

Центральноукраїнський національний технічний університет
Економічний факультет
Кафедра «Міжнародних економічних відносин»

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

_____ Іван МИЦЕНКО
« ____ » _____ 2024 р.

КВАЛІФІКАЦІЙНА РОБОТА
за другим (магістерським) рівнем вищої
освіти

на тему

«Залучення України у міжнародні виробничі мережі: загрози та
можливості в умовах євроінтеграції»

Виконав здобувач вищої освіти
_ 2 _ курсу, групи МЕВ-22м(1,4)
ОПП «Міжнародні економічні
відносини»
спеціальності 292 «Міжнародні
економічні відносини»
_____ Мініч М.Б.
« ____ » _____ 2024р.

Керівник роботи
д.е.н., професор
_____ Іван МИЦЕНКО
« ____ » _____ 2024 р.

Рецензент _____

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

ЗАТВЕРДЖУЮ
 Завідувач кафедри
 _____ Іван МИЦЕНКО
 «_____» _____ 2023 року

**ЗАВДАННЯ НА КВАЛІФІКАЦІЙНУ РОБОТУ
 ЗА ДРУГИМ (МАГІСТЕРСЬКИМ) РІВНЕМ ВИЩОЇ ОСВІТИ
 ЗДОБУВАЧА ВИЩОЇ ОСВІТИ**

Мініч Михайло Борисович

(прізвище, ім'я, по батькові)

1. Тема роботи

Залучення України у міжнародні виробничі мережі: загрози та можливості в умовах євроінтеграції

2. Керівник роботи

Миценко Іван Михайлович 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 оцінка участі України у міжнародних виробничих мережах з урахуванням загроз та можливостей в умовах євроінтеграції.

Завдання: - узагальнення теоретичних підходів до окреслення поняття та визначення основних ознак процесу глобальної економічної мережевізації; - дослідження сутності глобальних ланцюгів створення вартості як складових елементів міжнародних виробничих мереж; - обґрунтування методики оцінки залежності економічного зростання країни від участі у глобальних виробничих мережах; - визначення сучасних тенденцій розвитку глобальних виробничих мереж; - порівняння залучення України та країн ЄС в глобальні ланцюги доданої вартості; - оцінка взаємозв'язків економічного зростання України та участі національних виробників у міжнародних виробничих мережах; - визначення пріоритетів поглиблення співпраці України з країнами ЄС з урахуванням участі у глобальних виробничих мережах; - окреслення перспектив участі України у глобальних ланцюгах доданої вартості в умовах повоєнного відновлення економіки.

5. Консультанти по роботі, із зазначенням розділів роботи

Розділ	Консультант	Підпис, дата	
		Завдання видав	Завдання прийняв
Розділ 1	проф. Миценко І.М.		
Розділ 2	проф. Миценко І.М.		
Розділ 3	проф. Миценко І.М.		

КАЛЕНДАРНИЙ ПЛАН

№ з/п	Назва етапів кваліфікаційної роботи	Строк виконання етапів роботи	Примітка
1	Вибір теми і об'єкта дослідження	01.06.2023-01.08.2023	
2	Розробка завдання на випускню кваліфікаційну роботу, складання календарного плану його виконання	02.08.2023-15.08.2023	
3	Опрацювання навчальної та наукової літератури і складання плану роботи	16.08.2023-03.09.2023	
4	Проведення наукових досліджень, обробка фактичного матеріалу	04.09.2023-06.10.2023	
5	Написання тексту 1-го розділу роботи та подання його на рецензування керівникові	07.10.2023-23.10.2023	
6	Написання тексту 2-го розділу роботи та подання його на рецензування керівникові	24.10.2023-11.11.2023	
7	Написання тексту 3-го розділу роботи та подання його на рецензування керівникові	12.11.2023-30.11.2023	
8	Усунення недоліків, написання остаточного варіанта тексту, оформлення випускної кваліфікаційної роботи	01.12.2023-10.12.2023	
9	Отримання відгуку наукового керівника	11.12.2023-31.12.2023	
10	Перевірка на плагіат	01.01.2024-10.01.2024	
11	Зовнішнє рецензування роботи	11.01.2024-21.01.2024	
12	Захист випускної кваліфікаційної роботи на засіданні екзаменаційної комісії	23.01.2024	

Дата видачі завдання

«___» _____ 2023 року

Підпис керівника

(прізвище та ініціали)

Завдання прийнято до виконання

«___» _____ 2023 року

Підпис здобувача

Анотація

Залучення України у міжнародні виробничі мережі: загрози та можливості в умовах євроінтеграції. – Рукопис.

