

Центральноукраїнський національний технічний університет
Економічний факультет
Кафедра «Міжнародні економічні відносини»

«Допущено до захисту»
Зав. кафедрою МЕВ
д.е.н., професор

_____ Іван МИЦЕНКО
« ____ » _____ 2025 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
за першим (бакалаврським) рівнем вищої освіти
на тему
«РОЛЬ КРАЇН ЄС У ФОРМУВАННІ ГЛОБАЛЬНИХ
ЛАНЦЮГІВ СТВОРЕННЯ ВАРТОСТІ»

Виконав здобувач вищої освіти
4 курсу, групи МЕВ-21пз
ОПП «Міжнародні економічні
відносини»
спеціальності 292 «Міжнародні
економічні відносини»

_____ Моїсеєнко В.В.
« ____ » _____ 2025 р.

Керівник роботи
д.е.н., професор

_____ Ірина БАБЕЦЬ
« ____ » _____ 2025 р.

Рецензент _____

Центральноукраїнський національний технічний університет
 Факультет економічний
 Кафедра Міжнародних економічних відносин
 Рівень вищої освіти Бакалавр
 Галузь знань 29 «Міжнародні відносини»
 Спеціальність 292 «Міжнародні економічні відносини»
 Освітньо-професійна програма «Міжнародні економічні відносини»

ЗАТВЕРДЖУЮ
 Завідувач кафедри
 _____ Іван МИЦЕНКО
 « _____ » _____ 2025 року

**ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ
 ЗА ПЕРШИМ (БАКАЛАВРСЬКИМ) РІВНЕМ ВИЩОЇ ОСВІТИ
 ЗДОБУВАЧАВИЩОЇ ОСВІТИ**

Моїсеєнка Василя Васильовича

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи

Роль країн ЄС у формуванні глобальних ланцюгів створення вартості

2. Керівник роботи

Бабець Ірин Георгіївна д.е.н., професор

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

3. Строк подання роботи до захисту _____

4. Мета та завдання кваліфікаційної роботи Метою дослідження є визначення ролі країн ЄС у формуванні глобальних ланцюгів створення вартості.

Завдання: узагальнити підходи до трактування сутності глобальних ланцюгів створення вартості та їх значення для світової торгівлі; систематизувати теоретичні положення щодо формування глобальних ланцюгів вартості; проаналізувати ефекти від участі країн у глобальних ланцюгах вартості для національної економіки; визначити основні фактори розвитку глобальних ланцюгів доданої вартості в Європі; оцінити ступінь залучення країн ЄС у глобальні ланцюги створення вартості; проаналізувати особливості включення нових членів ЄС в європейські ланцюги створення вартості; окреслити напрями збільшення європейської доданої вартості в умовах глобальних трансформацій; визначити заходи для зміцнення позицій країн ЦСЄ в глобальних ланцюгах створення вартості.

5. Консультанти по роботі, із зазначенням розділів роботи

Розділ	Консультант	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв
Розділ 1	проф. Бабець І.Г.		
Розділ 2	проф. Бабець І.Г.		
Розділ 3	проф. Бабець І.Г.		

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1	Вибір теми і об'єкта дослідження, призначення наукового керівника	01.01.2025-09.01.2025	
2	Розробка завдання на кваліфікаційну роботу, складання календарного плану його виконання	10.01.2025-24.01.2025	
3	Опрацювання навчальної та наукової літератури і складання плану роботи	25.01.2025-02.02.2025	
4	Проведення наукових досліджень, обробка фактичного матеріалу	02.02.2025-28.03.2025	
5	Написання тексту 1-го розділу роботи та подання його на рецензування керівникові	01.03.2025-25.03.2025	
6	Написання тексту 2-го розділу роботи та подання його на рецензування керівникові	26.03.2025-20.04.2025	
7	Написання тексту 3-го розділу роботи та подання його на рецензування керівникові	21.04.2025-20.05.2025	
8	Усунення недоліків, написання остаточного варіанта тексту, оформлення кваліфікаційної роботи	21.05.2025-08.06.2025	
9	Перевірка на плагіат	09.06.2025-14.06.2025	
10	Отримання відгуку наукового керівника	15.06.2025-18.06.2025	
11	Рецензування кваліфікаційної роботи	19.06.2025-24.06.2025	
12	Захист кваліфікаційної роботи на засіданні екзаменаційної комісії		

Дата видачі завдання

« ____ » _____ 2025 року

Підпис керівника

_____ (прізвище та ініціали)

Завдання прийнято до виконання

« ____ » _____ 2025 року

Підпис здобувача

Анотація

Роль країн ЄС у формуванні глобальних ланцюгів створення вартості. – Рукопис.

Кваліфікаційна робота на здобуття ступеня вищої освіти “бакалавр” за освітньо-професійною програмою «Міжнародні економічні відносини» зі спеціальності «Міжнародні економічні відносини» – Центральноукраїнський національний технічний університет. – Кропивницький. – 2025.

У роботі узагальнено сутність та підходи до трактування сутності глобальних ланцюгів створення вартості та їх значення для світової торгівлі. Систематизовано теоретичні положення щодо формування глобальних ланцюгів вартості. Проаналізовано ефекти від участі країн у глобальних ланцюгах вартості для національної економіки. Визначено основні фактори розвитку глобальних ланцюгів доданої вартості в Європі. Оцінено ступінь залучення країн ЄС у глобальні ланцюги створення вартості. Проаналізовано особливості включення нових членів ЄС в європейські ланцюги створення вартості. Окреслено напрями збільшення європейської доданої вартості в умовах глобальних трансформацій. Визначено заходи для зміцнення позицій країн ЦСЄ в глобальних ланцюгах створення вартості.

Ключові слова: ланцюги створення вартості, європейська інтеграція, додана вартість, міжнародна торгівля, валовий експорт

Abstract

The Role of EU Countries in Shaping Global Value Chains. – Manuscript.

Qualifying work on obtaining a higher education degree "Bachelor" in the educational-professional program "International Economic Relations" in the specialty "International Economic Relations". – 2025.

The thesis summarizes the essence of approaches to interpreting the essence of global value chains and their significance for world trade. Systematizes theoretical provisions on the formation of global value chains. Analyzes the effects of countries' participation in global value chains for the national economy. Determines the main factors of the development of global value chains in Europe. Assesses the degree of involvement of EU countries in global value chains. Analyzes the features of the inclusion of new EU members in European value chains. Outlines the directions of increasing European value added in the context of global transformations. Determines measures to strengthen the positions of CEE countries in global value chains.

Keywords: value chains, European integration, value added, international trade, gross exports

Зміст

ВСТУП	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ГЛОБАЛЬНИХ ЛАНЦЮГІВ СТВОРЕННЯ ВАРТОСТІ.....	9
1.1. Поняття глобальних ланцюгів створення вартості та їх значення для світової торгівлі	9
1.2. Теоретико-аналітична основа концепції глобальних ланцюгів вартості	15
1.3. Роль глобальних ланцюгів створення вартості у забезпеченні економічного розвитку країн.....	23
РОЗДІЛ 2. МІСЦЕ КРАЇН ЄС В ГЛОБАЛЬНИХ ЛАНЦЮГАХ СТВОРЕННЯ ВАРТОСТІ	30
2.1. Фактори розвитку глобальних ланцюгів доданої вартості в Європі.....	30
2.2. Ступінь залучення країн ЄС у глобальні ланцюги створення вартості.....	35
2.3. Особливості включення нових членів ЄС в європейські ланцюги створення вартості.....	46
РОЗДІЛ 3. ПЕРСПЕКТИВИ ЗМІЦНЕННЯ ПОЗИЦІЙ КРАЇН ЄС В ГЛОБАЛЬНИХ ЛАНЦЮГАХ СТВОРЕННЯ ВАРТОСТІ	57
3.1. Напрями збільшення європейської доданої вартості в умовах глобальних трансформацій	57
3.2. Зміцнення позицій країн ЦСЄ в глобальних ланцюгах створення вартості.....	66
ВИСНОВКИ.....	76
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ.....	80

ВСТУП

Актуальність теми. Світова економіка зазнає швидких змін, посилюючи процеси глобалізації. Розвиток інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) і пристроїв, тобто збільшення швидкості та пропускну здатності Інтернет-з'єднань, доступність електронних пристроїв і нових Інтернет-додатків полегшують міжнародні операції, як комерційні, так і виробничі. Ці зміни знижують трансакційні витрати, зменшують ризики, пов'язані зі встановленням і підтримкою контактів між суб'єктами з різних країн, роблять міжнародні проекти більш ефективними, дають можливість ефективніше контролювати партнерів-учасників виробничого процесу. Розвиток технологій ІКТ супроводжується змінами в нормативно-правовому середовищі, стратегіях компаній, зосереджених на основних компетенціях, появою нових моделей попиту та систематичною лібералізацією міжнародної торгівлі та інвестицій. Як наслідок, зростаюча частка зовнішньої торгівлі та інвестицій відбувається в рамках глобальних мереж, які утворюють глобальні ланцюжки створення вартості.

Країни Європейського Союзу є активними учасниками цих процесів. Транснаціональні корпорації створюють філії в країнах ЄС, укладають партнерські договори, здійснюють експортно-імпорتنі операції з постачальниками та покупцями товарів і послуг, які вони пропонують. З точки зору пришвидшення інтеграції України до ЄС актуальним є аналіз участі європейських країн в глобальних ланцюгах доданої вартості та оцінка ролі окремих галузей у цих процесах. Також необхідно окреслювати напрями збільшення доданої вартості, що створюється в країнах ЄС, та визначати перспективні сектори для їхньої співпраці з Україною для взаємного посилення позицій у міжнародній торгівлі та зміцнення безпеки в регіоні.

Метою роботи є визначення ролі країн ЄС у формуванні глобальних ланцюгів створення вартості.

Завдання дослідження полягають у наступному:

- узагальнити підходи до трактування сутності глобальних ланцюгів створення вартості та їх значення для світової торгівлі;
- систематизувати теоретичні положення щодо формування глобальних ланцюгів вартості;
- проаналізувати ефекти від участі країн у глобальних ланцюгах вартості для національної економіки;
- визначити основні фактори розвитку глобальних ланцюгів доданої вартості в Європі;
- оцінити ступінь залучення країн ЄС у глобальні ланцюги створення вартості;
- проаналізувати особливості включення нових членів ЄС в європейські ланцюги створення вартості;
- окреслити напрями збільшення європейської доданої вартості в умовах глобальних трансформацій;
- визначити заходи для зміцнення позицій країн ЦСЄ в глобальних ланцюгах створення вартості.

Об’єктом дослідження є глобальні ланцюги створення вартості.

Предметом дослідження є визначення ролі країн ЄС у формуванні глобальних ланцюгів створення вартості.

Методи дослідження. Теоретичну основу роботи становлять концепція ланцюга створення вартості М. Портера, положення теорій міжнародної торгівлі та економічного зростання, теорія європейської інтеграції та міжнародної конкурентоспроможності. Для виконання завдань дослідження використані такі методи: дедукції та індукції - при узагальненні підходів до трактування сутності глобальних ланцюгів створення вартості та їх значення для світової торгівлі, систематизації теоретичних положень щодо формування глобальних ланцюгів вартості; системного аналізу – при аналізі ефектів від участі країн у глобальних ланцюгах вартості для національної економіки, визначенні основних факторів розвитку ГЛСВ в Європі та особливостей включення в них країн-нових членів ЄС; динамічно-структурний аналіз – при

оцінці зміни відносної позиції країн ЄС у ГЛСВ у 2000 та 2009 роках та ступеня участі нових країн-членів ЄС у ГЛСВ.

Інформаційною базою роботи є наукові статті та монографії, присвячені проблемам формування глобальних ланцюгів створення вартості та визначенню їх впливу на економіку країн ЄС; аналітичні огляди міжнародних організацій, звіти та статистичні бази даних Організації економічного співробітництва і розвитку та Євростату, інформація з мережі Інтернет.

Основний зміст роботи викладений на 72 сторінках. Робота містить 7 рисунків та 5 таблиць. Список використаної літератури налічує 83 позиції та міститься на 8 сторінках.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ГЛОБАЛЬНИХ ЛАНЦЮГІВ СТВОРЕННЯ ВАРТОСТІ

1.1. Поняття глобальних ланцюгів створення вартості та їх значення для світової торгівлі

Поява глобальних ланцюжків створення вартості (ГЛСВ) змінила динаміку та географічну структуру світового виробництва товарів та вплинула на процеси глобалізації. Концепція глобального ланцюга була створена в результаті віднесення концепції ланцюга створення вартості до виробничих процесів, що відбуваються в глобальному масштабі, і використовується для опису зростаючої фрагментації виробництва, тобто його поділу між різними суб'єктами та місцями. Міжнародна торгівля не є новим явищем, проте відносно недавно країни, які були імпортерами частин з технологічно розвинутих країн для складання та продажу на внутрішньому ринку, стали повноправними учасниками міжнародних виробничих мереж, експортуючи частини, послуги та товари, що використовуються у наступних ланках ланцюжка створення вартості по всьому світу [1].

Традиційна модель торгівлі припускає, що товар, вироблений в одній країні, потім продається та споживається в іншій, таким чином у торгівлі беруть участь дві країни (експортер та імпортер). Торгівля в рамках ГЛСВ, з іншого боку, припускає, що той самий товар перетинає національні кордони кілька разів, що передбачає більшу складність як детермінант, так і наслідків такої торгівлі. Згідно з оцінками, близько половини світової торгівлі пов'язано з глобальними ланцюгами створення вартості [2].

Спочатку міжнародна фрагментація виробництва в основному стосувалася промислової переробки, що можна пояснити, серед іншого, зниженням транспортних витрат. завдяки використанню реактивних двигунів і контейнерних перевезень, а також покращенню якості та підвищенню надійності поставок [3, с. 140-141]. Завдяки комп'ютеризації та дедалі кращим

можливостям віддаленого зв'язку стала можливою фрагментація послуг, у тому числі досліджень і розробок [1, с. 17–18].

Однією з особливостей сучасної глобальної економіки є «торгівля завданнями» [4] та «спеціалізація, що відбувається у сфері окремих функцій і завдань, а не у виробництві окремих товарів» [5, с. 7]. Існує вертикальний поділ праці, при якому країни спеціалізуються на певних етапах (ланках) ГЛСВ і конкретних завданнях у ланцюжку вартості [6, с. 16]. Ця зміна означала, що сьогодні конкуренція відбувається не між вітчизняними та іноземними товарами, а між країнами за їхню роль у GVC [5, с. 7]. Водночас традиційна концепція порівняльної переваги щодо товарів чи галузей втрачає своє значення [6, с. 16]. Іншими словами, країни (і фірми) зараз конкурують за види діяльності з високою доданою вартістю в рамках ГЛСВ [6, с. 9], оскільки це види діяльності, в яких бере участь країна, а не остаточні товари, які вона продає, визначають рівень заробітної плати та прибутку, а також визначають ситуацію на ринку праці та темпи зростання ВВП [7, с. 216–217].

Зростання значення ГЛСВ змінило умови, в яких функціонує світова економіка, дедалі більше впливаючи на економіку окремих країн. Як зазначають К. Де Бакер і С. Мірудо, ступінь цього впливу та його ефекти не повністю пояснені через відсутність досліджень у цій галузі [5, с. 39]. Визначення фактичного розміру участі економік у ГЛСВ є важливим дослідницьким завданням, і відповідні висновки з аналізу становлять важливу змінну для прийняття рішень у таких сферах, як торгова політика, ринок праці, міжнародна конкурентоспроможність та економічне зростання.

Концепція ланцюжка вартості була обґрунтована М. Е. Портером у 1985 р. і стосується діяльності підприємства з метою виробництва та доставки товару або послуги на ринок [8, с. 2-3]. Ця діяльність може бути поділена на основну та допоміжну. До основної діяльності належать: внутрішня логістика, виробництво, зовнішня логістика, маркетинг і збут, післяпродажне обслуговування. Допоміжні заходи спрямовані на підвищення ефективності основних видів діяльності та включають, серед іншого: технологічні

дослідження та управління людськими ресурсами [8, с. 3]. Концепція глобального ланцюга створення вартості є розширенням концепції ланцюжка створення вартості в глобальному масштабі та використовується для позначення зростаючої фрагментації виробництва, тобто його поділу між різними суб'єктами та місцями [Там же].

Метафора «ланцюга», яка використовується для опису процесу виробництва, «підкреслює послідовність і взаємозв'язки (взаємозалежності) між його окремими етапами (ланками)» [9, с. 439]. Однак, як зазначають вчені, це поняття «не дуже точно описує природу зв'язків між окремими етапами виробництва та їх географічним положенням через невірне припущення про лінійність і вертикальність» [9, с. 442]. З цих причин «кращим наближенням багатовимірності та складності відносин є мережева метафора та концепція глобальних виробничих мереж» [Там же, с. 440].

Світовий банк визначає глобальний ланцюжок створення вартості як низку етапів виробництва товару (або послуги), які пропонуються споживачам, припускаючи, що кожен етап приносить додану вартість і щонайменше два етапи виробничого процесу знаходяться в різних країнах [2, с. 17]. Отже, таким чином сформульоване визначення не повною мірою окреслює конфігурацію ланцюга чи форму втілення іноземної доданої вартості. Тому в нашому дослідженні використаємо концепцію «глобальних ланцюжків вартості» незалежно від її точності щодо фактичної форми виробничих процесів та їх міжнародної фрагментації в досліджуваних країнах. Згідно з наведеним вище визначенням, країна вважається залученою до ГЛСВ, якщо вона бере участь у принаймні одній стадії виробництва в рамках нього.

Незважаючи на складний і постійно мінливий географічний вимір глобальних ланцюжків створення вартості, слід підкреслити, що більшість торгівлі все ще є внутрішньогалузевою та регіональною (а не глобальною) за своєю природою [10, с. 132]. Три ланцюги створення вартості з найсильнішими регіональними зв'язками утворюють групи країн Північної та Центральної Америки, Європейського Союзу, Східної та Південно-Східної Азії [10, с. 132].

Вищезазначені блоки країн в науковій літературі наводяться під назвами: «Factory North America, Factory Europe та Factory Asia» [11, с. 1696].

Важливим доказом впливу ланцюжків вартості на глобальну економіку є зростання частки міжнародної торгівлі у світовому виробництві, що є основним показником відкритості економік. Ця частка у випадку торгівлі товарами поступово зростала і з 34% у 1995 році досягла 52% у 2008 році. Потім, через економічну кризу, відбулося зниження до 42% у 2009 році [12]. Темпи зростання в наступні роки були менш динамічними та нестабільними, але у 2022 році частка торгівлі товарами у світовому продукті склала 50,5%. У міжнародній торгівлі послугами також зафіксовано збільшення частки ВВП – з 8,5% у 2009 році до 13,1% у 2022 році (рис. 1.1).

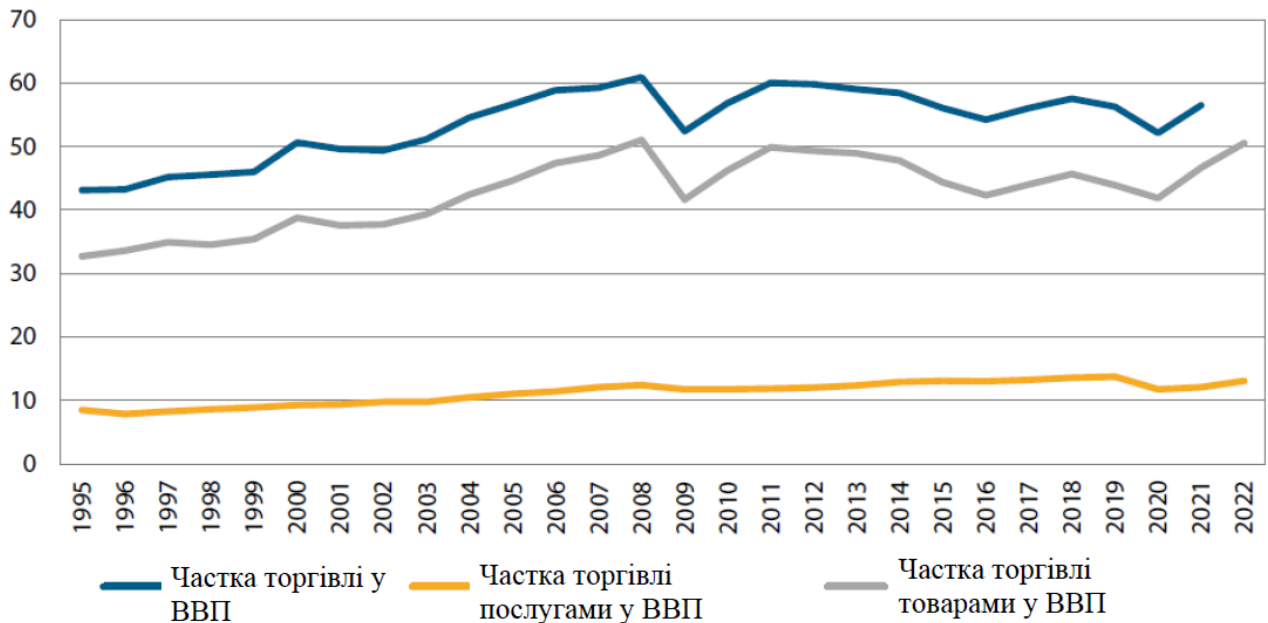


Рис. 1.1. Динаміка частки міжнародної торгівлі у світовому ВВП, %

Джерело: побудовано за даними [13]

Диверсифікація імпорту проміжних товарів, особливо тих, які вважаються більш технологічними, дозволяє, зокрема, країнам, що розвиваються, розширити асортимент продукції для експорту [14]. Дослідження, проведене на вибірці зі 134 країн, показало, що ступінь залученості в глобальні ланцюги поставок позитивно корелює з диверсифікацією експортованої продукції, а також торгових партнерів [15]. Таким чином, доступ до дешевих,

диверсифікованих та високоякісних джерел постачання, який забезпечує участь у ГЛСВ, сприятиме покращенню експортних позицій. Яннікая Х. та ін. вказують на взаємозв'язок між напрямком участі в ГЛСВ та концентрацією торгових зв'язків. У випадку зворотного зобов'язання торговельні зв'язки більші, але більш розсіяні, ніж у прямому зобов'язанні [16].

Часто згадуваним ефектом участі в глобальних ланцюгах створення вартості є підвищення конкурентоспроможності експорту [17] і так званий «феномен модернізації експорту», під яким розуміють «підвищення якості та технологічне вдосконалення виробництва та експорту», що було емпірично підтверджене в роботі Ндубуісі Г. та Овусу С. [18]. Грунтуючись на аналізі економік, що розвиваються, Джангам Б. і Рат Б. виявили, що «участь у глобальних ланцюгах створення вартості сприяє збільшенню частки внутрішньої доданої вартості в експорті» [19]. Алтун А. та ін. довели, що «участь у ГЛСВ сприяє збільшенню частки високотехнологічної продукції в експорті» [20].

Характерною рисою сучасної світової торгівлі є значна частка групи великих підприємств, які одночасно здійснюють як експортну, так і імпорتنу діяльність. Це також можна використовувати для оцінки частки країн у глобальних ланцюжках створення вартості, тобто для визначення того, яка частка підприємств, залучених до зовнішньої торгівлі, реалізує обидва типи потоків. Наприклад, у Китаї це 41% компаній, які займаються торгівлею, а в Мексиці чи ПАР – 32%. У середньому в групі країн, опитаних аналітиками Світового банку, такі компанії становили близько 15%, але відповідали за 80% загальної торгівлі [21].

