

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ГЛОБАЛЬНИХ МЕРЕЖ І ЛАНЦЮГІВ ВАРТОСТІ: НОВА ПАРАДИГМА ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

© 2018 ЧЕРКАС Н. І.

УДК 339.9.01

Черкас Н. І. Теоретичні аспекти розвитку глобальних мереж і ланцюгів вартості: нова парадигма глобалізації

Метою статті є систематизація сучасних уявлень про зміну парадигм глобалізації та міжнародної конкуренції внаслідок поширення глобальних мереж і ланцюгів вартості. Розвиток глобальних ланцюгів вартості (ГЛВ) відбувався внаслідок двох «розподілів» глобалізації: (1) глобальна конкуренція проявляється на рівні секторів і компаній (з середини XIX ст.); (2) виникає концепція торгівлі завданнями (наприкінці XX ст.). У роботі проаналізовано вплив глобалізації на міжнародну конкурентоспроможність ЄС і країн, що розвиваються, у торгівлі кінцевою продукцією та завданнями. Модель враховує відмінності заробітної плати, розрив у технологіях і торговельні витрати, що дозволяє оцінити порівняльні переваги окремих секторів або сегментів ГЛВ. Визначено ознаки концепції глобальних мереж виробництва: «імпорт для виробництва» й «імпорт для експорту», які визначають міжнародну конкурентоспроможність на основі створення внутрішньої доданої вартості. Окреслено, що конкурентоспроможність економіки визначається позиціями країни у ГЛВ, а підвищення продуктивності компаній залежить від їх залучення у сегменти (завдання) із високим рівнем доданої вартості.

Ключові слова: «нова парадигма» глобалізації, міжнародна конкурентоспроможність, глобальні ланцюги вартості, торгівля завданнями.

Рис.: 5. **Табл.:** 1. **Бібл.:** 16.

Черкас Наталія Ігорівна – кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри міжнародної економіки, Київський національний економічний університет ім. В. Гетьмана (просп. Перемоги, 54/1, Київ, 03057, Україна)

E-mail: natsanex@yahoo.com

УДК 339.9.01

UDC 339.9.01

Черкас Н. И. Теоретические аспекты развития глобальных сетей производства и цепочек стоимости: новая парадигма глобализации

Cherkas N. I. The Theoretical Aspects of the Development of Global Production Networks and Value Chains: the New Paradigm of Globalization

Целью статьи является систематизация современных представлений об изменении парадигм глобализации и международной конкуренции в результате распространения глобальных сетей и цепочек стоимости. Развитие глобальных цепочек стоимости (ГЦС) происходило в результате двух распределений глобализации: (1) глобальная конкуренция проявляется на уровне секторов и компаний (с середины XIX в.) (2) возникает концепция торговли заданиями (в конце XX в.). В работе проанализировано влияние глобализации на международную конкурентоспособность ЕС и развивающихся стран в торговле конечной продукцией и заданиями. Модель учитывает различия заработной платы, разрыв в технологиях и торговые расходы, позволяет оценить сравнительные преимущества отдельных секторов или сегментов ГЦС. Определены признаки концепции глобальных сетей производства: «импорт для производства» и «импорт для экспорта», которые определяют международную конкурентоспособность на основе создания внутренней добавленной стоимости. Определено, что конкурентоспособность экономики определяется позициями страны в ГЦС, а повышение производительности компаний зависит от их вовлечения в сегменты (задания) с высоким уровнем добавленной стоимости.

The article is aimed at systematizing the contemporary perceptions of the changing paradigms of globalization and international competition as a result of the spread of global networks and value chains. The development of global value chains (GVC) occurred as a result of two distributions of globalization: (1) global competition is manifested at the level of sectors and companies (from the mid-nineteenth century) (2) the concept of trade in tasks arises (at the end of XX century). The publication analyzes the impact of globalization on the international competitiveness of both the EU and the developing countries in the trade of final products and tasks. The model takes into consideration differences in wages, technology gap and trade costs, and provides for assessing the comparative advantages of individual sectors or segments of GVC. Features of the conception of global production networks have been identified as: «imports for production» and «imports for exports», which define international competitiveness on the basis of creation of the intrinsic value added. It is determined that the competitiveness of the economy is determined by the country's positions in the GVC, and the increase in productivity of companies depends on their involvement in the segments (tasks) with a high level of value added.

Ключевые слова: «новая парадигма» глобализации, международная конкурентоспособность, глобальные цепочки стоимости, торговля заданиями.

Keywords: «new paradigm» of globalization, international competitiveness, global value chains, trade in tasks.

Рис.: 5. **Табл.:** 1. **Библ.:** 16.

Fig.: 5. **Tbl.:** 1. **Bibl.:** 16.

Черкас Наталья Игоревна – кандидат экономических наук, доцент, докторант кафедры международной экономики, Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана (просп. Победы, 54/1, Киев, 03057, Украина)

Cherkas Nataliia I. – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Candidate on Doctor Degree of the Department of International Economics, Kyiv National Economic University named after V. Hetman (54/1 Peremohy Ave., Kyiv, 03057, Ukraine)

E-mail: natsanex@yahoo.com

E-mail: natsanex@yahoo.com

Динамічний розвиток інформаційних технологій призвів до радикального переформатування світової економіки, пришвидшення та підвищення ефективності комунікацій, удосконалення логістики й управління виробничим процесом. Глобальна фрагментація виробництва та послуг дозволила делегувати частину завдань та етапів створення товару чи надання послуги закордонним філіалам або зовнішнім партне-