Кваліфікаційна робота на здобуття вищої освіти ступеня “магістр” за освітньо-професійною програмою «Міжнародні економічні відносини» зі спеціальності «Міжнародні економічні відносини» – Центральноукраїнський національний технічний університет. – Кропивницький. – 2024.

Робота присвячена вивченню теоретичних основ та сучасних тенденцій процесу глобальної економічної мережевізації. Досліджено сутність глобальних ланцюгів створення вартості як складових елементів міжнародних виробничих мереж. Визначено сучасні тенденції розвитку глобальних виробничих мереж. Проведено компаративний аналіз залучення України та країн ЄС в глобальні ланцюги доданої вартості. Виявлено взаємозв'язок економічного зростання України та участі національних виробників у міжнародних виробничих мережах. Визначено пріоритети поглиблення співпраці України з країнами ЄС з урахуванням участі у глобальних виробничих мережах. Окреслено перспективи участі України у глобальних ланцюгах доданої вартості в умовах повоєнного відновлення економіки.

Ключові слова: глобальні виробничі мережі, глобальні ланцюги створення вартості, економічне зростання, європейська інтеграція

Anotation

Involvement of Ukraine in the International Production Networks: Threats and Opportunities in the Conditions of European Integration. – Manuscript.

Qualifying work on obtaining a higher education degree "Master" in the educational-professional program "International Economic Relations" in the specialty "International Economic Relations". – 2024.

The master's thesis is devoted to the study of the theoretical foundations and modern trends of the process of global economic networking. The essence of global value chains as constituent elements of international production networks has been studied. Modern trends in the development of global production networks have been determined. A comparative analysis of the involvement of Ukraine and EU countries in global chains of added value was conducted. The relationship between the economic growth of Ukraine and the participation of national producers in international production networks has been revealed. Priorities for deepening Ukraine's cooperation with EU countries, taking into account participation in global production networks, have been determined. The prospects of Ukraine's participation in global chains of added value in the conditions of post-war economic recovery are outlined.

Keywords: global production networks, global value chains, economic growth, European integration

Зміст

ВСТУП	6
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНЕ ПІДГРУНТЯ ВИВЧЕННЯ ПРОЦЕСІВ МЕРЕЖЕВІЗАЦІЇ У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ	9
1.1. Поняття та основні ознаки глобальної економічної мережевізації	9
1.2. Глобальні ланцюги створення вартості як основа побудови виробничих мереж	17
1.3. Методика оцінки участі країни у глобальних виробничих мережах та їх впливу на економічне зростання	27
Висновки до розділу	36
РОЗДІЛ 2. УЧАСТЬ УКРАЇНИ У ГЛОБАЛЬНИХ ВИРОБНИЧИХ МЕРЕЖАХ ТА ПРОЦЕС ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ	38
2.1. Сучасні тенденції розвитку глобальних виробничих мереж	38
2.2. Компаративний аналіз інтеграції України та країн ЄС в глобальні ланцюги доданої вартості	47
2.3. Взаємозв'язок економічного зростання України та участі у міжнародних виробничих мережах	57
Висновки до розділу	65
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ПОКАРАЩЕННЯ ПОЗИЦІЙ УКРАЇНИ У ГЛОБАЛЬНИХ ЛАНЦЮГАХ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ	67
3.1. Пріоритети поглиблення співпраці України з країнами ЄС з урахуванням мережевізації світової економіки	67
3.2. Перспективи участі України у глобальних ланцюгах доданої вартості в умовах повоєнного відновлення економіки	75
Висновки до розділу	83
ВИСНОВКИ	85
СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ	89

Вступ

Актуальність теми. У світовій економіці відбуваються стрімкі зміни, які посилюють процеси глобалізації. Розвиток інформаційно-комунікаційних технологій сприяв полегшенню здійснення комерційних та виробничих міжнародних операцій. Завдяки цим змінам зменшуються трансакційні витрати, знижується ризик, пов'язаний із встановленням і підтримкою контактів між суб'єктами з різних країн, ефективніше координуються міжнародні проекти та контролюються виробничі процеси. Розвиток інформаційно-комунікаційних технологій супроводжується змінами нормативно-правового середовища, стратегій компаній, що фокусуються на ключових компетенціях, появою нових моделей попиту, а також системною лібералізацією міжнародної торгівлі та інвестицій. В результаті цих процесів, зростає частка зовнішньої торгівлі та інвестицій в межах глобальних виробничих мереж, які формуються з глобальних ланцюжків створення вартості.