Дослідження причин уповільнення світової торгівлі після кризи 2008 року та її нижчої еластичності по відношенню до світового виробництва також враховує роль глобальних ланцюжків створення вартості в цьому процесі. Аналіз еволюції еластичності торгівлі за останні два десятиліття показує, що були чіткі ознаки того, що в середині 1990-х років відбулася важлива структурна зміна: довгострокова еластичність торгівлі зросла в 1990-х роках, а

потім знизилася наприкінці 20 століття. Ця зміна збіглася з процесом дроблення промислового виробництва в усьому світі. Починаючи з кінця 1980-х років, інтернаціоналізація виробництва призвела до переходу від одного стабільного стану до нового. Еластичність торгівлі зростала лише на перехідній фазі, потім повертаючись до рівня довгострокової рівноваги. За даними Escaith et al. (2010) доказів постійного впливу ланцюжків вартості на еластичність торгівлі за доходом недостатньо [22]. Однак новіші аналізи вказують на існування такого ефекту. Глобальний попит перемістився в бік виробництва ланцюгів капітальних товарів і ланцюгів, що закінчуються в Китаї. У докризовий період це стимулювало торгівлю як кінцевими, так і проміжними товарами, додавши 0,72 процентні пункти (п. п.) до еластичності світової торгівлі за період 2000-2007 рр. Фрагментація ланцюга постачання додала 0,44 п. п. до еластичності світової торгівлі до кризи, але лише 0,05 п. п. - після неї [23]. За даними Сігна С. та ін., найбільший вплив глобальних ланцюжків вартості на еластичність торгівлі відбувся в період 1996-2000 років [24]. Таким чином, і зміни в структурі попиту, і тенденції фрагментації значною мірою спричинили зниження еластичності світової торгівлі.

Інший напрям досліджень впливу ГЛСВ на торгівлю зосереджується на оцінці довготривалості експортних зв'язків у разі участі у виробничих мережах порівняно з торгівлею кінцевими товарами. Корколес Д. та ін. стверджують, що стабільність торгівлі є більшою для деталей і компонентів, ніж для готових товарів [25]. У свою чергу, Діас-Мора К. та ін. не лише вказують на більшу стабільність торговельних зв'язків у випадку торгівлі в рамках ланцюжків доданої вартості, але також звертають увагу на більшу силу цих зв'язків у випадку країн, що розвиваються. На думку вчених, це «пов'язано зі зменшенням невизначеності (щодо розміру попиту на зовнішніх ринках і витрат, пов'язаних з експортом), а також доступом до інформації завдяки зв'язкам компаній у глобальних ланцюгах створення вартості товарами» [26]. Крім того, довговічність торгівлі залежить від типу участі у виробничій мережі – більша частка зворотної участі сприяє подовженню тривалості експортних

зв'язків. Іншим поясненням може бути підвищення продуктивності в результаті імпорту проміжних товарів, що зміцнює конкурентні позиції на міжнародних ринках.

Свідченням значного впливу ГЛСВ на міжнародну торгівлю, безсумнівно, є збільшення частки торгівлі світовими продуктами, що також є наслідком збільшення частки проміжних товарів у міжнародній торгівлі. Дослідження, проведені вченими, також показують, що участь у ГЛСВ, яка дозволяє диверсифікувати джерела поставок, сприяє підвищенню конкурентоспроможності та зміцненню позицій країн у світовому експорті. На думку дослідників, участь у ГЛСВ може сприяти покращенню балансу поточного рахунку. Дослідження щодо впливу фрагментації виробництва на еластичність торгівлі за доходом і довготривалістю торговельних зв'язків також підтверджують позитивний вплив ГЛСВ на економіку країн.

1.2. Теоретико-аналітична основа концепції глобальних ланцюгів вартості

Проблема формування глобальних ланцюгів створення вартості є багатовимірною та міждисциплінарною, а її дослідження базується на теоретичних досягненнях таких дисциплін, як економіка, наука про управління, економічна географія та економічна політика, які виникли в різний час і які взаємопроникають одна в одну та різноманітно взаємодіють, що ускладнює їх представлення у вигляді послідовного хронологічного процесу. Концепція глобальних ланцюгів створення вартості об'єднує різні економічні теорії, а синтетичний підхід до цих питань дозволяє краще зрозуміти динаміку глобальних виробничих процесів та їх вплив на світову економіку.

У літературі про глобальні ланцюги поставок домінує історичний підхід. Зазвичай він приймає форму хронологічних міркувань щодо порядку появи ключових понять, понять, що пояснюють окремі складові явища, та їх формалізації як економічних моделей. Проте, Мазурек С. вважає це не

коректним підходом для дослідження такого багатовимірного явища, як ГЛСВ [27].

У 1990-х роках Герєффі (1994) запропонував досліджувати глобальні товарні ланцюги у трьох вимірах, а саме з точки зору: послідовності етапів (input-output), географічної дисперсії (territoriality), структури управління та контролю (governance structure) [28].

Однак зазначений підхід не забезпечує повноти результатів аналізу ГЛСВ у сучасних умовах. Теорії глобального ланцюжка вартості використовують різні економічні концепції в набагато ширшому масштабі. У зв'язку з цим Мазурек С. виділив такі основні теоретичні напрями дослідження ГЛСВ: розподіл праці та спеціалізації, формування ланцюжка створення вартості, інтерналізація на рівні підприємств, розташування виробництва, лібералізація та глобалізація, технологічні та промислові проблеми, цифровізація, проблема складності [27].

Поетапне мислення про виробництво (яке є похідною від поділу праці та спеціалізації) має істотні наслідки для економіки та управління підприємством. З одного боку (в масштабах усієї економіки) це сприяє ще більшій спеціалізації та розвитку ринкових ніш для спеціалізованих товарів. З іншого боку (в масштабі підприємства) це дозволяє побачити послідовність і залежність процесів, які складають його діяльність. Проте, це не обов'язково означає готовність купувати всі необхідні компоненти на ринку (питання інтерналізації), оскільки виробничі процеси не є єдиними, що визначають вплив діяльності підприємства. Також важливо брати до уваги послуги та види діяльності, які часто є периферійними щодо основної діяльності компанії. Саме це зміщення акценту з виробництва на всю сферу господарської діяльності підприємства зрештою зумовило відмову вчених від концепції підприємства як «чорної скриньки» або «конвеєра» і заміну цих підходів концепцією ланцюжка створення вартості.

Концепція ланцюжка вартості була розроблена М. Портером під час дослідження конкурентних переваг. Обґрунтована М. Портером схема

створення, підтримки та максимізації цінності для клієнтів компаніями дозволяє стратегічно розглядати процес підприємницької діяльності, беручи до уваги їх витрати та внесок у кінцеву вартість. Ланцюжок створення вартості складається з основної та допоміжної діяльності, а на рівні кожної компанії також виділяють фізичні та технологічні елементи цього ланцюжка [29].

Загальні категорії основної діяльності пов'язані з фізичним створенням і доставкою продукту клієнтам. Кожну категорію можна розділити на кілька конкретних видів діяльності залежно від галузі та компанії, а саме:

- 1) вхідна логістика, що стосується постачання матеріалів,
- 2) операції, пов'язані з перетворенням вхідних ресурсів у кінцевий продукт,
- 3) вихідна логістика, що стосується розподілу продукту,
- 4) маркетинг і продажі, пов'язані з рекламою, рекламною діяльністю, вибором каналів збуту, ціноутворенням тощо,
- 5) обслуговування з діяльністю, яка підвищує або підтримує вартість продукції [27].

Існують також заходи, які забезпечують підтримку основної діяльності:

- 1) закупівлі, пов'язані із закупівлею факторів виробництва для всього ланцюга створення вартості,
- 2) розвиток технології, тобто діяльність, спрямована на вдосконалення як продукту, так і процесів,
- 3) управління людськими ресурсами, включаючи діяльність, необхідну для набору, працевлаштування, навчання, розвитку працівників та винагороди,
- 4) інфраструктура компанії, яка включає такі види діяльності, як бухгалтерський облік, загальне управління, фінанси, планування, право, управління якістю [27].

Концепція ланцюга створення вартості не виникла б, якби роль послуг в економічних процесах не була оцінена належним чином. Незалежно від джерела цих переконань, стало очевидним, що фрагментація бізнес-процесів не повинна стосуватися лише етапів виробництва у формі напівфабрикатів.

Попередню, допоміжну та додаткову діяльність також можна розглядати як окремі, самостійні складові всього виробничого процесу, які при необхідності можна купити на ринку.

Хоча концепція М. Портера ґрунтується на положеннях науки управління та пов'язана з бізнес-перспективою, вона започаткувала розробку підходів до трактування ланцюжків створення вартості в ширшому контексті цілих галузей промисловості та економіки. У цьому підході, однак, акцент робиться не на створенні цінності для споживача, а на доданій вартості, яка з'являється на кожному етапі або фрагменті всього процесу виробництва товарів: від їх концепції, через виробництво, до продажу [30]. Ця додаткова вартість створюється окремими компаніями, що спеціалізуються на конкретних товарах або процесах, і є джерелом доходу для економік, у яких вони працюють. Тут ми можемо побачити точку дотику між концепцією міжнародних (глобальних) ланцюгів створення вартості та міркуваннями про міжнародну спеціалізацію економік. Залежно від наявності факторів виробництва чи інших умов країни можуть спеціалізуватися на певних частинах окремих ланцюгів. Причому це може бути спеціалізація, що виходить за рамки конкретної галузі. Ланцюжки вартості різних товарів можуть мати спільні частини (що часто спостерігається у сфері бізнес-послуг). Як зазначають К. Бакер і С. Мірудо, економічна політика все ще значною мірою базується на переконанні, що кінцевий продукт, вироблений у конкретній країні (навіть якщо він є результатом діяльності міжнародного ланцюга поставок), конкурує з подібними іноземними продуктами. На їхню думку, реальність інша: «більшість товарів і послуг заслуговують маркування «зроблено в світі», а окремі країни змагаються за місце та роль у глобальних ланцюжках створення вартості» [32]. Тому, на думку вчених, спеціалізація може стосуватися не тільки товарів, але й завдань і бізнес-функцій [32].

Цей підхід лежить в основі концепції економічного розвитку на основі просування країни вгору по ланцюжку вартості (модернізації). Різниця в величині доданої вартості, створеної на окремих етапах, перетворюється на

різницю в прибутках і заробітній платі. Модернізація може стосуватися процесів (реорганізація виробничих систем, впровадження нових технологій, що підвищують ефективність), продуктів (перехід на більш складні продукти з вищою ціною та вищою доданою вартістю), ринків збуту (використання більш прибуткових напрямків експорту), ланцюгів постачання (захоплення більшої кількості фрагментів ланцюга) і навіть функцій (зміна структури послуг, що надаються, пов'язаних з виробництвом, на користь більшої кількості), цінні комбінації діяльності, такі як розробка продукту або дослідження та розробки) [33].

Однак зв'язок між доданою вартістю та послідовністю етапів у ланцюжку вартості зовсім не лінійний. Він приймає форму т. зв. «кривої посмішки» (рис. 1.2). Найвищу додану вартість створюють етапи підготовки до виробництва (дослідження та розробки, дизайн) і етапи після виробництва (маркетинг, брендинг, продажі). Додана вартість стадії виробництва нижча. Крім того, ці відмінності постійно зростають [34].

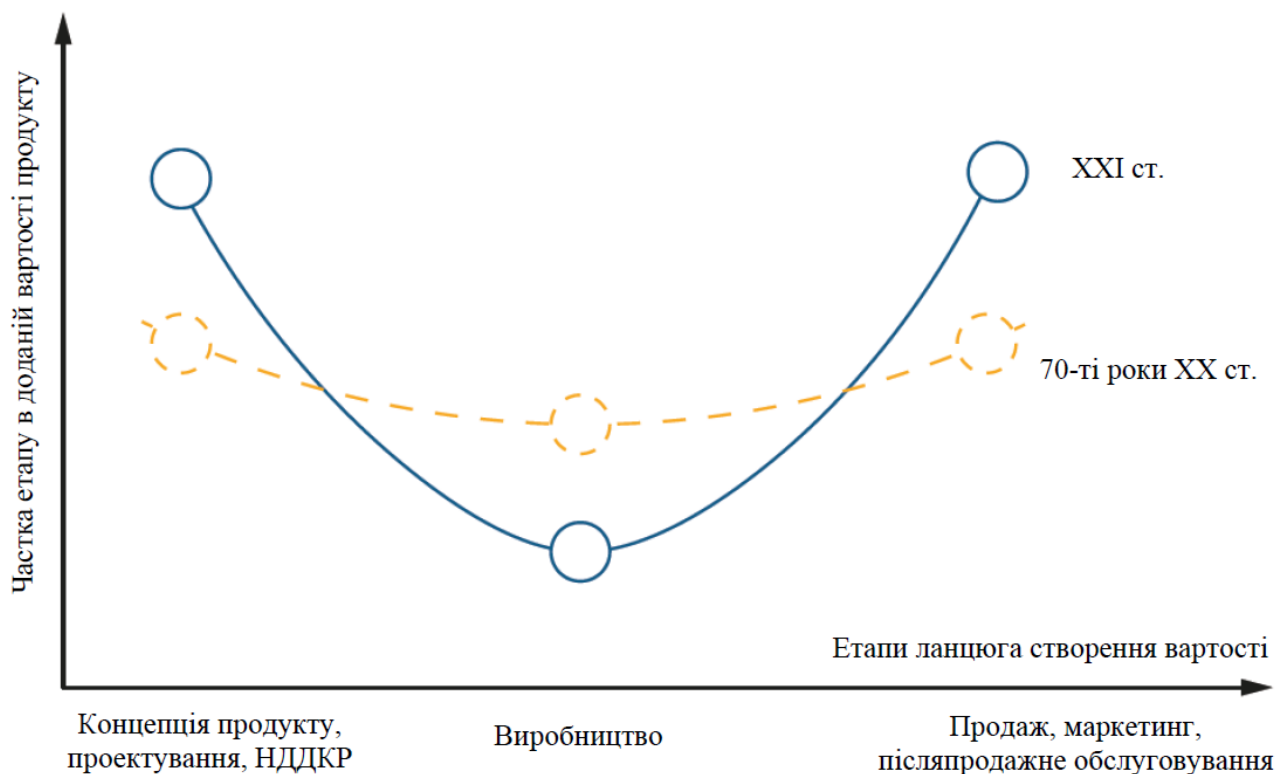


Рис. 1.2. Частка етапів ланцюжка вартості в доданій вартості продукту

Джерело: [27, с. 23]

Це також пов'язано з ширшим (і дуже актуальним у контексті цифрової трансформації) питанням сутності кінцевих товарів, що поставляються на ринок. Сьогодні важко обстоювати твердження, що (принаймні в групі споживчих товарів) має значення лише товар (його матеріальні властивості) і ціна. Згідно з маркетинговими концепціями, одержувач також звертає увагу – більшою чи меншою мірою – на бренд, гарантію, обслуговування клієнтів, емоції, пов'язані з процесом купівлі тощо. І оскільки вказані елементи є затребуваними компонентами вартості товару, це не може залишитися без впливу на форму ланцюжків створення вартості, а також на те, як вони фрагментовані.

Одним із наслідків розгляду підприємницької діяльності як процесу створення цінності для клієнта є зростання значення послуг в економіці. Однак вчені зауважують, що у цьому випадку формується петля зворотного зв'язку, яка подібна до випадку в спеціалізації та торгівлі [31]. Обидва явища підсилюють одне одного. Роль послуг у процесах фрагментації є вирішальною. Адже окремі фрагменти виробничого ланцюжка поєднуються (склеюються) в єдине ціле за допомогою супутніх дій і процесів. Прикладом є постійний розвиток (і зниження витрат) транспортних і комунікаційних послуг, які сприяють ефективному управлінню все більш складними географічно і функціонально структурами. Варто пам'ятати, що кінцевою межею фрагментації є взаємозв'язок між вигодами від зниження витрат виробництва (реалізованих у спеціалізованих, географічно рознесених одиницях) і збільшенням транзакційних витрат і витрат на координацію [35]. Тому вчені не очікують, що ланцюжки створення вартості продовжуватимуть розділятися нескінченно. Проте є галузі, які особливо сприйнятливі до цього, що дозволяє нам ідентифікувати структури міжнародного бізнесу, відомі як інформаційні брокери або віртуальні підприємства, які іноді впроваджують стратегії тотального аутсорсингу, доводячи дезінтеграцію ланцюжка створення вартості до крайності [27].

Однак концепція ланцюжка створення вартості висвітлює не лише питання послуг, а й придбання та використання знань у бізнес-процесах. При цьому мова йде не про мікроекономічно визначену інформацію, а про збір даних і ресурсів знань, необхідних для створення вартості, яку підприємство постачає на ринок (від технологічних ноу-хау до управлінських компетенцій). Сьогодні найкращим проявом цього є дедалі зростаюча роль даних (інформації) як товару, яким можна торгувати.

Ще одна сфера, де відбуваються процеси, що пояснюють структуру сучасних глобальних ланцюжків створення вартості, – це інтерналізація. У цьому контексті вчені досліджують питання, які бізнес-процеси реалізуються на підприємствах, а які на ринку, зосереджуючись на безперервності та вказуючи на безліч проміжних форм (іноді їх називають гібридами), які в більшості випадків створюють мережеві структури.

Накладення проблеми інтерналізації на раніше обговорювані питання стадій виробництва (в результаті поділу праці та спеціалізації) і ланцюжка вартості веде безпосередньо до питання вертикальної інтеграції. Як зазначає К. Гарріган, це спосіб збільшити додану вартість компанії в конкретному ланцюжку обробки від основної сировини до повних споживчих товарів. Таким чином, сутність вертикальної інтеграції полягає в поєднанні окремих фаз виробництва, продажів, дистрибуції чи інших процесів на одному підприємстві, а отже, у реалізації певного фрагмента (у крайньому випадку: цілого) ланцюжка створення вартості в одній організації [36]. Отже, питання інтеграції – це питання її ступеня, масштабу чи інтенсивності. Однак помилково думати про це з точки зору того, що краще (більша) чи менша (менша) інтеграція, оскільки вертикальна інтеграція не є цілісним явищем, а форма, яку вона приймає, є дуже важливою [27].

Вільямсон О. виділяє такі типи вертикальної інтеграції: (1) глобальна вертикальна інтеграція (стосується інтеграції наступних етапів у рамках базової технології): зосереджена за місцем (on-site), розподілена (off-site); (2) інтеграція периферійної або зовнішньої діяльності: зворотна інтеграція (до основних

матеріалів, сировини), латеральна інтеграція (компоненти), висхідна інтеграція (розподіл оптовий або за деталями) [37].

Пропонований поділ базується на положеннях економіки трансакційних витрат і концепції ефективних меж підприємства. Її основою є згадані раніше етапи підприємницької діяльності (ланцюжок створення вартості), тому цю класифікацію часто називають етапами інтеграції. К. Гарріган розширює цей список, щоб включити ширший діапазон етапів, на яких приймаються рішення «робити чи купувати»: сировина, оброблена сировина та основні матеріали, компоненти, складання, маркетингові послуги та розподіл. Згідно цього підходу на кожному етапі може бути прийнято рішення про придбання товарів і послуг на ринку, а також про їх продаж (незалежно від їх використання у власному ланцюжку вартості компанії) [36]. Таким чином, цей підхід виділяє аспект торгівлі (або інших форм співпраці) між безпосередніми конкурентами в процесі дослідження ГЛСВ.

Рішення «робити або купувати» можуть мати різну основу і стосуватися не цілих компаній, а скоріше окремих частин їх ланцюжка створення вартості. Проте залишається питання про те, як реалізуються ці стратегічні рішення. Відповідно до припущень економіки трансакційних витрат бізнес-операції (угоди) здійснюються або на ринку, або всередині організації (ієрархії). Однак це не виключає існування проміжних форм, які О. Вільямсон називає «змішаними способами організації фірм і ринків» [37]. Також звертає на це увагу і К. Гарріган та вказує «форму вертикальної інтеграції як четвертий вимір проблеми (після фази, обсягу та ступеня)» [36].

Ці гібридні форми відносин між учасниками ринку сьогодні зазвичай називаються «мережами» [38]. Неокласична модель досконалої конкуренції припускає, що окремі учасники ринку (покупці та продавці) занадто малі та занадто численні, щоб мати ринкову владу. Їх окремі дії не впливають на ринок. Учасники ринку потребують самостійності у прийнятті рішень, тому будь-які зв'язки між ними небажані (або просто неактуальні). Однак зв'язки між учасниками ринку є важливим елементом ділової реальності. Покупці та

продавці можуть взаємодіяти один з одним різними способами. Вони можуть створювати коаліції та координувати свою діяльність для отримання колективного впливу на ринок. З неокласичної точки зору така ситуація може бути небажаною, оскільки часто призводить до олігополізації чи монополізації ринку. З точки зору мережевого аналізу, зв'язки між суб'єктами є центральним елементом реальної ринкової діяльності, і їх не можна ігнорувати. Конкуренція тут все ще важлива, але це може відбуватися трохи по-іншому. Найчастіше між собою конкурують не суб'єкти, що виробляють конкретні товари-субститути, а цілі виробничі мережі. Важливо не лише те, наскільки якісним є сам продукт, але й те, як навколо нього організована мережа (як виробничий ланцюг, так і зв'язки з додатковими товарами та послугами) [Там же].

Концепція глобальних ланцюжків створення вартості об'єднує широкий спектр економічних теорій, як показує аналіз восьми ключових питань: поділ праці та спеціалізація, ланцюжок створення вартості, інтерналізація, локалізація, лібералізація та глобалізація, технології та промисловість, цифровізація та складність. До них належать, серед іншого: етапи виробничих ланцюгів, зв'язки між різними етапами та економічним розвитком і бізнес-рішеннями щодо аутсорсингу та розміщення діяльності, що впливає на географічне розпорощення глобальних ланцюгів створення вартості.

1.3. Роль глобальних ланцюгів створення вартості у забезпеченні економічного розвитку країн

Участь у глобальних ланцюжках створення вартості має багато наслідків для економіки країни-учасниці. Це проявляється, серед іншого, у сфері економічного зростання, на ринку праці, у зовнішній торгівлі, в процесі руху капіталу, в обміні технологіями та інших сферах національної економіки. Участь країни в глобальних ланцюгах доданої вартості позитивно впливає на економічний розвиток, ринок праці, міжнародну торгівлю та технології. Робочих місць стає більше, виробництво та зайнятість зростають, а участь у

ГЛСВ допомагає диверсифікувати джерела постачання та підвищити конкурентоспроможність експорту та довговічність торгових зв'язків. Хоча великі транснаціональні корпорації домінують у ГЛСВ, малі та середні підприємства також відіграють важливу роль, використовуючи можливості, що випливають із глобальних ланцюжків створення вартості. При цьому слід пам'ятати, що національна економіка є складною системою, в якій різні сфери взаємопов'язані і взаємодіють одна з одною. Таким чином, неможливо виокремити та чітко визначити вплив глобальних ланцюжків створення вартості на окремі сектори економіки.

Проблема глобальних ланцюжків створення вартості лише нещодавно стала предметом емпіричного аналізу. Поява та розвиток досліджень цього явища пов'язані як зі зростанням значення глобальних ланцюжків доданої вартості внаслідок триваючої глобалізації та фрагментації виробничих процесів, так і з появою баз даних, що дозволяють розраховувати відповідні показники. Глобальні ланцюжки вартості розглядаються в літературі з точки зору їх потенційного впливу на різні категорії, зокрема: економічне зростання, продуктивність, прямі іноземні інвестиції (ПІІ), заробітна плата, якість навколишнього середовища та стійкість експорту [39].

У науковій літературі значна увага приділяється виявленню та оцінці взаємозв'язку економічного зростання та зовнішньої торгівлі країн. Зазвичай вказується їх позитивна кореляція, але ефект і сила впливу залежать від багатьох факторів. Розвиток міжнародних виробничих мереж і поява глобальних ланцюгів створення вартості сприяли розвитку досліджень впливу участі в ГЛСВ на економічний розвиток. Наприклад, П. Антрас описує цей вплив як позитивний, вказуючи на те, що «все більш спеціалізований міжнародний поділ праці внаслідок існування та розвитку глобальних ланцюжків створення вартості призводить до більшого зростання доходу, ніж у випадку традиційної торгівлі» [40, с. 651]. У дослідженні експертів Світового банку йдеться про те, що «дуже розвинена спеціалізація (гіперспеціалізація, спеціалізація завдань) і довготривалість відносин між підприємствами

сприяють ефективному виробництву, розповсюдженню технологій і доступу до капіталу та ресурсів по всьому ланцюжку створення вартості» [21, с. 67]. Наслідками цих процесів є збільшення продуктивності та зростання доходу, яке є вищим, ніж те, що досягається лише за внутрішніх умов, але також вищим, ніж досягається тільки торгівлею кінцевою продукцією.

Оскільки підприємства включені в глобальні виробничі ланцюги, вчені досліджують цю проблему з мікроекономічної точки зору. У результаті участі в ГЛСВ підприємства отримують доступ до нових зовнішніх ринків, можуть спеціалізуватися на обмеженій кількості завдань, отримати доступ до більш якісних і вдосконалених ресурсів, використовувати нові ідеї та рішення, а також отримувати вигоду від передачі технологій і побічних ефектів. Усе це призводить до збільшення їх продуктивності та масштабів експорту [41, с. 1]. Дослідження показують, що фірми в Ефіопії, які задіяні в міжнародних виробничих мережах (компанії, які як експортують, так і імпортують), мають на 76% вищу продуктивність, ніж фірми, які не займаються торгівлею [21, с. 67]. Це також значно вища частка, ніж для компаній-експортерів (різниця 42%) та компаній-імпортерів (20%). Подібні результати характерні й для інших країн, у тому числі для в'єтнамських підприємств, які беруть участь у ГЛСВ, незалежно від сектора, в якому компанія працює [21].

Позитивний вплив участі країн у ГЛСВ на економічне зростання також можна спостерігати в макроекономічному масштабі. У звіті Світового банку [21] наголошується на значенні участі в глобальних ланцюгах доданої вартості для покращення динаміки економічного зростання країн і скороченні рівня бідності, що пов'язане з підвищенням продуктивності праці. Дослідження показують, що 10% збільшення участі в ГЛСВ підвищує середню продуктивність приблизно на 1,6%, а ВВП на одного мешканця збільшується на 11-14%. Це набагато більше, ніж зростання доходу на 2%, яке було б результатом аналогічного збільшення торгівлі продуктами, виробленими лише в одній країні [21, с. 67]. Однак слід пам'ятати, що розмір ефекту залежить від

різних факторів, у тому числі від способу інтеграції країн у глобальні ланцюжки створення вартості.

Відповідно до способу участі в ГЛСВ (групах товарів, на яких вони спеціалізуються) країни можна класифікувати за чотирма категоріями: (1) країни-виробники сировини; (2) країни з нерозвиненою промисловістю; (3) країни з розвиненою промисловістю та сферою послуг; (4) країни, що спеціалізуються на інноваційній діяльності. Емпіричні дослідження показують, що найбільш динамічний розвиток (зростання ВВП у розрахунку на одного мешканця) відбувається у разі переходу від групи сировинних країн до групи країн з малорозвиненою промисловістю. У перший рік роботи в цій групі країн ВВП на одного мешканця зріс у середньому на 6% на рік [21, с. 74]. У свою чергу, перехід до групи країн із розвиненою промисловістю та послугами також приніс відносно високий приріст ВВП на одну особу, тоді як перехід до спеціалізації в інноваційній діяльності був пов'язаний із дещо меншими, але все ж позитивними ефектами.

Процес трансформації та переходу до більш просунутих спеціалізацій у глобальних ланцюжках вартості можна пов'язати з модернізацією економічної структури (економічною модернізацією). Цей термін розуміється як зміна, що полягає в переході від виробництва менш досконалих до більш технологічно досконалих продуктів. Водночас це означає необхідність покращення ситуації з точки зору технологічної кваліфікації [41, с. 2]. Процес модернізації економіки іноді зводиться до модернізації промисловості (*industrial upgrading*) у трьох вимірах: процес (*process upgrading*), продукт (*product upgrading*) і кваліфікація (*skills upgrading*). Результати емпіричних досліджень підтверджують позитивний вплив участі країн у ГЛСВ на якість продуктів і підвищення кваліфікації. Це стосується як розвинених країн, так і країн, що розвиваються, а також прямої та зворотної інтеграції. На думку вчених, «розвинені країни модернізуються більшою мірою, використовуючи пряму інтеграцію, тоді як країни, що розвиваються, модернізуються більшою мірою, використовуючи зворотну інтеграцію (особливо для модернізації процесу)» [42]. Подібні

висновки щодо позитивного впливу участі в ГЛСВ на модернізацію економіки, у цьому випадку експорту, зробили Ндубуісі Г. та Овусу С. Вчені стверджують, що «участь у глобальних ланцюжках доданої вартості шляхом забезпечення доступу до передових технологій і ресурсів вищої якості призводить до швидшого економічного розвитку через модернізацію експортного виробництва (модернізація експорту)» [18]. Чим вища участь ГЛСВ (щодо прямої та зворотної інтеграції), тим вищий рівень якості експортованої продукції і, отже, більші переваги для країни, яка бере участь у міжнародних виробничих мережах. Куммріц В. також проаналізував залежність ступеня модернізації економіки від участі країн у ГЛСВ, дослідивши групу країн з різним рівнем доходу та використавши внутрішню додану вартість і продуктивність праці як міри впливу. В результаті дослідження вчений зробив висновок, що «підвищення частки зворотної інтеграції на 1% призводить до зростання національної доданої вартості на 0,11% для середньої галузі». У свою чергу, «збільшення частки прямої інтеграції на 1% підвищує національну додану вартість у середньому по галузі на 0,6% і продуктивність праці на 0,33%» [43]. Вчений виділив низку факторів, що сприяють модернізації економіки та стимулюють її розвиток, серед яких найважливішим він вважав потік технологій.

Той факт, що потік і поглинання технологій є ключовим фактором економічного розвитку, цілком очевидний і широко описаний у літературі. Проте з точки зору глобальних виробничих ланцюгів це має особливе значення. Економічне зростання пришвидшується завдяки лібералізації торгівлі, яка сприяє поширенню технологій. Цей ефект посилюється за наявності міжнародних виробничих ланцюгів. Як зазначає П. Антрас, «глобальні ланцюжки створення вартості означають довгострокові відносини між конкретними підприємствами, які співпрацюють. У таких умовах усі компанії ланцюжка зацікавлені в максимально високій ефективності своєї діяльності. Компанії спеціалізуються на конкретних завданнях, обмінюються технологіями та навчаються одна в одній» [40]. Взаємозалежні підприємства можуть ділитися

своїми знаннями, досвідом і технологіями з постачальниками, оскільки це призводить до збільшення їх власної продуктивності та продажів [21, с. 70]. Усі компанії в ланцюжку мають спільні цілі – мінімізацію виробничих витрат або максимізацію прибутку всього ланцюга, частиною якого вони є. Якщо компанії зацікавлені в підвищенні продуктивності інших компаній у ланцюжку, більш просунуті компанії, як правило, з більш розвинених країн (спеціалізуються на інноваційних завданнях у ГЛСВ), можуть поділитися своїми знаннями, технологіями чи інноваціями з компаніями з країн з нижчим рівнем розвитку (наприклад, які спеціалізуються на передових промислових продуктах або послугах). Фізичний приплив технологій і управлінських навичок до країн із нижчим рівнем розвитку створює більше можливостей для місцевих підприємств поглинати технологію та створювати ефект поширення [44], що, своєю чергою, збільшує динаміку економічного зростання.

Проведений аналіз наукової літератури щодо впливу глобальних ланцюжків створення вартості на економічний розвиток підтверджує, що дослідження в цій галузі стосуються різних аспектів, у тому числі визначення ролі технологій, способу участі країн у ГЛСВ, процеси модернізації економіки та промисловості, ефектів участі в ГЛСВ для розвинутих країн і країн, що розвиваються, а також тип участі (пряма чи зворотна інтеграція). Автори доходять різних, часто детальних висновків, але загалом доведено позитивний вплив ГЛСВ на економіку країн. Вченими підтверджено наявність прямого зв'язку між розвитком торгівлі в глобальних ланцюгах створення вартості та економічним зростанням (цей тип висновку справедливий як для прямої, так і для зворотної інтеграції). Також доведено, що розвиток торгівлі в рамках ГЛСВ у всіх секторах (сільське господарство, промисловість, послуги) позитивно впливає на економічне зростання, незалежно від прямої чи зворотної інтеграції [45]. Залучення країни як до регіональних, так і до глобальних ланцюгів доданої вартості, сприяє економічному зростанню. Важливою є сприятлива урядова політика, спрямована на підтримку участі підприємств у глобальних ланцюгах створення вартості.

Звичайно, країни по різному беруть участь у ГЛСВ і позитивні наслідки розподіляються не однаково. Варто також пам'ятати, що в умовах високорозвиненої національної виробничої взаємозалежності відбувається легша, інтенсивніша та швидша передача економічних шоків. Досвід останніх років підтверджує це спостереження. Землетрус і цунамі в Японії (2011), пандемія COVID-19 (з 2020) чи російська агресія в Україні (з 2022) є факторами, які негативно вплинули на динаміку економічного розвитку країн-учасниць глобальних ланцюжків доданої вартості [46].

Підсумовуючи зазначимо, що участь країни в глобальних ланцюжках створення вартості впливає на всі сфери національної економіки і проявляється через пришвидшення економічного розвитку, покращення ситуації на ринку праці, зростання міжнародної торгівлі, обмін технологіями та активізацію діяльності малих і середніх підприємств. Що стосується впливу участі в ГЛСВ на економічний розвиток, то загалом позитивні ефекти вказуються в макроекономічному масштабі (позитивний вплив на динаміку економічного зростання або зменшення бідності) та мікроекономічному масштабі (підвищення продуктивності підприємства). Національні економіки отримують значні переваги від участі в ГЛСВ в результаті модернізації економічної структури, розповсюдження технологій і збільшення інтенсифікації зовнішньої торгівлі. При цьому, позитивні ефекти для економічного розвитку проявляються як для прямої, так і для зворотної інтеграції країни у глобальні ланцюги створення вартості.

РОЗДІЛ 2. МІСЦЕ КРАЇН ЄС В ГЛОБАЛЬНИХ ЛАНЦЮГАХ СТВОРЕННЯ ВАРТОСТІ

2.1. Фактори розвитку глобальних ланцюгів доданої вартості в Європі

Початок розвитку глобальних ланцюгів доданої вартості та фрагментацію виробництва в Європі можна пов'язати з утворенням Європейського економічного співтовариства/Європейського Союзу, але він значно прискорився у 1990-х роках. Тоді був стрімкий розвиток інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) і зниження транспортних витрат. Сучасні технології принесли, перш за все, надійні телекомунікації та ІТ-програмне забезпечення, яке створило нові можливості для компаній в управлінні виробництвом. Компанії можуть дедалі легше передавати окремі етапи виробництва на аутсорсинг і дистанційно координувати діяльність, одночасно контролюючи якість виробленої продукції. Крім того, через падіння транспортних витрат компанії змогли розосередити виробництво майже по всьому світу. У цей період спостерігалось поживлення торгівлі товарами, викликане падінням вартості повітряних і морських перевезень, тоді як торгівля послугами стимулювалася низькими витратами на зв'язок. Крім економічних факторів, значну роль у розвитку GVC в Європі відіграли політичні фактори. Поглиблення процесів лібералізації призвело до швидкого зменшення перешкод для торгівлі та інвестиційних потоків між розвиненими європейськими країнами та країнами, що розвиваються. Поглиблення європейської інтеграції і, як наслідок, створення єдиного європейського ринку, розпад СРСР і пов'язана з цим поява в Європі нових країн сприяли створенню нових ринків для західноєвропейської продукції. Також відбулося включення факторів виробництва, які раніше не використовувалися, до європейської системи поділу праці, що разом із ефектом масштабу призвело до розвитку ГЛСВ в Європі. Зростаюча пропозиція дешевої робочої сили спонукала компанії, зосереджені на прибутках і зростанні, перенести свої виробничі

підприємства або знайти місцевих постачальників у країнах з низькими зарплатами.

Основні чинники, що сприяють зростанню участі європейських країн у ГЛСВ, є результатом поєднання інструментів політики та технологічного прогресу. Однак слід зазначити, що частка окремих країн у ГЛСВ також залежить від багатьох додаткових факторів, включаючи такі групи:

1) ресурси факторів виробництва, включаючи доступ до капіталу, трудові ресурси, вартість робочої сили, наявність кваліфікованої робочої сили з управлінськими компетенціями та інноваційними компетенціями майбутнього;

2) географічні умови, пов'язані з наявністю портів і сучасної інфраструктури, особливо в секторі ІКТ, що може підвищити конкурентоспроможність цих галузей і сприяти вирішенню проблеми віддаленого розташування;

3) розмір ринку з точки зору міжнародних угод та лібералізації торгівлі в країні, що може бути елементом подолання існуючих обмежень, пов'язаних із занадто малим внутрішнім ринком;

4) дії державних інституцій, особливо у сфері політики сприяння привабливості даного місця та залучення прямих іноземних інвестицій (ПІІ); нові інвестиції сприяють збільшенню потоку капіталу та сучасних технологій до економіки приймаючої країни [47].

Розвиток ГЛСВ в Європі є результатом усіх економічних і політичних чинників, згаданих вище. Європа – це континент, який протягом багатьох років перебуває на високому рівні економічного розвитку, багатий на працю, капітал і сучасні технології. Ключовим елементом розвитку ГЛСВ на цьому континенті є міжнародні інтеграційні угоди, включаючи, зокрема, функціонування Європейського Союзу (ЄС), які створюють відповідні правила, що сприяють лібералізації торгівлі та запровадженню подальших полегшень у потоці товарів і послуг між членами. Аналіз даних Євростату показує, що більша частина товарообігу держав-членів здійснювалася в межах Європейського Союзу, що

підкреслює важливість єдиного європейського ринку. Фактори вартості були основною мотивацією для європейських компаній шукати міжнародні джерела.

З початку 21-го століття країни єврозони фіксують зростання зовнішньої доданої вартості свого експорту, тобто вони все більше використовують імпортні ресурси для виробництва свого експорту [48]. У контексті єдиного ринку Європейського Союзу ГЛСВ є важливим каналом для передачі технологій і знань між державами-членами, що, як наслідок, позитивно впливає на продуктивність асоційованих країн. Протягом останніх десятиліть участь країн єврозони в глобальних ланцюгах створення вартості систематично зростає [49]. Цей процес був стимульований розширенням валютної зони ЄС та синхронізацією нормативно-правових та інституційних рамок, які сприяють розвитку транскордонних виробничих ланцюгів. У результаті країни єврозони все частіше використовують імпортовані проміжні ресурси для виробництва своїх експортних товарів, що робить їх більш інтегрованими в глобальні ланцюжки створення вартості, ніж інші великі країни, такі як США чи Китай [48].

Важливим фактором, що впливає на розвиток ГЛСВ в Європі, як і в інших регіонах світу, є конкурентоспроможність економік, що досліджується різними міжнародними інституціями. Звіти, які вони публікують, враховують низку критеріїв, проаналізованих транснаціональними корпораціями (ТНК) під час пошуку місць для своїх філій у приймаючих країнах, що допомагає розширити виробничий ланцюжок за рахунок залучення додаткових країн. Доповідь про глобальну конкурентоспроможність, яка готується експертами Всесвітнього економічного форуму, регулярно публікується з 1997 року. У Звіті оцінюється здатність окремих країн забезпечити довгострокове економічне зростання, що відображено в індексі глобальної конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index, GCI), який розраховується на основі 90 факторів. У 2019 році GCI розраховувався для 143 країн, і до двадцятки найбільш конкурентоспроможних країн світу увійшли десять європейських країн, а європейською економікою з найвищим рівнем конкурентоспроможності стали

Нідерланди, які зайняли четверте місце і зафіксували зростання на дві позиції порівняно з попереднім роком. Наступними країнами були Швейцарія на п'ятому місці та Німеччина на сьомому місці, але обидві опустилися на одну та чотири позиції відповідно порівняно з 2018 роком. Найбільше підвищення в рейтингу GCI зафіксовано у Хорватії (піднялася на п'ять позицій) та Іспанії (піднялася на три позиції). Найбільше зниження конкурентоспроможності відбулося в Чехії (падіння на три позиції). Позиції окремих європейських країн у рейтингу GCI 2019 представлені в табл. 2.1.

Таблиця 2.1

Позиція країн Європи в рейтингу за індексом глобальної конкурентоспроможності (2019 р.)

Місце	Країна	Зміна, р/р	Місце	Країна	Зміна, р/р	Місце	Країна	Зміна, р/р
4	Голландія	+2	22	Бельгія	-1	39	Литва	+1
5	Швейцарія	-1	23	Іспанія	+3	41	Латвія	+1
7	Німеччина	-4	24	Ірландія	-1	42	Словаччина	-1
8	Швеція	+1	26	Ісландія	-2	44	Кіпр	0
9	Велика Британія	-1	30	Італія	+2	47	Угорщина	+1
10	Данія	0	31	Естонія	+2	49	Болгарія	+2
11	Фінляндія	0	32	Чехія	-3	51	Румунія	+1
15	Франція	+2	34	Португалія	0	59	Греція	-2
17	Норвегія	-1	35	Словенія	0	61	Туреччина	0
18	Люксембург	+1	37	Польща	0	63	Хорватія	+5
21	Австрія	+1	38	Мальта	-2			

Джерело: побудовано автором за [50]

Другим важливим рейтингом, який представляє конкурентоспроможність країн у світовій економіці, є World Competitiveness Ranking (WCR), розроблений Міжнародним інститутом розвитку менеджменту (IMD). Він оцінює 64 країни на основі 300 показників у чотирьох категоріях: економічна ефективність, ефективність уряду, ефективність бізнесу та інфраструктура. У звіті, опублікованому у 2022 році, одинадцять із двадцятки найбільш конкурентоспроможних країн світу були з Європи, включаючи Данію, яка посіла перше місце, а просування Данії на позицію світового лідера можна пов'язати з дуже амбітною та обмежувальною політикою сталого розвитку,

запровадженою урядом країни, а також значним збільшенням припливу нових іноземних інвестицій. Як і в GCI, найбільше підвищення рівня конкурентоспроможності зафіксували Хорватія (підйом на 13 позицій), Чехія (підвищення 8 позицій) та Естонія (підвищення 6 позицій). Значне просування Хорватії може бути пов'язане з лібералізацією правил ведення бізнесу, відновленням економіки після найважчої фази пандемії COVID-19 і відродженням туристичної індустрії, яка додатково стимулюється запровадженням євро на початку 2023 року. Найбільші зміни показників конкурентоспроможності у світовому рейтингу конкурентоспроможності IMD відбулися у випадку Кіпру (вниз на 7 позицій), Португалії (вниз на 6 позицій) і Великої Британії (вниз на 5 позицій). Позиції окремих європейських країн у рейтингу WCR 2022 представлені в табл. 2.2.

Таблиця 2.2

Позиція країн Європи в рейтингу світової конкурентоспроможності (2022 р.)

Місце	Країна	Зміна, р/р	Місце	Країна	Зміна, р/р	Місце	Країна	Зміна, р/р
1	Данія	+2	21	Бельгія	+3	41	Італія	0
2	Швейцарія	-1	22	Естонія	+6	42	Португалія	-6
4	Швеція	-2	23	Велика Британія	-5	46	Хорватія	+13
6	Голландія	-2	26	Чехія	+8	47	Греція	-1
8	Фінляндія	+3	28	Франція	+1	49	Словаччина	+1
9	Норвегія	-3	29	Литва	+1	50	Польща	-3
11	Ірландія	+2	35	Латвія	+3	51	Румунія	-3
13	Люксембург	-1	36	Іспанія	+3	52	Туреччина	-1
15	Німеччина	0	38	Словенія	+2	53	Болгарія	0
16	Ісландія	+5	39	Угорщина	+3			
20	Австрія	-1	40	Кіпр	-7			

Джерело: побудовано автором за [51]

Третім показником, який враховують ТНК при прийнятті інвестиційних рішень, є індекс регулятивних обмежень ПІІ (FDI Regulatory Restrictiveness Index, FDI RRI), розроблений Організацією економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР). Він вимірює обмеження законодавства країни щодо прямих іноземних інвестицій, беручи до уваги чотири основні типи обмежень: обмеження іноземного капіталу, дискримінаційні механізми контролю або

схвалення, обмеження щодо ключового іноземного персоналу та операційні обмеження [52]. У 2020 році був розрахований індекс FDI RRI з урахуванням 32 країн Європи. Переважна більшість країн мають індекс нижчий за середній показник по ОЕСР (0,063). До європейських країн із найнижчою нормативною жорсткістю щодо створення ПІ належать Люксембург (0,004), Португалія (0,007), Словенія (0,007) та Чехія (0,01). Варто також підкреслити, що найбільш розвинені європейські економіки характеризуються відносно низьким показником, що свідчить про те, що розміщення інвестицій у формі ПІ в цих країнах набагато легше. Наприклад, у Німеччині цей показник склав 0,023, що майже втричі нижче середнього показника для економік ОЕСР. У Данії цей показник становив 0,033, у Великобританії 0,04 і у Франції 0,045. Європейські країни з найвищими показниками FDI RRI включають Польщу (0,072), Швейцарію (0,083), Норвегію (0,085), Австрію (0,106) та Ісландію (0,167). Це означає, що в цих країнах інвестиційне регулювання є найбільш обмежувальним, що може перешкоджати припливу інвестицій.

Підсумовуючи, слід зазначити, що на розвиток ГЛСВ в Європі вплинули насамперед інтеграційні процеси між національними економіками, лібералізація торговельних потоків та системне скасування тарифних і нетарифних бар'єрів. Крім того, сприятливі фактори включають великий внутрішній ринок і відповідний попит на європейські товари, а також сильну диференціацію в забезпеченості окремих країн факторами виробництва, що призвело до того, що багато європейських країн були включені до глобальних ланцюгів створення вартості.

2.2. Ступінь залучення країн ЄС у глобальні ланцюги створення вартості

Європа є важливим регіоном світової економіки та одним із найважливіших торговельних центрів у світі. На європейські країни припадає понад 36% світового експорту товарів і майже 50% експорту послуг. З точки зору імпорту, на Європу припадає майже 35,8% світового імпорту товарів і 47%

послуг [53]. Тому природно, що досліджуваний регіон сильно залучений у глобальні ланцюги поставок, як ті, що пов'язані з виробництвом передових товарів і послуг, так і ті, що пов'язані з виробництвом, що вимагає менше технологій і капітальних ресурсів.

З метою визначення ступеня залучення європейських країн у ГЛСВ необхідно використати оцінки прямих і зворотних зв'язків, які представлені в базі даних ОЕСР-COT про торгівлю доданою вартістю (TiVA). База даних містить інформацію про більшість країн світу і охоплює період 1995-2020 рр. На рисунку 2.1 показано частку іноземної доданої вартості (FVA) у валовому експорті європейських країн. Вищий відсоток свідчить про більшу участь країни в ГЛСВ. На основі аналізу даних на рис. 2.1 можна побачити, що країною, яка найбільше залучена до глобальних ланцюгів постачання в Європі, є Люксембург, частка якого зросла з 44% у 1995 році до 65% у 2020 році. Упродовж 1995-2020 рр. найбільше зростання було зафіксовано в Греції, Польщі, Угорщині, Болгарії, а також у високорозвинених європейських країнах із високою вартістю робочої сили, таких як Німеччина чи Австрія. Слід зазначити, що частки Норвегії, Великої Британії, Швеції, Литви, Бельгії та Естонії за розглянутий період практично не змінилися.

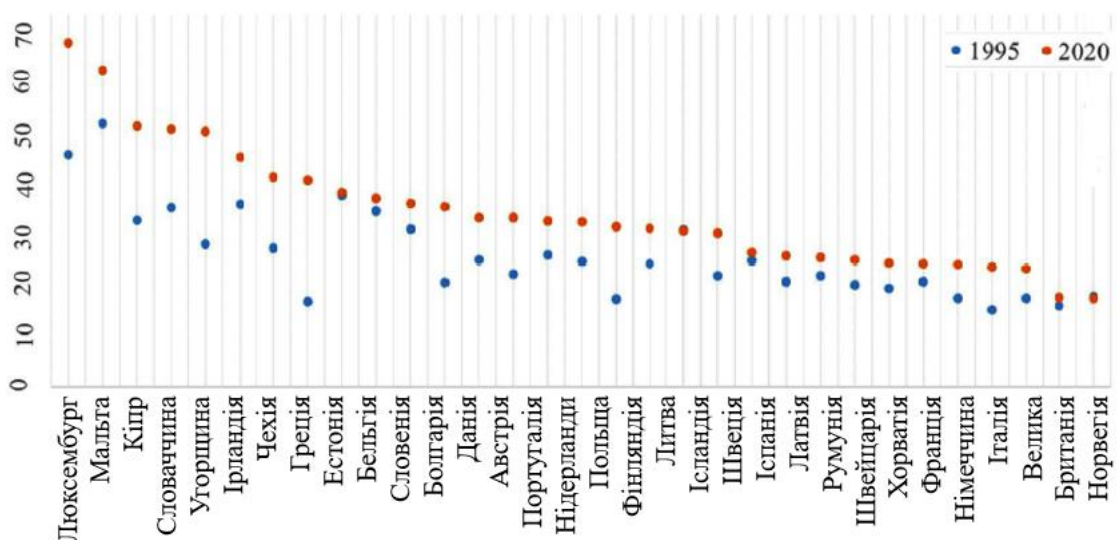


Рис. 2.1. Частка іноземної доданої вартості у валовому експорті європейських країн у 1995 та 2020 роках, у %

Джерело: побудовано за [54]

Упродовж тривалого періоду часу Європа зберігає сильний регіональний компонент і тому має більше регіональних, ніж надрегіональних зв'язків (рис. 2.2). У випадку європейських країн частка ГЛСВ зростає в основному завдяки зміцненню зв'язків постачання всередині регіону (меншою мірою це явище можна спостерігати і в Азії), тоді як країни Північної Америки та Латинської Америки інтегрувалися в ГЛСВ шляхом зміцнення зв'язків з партнерами з інших регіонів світової економіки. Тому європейські ланцюги поставок залишаються зосередженими на регіональному рівні, де відбувається понад 70% торгівлі, і цей рівень залишається майже незмінним протягом багатьох років.

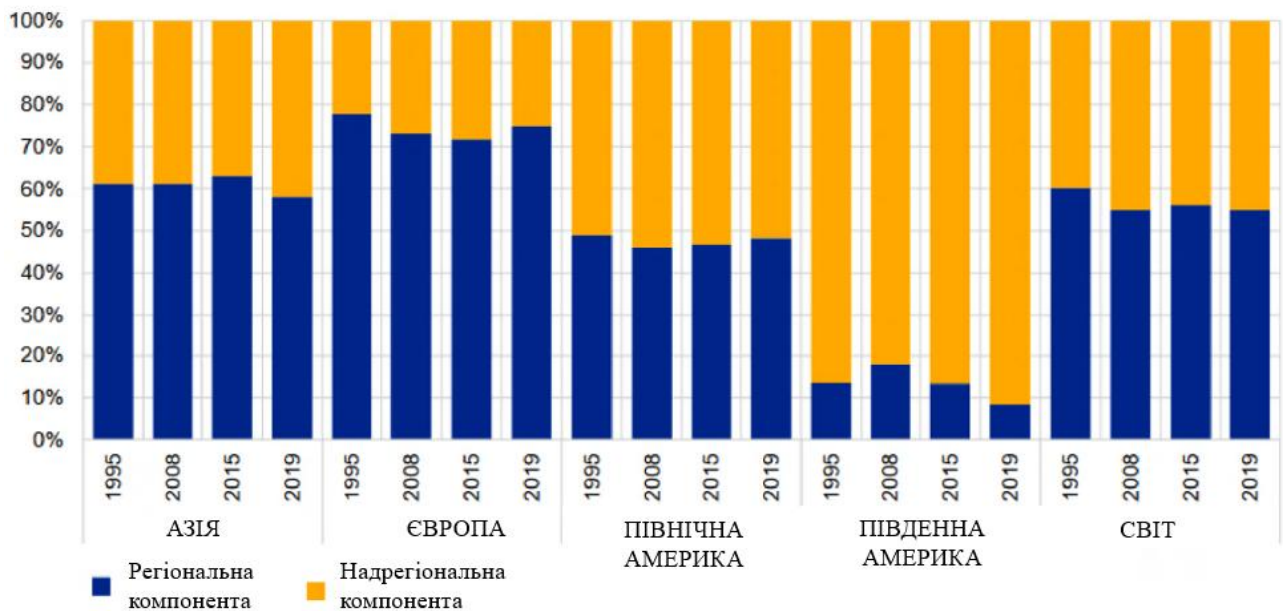


Рис. 2.2. Регіональна та надрегіональна участь у ГЛСВ в окремих регіонах світу у 1995-2019 рр., %

Джерело: [55, с. 14]

Незважаючи на значну концентрацію ГЛСВ у досліджуваному регіоні, частка Європи в глобальних ланцюжках створення вартості постійно зростає. На рисунку 2.3 представлено індекс участі окремих європейських країн у ГЛСВ у 2020 році, що розуміється як частка у відсотках у загальному валовому експорті, і відсоткова зміна цього індексу в 2010-2020 роках. Країною з найвищою залученістю ГЛСВ в Європі є Люксембург, який отримав оцінку

73,1. Мальта посіла друге місце зі значенням 69,1, за нею йдуть Словаччина (62,5), Угорщина (62,0) і Чехія (68,0). Найнижчу частку в GVC зафіксовано в Хорватії (34,6), Іспанії (40,2), Великій Британії (40,2), Греції (40,7) та Італії (41,7). Аналізуючи зміну індексу участі GVC у 2010-2020 роках, можна помітити, що вражаюче високе зростання було зафіксовано у випадку Кіпру (понад 42,6%) та Греції (36,1%). Відносно високий приріст частки у створенні доданої вартості спостерігався в Хорватії (24,6%), Іспанії (11%), Румунії (10,8%) та Португалії (10,2%). Негативний результат індексу участі спостерігався у Швейцарії (-4,13%), Ісландії (-3,85%), Мальті (-0,56%), Бельгії (-0,19%) та Данії, де зниження було символічним (-0,02%).

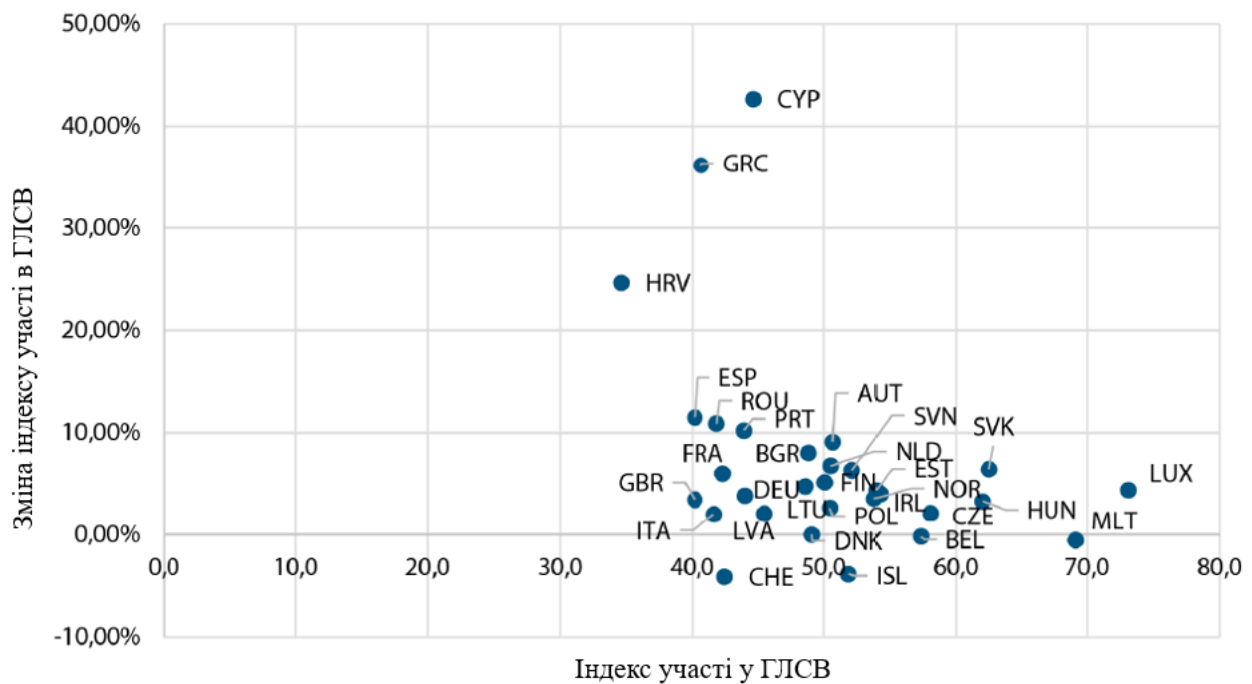


Рис. 2.3. Індекс участі у ГЛСВ у 2020 р. та його зміна у 2010-2020 рр. для європейських країн, у %

Джерело: [52]

Одним із показників ГЛСВ є індекс участі у глобальному ланцюжку вартості, який складається із зворотної участі, розрахованої як частка іноземної доданої вартості у валовому експорті, та прямої участі, розрахованої як частка непрямой внутрішньої доданої вартості у валовому експорті. На рисунку 2.4 показана частка європейських країн у ГЛСВ у 2020 році з поділом за «зв'язками

вгору» та «зв'язками вниз». Згідно з даними, наведеними на малюнку, частка зворотної участі найвища в Люксембурзі, Мальті та Словаччині. У цих країнах значення імпорту для експорту є відносно високим. Проте низька частка іноземної доданої вартості зафіксована переважно в Норвегії, Великій Британії та Німеччині. Подібним чином у вищезазначених країнах участь у ланцюжку постачання була найвищою в Європі, тому частка цих країн у ланцюжку доданої вартості надзвичайно висока. Жодна з розглянутих європейських країн не зафіксувала негативних змін в обох участі одночасно, тому можна припустити, що змінюється характер участі в ГЛСВ, але не частка європейських країн у створенні вартості.

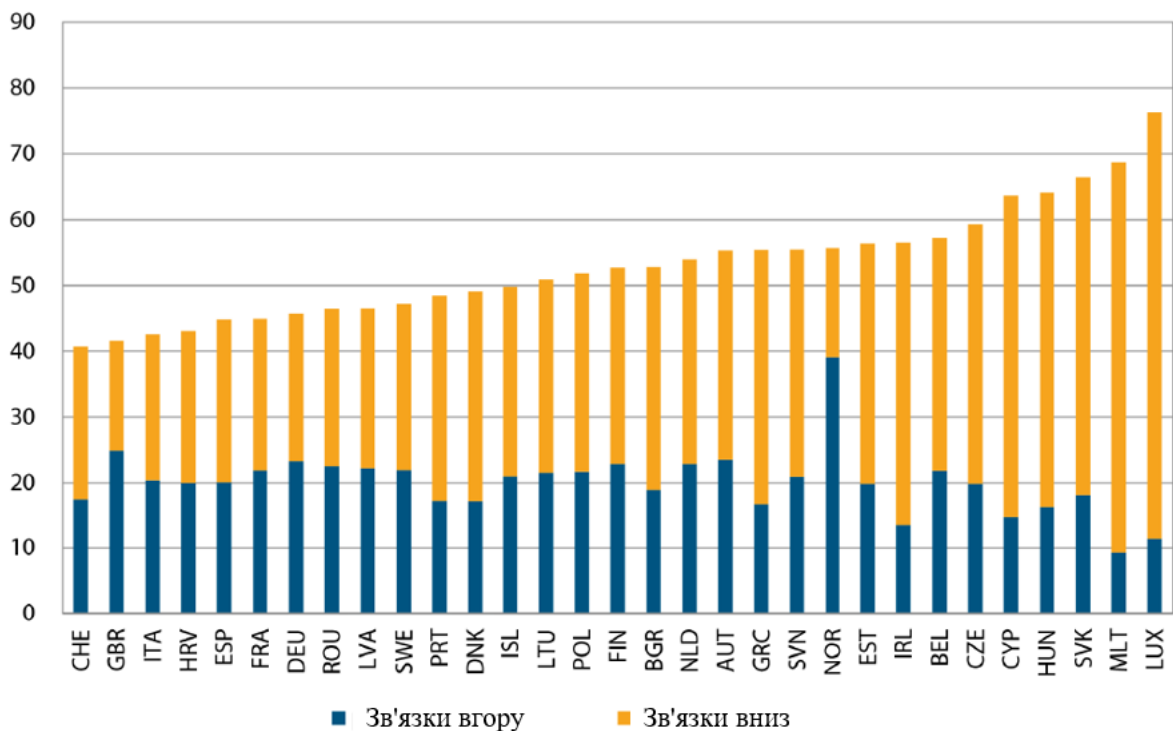


Рис. 2.4. Індекс участі у глобальних ланцюгах створення вартості європейських країн у 2020 році

Джерело: побудовано за [54]

Країнами з найбільшим зростанням зворотної участі в досліджуваному періоді були Кіпр (+18,8 п.п.), Греція (+16 п.п.), Люксембург (+5 п.п.) і Нідерланди (+4 п.п.). Лише ці чотири країни з тридцяти однієї проаналізованої зафіксували зростання частки відставання більш ніж на 4 процентні пункти (п. п.). Більшість країн зафіксували зміну від 1 до 4 п. п. (10 країн), тоді як у семи

країнах зміна була незначною (від 0 до 1 п. п.). Ісландія зберегла свій попередній статус, а її участь у ГЛСВ залишилася незмінною. Серед досліджуваних європейських країн аж у десяти зафіксовано негативну зміну, тому частка непрямой іноземної доданої вартості у валовому експорті цих країн зменшилася. У Швейцарії зміна була найбільшою і склала -3,8 п. п., Італія зафіксувала зміну на -1,9 п. п., Мальта досягла результату -1,5 п. п. та Велика Британія на -1,4 п. п.

Що стосується прямої участі, найбільшу зміну було зафіксовано в Хорватії (+7,3 п. п.), Словенії (+3,6 п. п.) і Болгарії (+3,4 п. п.), хоча зміни в останніх двох країнах можна розглядати як середні, оскільки 20 із 31 досліджуваної країни досягли результату в діапазоні від 1 до 4 п. п. П'ять країн отримали оцінку від 0 до 1 п. п., а шість – негативну. Для цих країн частка непрямой внутрішньої доданої вартості у валовому експорті знизилася. Найбільші зміни спостерігаються в Ісландії (-2 п. п.), Данії (-1,8 п. п.) та Люксембурзі (-1,4 п. п.).

Окремі європейські країни знаходяться нижче у виробничому ланцюжку, оскільки їхня зворотна участь була вищою, ніж пряма участь у 2000-2020 рр. До цієї групи увійшли такі країни, як Кіпр, Греція, Люксембург, Нідерланди, Португалія, Словаччина, Данія і, меншою мірою, Румунія, Латвія та Естонія. Значне зростання позицій у ланцюжках вартості спостерігалось у Фінляндії, Франції, Німеччині, Угорщині, Італії, Іспанії, Словенії, Литві, Великобританії, Чехії та Польщі.

Серед європейських країн із найвищим рівнем ВВП у 2022 р., таких як Німеччина, Велика Британія, Франція, Італія, Іспанія [56], найвища середня тривалість виробництва в рамках ГЛСВ була зафіксована в Німеччині (45,8), але тривалість ГЛСВ у цій групі країн була дуже схожою (коливалася в межах 41,6-45,8). У групі ЄС-15 цей показник був найвищим у Люксембурзі (76,3), але між п'ятнадцятьма країнами були значні відмінності в тривалості участі в ГЛСВ. Найнижчі показники були зафіксовані в Італії, Франції, Іспанії, Німеччині, Швеції, Португалії та Данії, де участь була нижчою за 50. Серед

нових членів ЄС (країни, які приєдналися до ЄС у 2004-2013 рр.) найдовша середня тривалість виробництва в рамках ГЛСВ була зафіксована на Мальті (68,7), Словаччині (66,5), Угорщині (64,1) та Кіпрі (63,7). У цій групі країн показник був порівняно високим, оскільки в більшості економік тривалість участі в ГЛСВ перевищувала 50.

Серед членів ЄС є три країни, які були найбільшими постачальниками проміжної продукції та доданої вартості в інші країни-члени (рис. 2.5). Німеччина є країною, з якої країни ЄС переважно імпортують додану вартість. Частка німецької доданої вартості у внутрішньому кінцевому попиті та експорті інших країн ЄС коливалася від 2,2% на Кіпрі до 11,7% у Люксембурзі. У випадку деяких країн Центральної та Східної Європи (Польща, Чехія, Словаччина та Угорщина) частка Німеччини як постачальника проміжних продуктів і послуг була особливо високою. Німеччина також відігравала велику роль у виробничих процесах Австрії та Нідерландів. Наступними двома основними постачальниками були Франція та Італія, на які припадала значна частка доданої вартості в кінцевому попиті та експорті інших членів ЄС, хоча слід зазначити, що їх частка в більшості країн була нижчою, ніж у Німеччині. Франція постачала значні обсяги проміжної продукції до Люксембургу, Бельгії, Ірландії, Італії, Іспанії, Португалії та Німеччини. У Бельгії та Ірландії частка доданої вартості з Франції була дещо вищою, ніж з Німеччини. З іншого боку, Італія постачала напівфабрикати переважно до країн Центральної та Східної Європи, включаючи Словенію, Мальту, Угорщину, Болгарію та Румунію, де частка італійської доданої вартості була вищою, ніж у Франції, але нижчою, ніж у Німеччині.

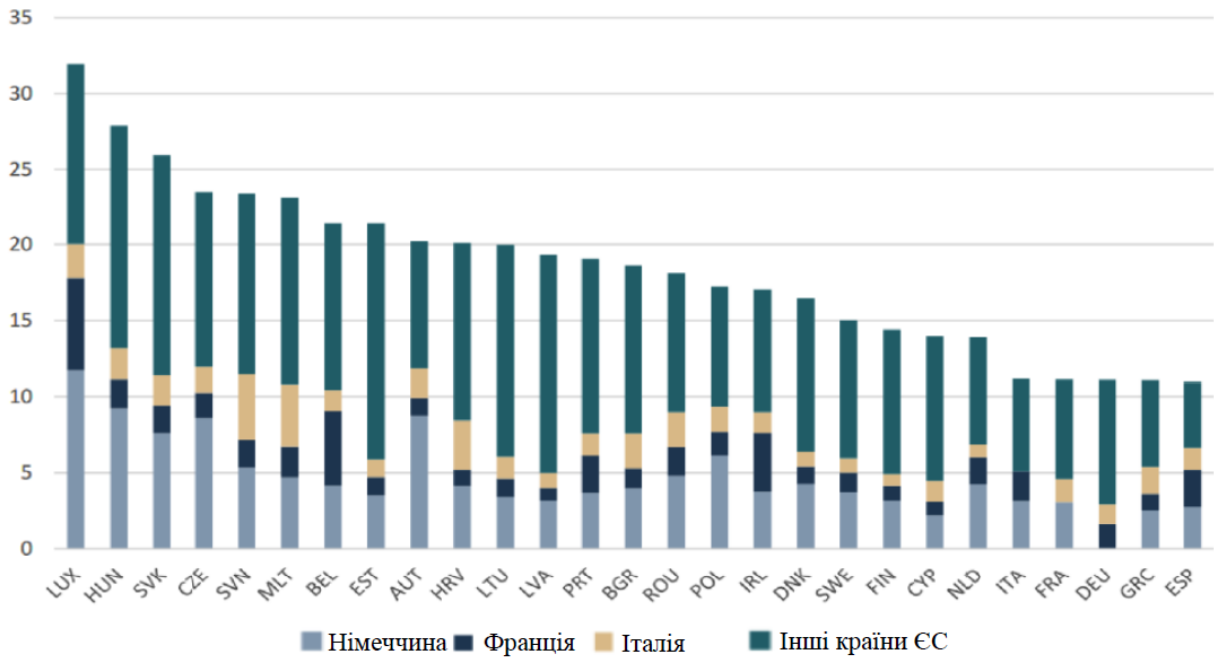


Рис. 2.5. Частка доданої вартості у внутрішньому кінцевому попиті та експорті з Німеччини, Франції, Італії та інших країн ЄС у 2018 році, %

Джерело: [57]

Розглядаючи постачальників доданої вартості з-за меж ЄС для кінцевого попиту та експорту країн ЄС (рис. 2.6), слід зазначити, що найбільшу роль відіграють США, Китай, Велика Британія та Росія. Частка доданої вартості США у внутрішньому кінцевому попиті та експорті країн-членів ЄС була особливо значною у випадку Ірландії (13,1%), Люксембургу (8,3%) та Мальти (5,8%). Це може бути пов'язано з технологічним прогресом цих економік, де ІКТ та фінансові послуги мають велике значення. У країнах Євросоюзу частка доданої вартості США була більшою, ніж у Китаю. Піднебесна була постачальником переважно до Чехії та Естонії, де частка Китаю в доданій вартості становила понад 3%. Британська економіка, як і американська, забезпечувала значну частку доданої вартості в кінцевому попиті та експорті Люксембургу, Мальти та Ірландії, де її частка коливалася від 5,9% до 7,6%. У ці країни поставки російських напівфабрикатів були на дуже низькому рівні. Росія відіграла важливу роль як постачальника проміжної продукції та послуг у країнах Балтії (Литва, Латвія, Естонія), а також у Болгарії та на Кіпрі, де частка

доданої вартості, створюваної російською економікою, коливалася від 3,8% в Естонії до 8,1% у Болгарії.

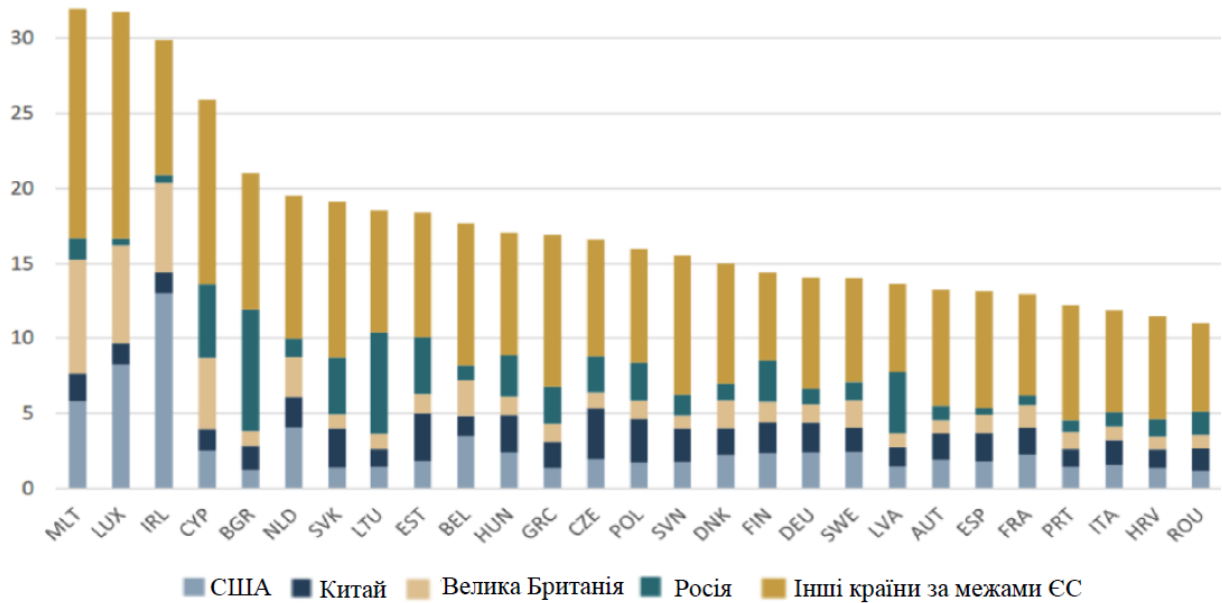


Рис. 2.6. Додана вартість у внутрішньому кінцевому попиті та експорті з США, Китаю, Великобританії, Росії та інших країн, що не входять до ЄС, у 2018 році, %

Джерело: [57]

Проведене дослідження показало, що залучення окремих регіонів світу до ГЛСВ є різним. Зокрема, частка країн, розташованих у Європі чи Північній Америці, зосереджена на високо інноваційній діяльності, тоді як країни Африки чи Центральної Азії переважно постачають сировину. Упродовж досліджуваного періоду глобальні ланцюги поставок у Європі залишалися переважно зосередженими на регіональному рівні.

Результати оцінки зв'язків у ГЛСВ свідчить про те, що деякі країни більш схильні до шоків попиту та пропозиції, ніж інші. Зворотна участь, розглянута у цьому підрозділі, передбачає відносно вищу частку іноземної доданої вартості, що надходить від іноземних постачальників ресурсів, що робить ці ГЛСВ більш уразливими до шоків іноземної пропозиції (наприклад, сировини або напівфабрикатів). Таку ситуацію можна спостерігати у випадку Люксембургу, Мальти, Словаччини та Угорщини. З іншого боку, форвардна участь вказує на більшу залежність експорту напівфабрикатів країни від попиту з-за кордону,

через що країни з високою форвардною участю більш схильні до шоків попиту внаслідок змін у попиті іноземної економіки. Цей зв'язок помітний у Великій Британії та Норвегії. Великі європейські економіки з високим ступенем міжнародної інтеграції, такі як Німеччина, як правило, відіграють центральну роль як постачальники та покупці ресурсів і проміжних продуктів, наприклад, в автомобільній чи фармацевтичній промисловості. Таким чином, екзогенні шоки в мережі ланцюга постачання можуть мати більш системний вплив на структуру цих економік [57].

Вплив ГЛСВ на економіку європейських країн також може бути пов'язаний зі змінами на ринку праці та умов праці. На думку вчених, існує зв'язок між ГЛСВ та умовами праці в Європі, хоча він не такий чіткий і очевидний, як економічні вигоди, пов'язані з існуванням ГЛСВ. Зв'язок між ГЛСВ та заробітною платою сильніший у т. зв старих держав-членів ЄС, тоді як у випадку нових членів це залежить від інституційної структури конкретної країни. У європейських країнах, що розвиваються, участь у ГЛСВ та рівень заробітної плати негативно пов'язані [58]. Існування відмінностей у рівнях заробітної плати між європейськими країнами сприяє різній конфігурації ланцюжків створення вартості залежно від фази виробництва та необхідних навичок робочої сили та перетворюється на конкурентоспроможність економік. У випадку Німеччини перенесення частини ланцюга постачання до місць із низькою вартістю робочої сили дозволило підвищити конкурентоспроможність вітчизняних компаній, що призвело до підвищення конкурентоспроможності, підвищення кваліфікації та створення робочих місць з вищою заробітною платою [59]. Більшість робочих місць у Європі активізуються європейськими глобальними ланцюгами створення вартості, тому їхній вплив на ринок праці є значним.

Європа має дуже диверсифіковану національну економіку, тому створення ланцюжків створення вартості є ефективним. Як зазначають Ф. Бонтадіні та ін., європейська модель інтеграції ГЛСВ характеризується зростаючою регіоналізацією іноземних джерел придбання доданої вартості

(nearshoring) [60]. Цьому може сприяти економічна інтеграція європейських країн, а з іншого боку, дедалі міцніші зв'язки між країнами в рамках глобальних ланцюгів постачання в Європі можуть поглибити процес інтеграції.

Європа - це територія з міцними економічними зв'язками, спрямованими всередину регіону, що є результатом інтеграційних процесів, що відбуваються між країнами, а також їх диверсифікованої забезпеченості факторами виробництва. Країни з найбільшою часткою зворотної участі в ГЛСВ у досліджуваному регіоні включають Люксембург, Мальту, Словаччину, Угорщину та Кіпр. Це означає, що у вищезазначених країнах значення імпорту для експорту є відносно високим. Низькі частки іноземної доданої вартості були в основному зафіксовані в Норвегії, Сполученому Королівстві та Німеччині, де участь низки була найвищою в Європі, що, у свою чергу, означає, що частка цих країн у ланцюжку доданої вартості надзвичайно висока. Протягом багатьох років Німеччина була головною ланкою в європейських ГЛСВ. Більшість європейських економік залежать від економіки Німеччини середньою мірою (наприклад, Австрія чи Нідерланди) або значною мірою (Польща, Чехія, Словаччина чи Угорщина). Частка німецької доданої вартості у внутрішньому кінцевому попиті та експорті інших країн ЄС досягла високого рівня, зробивши Німеччину центром європейських ГЛСВ.

З аналізу даних, представлених у розділі, можна зробити висновок, що переваги від участі в ГЛСВ в Європі в основному отримали країни Центральної та Східної Європи (Чехія, Словаччина, Польща, Угорщина, Болгарія) і країни Балтії (Литва, Латвія). Саме до цих країн надходив капітал у формі прямих іноземних інвестицій і супутньої передачі ноу-хау.

Це вплинуло на розвиток економік цих країн і підвищило їхню конкурентоспроможність. Переваги для високорозвинених європейських країн включають можливість трансформації структури їхньої економіки в бік технологічно передового виробництва інноваційного характеру. Простіші операції у виробничому ланцюжку виконуються в європейських країнах із нижчими витратами на робочу силу та більшою доступністю, тоді як

дослідження та розробки (НДДКР) проводяться в таких країнах, як Німеччина чи Франція. Сильна економічна диверсифікація європейських країн та їхня забезпеченість виробничими факторами дозволяє побудувати глобальні ланцюжки вартості, головним чином регіонального характеру, що може бути корисним явищем, особливо під час фінансових криз або наступних пандемій.

2.3. Особливості включення нових членів ЄС в європейські ланцюги створення вартості

Лібералізація зовнішньої торгівлі не завжди є фактором, що сприяє прискоренню темпів соціально-економічного розвитку країн, що не входять до групи найбільш розвинутих економік. Проте, у випадку нових держав-членів (ЄС-10), що приєдналися до Співтовариства у 2004 р., інтенсифікація торгівлі сприяла прискоренню економічного зростання та розвитку. Постсоціалістичні країни після приєднання до ЄС перестали зосереджувати свою зовнішню торгівлю на трудомістких і ресурсомістких товарах та перейшли до торгівлі капіталомісткими і більш технологічних товарів. Така тенденція означає, що моделі зовнішньої торгівлі нових країн-членів ЄС дедалі більше наближаються до тих, що спостерігаються в зовнішній торгівлі країн ЄС-15. Більш тісна інтеграція ЄС-10 зі структурами ЄС також підвищує інтерес іноземних інвесторів до інвестування капіталу в регіоні.

Системна трансформація та поступова інтеграція економік ЄС-10 з ринками всього ЄС зробили регіон однією з ланок глобальних ланцюгів створення вартості [61]. Існують методологічні труднощі та виклики у визначенні місця країни в ГЛСВ, що зумовлено відсутністю уніфікованого методу вимірювання доданої вартості та неповнотою часових рядів даних про потоки доданої вартості в міжнародній торгівлі. Для визначення місця країн ЄС-10 у глобальних ланцюгах створення вартості, необхідно проаналізувати вартість, додану в торгових потоках. Однак такий спрощений підхід не завжди дає повну відповідь щодо позиціонування країни в ГЛСВ [62]. Більш коректний метод вимірювання частки постсоціалістичних країн у ГЛСВ полягає у

розкладанні доданої вартості у валовому експорті, а потім визначенні зовнішньої доданої вартості, втіленої в загальному національному валовому експорті, та внутрішньої доданої вартості, втіленої в експорті торговельних партнерів аналізованої країни. Прийнята методологія була розроблена експертами Національного бюро економічних досліджень [63]. Вищезазначені показники характеризують позицію країни в низхідних або вихідних зв'язках у ГЛСВ. Вища внутрішня додана вартість, що міститься в експорті торговельних партнерів аналізованої країни, вказує на більш просунуту позицію країни в ГЛСВ, тобто рух країни до ринків угору. Однак із зростанням частки іноземної доданої вартості в загальному національному експорті відбувається зниження позиції країни в ГЛСВ, тобто зміщення у бік нижнього сегменту.

Результати дослідження декомпозиції доданої вартості свідчать про те, що частки іноземної доданої вартості у внутрішньому експорті аналізованих країн через 5 років після вступу до ЄС залишалися диверсифікованими. Найвищий показник зовнішньої доданої вартості, втіленої у внутрішньому експорті, у 2009 р. був зафіксований у Словаччині (понад 44%), найнижчий – у Румунії (24%). Порівняно з іншими країнами ЄС-10 Польщу можна віднести до країн із досить низькою зовнішньою доданою вартістю, втіленою в експорті (майже 28%). Проте всі постсоціалістичні країни відрізнялися від середнього по ЄС і значень показників, досягнутих США чи Японією. Позитивна динаміка спостерігалася щодо частки внутрішньої доданої вартості в експорті торговельних партнерів ЄС-10. У 2009 році більшість досліджуваних країн досягли значень показника вище середнього по ЄС, але ці значення все ще були нижчими за американський або японський рівень. У 2009 році Латвія та Чеська Республіка мали особливо високу внутрішню додану вартість в експорті своїх торговельних партнерів – 29,8% та 22,2% відповідно. Польща також трохи перевищила середній показник ЄС-27. У проаналізованих країнах спостерігався високий ступінь участі в ГЛСВ та істотне залучення до участі в ГЛСВ для національної економіки (табл. 2.3).

Таблиця 2.3

Ступінь участі нових країн-членів ЄС у ГЛСВ у порівнянні з іншими країнами
у 2000 та 2009 роках (у %)

Країна	Іноземна додана вартість включена в загальний експорт країни		Внутрішня додана вартість в експорті торгових партнерів		Ступінь участі в ГЛСВ		Частка ГЛСВ у ВВП, %
	2000	2009	2000	2009	2000	2009	
Чехія	39,2	39,4	22,2	23,0	61,4	62,4	25,8
Естонія	50,1	33,2	18,7	21,3	68,8	54,5	24,8
Угорщина	46,2	39,9	17,2	18,7	63,4	58,6	25,4
Польща	23,3	27,9	24,1	20,5	47,4	48,3	10,8
Словаччина	48,3	44,3	21,2	17,9	69,4	62,2	30,7
Словенія	37,5	34,4	20,6	18,2	58,1	52,6	26,1
Болгарія	38,1	32,1	20,2	15,7	58,3	47,8	15,3
Латвія	24,6	25,2	29,8	24,3	54,4	49,5	10,7
Литва	32,5	36,1	17,7	14,1	50,3	50,1	26,0
Румунія	27,3	24,1	20,8	21,9	48,1	46,0	13,3
ЄС-27	12,6	13,6	18,0	17,8	30,6	31,4	4,2
Китай	18,8	32,6	13,8	13,4	32,6	46,0	11,8
Німеччина	24,4	26,6	24,4	22,8	48,8	49,4	17,3
США	8,9	11,2	31,1	28,5	39,9	39,7	4,0
Японія	9,9	14,8	26,1	33,0	36,0	47,7	5,8

Джерело: розраховано за даними [64]

Насправді отримані результати свідчать про двонаправлені зв'язки між досліджуваними країнами в рамках вертикальної спеціалізації, хоча й з більшою тенденцією займати нижчі позиції в ГЛСВ порівняно з розвиненими країнами, особливо в більш технологічно розвинутих секторах економіки. З одного боку, ми спостерігаємо значну частку постсоціалістичних країн у нижньому сегменті по відношенню до розвинених країн, тобто вони є імпортерами зовнішньої доданої вартості, яку потім включають у внутрішній експорт. Проте частка доданої вартості ЄС-10 в зовнішньому експорті, яка є близькою до середнього по ЄС, також свідчить про те, що досліджувані країни поступово входять у сегмент вищої течії по відношенню до третіх країн.

Про більшу міцність зв'язків вниз за течією свідчить коефіцієнт відносної позиції країни в ГЛСВ. Чим вище значення показника, тим вище місце займає країна в ГЛСВ. Граничне значення між сегментами «вихідний» і «низхідний»

становить 1. У результаті, порівняно зі США та Японією, і навіть із середнім показником ЄС, досліджувані країни є нижчими ланками ГЛСВ. У 2000 році єдиною країною, яка потрапила у висхідний сегмент, була Латвія, а Польща мала дещо нижчий показник. Однак до 2009 року обидві країни погіршили свої позиції в ланцюжку вартості. Тенденція до зниження відносної позиції в ГЛСВ спостерігалася у цей період в більшості країн ЄС-10. Лише Чехія, Естонія, Угорщина та Румунія трохи покращили свої позиції (рис. 2.7).

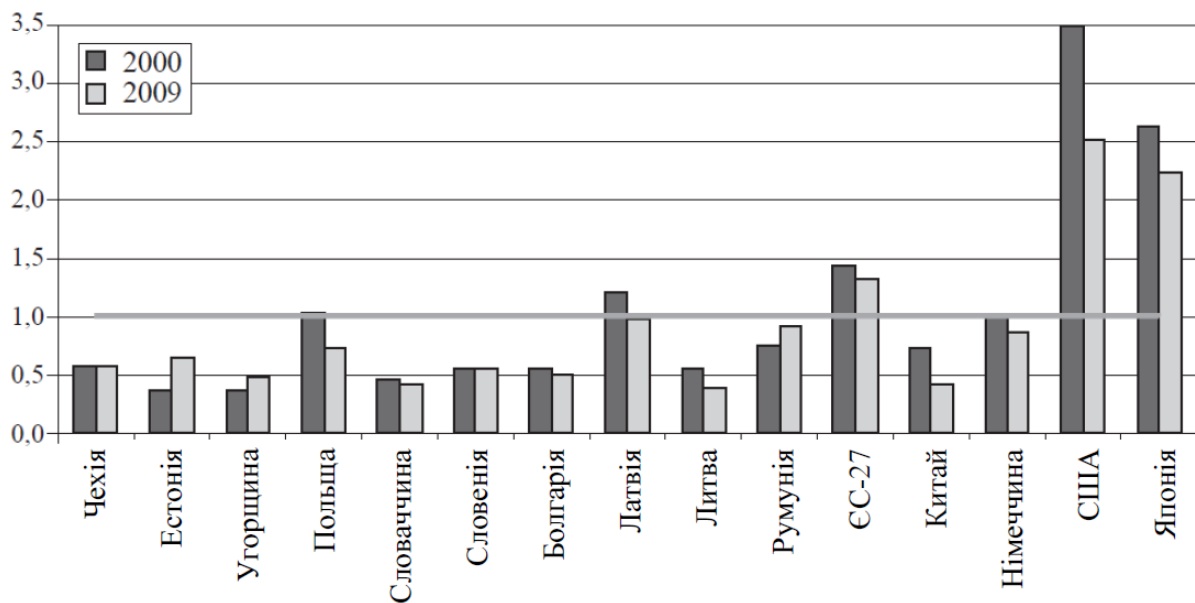


Рис. 2.7. Зміна відносної позиції окремих країн у ГЛСВ у 2000 та 2009 роках

Джерело: побудовано автором за даними [64]

Процес географічного поширення та диференціації різних частин ланцюжка вартості має багато аспектів, серед яких з точки зору аналізу моделей зростання країн ЄС вирішальною є функціональна спеціалізація. Такий підхід дозволяє визначити види діяльності або елементи ланцюжка створення вартості, якими повинні керувати компанії, щоб забезпечувати належний рівень доданої вартості. Для компаній-виробників сам процес виробництва вважається ключовим, але це не єдина частина ланцюга, з якої формується вартість. Як було показано в розділі 1, згідно з гіпотезою «кривої посмішки» стадія виробництва – це фактично місце в ланцюзі, яке створює найменшу додану вартість. Сектори і компанії, які базуються на інтенсивному використанні знань

(такі як дослідження та розробки (НДДКР)), створюють більшу додану вартість. Подібні відносини мають місце і в інших видах діяльності, безпосередньо не пов'язаних з виробництвом: брендинг, спеціалізовані бізнес-послуги та технічна підтримка клієнтів і навіть такі сфери, як дизайн або маркетинг.

Вступ до Європейського Союзу, а також надзвичайно ліберальне регулювання прямих іноземних інвестицій і зовнішньої торгівлі дозволили країнам Центральної та Східної Європи (ЦСЄ) тісно інтегруватися в європейські виробничі мережі. Це, у свою чергу, призвело до безпрецедентних темпів зближення структур експорту та виробництва. Особливо це стосується країн Вишеградської групи, які є частиною Центральноевропейського виробничого кластеру [65]. Таке зближення є дуже вигідним з точки зору згуртованості Союзу. Його темпи наразі також підтверджують, що виробнича діяльність країн ЦСЄ не обмежується низькотехнологічними галузями (наприклад, виробництво продуктів харчування чи напоїв) або ресурсомісткими галузями (наприклад, обробка деревини чи виробництво основних металів). Сюди також входять складніші галузі економіки, такі як виробництво електроніки чи автомобілів, що стало особливо важливим для всього регіону.

Однак варто зазначити, що цей динамічний процес конвергенції з точки зору галузевої спеціалізації супроводжувався іншим процесом, який стосується функціональної спеціалізації (тобто спеціалізації в ланцюжку створення вартості). В більшості випадків спеціалізація країн ЦСЄ зводиться до того факту, що вони є фабрично-заводськими економіками, що ґрунтуються на виробничій діяльності. У свою чергу, Німеччина та кілька інших західних країн ЄС займають позицію центральної економіки, яка реалізує ті передвиробничі частини ланцюжка створення вартості, які базуються на знаннях. Певною мірою вони також спеціалізуються на деяких функціях, не пов'язаних безпосередньо з виробництвом (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

Функціональні профілі країн ЦСЄ та окремих країн ЄС за галузями економіки, середні показники за 2003–2020 рр.

Країна	Функція в глобальних ланцюгах створення вартості				
	Послуги штаб-квартири	Дослідження та розробки, послуги ІКТ	Виробництво	Послуги з продажу, логістики, маркетингу	Бізнес-послуги та технічна підтримка
Країни Вишеградської групи					
Чехія	0,14	0,57	1,54	0,52	0,25
Угорщина	0,09	0,43	1,53	0,55	0,39
Польща	0,19	0,45	1,21	1,00	0,87
Словаччина	0,08	0,30	1,64	0,44	0,26
<i>Середнє</i>	<i>0,16</i>	<i>0,46</i>	<i>1,44</i>	<i>0,80</i>	<i>0,69</i>
Балканські країни ЄС					
Болгарія	0,16	0,62	1,36	0,67	0,80
Хорватія	0,13	0,75	1,11	1,28	0,37
Румунія	0,28	1,01	1,34	0,59	0,63
Словенія	0,40	0,69	1,39	0,58	0,67
<i>Середнє</i>	<i>0,26</i>	<i>0,93</i>	<i>1,34</i>	<i>0,66</i>	<i>0,68</i>
Країни Балтії					
Естонія	0,16	0,74	1,26	0,89	0,59
Литва	0,16	1,37	1,04	0,88	1,16
Латвія	0,19	0,58	1,07	1,28	0,74
<i>Середнє</i>	<i>0,17</i>	<i>1,16</i>	<i>1,11</i>	<i>1,00</i>	<i>0,99</i>
Окремі країни ЄС-15					
Німеччина	1,75	1,25	0,81	1,20	0,87
Франція	0,96	1,17	0,68	1,15	2,16
Італія	0,52	1,52	0,89	1,16	0,87
Великобританія	1,73	1,43	0,60	1,32	1,49
Австрія	1,96	1,63	0,96	0,86	0,48

Джерело: [66]

Такий шлях розвитку також є результатом того факту, що іноземні інвестори (особливо європейські транснаціональні корпорації) обирають країни ЦСЄ переважно через низькі зарплати (порівняно з європейськими стандартами) та добре освічену робочу силу [67]. Ось чому країни регіону стали переважно місцем, де розвиваються трудомісткі виробництва. Другий важливий фактор полягає в тому, що країни ЦСЄ не можуть похвалитися наявністю великої кількості вітчизняних, міжнародних корпорацій, які б працювали на світових чи навіть європейських ринках. Слід також зазначити, що в багатьох «високооплачуваних» країнах ЄС утримання виробничих ліній вже сприймається як занадто дороге – це стосується таких галузей, як

виробництво одягу, паперу чи деревообробки. Однак ці країни є привабливими як штаб-квартири для корпоративних штаб-квартир – там також розвиваються інші, більш прибуткові частини ланцюжка створення вартості, такі як дизайн, дослідження та розробки, маркетинг і бізнес-послуги. У таблиці 2.4 представлені моделі функціональної спеціалізації для країн ЦСЄ (на фоні кількох інших країн ЄС) на основі капіталу, який використовується для прямих іноземних інвестицій у нові підприємства. Значення функціональної спеціалізації виражають – відносно середніх показників ЄС – ступінь, до якого дана країна використовується як місце для прямих іноземних інвестицій – розбиті за функціями в ланцюжку створення вартості. Як можна побачити, для всіх країн ЦСЄ відносні значення функціональної спеціалізації в категорії «виробництво» перевищують 1, що вказує на порівняльну перевагу в цій галузі. Важливо, що такі переваги рідко зустрічаються в інших сферах, окрім виробництва – іноді їх можна спостерігати в логістиці, продажах або технічній допомозі, але це стосується лише кількох країн (Хорватії та Латвії). Ще одне відхилення від норми можна побачити на прикладі сектору досліджень і розробок у Румунії та Латвії – там вищевказані показники також виявляються відносно високими.

Слід також зазначити, що серед країн регіону найвищою функціональною спеціалізацією виділяються країни Вишеградської групи, які можна вважати прикладами виробничої економіки. Країни Вишеградської групи досягли вищих рівнів заробітної плати на душу населення, ніж інші країни регіону. Це пояснюється структурою економічної інтеграції – країни Вишеградської групи більш інтегровані в європейські виробничі мережі. Ця інтеграція значною мірою впливає на форму функціонального поділу праці.

Модель функціональної спеціалізації країн ЦСЄ відрізняється від інших країн ЄС, що підтверджують дані, наведені у таблиці 2.4. Ці країни можна охарактеризувати як «локальні штаб-квартири економіки у виробничому регіоні», на що вказують високі значення показників, які стосуються тих частин ланцюжка створення вартості, що базуються на інтенсивному використанні

знань (дослідження та розробки, діяльність штаб-квартири). Випадок Австрії розглядається як проміжний, оскільки країна має високі значення показників в підготовчій виробничій діяльності, а значення її функціональної спеціалізації у виробництві наближене до 1. Водночас зазначимо, що різні моделі функціональної спеціалізації в країнах ЦСЄ та більшості старих країн ЄС-15 вказують на певні важливі взаємозв'язки. Ці відмінності свідчать про взаємодоповнюваність у виробничих мережах (у глобальному плані ця взаємодоповнюваність означає більшу конкурентоспроможність виробництва ЄС).

У той час як надходження інвестицій і пов'язана з ними інтеграція із західноєвропейськими виробничими мережами історично сприяли вищому економічному зростанню, система стимулів, заснована на низькій заробітній платі, створює певні проблеми для поточної моделі зростання. Загалом, спеціалізація на виробничій економіці, яка перетворила країни ЦСЄ на осередки розвитку складальних підприємств для західних корпорацій, може виявитися не вигідною для регіону. Загроза може полягати в тому, що фрагментація розподілу праці в глобальних ланцюгах створення вартості забезпечила легший доступ до виробництва не лише для компаній з країн ЦСЄ, а й для багатьох компаній з ринків, що розвиваються. Таким чином, розвиток глобальних ланцюгів створення вартості призвів до того, що називають «комодитизацією» виробництва [68]. Коли збиранням або іншою простою виробничою діяльністю можуть займатися багато компаній з різних країн світу, конкуренція в цьому сегменті ланцюга зростає, що призводить до зниження прибутку та нижчої заробітної плати (і, отже, доданої вартості). Як зазначає Р. Каплінський, цей процес також призводить до відносного зниження рівня товарообігу [69]. Зовсім інша ситуація в країнах, де розташовані штаб-квартири міжнародних корпорацій, що керують складними виробничими мережами. Ці корпорації створюють особливі переваги власності на основі прав інтелектуальної власності, нематеріальних активів, заснованих на знаннях, і специфічних організаційних можливостей, які важко відтворити за інших умов.

Конкретні переваги власності призводять до зниження рівня конкуренції, а провідні фірми можуть отримувати високий економічний дохід.

Щоб відстежити розвиток функціональності в часі, спеціалізації в окремих сегментах ланцюга необхідно згрупувати в інтегральний показник, який визначає зв'язок між функціональною спеціалізацією у виробництві та спеціалізацією, що стосується невиробничої діяльності (діяльність штаб-квартири, дослідження та розробки, продажі та технічна підтримка, а також різні бізнес-послуги). Той факт, що відносна спеціалізація у виробництві стосується аж трьох субрегіонів (країни Вишеградської групи, балканські країни ЄС і країни Балтії), свідчить про те, що нинішня модель функціональної спеціалізації зміцнилася. Ця тенденція є особливо небезпечною в країнах Вишеградської групи, оскільки саме в цих країнах функціональна спеціалізація досягає найвищого рівня, а показники ВВП на одного мешканця є одними з найвищих в регіоні. Тому цим країнам необхідно змінити моделі функціональної спеціалізації, які залежать від функціональних порівняльних переваг. Проте, за винятком Словенії та Польщі, така еволюція зараз не відбувається.

Цікавою особливістю моделей функціональної спеціалізації, які ми обговорювали вище, є те, що вони значною мірою не залежать від загальних промислових спеціалізацій. Тому вони можуть бути похідними від окремих галузей виробництва (табл. 2.5). Коли ми дивимося на галузі, які мають найбільший вплив на глобальні ланцюжки створення вартості, спеціалізація на «заводській економіці» також помітна в країнах Вишеградської групи (наприклад, в автомобільній промисловості). Цей зв'язок ще більш помітний у не менш важливій електронній промисловості. Загалом, функціональні порівняльні переваги (значення 1 або більше) поза межами «реального» виробництва надзвичайно рідкісні в регіоні.

Як видно з таблиці 2.5, цікавим винятком є фармацевтична промисловість. У цьому секторі Чехія та Польща можуть похвалитися функціональною спеціалізацією, не пов'язаною безпосередньо з виробництвом

– крім того, чеська економіка зосереджена на дослідженнях і розробках. Можна сказати, що фармацевтична промисловість у деяких країнах ЦСЄ суперечить загальному функціональному профілю регіону. З точки зору цього сектору, кілька країн, у тому числі всі країни Вишеградської групи, можна назвати основними економіками на початковій фазі розвитку. Ця галузь відноситься до високотехнологічних, а тому може виявитися перспективною для багатьох країн ЦСЄ, зокрема для Польщі та Чехії.

Таблиця 2.5

Функціональні профілі країн Вишеградської групи на рівні виробничих секторів, середні за 2003–2020 рр.

Країна	Галузь	Послуги штаб-квартири	НДДКР, послуги ІКТ	Виробництво	Послуги з продажу, логістики, маркетингу	Бізнес-послуги та технічна підтримка
Чехія	фармацевтична	0,72	1,15	0,65	1,88	2,71
	електроніка	0,30	0,51	1,49	0,45	0,78
	електрична	0,16	0,32	1,12	0,49	0,45
	машинобудування	0,26	0,88	1,26	0,22	0,73
	автомобільна	0,01	0,40	1,15	0,47	0,50
Угорщина	фармацевтична	0,08	0,99	1,19	0,67	2,28
	електроніка	0,01	0,12	1,73	0,27	0,39
	електрична	0,25	0,59	1,11	0,46	0,14
	машинобудування	0,15	0,13	1,17	1,14	0,13
	автомобільна	0,17	0,36	1,11	0,84	0,91
Польща	фармацевтична	0,00	0,43	0,91	2,22	2,84
	електроніка	0,06	0,47	1,34	0,91	0,22
	електрична	0,32	0,35	1,10	0,60	0,68
	машинобудування	0,09	0,40	1,16	1,01	0,25
	автомобільна	0,16	0,47	1,08	0,87	1,86
Словаччина	фармацевтична	0,00	0,93	1,10	1,26	0,00
	електроніка	0,18	0,69	1,36	0,61	1,16
	електрична	0,05	0,24	1,17	0,16	0,00
	машинобудування	0,11	1,69	1,19	0,28	0,33
	автомобільна	0,14	0,10	1,18	0,56	0,10
Середнє значення	фармацевтична	0,62	0,90	1,00	1,91	2,65
	електроніка	0,22	0,52	1,49	0,72	0,78
	електрична	0,28	0,40	1,12	0,53	0,61
	машинобудування	0,19	1,03	1,20	0,96	0,52
	автомобільна	0,16	0,39	1,13	0,74	1,35

Джерело: [66]

Отже, ступінь участі країн, що приєдналися до ЄС у 2004 р., у глобальних ланцюгах створення вартості залишався різним у перші роки після вступу до

Співтовариства. Країни, які тісно співпрацювали із Західною Європою, особливо з німецькими компаніями, були більш інтегровані в міжнародні виробничі зв'язки. Значна частка товарів, експортованих з країн ЄС-10, проходила через ГЛСВ у Західній Європі. Експортери з Центральної та Східної Європи, як правило, розташовувалися далі в виробничому ланцюжку вартості від своїх західних партнерів. Після вступу деякі країни ЄС-10 покращили свої позиції в ГЛСВ у менш розвинених галузях, тоді як у більш розвинутих секторах становище більшості країн погіршилося порівняно з періодом до вступу в ЄС.

Таким чином, у результаті тісної інтеграції з ЄС ринки європейських постсоціалістичних країн приєдналися до ланцюжків створення вартості, що існують у регіоні. З точки зору торгівлі та потоків капіталу між проаналізованими країнами стають дедалі міцнішими зв'язки, особливо в технологічно розвинених секторах. ЄС швидко став найважливішим торговим та інвестиційним партнером ЄС-10, тому можна спостерігати певну залежність аналізованих країн від ринків «старих» країн ЄС. Хоча приєднання постсоціалістичних країн до структур ЄС слід розглядати як значний крок в процесі скорочення розриву в розвитку між цими країнами та ЄС-15, негативним ефектом таких зв'язків стала вразливість нових членів до промислових шоків і шоків попиту, що походять від єврозони. Незважаючи на цей негативний аспект, відбувається подальша інтеграція цих країн у глобальні ланцюги вартості в ЄС. Однак інтеграційні процеси зовнішньої торгівлі відбуваються з різною інтенсивністю і не завжди передбачають висхідний рух усередині ГЛСВ.

РОЗДІЛ 3. ПЕРСПЕКТИВИ ЗМІЦНЕННЯ ПОЗИЦІЙ КРАЇН ЄС В ГЛОБАЛЬНИХ ЛАНЦЮГАХ СТВОРЕННЯ ВАРТОСТІ

3.1. Напрями збільшення європейської доданої вартості в умовах глобальних трансформацій

В останні десятиліття домінуючою бізнес-стратегією стала побудова ощадливих ланцюгів постачання на основі принципу відсутності запасів і відповідних поставок точно в строк, низької диверсифікації постачальників і пошуку найнижчих цін на постачання за рахунок стабільності поставок. Цей підхід ґрунтувався на переконанні, що глобалізація та лібералізація торгівлі є незворотними, і що після закінчення холодної війни та вступу Китаю до СОТ вплив політичного ризику на доступ до товарів і сировини став менш важливим. Ця ситуація почала змінюватися з посиленням напруги між США та Китаєм, а також внаслідок пандемії та повномасштабного вторгнення російських військ в Україну. Політичні ризики (особливо пов'язані з напруженістю між Китайською Народною Республікою та Росією і Заходом), кіберзлочинність, зміни у виробничих процесах і використання офшорингу китайськими компаніями ще більше посилюють невизначеність. Як наслідок, необхідно зміцнювати ланцюжки поставок, щоб уникнути простоїв і забезпечити стабільні ціни на напівфабрикати на рівні підприємства та належне функціонування критичних секторів і поставок на рівні країни.

Після спалаху пандемії COVID-19 країни прагнули забезпечити доступність товарів першої необхідності, особливо медичного обладнання та засобів індивідуального захисту (маски, щитки для обличчя, рукавички). Цей досвід показав, що покладатися виключно на імпорт ризиковано. Адміністрація США наразі проводить заходи з виявлення ризиків у ланцюгах постачання, зокрема в пріоритетних сферах напівпровідників, акумуляторів, критичної сировини, фармацевтичних препаратів і активних інгредієнтів. Стратегії збільшення внутрішнього виробництва, збереження запасів напівфабрикатів і

виробничих потужностей, диверсифікації поставок прямо зазначені в Указі Президента від 24 лютого 2021 року про ланцюги поставок.

ЄС працює над Законом про мікросхеми, який забезпечить незалежність у виробництві напівпровідників і мікросхем за рахунок фінансування досліджень і дозволу членам ЄС надавати державну допомогу для цієї мети. Очікується, що загальна вартість субсидій становитиме до 43 млрд євро [70]. Зміцнення ланцюгів постачання та збільшення виробничих потужностей з урахуванням прагнення до кліматичної нейтральності також є цілями стратегії, представленої в лютому цього року в «Промисловому плані «Green Deal»». Триває робота над Регламентом щодо критичної сировини, який посилює компетенцію ЄС у сфері нафтопереробки, переробки і виробництва продукції та підтримує диверсифікацію ланцюгів постачання компаній. ЄС також планує запровадити надзвичайний інструмент єдиного ринку для захисту ринку ЄС і внутрішньоєвропейських ланцюжків поставок у разі зовнішніх збоїв.

Європейська інтеграція відіграла ключову роль як рушій економічного зростання упродовж півстоліття, створюючи значне зростання валового внутрішнього продукту і соціального добробуту в країнах-членах ЄС. Одним із ключових досягнень Європи є єдиний ринок, який щодня впливає на мільйони підприємств і споживачів і приносить їм користь. Доведено, що інтеграційний процес сприяв збільшенню ВВП ЄС на 6-8%, чого б не було досягнуто інакше [71]. У більш широкому вимірі європейська інтеграція ефективно сприяє демократичному врядуванню, захисту навколишнього середовища та інноваціям у державах-членах і зміцнює стійкість до впливу зовнішніх криз.

Порушення у світовій економіці, спричинені, серед іншого, пандемією COVID-19 та агресією росії проти України, а також внутрішня економічна політика третіх країн створюють нові виклики для ЄС. США залишаються найважливішим торговим та інвестиційним партнером ЄС. У 2023 році дефіцит Сполучених Штатів у торгівлі товарами та послугами з ЄС становив понад 50 млрд євро [72], що може стати проблемою з огляду на істотні зміни у зовнішній політиці США після перемоги Дональда Трампа на президентських виборах,

оскільки він зосереджується на зменшенні дисбалансу двосторонньої торгівлі. ЄС і США по-різному ставляться до регулювання певних технологічних питань, таких як розвиток штучного інтелекту чи захист персональних даних, що може створити напругу незалежно від того, хто буде наступним американським лідером. Завдяки подібній структурі економік ЄС і США вони будуть не тільки партнерами, а й конкурентами на глобальних ринках, наприклад, у сфері сучасних технологій. Будь-які суперечки, що виникають, слід вирішувати на існуючих форумах, наприклад, у Раді з торгівлі та технологій.

Китай залишається головним економічним конкурентом для ЄС і всього Заходу, особливо в контексті підтримки Китаєм Росії, що дозволить їй продовжувати агресивну війну проти України. Конкурентоспроможність економіки ЄС на світовому ринку опиниться під загрозою через інтервенціоністську економічну політику Китаю. Європейська Комісія реагує на ці тенденції, наприклад, у липні вона вирішила запровадити тимчасові компенсаційні мита на електромобілі, вироблені в Китайській Народній Республіці. Комісія вказує на існування субсидій у всьому виробничому ланцюжку в Китаї [73], наприклад, у доступі до фінансового капіталу та засобів виробництва. Через важливу роль Китаю як одержувача експорту ЄС та постачальника товарів, сировини та компонентів для виробництва, існує загроза подібних дій у відповідь – тому деякі країни-члени ЄС можуть виступити проти кроків Європейської Комісії щодо відновлення чесної конкуренції. Однак у наступний термін повноважень Комісія буде змушена діяти – низьке внутрішнє споживання в КНР у поєднанні з перевиробництвом загрожуватиме деіндустріалізацією її торгових партнерів, включаючи ЄС [74]. Враховуючи низьку ймовірність того, що Китай змінить свою економічну політику, що спотворить конкуренцію, ЄС повинен бути готовий вжити односторонніх заходів, таких як запровадження компенсаційних мит, наприклад, у контексті існуючих проваджень щодо недобросовісної практики КНР у секторі відновлюваної енергетики. Також США, ймовірно, чинитимуть тиск на ЄС,

щоб той обмежив свої економічні відносини з Китаєм. У цьому контексті на ефективність дій Європейської Комісії може вплинути розбіжність інтересів між державами-членами, що призведе до запровадження рішень, несприятливих для економічного розвитку.

Під час терміну повноважень Європейської комісії, який закінчився у 2024 році, у відносинах ЄС і Китаю відбулися значні зміни. Комісія виявила ризики, пов'язані зі співпрацею з Китаєм, і розробила та активно використовує інструменти для стримування недобросовісної економічної та політичної діяльності Китаю. Важливою частиною політики ЄС щодо КНР стало зменшення економічної залежності ЄС та зниження ризику.

При прийнятті рішень у сфері торгової політики (наприклад, боротьба з субсидіями та економічним тиском) ЄК представила можливість наступальних дій проти китайських суб'єктів господарювання. Незважаючи на відмінності у підходах держав-членів щодо КНР, політика ЄС була підтримана більшістю з них (крім Угорщини). Це було пов'язано зі зростаючим у ЄС відчуттям того, що КНР загрожує європейській безпеці. Це сталося через підтримку Китаєм Росії після її повномасштабної агресії проти України з 2022 року, включно з поставками товарів подвійного призначення, і його оголошення про бажання змінити європейську архітектуру безпеки. Політика ЄС не виключала співпраці з Китаєм, наприклад, в економічних і кліматичних питаннях, але обумовлювала прогрес у цих контактах зміною КНР своєї несправедливої економічної політики і, перш за все, утриманням від підтримки Росії в її агресії проти України.

Пріоритетом діяльності Європейської Комісії у відносинах з Китайською Народною Республікою має стати продовження поточної політики, спрямованої на зниження ризиків, а також на усунення загроз безпеці ЄС, що є результатом політики КНР. Це включає, наприклад, питання дезінформації, можливу участь китайських організацій у російській гібридній діяльності проти країн ЄС, а також збір і використання даних китайськими організаціями [75]. З точки зору ЄС, надзвичайно важливо адаптуватися до нової стратегічної ситуації, в якій

Китай негативно впливає на європейську безпеку, включно з економічною безпекою, також у результаті співпраці з Росією. Для посилення безпекових заходів Європейська Комісія повинна включити категорію «стримування» до тріади відносин з КНР (співпраця – конкуренція – системне суперництво) згідно концепції, ухваленої у 2019 році. Новий елемент стратегії ЄС може включати подальші європейські ініціативи щодо безпеки, спрямовані, наприклад, на обмеження обробки даних китайськими організаціями.

Європейська Комісія повинна більшою мірою застосовувати інструменти торговельної політики щодо Китаю, і, наприклад, включити до пакетів санкцій більшу кількість китайських компаній, які підтримують російську агресію проти України. Ефективне застосування санкцій проти Китайської Народної Республіки вимагатиме кращої співпраці між ЄС та державами-членами, наприклад, у сфері операційних процедур, тобто як прийняття, так і виконання санкцій.

Політика Європейської комісії має концентруватися на посиленні єдності держав-членів щодо протидії загрозам, джерелом яких є політика Китаю. Це вплине, серед іншого, на: використання інструментів торгової політики, включаючи можливе введення мита на продукцію, вироблену в Китайській Народній Республіці, наприклад, електромобілі [76]. Важливим інструментом Європейської Комісії в умовах посилення китайських загроз є також розвиток відносин із країнами Азії та Тихого океану, зокрема з Тайванем щодо розвитку оборонного сектора.

Виробництво військової техніки та боєприпасів є одним із ключових викликів повномасштабної агресії Росії проти України. Без його збільшення буде неможливо підтримати українські сили в умовах тривалої війни, а також поповнити запаси ЄС, які суттєво скоротилися після лютого 2022 року. Від ефективності заходів в цій сфері залежатиме майбутнє ЄС як гравця безпеки в Європі.

У довгостроковій перспективі найвигіднішим рішенням буде збільшення фінансування Європейської оборонної технологічної та промислової бази

(EDTІВ). Тому дії ЄС мають бути зосереджені на швидкому прийнятті Програми розвитку європейської оборонної промисловості (EDIP) з метою реалізації положень Європейської оборонної промислової стратегії (EDIS) [77]. Необхідно затвердити відповідний бюджет як ключовий стимул для збільшення інвестицій як з боку держави, так і бізнесу.

Довгострокові плани закупівель також будуть важливим фактором підтримки EDTІВ, допомагаючи зменшити бізнес-ризик, пов'язаний з відкриттям нових виробничих ліній. Європейська Комісія може запропонувати країнам створити спільні резерви, наприклад, боєприпасів, а також розробити схему підтримки компаній, які бажають перенаправити частину свого виробництва на цивільний ринок у разі скорочення обсягів замовлень із військового сектора. Варто також, щоб Європейське оборонне агентство підтримало подачу спільних замовлень і запропонувало, щоб вони охоплювали ширший спектр військової техніки, окрім боєприпасів. Це полегшить країнам досягнення сумісності, а також вони отримають вигідніші умови закупівель. Європейські компанії мають бути пріоритетними, а будь-якому можливому відходу від замовлень у країнах-союзниках, наприклад, США, має передувати аналіз якісного та кількісного потенціалу вітчизняних компаній.

Збільшення інвестиційних витрат і стабільність також повинні супроводжуватися підтримкою впровадження інновацій підприємствами воєнно-промислового комплексу. Без цього буде неможливо побудувати сильнішу позицію ЄС у світі, включно з подальшою незалежністю від поставок з третіх країн і підвищенням конкурентоспроможності власної продукції на ринку. З цією метою ЄС може заохочувати країни до спільних дій у рамках механізму «Важливі проекти спільного європейського інтересу» (IPCEI) і надавати рекомендації для оборонного сектору, подібні до тих, що розроблені досі для шести сфер, зокрема, кібербезпека. Дії ЄС мають бути зосереджені на розвитку можливостей Співтовариства, для яких ефект масштабу залишається важливим, наприклад, повітряний транспорт і супутникові системи. Також необхідно буде оцінити результати реалізації дослідницьких проектів, що

фінансуються Європейським оборонним фондом, і в наступних конкурсах проектів за підтримки Європейської Комісії потрібно буде посилити наголос на ефективності їх реалізації.

Європейська Комісія має розробити заходи для повнішого залучення України до співпраці в сфері розробки і виробництва воєнно-промислової продукції. Розвиток українського оборонного сектору підвищить потенціал для протистояння російській агресії та здатність захищати країну в майбутньому, а європейські компанії скористаються досвідом України у війні з Росією. Тому EDIP має бути доповнений детальними умовами співпраці, а його реалізація має підтримуватися інвестованими доходами від заморожених російських активів. Наразі 90% коштів на суму 1,4 млрд євро перераховано до Європейського фонду миру (EPF), який покриває виключно поточні потреби української сторони в обладнанні та боєприпасах. Перерахування коштів до оборонного сектору скасує вимогу одностайного прийняття рішень (як у випадку з відшкодуванням EPF, заблокованим Угорщиною) і дасть зацікавленим країнам більшу гнучкість у проведенні необхідних заходів. Тому Європейська Комісія має додатково розробити рекомендації щодо прозорого та ефективного управління проектами, які б сприяли співпраці між компаніями з ЄС та України.

Під впливом глобальних чинників Європейська Комісія буде змушена приділяти більше уваги питанням економічної безпеки. У червні 2023 року ЄС ухвалив Європейську стратегію економічної безпеки, але запропоновані в ній рішення можуть виявитися недостатніми, наприклад, у разі виникнення серйозних політичних криз або стихійного лиха. Завдання полягатиме в тому, щоб ефективно захистити ланцюжки поставок (на рівні підприємств і всієї економіки), насамперед у стратегічних секторах, які є ключовими для безперервного доступу до державних послуг, екологічної та цифрової трансформації, а також у секторі озброєнь. Це передбачатиме необхідність продовження діяльності ЄС у сфері диверсифікації торговельних партнерів та

необхідність реалізації планів ЄС щодо збільшення власного виробництва та переробки сировини [78].

Єдиний ринок служить не лише економічному розвитку країн ЄС, а й формуванню позицій усього інтеграційного об'єднання на міжнародній арені. Необхідним є подальше поглиблення інтеграції, зокрема: шляхом гармонізації правил для запобігання фрагментації ринку та усунення регуляторних бар'єрів, у тому числі в секторі послуг, фінанси, енергетика та телекомунікації. Ці дії можуть бути вжиті в рамках співпраці між ЄС та національними інституціями, з наголосом на передачу якомога більшої кількості повноважень на рівень Співтовариства з метою більш ефективної конкуренції зі США, Китаєм чи Індією [79]. Це важливе питання для великих експортерів послуг, зокрема Польщі. Завданням Європейської Комісії буде підтримка інвестицій в ЄС, у тому числі в науково-технічній сфері, а також збільшення кількості кваліфікованих працівників, у тому числі в: у секторі високих технологій, щоб компанії та дослідницькі інститути ЄС могли ефективно конкурувати з суб'єктами поза межами спільного ринку в галузі технологій, які важливі для економіки майбутнього, включаючи: мікросхеми, штучний інтелект або квантові комп'ютери. Це необхідно для реалізації «зеленої» та цифрової трансформації, яка є ключовою для конкурентоспроможності суб'єктів ЄС. Доцільно підтримувати сектор зелених технологій та підвищувати енергетичну самодостатність, що також сприятиме безпеці ЄС, зокрема: за рахунок зменшення залежності від поставок із третіх країн. Буде важливо оптимізувати правила надання державної допомоги таким чином, щоб вона суттєво не спотворювала конкуренцію між суб'єктами з держав-членів, але водночас дозволяла ефективну конкуренцію з субсидованими підприємствами з третіх країн [80]. Іншим викликом буде регулювання доступу на ринок ЄС для суб'єктів з України з метою підтримки її економіки, одночасно захищаючи компанії ЄС. Вищезазначені дії можуть бути елементами стратегії модернізації єдиного ринку, яку має підготувати ЄС на прохання Ради Європейського

Союзу. Документ має бути готовий до червня 2025 року, тобто до кінця головування Польщі в Раді ЄС [81].

Отже, економіка країн ЄС функціонує в умовах зростаючої напруженості в міжнародних економічних відносинах. Для зміни позицій країн ЄС у глобальних ланцюгах створення вартості вирішальними чинниками будуть збереження конструктивних економічних відносин із США та рішучі дії щодо зниження загроз з боку Китайської Народної Республіки. Для підтримки конкурентоспроможності суб'єктів ЄС у глобальному масштабі слід використовувати інструменти торгової та промислової політики у поєднанні з подальшою інтеграцією єдиного ринку, особливо у сфері наукомістких послуг. Важливим викликом, що постає перед Європейською Комісією, є також збільшення дослідницького та наукового потенціалу ЄС та його економічної безпеки. ЄС потребує більшого бюджету, щоб реалізувати свої плани щодо створення економіки з нульовими викидами, підвищення конкурентоспроможності та зміцнення своєї міжнародної позиції. Пропозиція ЄС, яка може стати основою для компромісу щодо багаторічної фінансової системи на 2028–2034 роки, має передбачати збільшення внесків держав-членів та економію завдяки реформам існуючої політики, насамперед аграрної політики. Якщо ЄС створить інституційну основу для ефективного функціонування оборонного сектору та забезпечить його належне фінансування, ЄС зміцнить свою позицію як гравця безпеки. З цією метою ЄК має зосередитися на ухваленні Програми розвитку європейської оборонної промисловості (EDIP) та залученні України до співпраці, а також на реалізації таких рішень, як спільні закупівлі та стратегічні резерви, можливості зі значною економією на масштабі та реагування на гібридні загрози.

3.2. Зміцнення позицій країн ЦСЄ в глобальних ланцюгах створення вартості

Включення країн ЦСЄ у глобальні ланцюги створення вартості та зміцнення їх позицій після вступу до ЄС ґрунтувалося на моделях функціональної спеціалізації, що вважаються недостатніми для подальшого розвитку цих країн в сучасних умовах. Як загальна тенденція, у міру розвитку економіки функціональна спеціалізація країн також змінюється – вони переходять від «виробничої» економіки до нової ролі економіки «штаб-квартири». Однак, як було показано в підрозділі 2.3 нашої роботи, у країнах ЦСЄ ця тенденція здебільшого була відсутня – принаймні упродовж 2003–2020 років (до середини 2020 року). Причиною цього може бути специфіка економічної структури Європейського Союзу. Країни ЦСЄ виробляють продукцію і торгують переважно з більш розвиненими країнами ЄС (наприклад, Німеччиною, Францією, Італією), і через це їм досить важко змінити свої поточні моделі спеціалізації. Цей факт вказує на те, що окрім великих можливостей, більша інтеграція також несе багато викликів.

Необхідність зміни загальної функціональної спеціалізації країн ЦСЄ підтверджується результатами порівняння рівня розвитку цих країн з іншими країнами. Згідно оцінювання залежності рівня розвитку країни (вираженим у ВВП на одного мешканця) та ступенем її спеціалізації у виробництві, яке провів Штелінгер Р. на основі відносної функціональної спеціалізації за 2003–2015 рр., якщо країна є фабричною економікою з рівнем ВВП на одного мешканця близько 8460 дол. США, це вже створює негативний тиск на зростання ВВП [82]. Всі країни ЦСЄ істотно перевищили це порогове значення, а тому необхідно починати поступово модифікувати профілі функціональної спеціалізації. Це питання стає ще більш важливим, оскільки країни ЦСЄ мають набагато вищі коефіцієнти спеціалізації у виробництві, ніж можна було б передбачити для їхнього рівня доходу (виняток становлять Хорватія, Латвія та Литва).

З огляду на зазначене вище, для країн ЦСЄ існує реальна загроза опинитись у пастці функціонального розвитку. Як зазначалося раніше, місце в глобальному поділі праці має великий вплив на можливості створення доданої вартості і, як наслідок, на перспективи зростання. Сучасний функціональний поділ праці в ЄС можна представити таким чином: відповідно до розподілу порівняльних переваг, країни ЦСЄ є елементом виробничої частини ланцюга створення вартості, тоді як розвинені країни ЄС-15 отримують переваги від інвестицій у нематеріальні та наукові активи. Ці активи дозволяють їм спеціалізуватися в таких секторах, як дослідження та розробки, операції головного офісу та різноманітні пост-виробничі послуги, такі як роздрібна торгівля.

З огляду на те, що розвиток країни залежить від її потенціалу та можливостей, які вона має, зосередження на цьому потенціалі та розширення можливостей, заснованих на знаннях, стають вирішальними з точки зору зміни її інституційної спеціалізації. В іншому випадку економічне зростання країни базуватиметься переважно на розширенні факторів виробництва (екстенсивне зростання) – і цей тип зростання може легко втратити імпульс. І навпаки, країни можуть підвищити свої шанси на досягнення збалансованого та сталого зростання, чим інтенсивнішим воно стає, тобто завдяки інноваціям і технологічним змінам.

Важливо, що у відкритому економічному середовищі вищезазначений потенціал і можливості, що з нього випливають, значною мірою визначають місце даної країни у світовій економіці. Згідно з ідеальною моделлю, інтеграційні процеси повинні допомогти країнам рухатися до більш інноваційного та заснованого на знаннях шляху зростання – і повільно змінювати свою функціональну спеціалізацію, щоб вони могли стати економічними центрами. Однак на шляху до досягнення цієї мети може виникнути кілька «пасток розвитку» (рис. 3.1).

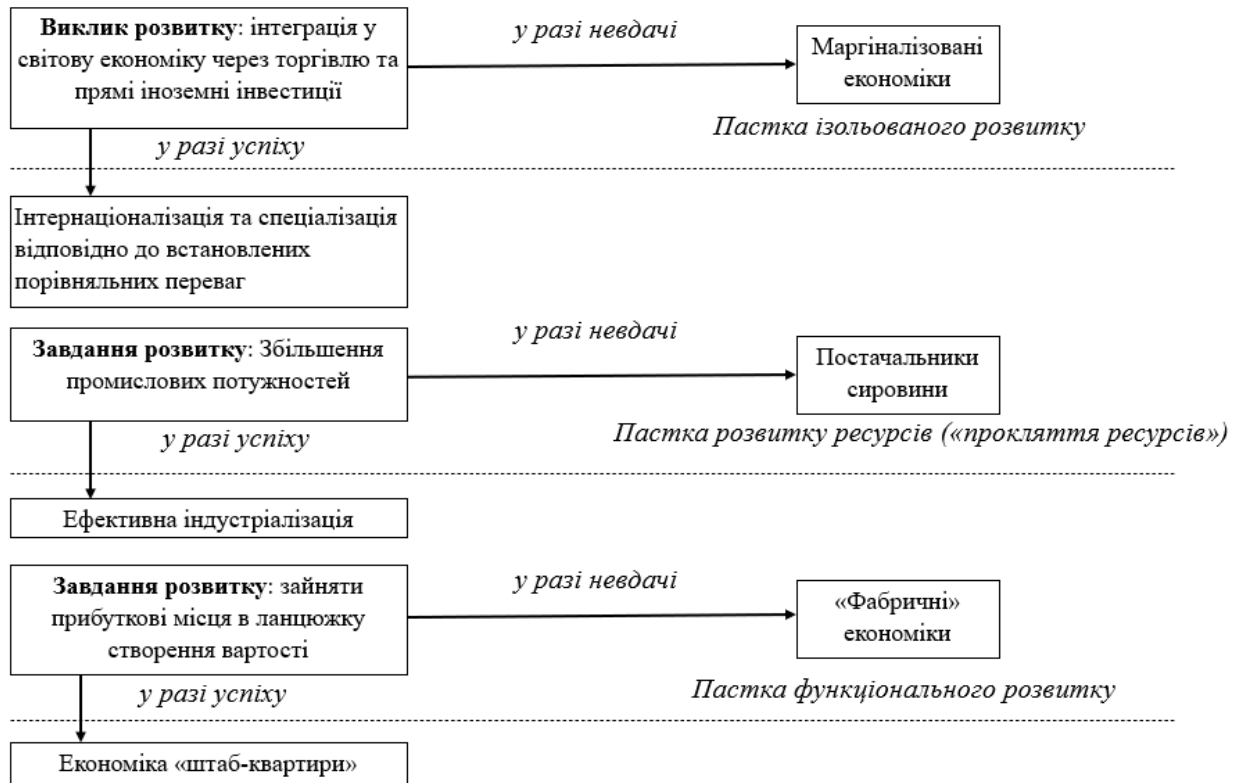


Рис. 3.1. Проблеми на шляху зростання та шаблони спеціалізації

Джерело: [66]

Завдяки процесу європейської інтеграції та проведеним інституційним реформам відповідно до законодавства ЄС країни ЦСЄ досить успішно розвиваються. Усім країнам регіону вдалося успішно приєднатися до європейських економічних мереж і знайти своє місце в структурі глобальної економіки – таким чином уникнувши першої можливої пастки розвитку, якою могли бути маргіналізація та економічна ізоляція. Маргіналізовані економіки зазвичай страждають від поганої інфраструктури та нефункціональних інститутів (failed states), які заважають їм брати участь у міжнародній торгівлі, не кажучи вже про залучення іноземних інвестицій. Тим більше варто підкреслити, що країни ЦСЄ успішно розвинули сучасні виробничі потужності. При цьому вони не стали лише постачальниками товарів, що дозволило їм уникнути долі багатьох країн Південної Америки, Північної Африки чи Близького Сходу, постраждалих від так званого «сировинного прокляття». Висновки, зроблені у підрозділі 2.3, свідчать про те, що хоча країни регіону

пройшли процес індустріалізації (або реіндустріалізації), вони не змогли еволюціонувати від «виробничої» економіки до економіки «штаб-квартир». Зміна функціональної спеціалізації була б для них дуже корисною, як і зміцнення позицій в сегментах ланцюга створення вартості, заснованих на знаннях, які демонструють високий потенціал з точки зору створення доданої вартості. На даний час позитивна тенденція щодо такого типу трансформації спостерігається у фармацевтичному секторі, але поки що вона не поширилася на інші галузі.

Хоча існують значні відмінності між окремими країнами ЦСЄ, загалом можемо виділити низку сильних сторін, які характерні для країн цього регіону.

Насамперед, істотною перевагою країн ЦСЄ є висока конвергенція із Західною Європою щодо рівня заробітної плати та стабільність у широкому розумінні порівняно з іншими країнами Центральної, Східної та Південно-Східної Європи. Модель зростання, застосована в країнах ЦСЄ упродовж останніх десятиліть, має багато недоліків. Тим не менш, в небалтійських країнах колишнього Радянського Союзу чи в країнах Західних Балкан ця модель була частково успішною [66]. Більшість країн ЦСЄ наблизилися до західних країн за рівнем доходу на одного мешканця (значна частина країн регіону зараз багатша за Грецію чи Португалію). Країни ЦСЄ мають досить міцну громадську інфраструктуру (фінансується переважно з фондів ЄС). Порівняно зі своїм ВВП вони також отримують відносно велику частку фінансування з бюджету ЄС. Загалом країни ЦСЄ досить близькі до найбагатших країн Співтовариства. У свою чергу, ширша інтеграція регіону в євроатлантичні структури є підтвердженням значної стабільності як у зовнішній, так і у внутрішній політиці.

Сильною стороною країн ЦСЄ також вважаємо високотехнологічний сектор з високим експортним потенціалом. Країни Вишеградської групи (особливо Румунія) наблизилися до Західної Європи за структурою експорту, включаючи високотехнологічні галузі промисловості. Експортна структура є досить диверсифікованою завдяки високій частці продукції

автомобілебудування та електроніки. Надходження істотних обсягів прямих іноземних інвестицій із західноєвропейських країн сприяло покращенню технології виробництва та передачі інновацій.

Наявність окремих функціональних порівняльних переваг дещо відрізняється за країнами ЦСЄ. Так, окрім Словенії, яка розглядається загалом як приклад економічного успіху, багато переваг у формі функціональної спеціалізації пов'язані з фармацевтичною промисловістю. Саме в цій сфері Польща та Чехія характеризуються високою функціональною спеціалізацією на послугах, не пов'язаних безпосередньо з виробництвом (чехи також інвестують у дослідження та розробки). Хорватія та Латвія мають функціональні порівняльні переваги в логістиці, збуті та технічному обслуговуванні (хоча їхня невиробнича діяльність загалом досить обмежена). Крім того, Румунія та Латвія мають відносно добрі позиції у частині ланцюжка створення вартості, яка базується на дослідженнях та розробках [66].

Беззаперечним лідером в сфері цифрових технологій є Естонія – не лише серед країн ЦСЄ, а й в усьому ЄС. Країна має розгалужений сектор інформаційних і комунікаційних технологій і цифрове державне управління, великою є частка ІКТ-фахівців в загальній чисельності працівників. Латвія, Угорщина та Румунія входять до одинадцяти кращих країн ЄС за рівнем розвитку цифрової інфраструктури. Сильною стороною Литви та Латвії є цифровізація управління. Порівняно з ЄС, Хорватія та Естонія мають високі оцінки щодо базових комп'ютерних навичок серед молоді.

Водночас, слід зазначити, що на економіку країн ЦСЄ та їхнє місце в ГЛСВ впливають також і слабкі сторони, серед яких виділимо демографічну кризу і старіння населення, надмірна спеціалізація у виробництві продукції, повільна адаптація до глобальних трансформацій в автомобільній промисловості, недостатній рівень інвестицій в дослідження та розробки, порівняно висока енергозалежність окремих країн.

Країни ЦСЄ стикаються з проблемою значного скорочення населення працездатного віку. Незважаючи на високий рівень імміграції в останні роки, у

період до пандемії все ще спостерігався брак робочої сили та висококваліфікованих кадрів. Якщо остаточного вирішення цієї проблеми не буде, то країнам ЦСЄ доведеться й далі збільшувати витрати на оплату праці за одиницю продукції через нестачу робочої сили, що особливо гострою проблемою є для країн, модель зростання яких досі базується на дешевій робочій силі. Ще однією проблемою цих країн є висока еміграція кваліфікованих робітників.

Країни ЦСЄ функціонально спеціалізуються переважно на виробництві з відносно низькою вартістю і не бажають переходити до розширення послуг «головного офісу», де створюється більша вартість. За винятком Хорватії, Латвії та Литви, країни регіону мають набагато вищі коефіцієнти спеціалізації у виробництві, ніж можна було б передбачити за рівнем доходу. Тим не менш, у країнах ЦСЄ є кілька міжнародних великих компаній, особливо у промисловості. Той факт, що країни ЦСЄ торгують переважно з найбільш розвиненими країнами Європи (наприклад, Німеччиною), особливо ускладнює для них зміну поточної моделі функціональної спеціалізації.

Країни ЦСЄ тісно пов'язані із складною ситуацією в німецькій автомобільній промисловості, яка виникла через скандали з надмірними шкідливими викидами дизельних автомобілів. На діяльність автомобільної промисловості також вплинули структурні зміни попиту та дедалі суворіші екологічні стандарти. До переліку проблем слід також віднести локальні виклики для автомобільного виробництва, зокрема: нестача кваліфікованих робітників і зростання вартості одиниці робочої сили. При цьому зауважимо, що в Чехії, Угорщині, Румунії та Словаччині автомобільний сектор має безпрецедентну (за стандартами ЄС) частку як у виробництві, так і в зайнятості. Спеціалізація регіону на виробництві (а не на центральних послугах) означає, що країни ЦСЄ більш сприйнятливі до структурних змін, але водночас мають відносно незначний вплив на них.

Істотною проблемою є те, що загальні витрати на НДДКР близькі до середнього значення по ЄС лише в Словенії, а у всіх інших країнах регіону цей

показник є нижче середнього. Європейський рейтинг інновацій демонструє чіткий розрив між Сходом і Заходом. Серед країн ЦСЄ лише Естонія була класифікована як «сильний новатор».

Незважаючи на досягнутий прогрес, економіка країн ЦСЄ все ще характеризується високим рівнем вуглецевих викидів та ресурсоемності, порівняно зі старими країнами ЄС-15. Країни ЦСЄ також більше залежать від використання викопного палива для виробництва енергії. Енергоефективність регіону є приблизно на 20% нижчою, ніж у ЄС-15, і деякі країни ЦСЄ мають невеликі шанси досягти своїх цілей щодо енергоефективності до 2030 року. У Польщі 75% виробництва енергії відбувається з використанням вугілля. У країнах ЦСЄ лише 6% матеріалів переробляються та повторно використовуються в промисловості, порівняно з 11% в старих країнах ЄС. Усі країни ЦСЄ, окрім Словенії та Чеської Республіки, мають рейтинг нижче середнього по ЄС за індексом екологічних інновацій [83].

Можливості подальшого зміцнення позицій країн ЦСЄ в ГЛСВ насамперед пов'язані з успіхом фармацевтичної промисловості, яка може сформувати основу для подальших змін. Саме у фармацевтичній промисловості країнам Вишеградської групи вдалося уникнути пастки функціональної спеціалізації. Це варто розглядати як перспективний варіант розвитку та основу для подальшого розширення до «послуг головного офісу», які забезпечують більшу частку доданої вартості.

Країни ЦСЄ повинні активно використовувати потенціал розвитку, що виникає в результаті переміщення виробництва ближче до країн походження. Існує висока ймовірність, що в найближчі роки країни ЦСЄ отримають значні переваги від тенденції переміщення виробництва ближче до країн походження. Через пандемію принаймні деякі німецькі компанії почали реорганізовувати свої ланцюжки поставок, в результаті чого частина виробничих потужностей переміститься до країн ЦСЄ.

Хоча існує низка причин, чому «зелена» трансформація може сприйматися як загроза з точки зору розвитку країн ЦСЄ, це також створює

можливості для покращення позицій окремих країн в ГЛСВ. Зокрема це стосується менш помітних галузей, таких як компанії з переробки сміття. Для країн ЦСЄ, які мають дуже низький рівень переробки відходів, перехід до циркулярної економіки має особливо високий потенціал зростання. Перехід на відновлювані джерела енергії та підвищення енергоефективності зрештою може мати незначний, але позитивний вплив на регіональний ринок праці. Компанії, які займають місце в нових глобальних ланцюгах створення вартості, заснованих на зеленій енергетиці, електромобільності або зростанні кількості екологічно чистих продуктів, можуть розташувати свої виробничі та інноваційні центри в країнах ЦСЄ, таким чином забезпечуючи подальше зростання та збільшуючи потенціал для створення нових робочих місць.

Отже, країни ЦСЄ мають дуже високий рівень функціональної спеціалізації, який є набагато вищим, ніж можна було б передбачити відповідно до їхнього рівня доходу, а структура економіки цих країн є слабо диверсифікованою. У країнах ЦСЄ надто мало економічної діяльності зосереджено в більш прибуткових і стабільних функціях у ланцюжку створення вартості (таких як послуги головного офісу, дослідження та розробки та функції, які безпосередньо не пов'язані з виробництвом). Така ситуація може розглядатися як своєрідна пастка, яка робить країни ЦСЄ особливо вразливими до конкуренції з економіками з нижчою вартістю робочої сили.

У зв'язку з цим ключовими завданнями для країн ЦСЄ визначимо наступні.

Насамперед, необхідно зміцнювати позиції в ГЛСВ за рахунок тих сфер, де вдалося уникнути «пастки» функціональної спеціалізації. З цієї точки зору, найбільш перспективною галуззю, яку слід підтримувати, є фармацевтична промисловість.

По-друге, країни ЦСЄ повинні проводити активну промислову політику, оскільки моделі спеціалізації навряд чи зміняться лише через ринкові механізми. Навпаки, необхідні конкретні політичні заходи для підтримки розвитку тих частин ланцюжка створення вартості, які базуються на знаннях.

Звідси виникає потреба переходу до моделі передової держави «розвитку» або підприємницької держави, яка могла б очолити процес економічної інтеграції.

По-третє, необхідно промислову політику базувати на національних інноваційних системах (NIS), збільшуючи державне фінансування досліджень та розробок в країнах ЦСЄ до 4% від ВВП та використовувати ці кошти для забезпечення постійних функціональних змін. Це особливо важливо для Словенії та країн Вишеградської групи, які досягли достатнього рівня доходів, щоб відмовитися від імітаційної моделі зростання (базованої на передачі західних технологій) на користь моделі, орієнтованої на інновації, заснованої на NIS. Зміна їх поточної ролі у світовій економіці є особливо складним викликом для країн ЦСЄ – серед іншого, через структуру витрат на дослідження та розробки (наразі більшість інвестицій здійснюють великі транснаціональні корпорації) та нехтування національними інноваційними системами. Однак ця зміна необхідна, якщо країни регіону хочуть уникнути пастки функціонального розвитку.

Створення підприємницької держави залишається особливо важливим та потребує не лише залучення управлінських структур, а й діяльності відповідних відомств, які б відповідали за дослідження та технічне забезпечення. Ці установи повинні створити мережі з університетами та компаніями, які могли б визначити майбутній розвиток цих галузей. Держава повинна активно підтримувати фундаментальні дослідження для посилення позицій потенційно ключових підприємств. В багатьох країнах ЦСЄ сформовані ефективні інституційні стандарти, тому впровадження принаймні кількох рішень, які створюють підприємницьку державу, має принести позитивні результати.