рам, таким чином підвищуючи фінансову ефективність та суттєво пришвидшуючи шлях від розробки до реалізації. Внаслідок цих процесів виникли глобальні мережі виробництва та ланцюги створення доданої вартості. У сучасній економічній реальності головний дохід не обов'язково отримує власне виробник певного товару чи постачальник послуги, а дуже часто левова частка доданої вартості створюється на етапі розробки та

маркетингу / реалізації продукції. Таким чином, у світі сформувався нові парадигми глобалізації, міжнародної конкуренції та ланцюгів доданої вартості, які вимагають переосмислення та нових підходів до оцінки таких показників, як імпорт, експорт і їх структура. Міжнародна конкурентоспроможність на сьогодні визначається не експортом готової продукції, а доданою вартістю, що генерується на різних етапах виробництва. Відповідно, усвідомлення, передбачення цих тенденцій та створення умов для ефективної участі вітчизняної економіки в глобальних мережах є одним із головних завдань уряду України. Саме тому *метою* статті є систематизація сучасних уявлень про зміну парадигм глобалізації та міжнародної конкуренції внаслідок поширення глобальних мереж і ланцюгів вартості.

Зростання міжнародної торгівлі широко визнається вагомим чинником економічного розвитку [1–4]. Недавні кризові явища спричинили значне сповільнення динаміки світової торгівлі, тому на сьогодні існує стурбованість економістів і політиків, що зниження темпів зростання експорту й імпорту становитиме загрозу перспективам зростання у найближчі роки [5, с. 4–6]. Сучасні наукові дискусії зосереджені на причинах уповільнення світової торгівлі. Провідні міжнародні аналітичні структури обережно оцінюють перспективи зростання розвинених економік, натомість для країн, що розвиваються, динаміка розвитку прогнозується більш сприятливою [6; 7]. До загроз сповільнення поширення глобалізації належать: політика протекціонізму, що, зокрема, турбується про збільшення робочих місць у розвинених країнах і підвищення популярності авторитарних лідерів [6]. Серед заходів стимулювання зростання розвинених економік фахівці називають пом'якшення монетарної політики, фіскальні стимули, інвестування у розвиток інфраструктури та сприяння розвитку малого бізнесу.

На сьогодні спостерігається зменшення частки міжнародної торгівлі у світовому ВВП [7]. З'ясування причин зниження темпів зростання глобального ВВП та експорту допоможе зрозуміти, чи варто вважати це уповільнення тимчасовим явищем, що пов'язане з економічними циклами, або наслідком структурних змін у глобальній діяльності. На думку багатьох дослідників [1, с. 55–60; 5, с. 21–22; 8, с. 95–96], структурна причина зменшення глобальної торгівлі може бути пов'язана із роллю глобальних ланцюгів вартості (ГЛВ). ГЛВ – це сукупність процесів і функцій економічних суб'єктів у різних країнах світу, що ведуть до виготовлення кінцевого продукту / послуги [3, с. 7]. Глобальна фрагментація виробничих процесів стала одним із ключових чинників прискорення зростання світової торгівлі починаючи з 1990-х рр. [9, с. 6–7]. Проте нещодавні дослідження вказують на те, що експансія ГЛВ могла стабілізуватись ще до початку кризи, що спричинило структурне зниження еластичності торгівлі відносно ВВП [5, с. 18–25]. Відповідно, сучасне сповільнення глобальної торгівлі може відбуватись внаслідок змін, пов'язаних із ГЛВ, на відміну від циклічних чинників.

Зі зростанням фрагментації міжнародного виробництва у різних країнах збільшується частка валових торговельних потоків у загальній доданій вартості. Якщо міжнародні компанії вирішують скоротити ланцюги постачань або здійснюють рещоринг (повернення виробництва в країну), відповідно, знижуються валові торговельні потоки, та зменшується різниця між валовою вартістю торгівлі та торгівлею доданою вартістю (*англ.* TiVA – Trade in Value Added) [6]. Чимало дослідників ГЛВ прогнозують, що у найближчі роки відбуватиметься перехід від ланцюгів постачань із високим рівнем фрагментації, що охоплюють багато країн, до більшої орієнтації на регіональні виробничі мережі [2, с. 32; 10, с. 2010].

Торгівля у межах ГЛВ набула розвитку впродовж останніх десятиліть, що передбачало поширення ланцюгів постачань між країнами із високим рівнем технологій та країнами із низьким рівнем доходів. Розвиток ГЛВ, на думку Р. Балдвіна, відбувався унаслідок двох «розподілів» глобалізації (*англ.* 1st and 2nd unbundling), що передбачав перерозподіл глобального виробництва [11]. Перший «розподіл» розпочався у другій половині XIX ст. та характеризувався такими періодами прискорення глобалізації: 1) з 1850-х по 1914; 2) з 1960-х по 2000-ні. Зниження витрат на переміщення товарів, людей та ідей завдяки розвитку технологій призвели до географічної кластеризації виробництва, а також до географічного розділу виробництва та споживання товарів. Це також мало наслідком посилення індустріалізації північних країн (США та Західної Європи) та деіндустріалізації південних країн (особливо Індії та Китаю). Відповідно, північні країни завдяки просторовій кластеризації стали осередками інновацій, технологічного прогресу та зростання. Для першого «розподілу» глобалізації характерними були такі ознаки: індустріалізація / деіндустріалізація, міжнародна дивергенція / конвергенція, активізація міжнародної торгівлі, стрімке економічне зростання, урбанізація та внутрішня дивергенція, що по-різному проявлялись у країнах Півночі та Півдня (табл. 1).

Під час першого «розподілу» глобалізації глобальна конкуренція проявляється на рівні секторів і компаній, а дохідність секторів, як правило, розподіляються відповідно до інтенсивності використання продуктивних факторів. Другий «розподіл» і так звана «нова парадигма» змінюють основи цієї логіки.

Для кращого розуміння обох парадигм насамперед розглянемо схематичну структуру, що пояснює парадигму торгівлі кінцевою продукцією (рис. 1). Варто зазначити, що парадигма першого «розподілу» глобалізації фокусується на секторах, на відміну від завдань, і на спадній вартості торгівлі товарами, а не ідеями. Розглянемо приклад секторів і компаній країн ЄС та решти світу.

Вдодовж горизонтальної осі наведено сектори ЄС відповідно до їх конкурентоспроможності: найбільш конкурентоспроможні знаходяться ліворуч (наприклад, комерційні літаки), а найменш конкурентоспроможні – праворуч (наприклад, взуття). Крива А позначає продуктивність компаній-членів ЄС відносно решти компаній

Перший «розподіл» глобалізації

№ з/п	Основні характеристики	Періоди прискорення глобалізації	
		Перша хвиля	Друга хвиля
1	Індустріалізація/ деіндустріалізація	Індустріалізація країн Півночі, деіндустріалізація Півдня	Деіндустріалізація країн Півночі, індустріалізація Півдня
2	Міжнародна дивергенція / конвергенція	Значні розбіжності доходів між країнами Півночі та Півдня	Конвергенція рівня доходів, принаймні, між Північчю та індустріальним Півднем
3	Активізація міжнародної торгівлі	Стрімке зростання торгівлі товарами	Міжнародні потоки товарів і капіталу
4	Стрімке економічне зростання	Високі темпи зростання у країнах Півдня	Високі темпи зростання у країнах Півдня, помірне зростання Півночі
5	Урбанізація	Швидка урбанізація Півночі	Продовження урбанізації Півночі, стрімка урбанізація індустріальних країн Півдня
6	Внутрішня дивергенція	Економічна нерівність внаслідок індустріалізації та урбанізації	Зростання безробіття на нерівності розподілу доходів країн Півночі

Джерело: складено автором за [8].

світу (країн Півдня). Конкурентоспроможні компанії ЄС можуть собі дозволити гнучку цінову політику та підвищення рівня якості за умов високої заробітної плати. Граничний сектор позначений як z' , у якому розрив заробітної плати дорівнює розриву продуктивності, тому у секторі z' компанії ЄС та Півдня мають однаковий рівень конкурентоспроможності – високі заробітні плати ЄС компенсуються вищою продуктивністю праці. У секторах ЄС із рівнем конкурентоспроможності вищим,

ніж z' (ліворуч від z'), компанії ЄС можуть конкурувати із Півднем з точки зору ціни, якості тощо. Для секторів, що знаходяться праворуч від z' , Південні компанії мають конкурентну перевагу, оскільки недоліки їх продуктивності більш ніж компенсуються відмінностями у заробітній платі. Такий підхід, однак, ігнорує вагомий аспект глобалізації – торгові витрати. Для врахування торгових витрат потрібно додати окремі корективи у концепцію відмінностей продуктивності.

Розрив заробітної плати між країнами Півночі та Півдня

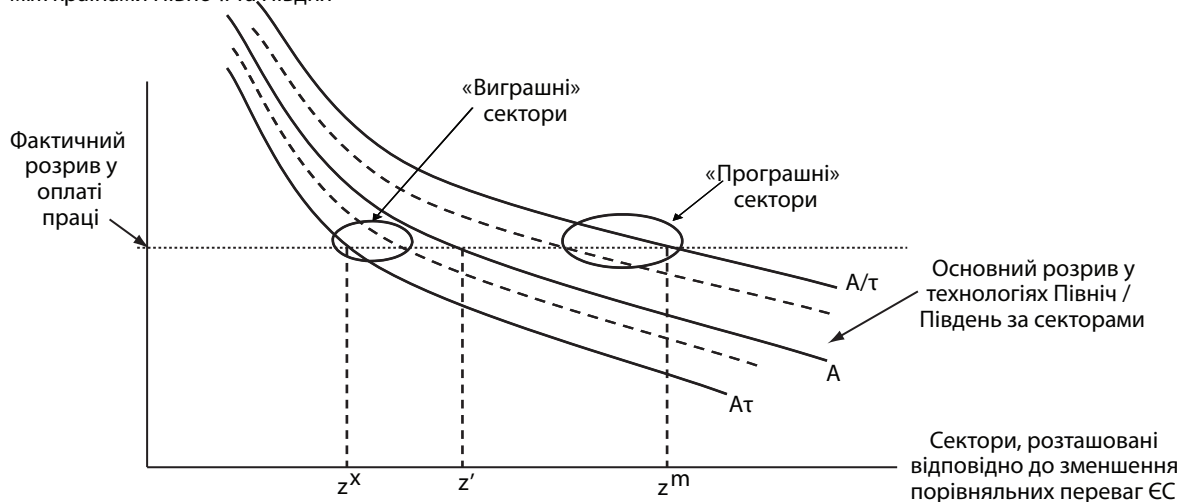


Рис. 1. Парадигма першого «розподілу» глобалізації

Примітка: Фактичний розрив у оплаті – це співвідношення заробітної плати ЄС до заробітної плати країн Півдня.

Джерело: складено за [11].

Витрати на продукцію ЄС на ринках південних країн будуть вищими через додаткові витрати на торгівлю, тому переваги продуктивності ЄС гальмуються вартістю торгових витрат. Це показує крива $A\tau$ (τ – торгові витрати). Наприклад, у секторі z' без урахування торгових витрат, компанії ЄС та Півдня були однаково конкурентоспроможними, однак для кривої $A\tau$ південні компанії матимуть перевагу на південному ринку ($A\tau$ знаходиться нижче розриву оплати праці).

z^x – це граничний сектор продуктивності ЄС на південному ринку із торговельними витратами. Витрати торгівлі мають аналогічний вплив на конкурентоспроможність товарів Півдня на ринках ЄС, що показує крива A/τ . Для країн Півдня z^m – це граничний розрив заробітної плати та продуктивності з урахуванням торгових витрат. Сектори, що перебувають між граничними конкурентоспроможними секторами ЄС (z^x) та Півдня (z^m), переважно належать до товарів внутрішньої торгів-

лі, оскільки компанії ЄС більш конкурентоспроможні на ринках ЄС, ніж південні компанії, тоді як компанії Півдня більш конкурентоспроможні на південному ринку. Отже, виробництво та споживання для секторів від z^x до z^m поєднане у територіальному вимірі.

Розглянемо зміни, які передбачає перший «розподіл» глобалізації, внаслідок зниження торгових витрат. Граничний конкурентний сектор ЄС зміщується вправо, що супроводжується зростанням виробництва й експорту ЄС у цих секторах. Граничний конкурентний сектор Півдня зміщується вліво, і це призводить до того, що виробництво ЄС у секторах, що раніше належали до внутрішньої торгівлі, зменшується і заміщується імпортом. Отже, якщо міжнародна конкуренція відбувається на рівні секторів, а витрати на торгівлю розподілені більш-менш рівномірно, то переможцями глобалізації у країнах ЄС стануть сектори, що були початково найбільш конкурентоспроможними (а отже, їх працівники). Програшні компанії – це, відповідно, найменш конкурентоспроможні сектори ЄС та їх працівники. Такий результат приблизно відповідає досвіду країн Європи [12].

Звичайно, глобалізація не була єдиною рушійною силою змін конкурентоспроможності окремих секторів.

Постійне технічне вдосконалення безумовно відіграло вагомий роль у зміні динаміки попиту на робочу силу країн ЄС [13]. У країнах із менш регульованими ринками праці низькокваліфіковані працівники країн Півночі відчули значне зниження доходів. У країнах із високим рівнем регулювання ринку праці наслідком стало скорочення рівня зайнятості та підвищення безробіття серед низько-кваліфікованих працівників [7].

В окремих галузях із кінця 1980-х років розпочався другий «розподіл» (або «нова парадигма» глобалізації), рушіями якого стало швидке падіння комунікаційних і координаційних витрат і відмінності оплати праці між країнами Півночі та Півдня (рис. 2). Пришвидшення глобалізації відбулось знову приблизно з 1990 року, коли виробничі цикли, що раніше були об'єднані на одному підприємстві, зазнали просторової фрагментації. Зокрема, розробка продукції, виробництво комплектуючих, складання, маркетинг і послуги досить часто виконуються різними компаніями та у різних країнах. Прискорення другого «розподілу» глобалізації відбувається завдяки розвитку високих технологій, що дають змогу координувати комплексну діяльність на відстані [2, с. 2017].

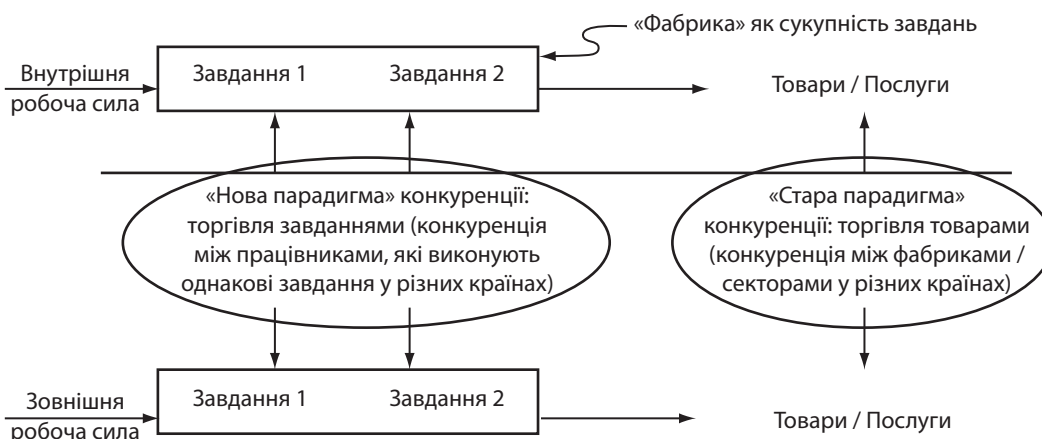


Рис. 2. Схематичне зображення першого та другого «розподілів» глобалізації

Джерело: складено за [10, с. 77–85; 11].

У новій парадигмі другого розподілу глобалізації, на відміну від першого, конкурентоспроможність країн ЄС визначається завданнями, а не секторами (рис. 3). Як і раніше, завдання розташовані відповідно до порівняльних переваг із урахуванням торгових витрат (найбільш конкурентоспроможні завдання ЄС знаходяться ліворуч). Згідно з традиційними підходами глобальна конкуренція відбувається між компаніями, які виконують комплекс завдань. Швидкі темпи розвитку інформаційних технологій та зниження витрат на комунікацію суттєво зменшили витрати на торгівлю окремими завданнями, однак цей ефект не поширюється на всі види завдань.

У теорії міжнародної торгівлі, що в основному зосереджена на готовій продукції, виникає нова концепція – «торгівля завданнями» (англ. trade in tasks), коли країни / компанії спеціалізуються у певних сегментах ланцюга вартості. Отже, «нова парадигма»

у теорії торгівлі розміщує завдання, а не товари, компанії та сектори у певному конкурентному середовищі. Виникає конкуренція між працівниками, які виконують однакові завдання у різних країнах із залученням внутрішніх і зовнішніх ресурсів.

Парадигма першого «розподілу» розглядає розмежування переважно кінцевої продукції. Оскільки витрати на доставку не відрізняються радикально залежно від виду товару, доцільно припустити, що зниження торгових витрат однаково впливає на всі сектори. У випадку завдань спостерігається відмінна ситуація. Для окремих завдань, наприклад транспортні послуги, зменшення міжнародних координаційних витрат є менш відчутним, порівняно з послугами Кол-центрів. Другий «розподіл» глобалізації ставить під сумнів єдине просторове розміщення комплексу завдань, тому важливо розглядати вплив глобалізації саме на окремі завдання, а не на сектори.

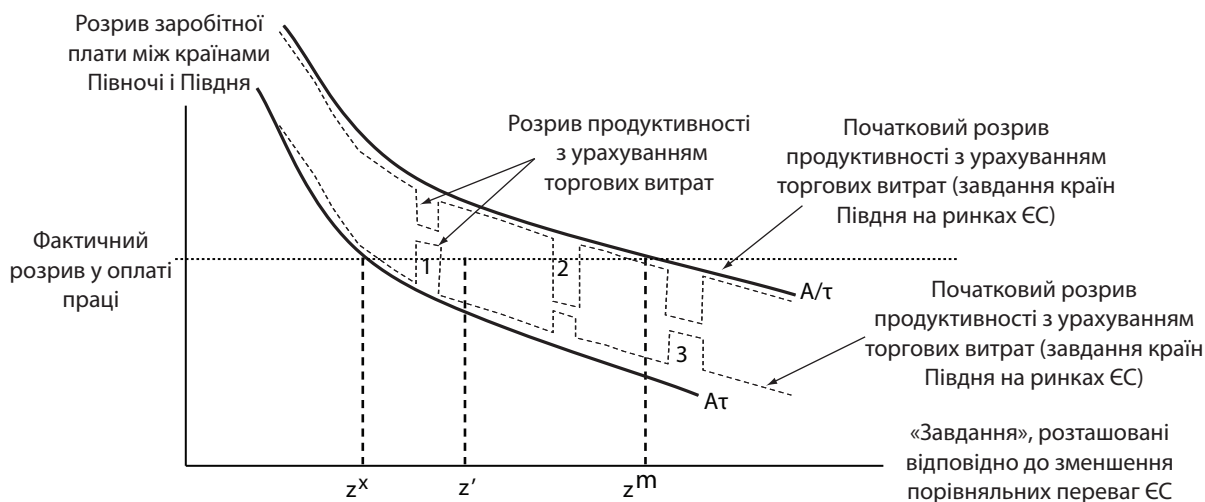


Рис. 3. «Нова парадигма» глобалізації: торгівля завданнями

Джерело: складено за [11; 14].

Для ілюстрації цих відмінностей (рис. 3) нові криві А зображені у вигляді стрибків, що відповідають нижчій вартості торгівлі для окремих завдань. Деякі завдання, що раніше належали до товарів внутрішньої торгівлі, переміщуються у сектор зовнішньої торгівлі. Окремі із цих завдань ЄС починає експортувати (поле 1), натомість інші – імпортувати (поле 2). Для певних завдань можуть спостерігатись значне зниження витрат торгівлі, що позначається на їх конкурентоспроможності. Зокрема, конкурентні переваги країн Півдня у завданнях поля 3 незначно змінились після зниження торгових витрат [11]. Компанії з розвинених економік розпочали офшоринг відповідних технічних, маркетингових та управлінських ноу-хау разом із етапами виробництва. Як наслідок, другий «розподіл» глобалізації спричинив революцією ГЛВ і модифікував міжнародні кордони знань. Промислова конкурентоспроможність на сьогодні все більше визначаються структурою міжнародних виробничих мереж, а не кордонів країн [10, с. 182].

Концепція міжнародних мереж виробництва та ланцюгів постачань містить такі вагомі складові: (1) «імпорт для виробництва» (англ. I2P – importing to produce); (2) «імпорт для експорту» (англ. I2E – importing to export) [14]. «Імпорт для виробництва» широко застосовується у зовнішній торгівлі, адже використання іноземної проміжної продукції для виробництва є частиною міжнародних виробничих мереж. Процеси виробництва, навіть послуг внутрішньої торгівлі, зокрема будівництво, виконуються за допомогою комплексу зовнішніх чинників та технологій, що є елементами проміжної продукції. I2P охоплює усі імпортні проміжні матеріали, у тому числі сировину, послуги й обладнання [15, с. 183]. Лідерами імпорту проміжної продукції у світі у 2016 році були США, Китай та Німеччина (рис. 4). У Китаї частка проміжної продукції у загальному імпорті становила 13 %, тоді як для США та Німеччини перевищувала 20 %. Серед 40 країн-лідерів імпорту проміжної продукції Україна займає 37 позицію із відповідною часткою у загальному імпорті 45 % [7].

«Імпорт для експорту» тісніше пов'язаний із концепцією ГЛВ та включає проміжну продукцію, що використовується для виробництва товарів і послуг, які потім експортуються [14]. Тут країна-імпортер може розглядатися як вузол у більш масштабній міжнародній виробничій мережі, навіть якщо ця мережа не є формальною та не координується центральною компанією.

Нами розглянуто одну країну «Внутрішня економіка» та її зовнішню торгівлю, що вимірюється традиційною статистикою (рис. 5). Перша ключова особливість торгівлі I2E та I2P – це виокремлення кінцевої та проміжної продукції у виробництві, експорті й імпорті. Кінцева продукція та послуги реалізуються для приватного, державного споживання та інвестицій (будинки із назвою «Внутрішнє кінцеве споживання»). Частина проміжної продукції використовується для внутрішнього виробництва («Внутрішні фабрики та офіси»). Кінцева продукція, що йде на експорт, залишається у країні призначення, на відміну від проміжної продукції.

Друга особливість торгівлі I2E та I2P полягає у виокремленні доданої вартості та проміжної продукції для кожного з етапів. Випуск внутрішньої продукції – це сума внутрішньої доданої вартості та проміжної продукції (внутрішньої та іноземної). Міжнародний рух експорту поділений на кінцеві товари та послуги та проміжні товари та послуги, що додатково класифікуються як тристороння композиція із доданої вартості, проміжної продукції внутрішнього та зовнішнього походження. Класифікація імпорту враховує додану вартість та проміжну продукцію країни-партнера, а також проміжні товари з інших країн світу.

Третя ключова особливість торгівлі I2E та I2P – це виокремлення внутрішнього та зовнішнього призначення продукції. Відповідно, можна зазначити такі чотири категорії: *внутрішня кінцева продукція*, що реалізується на (1) місцевому ринку та (2) за кордоном, та *внутрішня проміжна продукція*, що реалізується на (3) місцевому ринку та (4) за кордоном. Ці

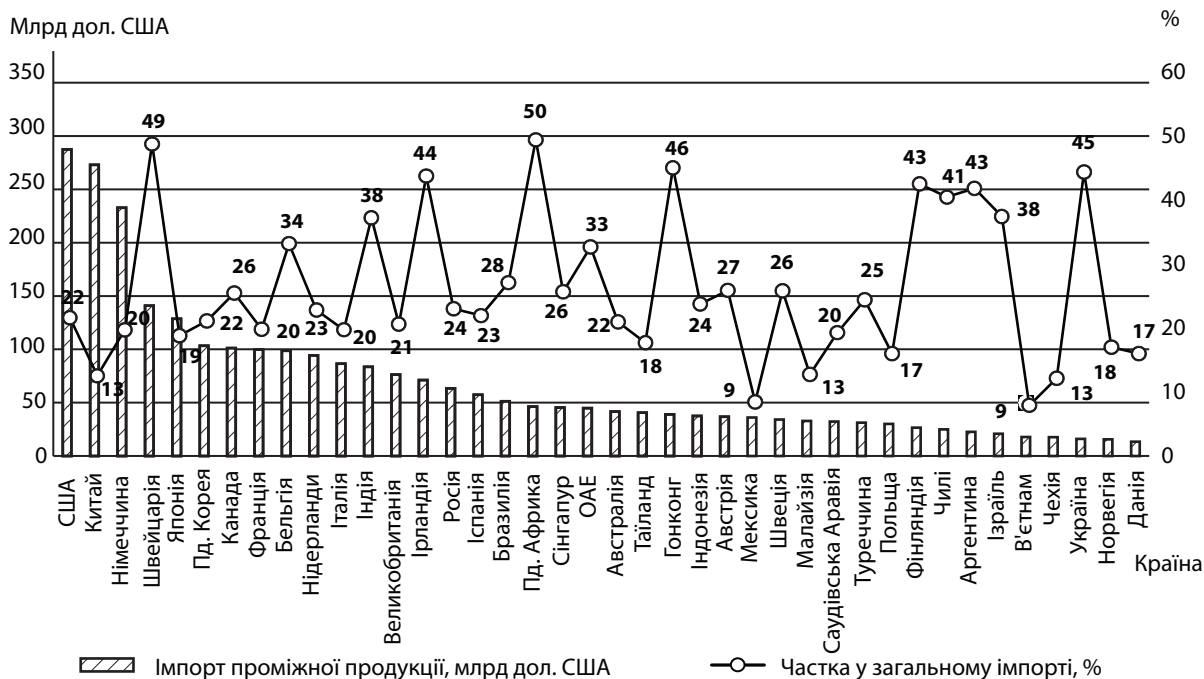


Рис. 4. Імпорт проміжної продукції, 2016 р.

Джерело: складено за [7].