Україна є учасником цих процесів, про що свідчить високий рівень відкритості економіки та постійно зростаюча частка зовнішньої торгівлі у ВВП. В Україні функціонують філії транснаціональних корпорацій, вітчизняні підприємства укладають партнерські договори та здійснюють експортно-імпорتنі операції з постачальниками та покупцями пропонованих ними товарів і послуг. В глобальній економіці значна частина зростання обсягів торгівлі зумовлена збільшенням торгівлі напівфабрикатами та проміжною продукцією між країнами. Частка цих товарів в імпорті України становить понад 50%, що свідчить про значну інтеграцію вітчизняної економіки в глобальні ланцюжки вартості. Водночас, залучення країн у глобальні ланцюги постачання по різному впливає на економічне зростання країн залежно від рівня їхнього розвитку та залежить від інституційних, фінансових, технологічних чинників. У зв'язку з цим, актуальним є дослідження участі України у глобальних виробничих мережах та визначення загроз і можливостей, які виникають в результаті зміни зовнішніх та внутрішніх чинників в умовах поглиблення співробітництва з країнами ЄС.

Метою роботи є оцінка участі України у міжнародних виробничих мережах з урахуванням загроз та можливостей в умовах євроінтеграції.

Відповідно до мети визначено наступні **завдання** роботи:

- узагальнення теоретичних підходів до окреслення поняття та визначення основних ознак процесу глобальної економічної мережевізації;
- дослідження сутності глобальних ланцюгів створення вартості як складових елементів міжнародних виробничих мереж;
- обґрунтування методики оцінки залежності економічного зростання країни від участі у глобальних виробничих мережах;
- визначення сучасних тенденцій розвитку глобальних виробничих мереж;
- порівняння залучення України та країн ЄС в глобальні ланцюги доданої вартості;
- оцінка взаємозв'язків економічного зростання України та участі національних виробників у міжнародних виробничих мережах;
- визначення пріоритетів поглиблення співпраці України з країнами ЄС з урахуванням участі у глобальних виробничих мережах;
- окреслення перспектив участі України у глобальних ланцюгах доданої вартості в умовах повоєнного відновлення економіки.

Об'єктом дослідження є розвиток глобальних виробничих мереж.

Предметом дослідження є теоретичні та прикладні аспекти участі України у глобальних виробничих мережах в умовах євроінтеграції.

Методи дослідження. Теоретико-методичну основу роботи становлять положення економічної теорії, теорії міжнародної торгівлі, класичної концепції доданої вартості та новітньої концепції фрагментації виробничих процесів в межах глобальних ланцюгів створення вартості, теорії економічного зростання. У роботі використані такі методи дослідження: логічний метод (при узагальненні базових категорій і понять формування глобальних виробничих мереж); метод динамічно-структурного аналізу (при визначенні місця України та країн ЄС в глобальних ланцюжках створення вартості); метод регресійного

аналізу (при визначенні впливу участі України у глобальних ланцюгах створення вартості на економічне зростання).

Інформаційною базою дослідження є наукові публікації вітчизняних та зарубіжних вчених з проблем формування глобальних ланцюгів створення вартості та розвитку процесу глобальної виробничої мережевізації, статистичні бази даних ОЕСР та Державної служби статистики України, аналітичні матеріали Світового Банку, Світової організації торгівлі, Європейської комісії.

Структура та обсяг роботи. Кваліфікаційна робота складається зі вступу, трьох розділів та висновків, містить список використаних джерел із 86 найменувань. Основний зміст роботи викладений на 73 сторінках. Робота містить 11 таблиць, 18 рисунків.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНЕ ПІДГРУНТЯ ВИВЧЕННЯ ПРОЦЕСІВ МЕРЕЖЕВІЗАЦІЇ У ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

1.1. Поняття та основні ознаки глобальної економічної мережевізації

Характерною ознакою сучасного етапу глобалізації є пришвидшення потоків капіталу, міжнародної торгівлі, обміну інформацією та переміщення людських ресурсів, що стало результатом процесів інтернаціоналізації та фрагментації виробництва. Процеси фрагментації виробництва все більше впливають на функціонування світової економіки. Розподіл виробництва в міжнародному масштабі зумовлений багатьма факторами, серед яких найважливішими є зниження собівартості виробництва, розвиток телекомунікаційних технологій та зниження транспортних витрат. У результаті створюються нові торговельні зв'язки та зростає торгівля в міжнародній економіці. Понад чверть промислового імпорту становлять проміжні товари (частини та комплектуючі).

В результаті активних процесів фрагментації виробництва, починаючи з середини 70-х років минулого століття формуються глобальні виробничі мережі та ланцюги створення вартості, які «включають весь комплекс транснаціональних виробничо-посередницьких операцій з виробництва товарів та надання послуг» [1]. