27.05.24).

51. Taylor, S., Chen, X. Global Value Chains and Inclusive Economic Growth // *Development Economics Review*, 19(2), 2023, с. 77-91. URL: <https://www.worldbank.org/en/publication/wdr2020> (дата звернення: 27.05.24).

52. Johnson, D., Wang, Y. Digital Transformation and Global Value Chains // *Economic Studies Journal*, 14(3), 2023, с. 203-217. URL: <https://www.worldbank.org/global-value-chains> (дата звернення: 27.05.24).

ДОДАТКИ

ДОДАТОК Б



Рієнь участі у ГЛВ за країнами світу

Джерело: [51].