Необхідно використовувати можливості, які дозволяють отримувати більше користі від європейських фондів. Суворі правила Світової організації торгівлі та обмежувальне законодавство ЄС про конкуренцію не дають країнам ЦСЄ достатньо простору для проведення активної промислової політики. Однак варто підкреслити, що чинні правила ЄС щодо заборони державної допомоги передбачають багато винятків для фінансування інновацій та сектору

досліджень і розробок, а усі країни ЦСЄ отримують значні кошти на ці цілі з різних регіональних фондів ЄС.

Країни ЦСЄ повинні змінити макроекономічну політику як на національному рівні, так і на рівні ЄС, використовуючи всі можливі інструменти, щоб ініціювати перехід від поточної функціональної спеціалізації до більш прибуткових частин ланцюжка створення вартості. Для цього країни ЦСЄ повинні повністю прийняти та скористатися перевагами поточної цифрової революції, яку значно прискорила пандемія, а також максимізувати всі можливі засоби для фінансування та вигоди від зеленої трансформації. Країни ЦСЄ повинні якомога більше обмежити економічну та соціальну невизначеність, яка виникне в результаті поточної трансформації.

ВИСНОВКИ

Формування та розвиток глобальних ланцюжків створення вартості змінили динаміку та географічну структуру світового виробництва товарів та вплинули на процеси глобалізації. Зростання значення ГЛСВ змінило умови, в яких функціонує світова економіка, дедалі більше впливаючи на економіку окремих країн. Вплив ланцюжків вартості на глобальну економіку підтверджується зростанням частки міжнародної торгівлі у світовому виробництві, що є основним показником відкритості економік. Свідченням значного впливу ГЛСВ на міжнародну торгівлю є збільшення частки торгівлі світовими продуктами, що також є наслідком збільшення частки проміжних товарів у міжнародній торгівлі. Участь країн у ГЛСВ, яка дозволяє диверсифікувати джерела поставок, сприяє підвищенню конкурентоспроможності та зміцненню позицій країн у світовому експорті, а також покращує баланс поточного рахунку.

Концепція глобальних ланцюжків створення вартості об'єднує широкий спектр економічних теорій, які охоплюють такі ключові питання: поділ праці та спеціалізація, ланцюжок створення вартості, інтерналізація, локалізація, лібералізація та глобалізація, технології та промисловість, цифровізація та складність. Згідно концепції ланцюга створення вартості зв'язок між доданою вартістю та послідовністю етапів у ланцюжку вартості не є лінійним. Найвища додана вартість створюється на етапах підготовки до виробництва (дослідження та розробки, дизайн) і після виробничих етапах (маркетинг, брендинг, продажі). Додана вартість продукції, що створюється на стадії виробництва, є нижчою. Крім того, ці відмінності у створенні доданої вартості на зазначених етапах постійно зростають.

Участь у глобальних ланцюжках створення вартості позитивно впливає на економіку, ринок праці, міжнародну торгівлю та технологічний розвиток країн, які залучені на різних етапах виробничого процесу. Загалом позитивні ефекти залучення країни до ГЛСВ для економічного розвитку проявляються в макроекономічному масштабі (сприяння економічному зростанню, зменшенню

бідності) та на мікроекономічному рівні (підвищення продуктивності підприємства). Національні економіки отримують значні переваги від участі в ГЛСВ в результаті модернізації економічної структури, розповсюдження технологій і збільшення інтенсифікації зовнішньої торгівлі. При цьому, позитивні ефекти для економічного розвитку проявляються як для прямої, так і для зворотної інтеграції країни у глобальні ланцюги створення вартості.

Основні чинники, що сприяють зростанню участі європейських країн у ГЛСВ, є результатом поєднання інструментів політики та технологічного прогресу. Утворення Європейського економічного співтовариства активізувало процес формування глобальних ланцюгів доданої вартості та фрагментацію виробництва в Європі, який значно прискорився у 1990-х роках завдяки стрімкому розвитку інформаційно-комунікаційних технологій і зниженню транспортних витрат. На розвиток ГЛСВ в Європі вплинули інтеграційні процеси між національними економіками, лібералізація торговельних потоків та системне скасування тарифних і нетарифних бар'єрів. До сприятливих факторів слід віднести великий внутрішній ринок і відповідний попит на європейські товари, а також сильну диференціацію в забезпеченості окремих країн факторами виробництва, що призвело до того, що багато європейських країн були включені до глобальних ланцюгів створення вартості.

Переваги від участі в ГЛСВ в Європі в основному отримали країни Центральної та Східної Європи (Чехія, Словаччина, Польща, Угорщина, Болгарія) і країни Балтії (Литва, Латвія). Саме до цих країн надходив капітал у формі прямих іноземних інвестицій і супутньої передачі ноу-хау. Це вплинуло на розвиток економік цих країн і підвищило їхню конкурентоспроможність. Переваги для високорозвинених європейських країн включають можливість трансформації структури їхньої економіки в бік технологічно передового виробництва інноваційного характеру. Простіші операції у виробничому ланцюжку виконуються в європейських країнах із нижчими витратами на робочу силу та більшою доступністю, тоді як дослідження та розробки проводяться в Німеччині чи Франції. Сильна економічна диверсифікація

європейських країн та їхня забезпеченість виробничими факторами дозволяє побудувати глобальні ланцюжки вартості, головним чином регіонального характеру, що має позитивний ефект для економіки.

Завдяки інтеграції з ЄС ринки європейських постсоціалістичних країн приєдналися до ланцюжків створення вартості, що існують у регіоні. З точки зору торгівлі та потоків капіталу між цими країнами стають дедалі міцнішими зв'язки, особливо в технологічно розвинених секторах. ЄС швидко став найважливішим торговим та інвестиційним партнером ЄС-10, тому можна спостерігати певну залежність аналізованих країн від ринків «старих» країн ЄС. Хоча приєднання постсоціалістичних країн до структур ЄС слід розглядати як важливий крок для скорочення розриву в розвитку між цими країнами та ЄС-15, негативним ефектом таких зв'язків стала вразливість нових членів до промислових шоків і шоків попиту, що походять від єврозони. Незважаючи на цей негативний аспект, відбувається подальша інтеграція цих країн у глобальні ланцюги вартості в ЄС. Однак інтеграційні процеси зовнішньої торгівлі відбуваються з різною інтенсивністю і не завжди передбачають висхідний рух усередині ГЛСВ.

Економіка країн ЄС функціонує в умовах зростаючої напруженості в міжнародних економічних відносинах. Для зміни позицій країн ЄС у глобальних ланцюгах створення вартості вирішальними чинниками вважаємо поглиблення економічного співробітництва з США та посилення заходів щодо протидії економічній експансії Китаю. Для підтримки конкурентоспроможності суб'єктів ЄС у глобальному масштабі необхідно підвищити ефективність застосування інструментів торгової та промислової політики у поєднанні з поглибленням інтеграції в межах єдиного ринку, особливо у сфері наукомістких послуг. Важливим викликом для країн ЄС є також необхідність нарощення дослідницького та наукового потенціалу відповідно до критеріїв економічної безпеки. Необхідно вжити заходів для збільшення бюджету, що дозволить швидше реалізувати перехід до економіки з нульовими викидами, підвищити конкурентоспроможність та покращити міжнародні позиції. З цією

метою планування багаторічної фінансової системи на 2028–2034 роки має передбачати збільшення внесків держав-членів та економію завдяки реформам існуючої політики. Створення інституційного підґрунтя для ефективного функціонування оборонного сектору та забезпечення його належного фінансування сприятиме зміцненню безпеки ЄС в умовах посилення геополітичних загроз. Для цього необхідно ухвалити Програму розвитку європейської оборонної промисловості (EDIP) та залучити Україну до співпраці, що полегшить процес спільних закупівель та зміцнить стратегічні резерви, забезпечить значну економію на масштабі та успішне реагування на гібридні загрози.

Країни ЦСЄ повинні змінити макроекономічну політику як на національному рівні, так і на рівні ЄС, використовуючи всі можливі інструменти, щоб ініціювати перехід від поточної функціональної спеціалізації до більш прибуткових частин ланцюжка створення вартості. У зв'язку з цим ключовими завданнями для країн ЦСЄ є: (1) зміцнення позицій в ГЛСВ за рахунок тих сфер, де вдалося уникнути «пастки» функціональної спеціалізації, зокрема фармацевтичної промисловості; (2) проводити активну промислову політику, реалізувати політичні заходи для підтримки розвитку тих частин ланцюжка створення вартості, які базуються на знаннях; (3) необхідно промислову політику базувати на національних інноваційних системах, збільшуючи державне фінансування досліджень та розробок до 4% від ВВП та використовувати ці кошти для забезпечення постійних функціональних змін.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Taglioni D., Winkler D. Making Global Value Chains Work for Development. Trade and Development. World Bank Group, Washington, D.C., 2016.
2. World Development Report 2020: Trading for Development in the Age of Global Value Chains. World Bank. Washington, D.C., 2020. URL: <http://pubdocs.worldbank.org/en/834031570559525797/Chapter-1.zip>.
3. Hummels D. Transportation Costs and International Trade in the Second Era of Globalization. Journal of Economic Perspectives. 2007. Vol. 21(3). pp. 131–154.
4. Grossman G. M., Rossi-Hansberg E. The Rise of Offshoring: It's Not Wine for Cloth Anymore, The New Economic Geography: Effects and Policy Implications. Federal Reserve Bank of Kansas City, Jackson Hole Conference Volume, 2006. pp. 59–102.
5. De Backer K., Miroudot S. Mapping Global Value Chains. OECD Trade Policy Papers. 2013. No. 159. OECD Publishing, Paris.
6. Interconnected Economies: Benefiting from Global Value Chains. OECD Publishing, Paris, 2013.
7. Supporting Investment in Knowledge Capital, Growth and Innovation. OECD Publishing, Paris, 2013.
8. Jones L., Demirkaya M., Bethmann E. Global Value Chain Analysis: Concepts and Approaches. Journal of International Commerce and Economics. April 2019. pp. 1–29.
9. Henderson J., Dicken P., Hess M., Coe N., Yeung H. W. C. Global Production Networks and the Analysis of Economic Development. Review of International Political Economy. 2002. Vol. 9(3). pp. 436–464.
10. World Investment Report 2013: Global Value Chains – Investment and Trade for Development, United Nations, UNCTAD, Geneva, 2013.
11. Baldwin R., Lopez-Gonzalez J. Supply-Chain Trade: A Portrait of Global Patterns and Several Testable Hypotheses. The World Economy. 2015. Vol. 38(11). pp. 1682–1721.

12. Kuźnar, A. Udział Polski w globalnych łańcuchach wartości. *Horyzonty Polityki*. 2017. Vol. 8(22). Pp. 49-67.
13. World Bank. (2023). *World Development Indicators*. <https://data.worldbank.org/indicator>.
14. Edwards, L., Sanfilippo, M. i Sundaram, A. (2018). Importing and Firm Export Performance: New Evidence from South Africa. *South African Journal of Economics*. 2018. Vol. 86. Pp. 79-95.
15. Nguyen, T. T. H. i Park, D. Does Global Value Chain Participation Enhance Export Diversification? *Korea and the World Economy*. 2021. Vol. 22(3). Pp. 159-191.
16. Yanikkaya, H., Karaboga, H., Altun, A. Implications of Participation in Global Value Chains for International Trade Network. *Applied Economics Letters*. 2021. Vol. 28(14). Pp. 1169-1173.
17. Kowalski, P., Gonzalez, J. L., Ragoussis, A. i Ugarte, C. Participation of Developing Countries in Global Value Chains. *OECD Trade Policy Papers*. 2015. Vol. 197.
18. Ndubuisi, G., Owusu, S. How Important is GVC Participation to Export Upgrading? *World Economy*. 2021. Vol. 44(10). Pp. 2886-2907.
19. Jangam, B. P., Rath, B. N. (2021). Do Global Value Chains Enhance or Slog Economic Growth? *Applied Economics*. 2021. Vol. 53(36). Pp. 4148-4165.
20. Altun, A., Avsar, I. I., Turan, T. i Yanikkaya, H. Does Global Value Chain Participation Boost High Technology Exports? *Journal of International Development*. 2023. Vol. 35(5). Pp. 820-837.
21. World Bank. (2020). *Trading for Development in the Age of Global Value Chains*. <https://doi.org/10.1596/978-1-4648-1457-0>.
22. Escaith, H., Lindenberg, N., Miroudot, S. Global Value Chains and the Crisis: Reshaping International Trade Elasticity? [in:] O. Cattaneo, G. Gereffi, C. Staritz (red.), *Global Value Chains in a Postcrisis World. A Development Perspective*. 2010. pp. 73-124.

23. Timmer, M. P., Los, B., Stehrer, R. i de Vries, G. J. Supply Chain Fragmentation and the Global Trade Elasticity: A New Accounting Framework. *IMF Economic Review*. 2021. Vol. 69(4). Pp. 656-680.
24. Cigna, S., Gunella, V., Quaglietti, L. Global Value Chains: Measurement, Trends and Drivers. *Occasional Paper Series*. 2022. No. 289. <http://www.igenet.com>.
25. Córcoles, D., Diaz-Mora, C. i Gandoy, R. (2015). Export Survival in Global Production Chains. *The World Economy*. 2015. Vol. 38(10). Pp. 1526-1554.
26. Díaz-Mora, C., Gandoy, R. i Gonzalez-Diaz, B. Strengthening the Stability of Exports through GVC Participation: The Who and How Matters. *Journal of Economic Studies*. 2018. Vol. 45(3). Pp. 610-637.
27. Mazurek, S. Teoretyczne i analityczne ramy koncepcji globalnych łańcuchów wartości. [in:] B. Drelich-Skulska, S. Bobowski, P. Pasierbiak (red.), *Globalne łańcuchy wartości – funkcjonowanie, dylematy, wyzwania* (s. 16-46). Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, 2024.
28. Gereffi, G. Global Commodity Chains: New Forms of Coordination and Control among Nations and Firms in International Industries. *Competition & Change*. 1996. Vol. 1(4).
29. Ricciotti, F. (2020). From Value Chain to Value Network: A Systematic Literature Review. *Management Review Quarterly*, 70(2), 191-212.
30. Gereffi, G., Fernandez-Stark, K. *Global Value Chain Analysis: A Primer*. Center on Globalization, Governance & Competitiveness. 2011.
31. de Backer, K., Miroudot, S. *Mapping Global Value Chains*. ECB Working Paper. 2021. No. 1677.
32. Grossman, G., Rossi-Hansberg, E. The Rise of Offshoring: It's Not Wine for Cloth Anymore. *The New Economic Geography: Effects and Policy Implications*. 2006.
33. Frederick, S. *Combining the Global Value Chain and Global I-O Approaches*. Center on Globalization, Governance & Competitiveness. 2014.
34. Baldwin, R. E., Evenett, S. J. Value Creation and Trade in 21st Century Manufacturing. *Journal of Regional Science*. 2015. Vol. 55(1). Pp. 31-50.

35. Jones, R. W., Kierzkowski, H. A Framework for Fragmentation. <https://www.researchgate.net/publication/291782848>.
36. Harrigan, K. R. Vertical Integration and Corporate Strategy. Source: The Academy of Management Journal. 1985. Vol. 28(2). <https://about.jstor.org/terms>.
37. Williamson, O. E. The Economics of Organization: The Transaction Cost Approach. American Journal of Sociology. 1981. Vol. 87(3).
38. Miles, R. E., Snow, C. C. Organizations: New Concepts for New Forms. California Management Review. 1986. Vol. 28(3).
39. Gagliardi N., Mahy B., Rycx F. Upstreamness, Wages and Gender: Equal Benefits for All? British Journal of Industrial Relations. 2019. Special Issue. pp. 1–32.
40. Antràs, P. Conceptual Aspects of Global Value Chains. World Bank Economic Review. 2020. Vol. 34(3). Pp. 551-574.
41. Wiryawan, B. A., Aginta, H. i Fazaalloh, A. M. Does GVC Participation Help Industrial Upgrading in Developing Countries? New Evidence from Panel Data Analysis. Journal of International Trade and Economic Development. 2022. Vol. 32(4).
42. Tian, K., Dietzenbacher, E., Jong-A-Pin, R. Global Value Chain Participation and Its Impact on Industrial Upgrading. World Economy. 2022. Vol. 45(5). Pp. 1362-1385.
43. Kummritz, V. Do Global Value Chains Cause Industrial Development? CTEI Working Paper. 2016. Vol. 36.
44. Lim, H., Kimura, F. The Internationalization of Small and Medium Enterprises in Regional and Global Value Chains. ADBI Working Paper. 2010. No. 231.
45. Jangam, B. P. i Rath, B. N. (2021). Do Global Value Chains Enhance or Slog Economic Growth? Applied Economics. 2021. Vol. 53(36). Pp. 4148-4165.
46. Wojtas, M., Pasierbiak, P. Wpływ globalnych łańcuchów wartości na gospodarkę. W: B. Drelich-Skulska, S. Bobowski, P. Pasierbiak (red.), Globalne

łańcuchy wartości – funkcjonowanie, dylematy, wyzwania (s. 66-86). Wrocław: Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, 2024.

47. World Development Report. (2020). Trading for Development. In the Age of Global Value Chains. World Bank.

48. ECB Economic Bulletin. Economic and Monetary Developments Overview. Economic Bulletin. 2017. № 8. <https://www.ecb.europa.eu/pub/pdf/ecbu/eb201708.en.pdf?098fecf8c32c2fc25cc6c334adde0f91>.

49. Lindic, M. Global Value Chain Integration in CESEE and Euro Area Economies. Delovni zvezki Banke Slovenije. 2022. Paper No. 3/2022.

50. World Economic Forum. (2019). The Global Competitiveness Report. <https://www.weforum.org/reports/how-to-end-a-decade-of-lost-productivity-growth>.

51. World Competitiveness Yearbook. (2022). IMD – International Institute for Management Development. <https://www.imd.org/centers/wcc/world-competitiveness-center/publications/>.

52. Jankowiak, A. H. Globalne łańcuchy wartości w Europie. W: B. Drelich-Skulska, S. Bobowski, P. Pasierbiak (red.), Globalne łańcuchy wartości – funkcjonowanie, dylematy, wyzwania (s. 162-179). Wydawnictwo Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu, 2024.

53. UNCTAD. Database. <https://unctadstat.unctad.org/datacentre/>.

54. OCED-WTO. Trade in Value-Added (TiVA) Database. <https://www.oecd.org/sti/ind/measuring-trade-in-value-added.htm>.

55. Cigna, S., Gunnella, V., Quaglietti, L. Global Value Chains: Measurement, Trends and Drivers. Occasional Paper Series, European Central Bank. 2022. No 289.

56. Eurostat Database. (2023). <https://ec.europa.eu/eurostat/data/database>.

57. Kolev, G., Obs, T. Global Value Chains of the EU Member States. Institut der Deutschen Wirtschaft, Köln, IW-Report 4/2022. https://www.iwkoeln.de/fileadmin/user_upload/Studien/Report/PDF/2022/IW-Report_2022-Global-valuechains.pdf.

58. Nikulin, D., Wolszczak-Derlacz, J., Parteka, A. Working Conditions in Global Value Chains: Evidence for European Employees. *Work, Employment and Society*. 2022. Vol. 36(4).
59. Sydor, A. (red.). *Global Value Chains: Impacts and Implications*. Trade Policy Research 2011, Foreign Affairs and International Trade.
60. Bontadini, F., Meliciani, V., Savona, M., Wirkierman, A. Nearshoring and Farshoring in Europe within the Global Economy. *EconPol Forum*. 2022. №23(5).
61. Dicken P., Kelly P., Olds K. Chains and Networks, Territories and Scales: Towards a Relational Framework for Analysing the Global Economy. *Global Networks*. 2011. April, p. 89–112.
62. Cieślik E. Kraje postsocjalistyczne w globalnych łańcuchach wartości. *Studia Ekonomiczne PAN INE*. 2015. Vol. 85(2). pp. 167–184.
63. Koopman R., Powers W., Wang Z., Wei S.-J. Give Credit Where Credit Is Due: Tracing Value Added in Global Production Chains. NBER Working paper. 2010. № 16426.
64. Trade in Value Added (TiVA) Principal Indicators: 2022 preliminary version. https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA_2022_C1.
65. Stöllinger R. Structural change and global value chains in the EU. *Empirica*. 2016. Vol. 43. Pp. 801–829.
66. Nowy model wzrostu dla państw EU-CEE. Jak uniknąć pułapki specjalizacji i wykorzystać megatrendy? Wiedeński Instytut Międzynarodowych Porównań Gospodarczych maj 2021. <https://library.fes.de/pdf-files/bueros/warschau/18048.pdf>.
67. Piasna A., Drahoukoupil J. Digital Labour in Central and Eastern Europe: Evidence from the ETUI Internet and Platform Work Survey. Working Paper 2019/12, Brussels.
68. Milberg W., Winkler D. *Outsourcing Economics: Global Value Chains in Capitalist Development*. Cambridge University Press: Cambridge, 2013.
69. Kaplinsky R. Globalisation and unequalisation: What can be learned from value chain analysis?. *Journal of Development Studies*. 2010. Vol. 37(2). p. 117–146.

70. Dzierżanowski P. Przeciwdziałanie zaburzeniom w międzynarodowych łańcuchach dostaw. Biuletyn PISM. nr 44(2665), 12 kwietnia 2023 r. www.pism.pl.

71. Evas T. et al. Coronavirus and the cost of non-Europe: An analysis of the economic benefits of common European action. European Parliamentary Research Service, march, 2020. [https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2020/642837/EPRS_IDA\(2020\)642837_EN.pdf](https://www.europarl.europa.eu/RegData/etudes/IDAN/2020/642837/EPRS_IDA(2020)642837_EN.pdf).

72. EU trade relations with the United States. Facts, figures and latest developments. European Commission. www.policy.trade.ec.europa.eu.

73. Register of Commission Documents, European Commission. 2024. April, 10. URL: www.ec.europa.eu.

74. Pettis M. What Will It Take for China's GDP to Grow at 4–5 Percent Over the Next Decade? Carnegie Endowment for International Peace. 2023. December, 4. www.carnegieendowment.org.

75. M. Przychodniak, Zagrożenia związane z przetwarzaniem zagranicznych danych przez Chiny. PISM Policy Paper. nr 4 (217). lipiec 2024. www.pism.pl.

76. Dzierżanowski P., Przychodniak M. Komisja Europejska nakłada cła na chińskie pojazdy elektryczne. Komentarz PISM. nr 45/2024. 5 lipca 2024 r. www.pism.pl.

77. Kozioł A. Wojna na Ukrainie impulsem do budowy europejskiego przemysłu obronnego. Biuletyn PISM. nr 53 (2863). 4 kwietnia 2024 r. www.pism.pl.

78. European Critical Raw Materials Act. European Commission. 2023. March, 16. <https://single-market-economy.ec.europa.eu>.

79. Much more than a market – Speed, Security, Solidarity. Empowering the Single Market to deliver a sustainable future and prosperity for all EU Citizen, European Council / Council of the European Union. April, 2024. www.consilium.europa.eu.

80. Dzierżanowski P., S. Zaręba, Polityka przemysłowa w UE – narzędzia krajowe i wspólnotowe. Biuletyn PISM. nr 3 (2813), 12 stycznia 2024 r. www.pism.pl.

81. Council adopts conclusions on the future of the single market, European Council / Council of the European Union, 24 maja 2024 r., www.consilium.europa.eu.

82. Stöllinger R. Testing the Smile Curve: Functional Specialisation and Value Creation in GVCs. Structural Change and Economic Dynamics. 2021. Vol. 56. p. 93–116.

83. Eco-innovation index in Europe.
<https://www.eea.europa.eu/en/analysis/indicators/eco-innovation-index-8th-eap>.