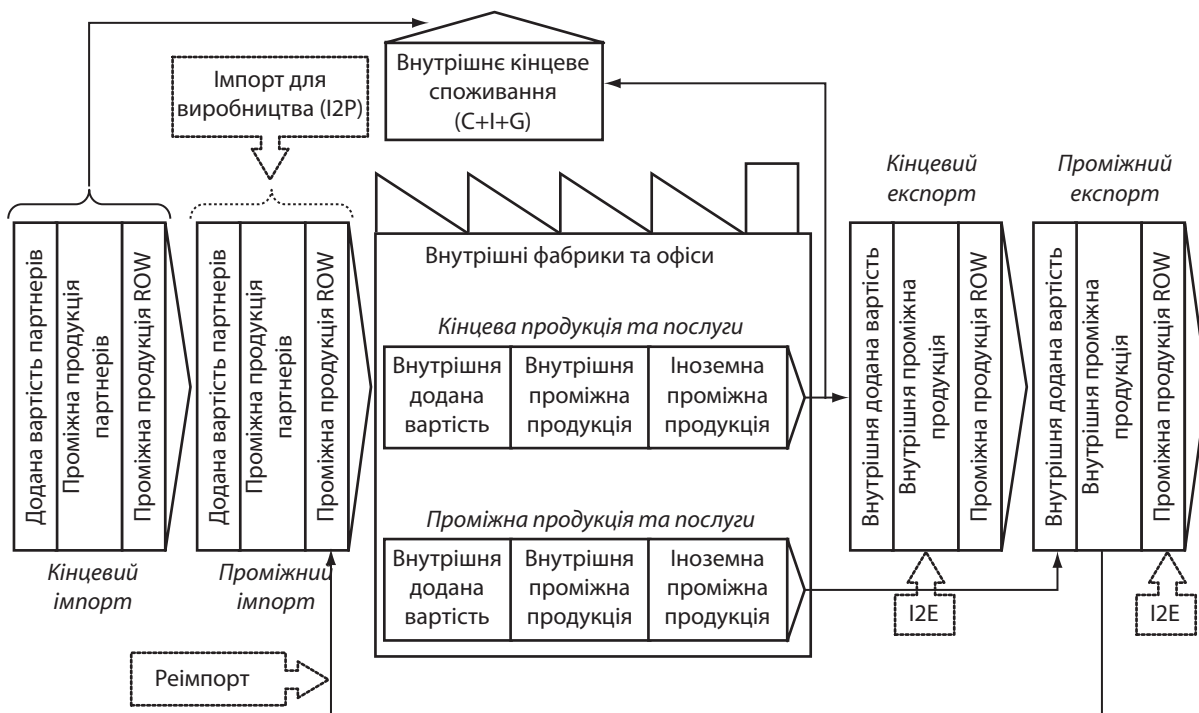


Рис. 5. Схема торгівлі «імпорт для експорту» (I2E) та «імпорт для виробництва» (I2P)

Примітки: С – споживання (англ. Consumption); І – Інвестиції (англ. Investment); G – видатки уряду (англ. Government expenses); ROW – решта країн світу (англ. Rest of the World).

Джерело: складено за [14].

чотири групи позначені стрілками, що залишають «Фабрику» справа (рис. 5). Остання особливість торгівлі I2E та I2P полягає у виокремленні постачання (імпорт) та продажів (експорт) проміжної продукції. Для багатьох країн зовнішні мережі постачань характеризуються значною гетерогенністю, що визначає позиції країни у ГЛВ.

Початкова парадигма глобалізації (перший «розподіл») все ще триває, адже не відбулось повної фрагментації ланцюгів вартості для кожної галузі. Варто зазначити, що країни Півночі забезпечують передачу знань і ноу-хау лише у межах своїх виробничих мереж і ГЛВ і контролюють їх збереження. Саме це стало при-

чиною виникнення “економічного дива” лише в обмеженій кількості країн. Близько половини населення світу проживає у країнах, що розвиваються, у яких відбувається стрімка індустріалізація, отже, зростання доходів створює попит на сировинні товари. Зростаючий попит, своєю чергою, спричиняє так звані “сировинні суперцикли” [16], що згодом викликають злети зростання у багатьох країнах-експортерах сировини, які не залучені у ГЛВ.

Наступним кроком глобалізації експерти вважають третій “розподіл”, що призведе до поширення “віртуальної міграції” – виконання дистанційних завдань висококваліфікованими працівниками із використанням телеробототехніки (англ. *teleroobotics*) [10, с. 283–290]. Такі приклади на сьогодні відомі в інженерії, космічних технологіях і медицині. Таким чином, третій “розподіл” глобалізації може спричинити залучення працівників однієї країни до надання послуг у іншій країні, зокрема це стосується послуг, які на сьогодні потребують фізичної присутності.

ВИСНОВКИ

Підсумовуючи, зазначимо, що глобалізацію можна розглядати з точки зору міжнародної фрагментації і розподілу виробництва. Перший “розподіл” (склався з двох хвиль: 1) 1850–1914 рр.; 2) 1960–2000) передбачав розташування фабрик віддалено від споживачів (у різних країнах / регіонах). Під час другого “розподілу” (в окремих галузях із кінця 1980-х років, активізація із середини 1990-х років), стало економічно доцільно сегментувати різні етапи виробництва та розмістити у країнах із меншими витратами.

На прикладі секторів і компаній країн ЄС та решти світу нами проаналізовано вплив глобалізації на їх міжнародну конкурентоспроможність у торгівлі кінцевою продукцією та завданнями. “Нова парадигма” глобалізації передбачає, що конкурентоспроможність економіки визначається не високотехнологічним експортом, а позицією країни у ГЛВ. Концепція “торгівлі завданнями” розміщує певні сегменти ланцюга вартості (завдання) у міжнародному конкурентному середовищі. Промислові компанії в умовах “нової парадигми” досягають успіхів у підвищенні продуктивності за умови участі у ГЛВ у сегментах із високим рівнем доданої вартості.

Варто зазначити, що “нова парадигма” глобалізації не заперечує попередню. Міжнародна конкуренція на рівні компаній і надалі відіграє вагомий роль, а обсяги міжнародної фрагментації, зокрема у секторі послуг, залишаються невисокими. Такі глобальні тенденції на сьогодні становлять значні виклики для країн, що розвиваються, які спеціалізуються на сировинних, низькотехнологічних і складальних процесах виробництва. Успішне реформування економіки України для підвищення конкурентоспроможності повинно бути спрямоване не на підтримку експорту сировини чи навіть готової продукції, а на забезпечення умов для максимального створення внутрішньої доданої вартості у країні для

ефективної участі у глобальних мережах виробництва, що становитиме основу наших майбутніх досліджень. Вплив глобалізації для різних секторів і завдань динамічно змінюється, тому одним із ключових елементів успішної реакції державної політики має стати гнучкість реформ і регулювання викликів внаслідок “розподілів” глобалізації. ■

ЛІТЕРАТУРА

- Hoekman B.** The Global Trade Slowdown: A New Normal. London : CEPR, 2015. 349 p.
- Braga C., Hoekman B.** Future of the Global Trade Order. Lausanne : IMD, 2016. 170 p.
- Gereffi G., Fernandez-Stark K.** Global Value Chain Analysis: A Primer. Durham, North Carolina : Duke University CGGC, 2016. 34 p.
- Черкас Н. І.** Структурно-секторальна модель експорту: об’єктивні чинники економічного зростання України. *Актуальні проблеми економіки*. 2012. № 1. С. 111–119.
- Constantinescu C., Mattoo A., Ruta M.** The global trade slowdown: Cyclical or structural? *Policy Research Working Paper*. 2015. No. 7158. 46 p.
- Organisation for Economic Co-operation and Development. URL: <http://www.oecd.org/industry/ind/global-value-chains.htm>
- World Development Indicators. URL: <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=world-development-indicators>
- Baldwin R.** The great trade collapse: Causes, consequences and prospects // Geneva: CEPR, 2009. 235 p.
- Черкас Н. І.** Економічний вимір ефективності участі країн у глобальних ланцюгах вартості. *Економіка розвитку*. 2017. № 4 (84). С. 5–16.
- Baldwin R.** The Great Convergence // Harvard University Press, 2016. 344 p.
- Baldwin R.** Globalisation: the great unbundling (s). *Economic Council of Finland Working paper*. 2006. No. 20 (3). P. 5–47.
- Timmer M., Los B., Stehrer R., Vries G.** Fragmentation, incomes and jobs: an analysis of European competitiveness. *Economic policy*. 2013. No. 28 (76). P. 613–661.
- Egger H., Egger P.** International outsourcing and the productivity of low-skilled labor in the EU. *Economic Inquiry*. 2006. No. 44 (1). P. 98–108.
- Baldwin R., LopezGonzalez J.** Supplychain Trade: A Portrait of Global Patterns and Several Testable Hypotheses. *The World Economy*. 2015. No. 38 (11). P. 1682–1721.
- Koopman R., Wang Z., Wei S.** Estimating domestic content in exports when processing trade is pervasive. *Journal of development economics*. 2012. No. 99 (1). С. 178–189.
- Forbes, 2016, New Commodity Super Cycle? URL: <https://www.forbes.com/sites/adamsarhan/2016/06/08/new-commodity-super-cycle>

REFERENCES

- Baldwin, R. “Globalisation: the great unbundling (s)” *Economic Council of Finland Working paper*, no. 20 (3) (2006): 5-47.
- Baldwin, R. *The Great Convergence* Harvard University Press, 2016.

Baldwin, R. *The great trade collapse: Causes, consequences and prospects* Geneva: CEPR, 2009.

Baldwin, R., and Lopez-Gonzalez, J. "Supplychain Trade: A Portrait of Global Patterns and Several Testable Hypotheses" *The World Economy*, no. 38 (11) (2015): 1682-1721.

Braga, C., and Hoekman, B. *Future of the Global Trade Order* Lausanne: IMD, 2016.

Cherkas, N. I. "Ekonomichnyi vymir efektyvnosti uchasti krain u hlobalnykh lantsiuhakh vartosti" [An Economic Measure of the Efficiency of Participation in Global Cost Chains]. *Ekonomika rozvytku*, no. 4 (84) (2017): 5-16.

Cherkas, N. I. "Strukturno-sektoralna model eksportu: obiektyvni chynnyky ekonomichnoho zrostannia Ukrainy" [Structural-sectoral model of export: objective factors of Ukraine's economic growth]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 1 (2012): 111-119.

Constantinescu, C., Mattoo, A., and Ruta, M. "The global trade slowdown: Cyclical or structural?" *Policy Research Working Paper*, no. 7158 (2015).

Egger, H., and Egger, R. "International outsourcing and the productivity of low-skilled labor in the EU" *Economic Inquiry*, no. 44 (1) (2006): 98-108.

"Forbes, 2016, New Commodity Super Cycle?" <https://www.forbes.com/sites/adamsarhan/2016/06/08/new-commodity-super-cycle>

Gereffi, G., and Fernandez-Stark, K. *Global Value Chain Analysis: A Primer* Durham, North Carolina: Duke University CGGC, 2016.

Hoekman, B. *The Global Trade Slowdown: A New Normal* London: CEPR, 2015.

Koopman, R., Wang, Z., and Wei, S. "Estimating domestic content in exports when processing trade is pervasive" *Journal of development economics*, no. 99 (1) (2012): 178-189.

"Organisation for Economic Co-operation and Development" <http://www.oecd.org/industry/ind/global-value-chains.htm>

Timmer, M. et al. "Fragmentation, incomes and jobs: an analysis of European competitiveness" *Economic policy*, no. 28 (76) (2013): 613-661.

"World Development Indicators" <http://databank.worldbank.org/data/reports.aspx?source=world-development-indicators>.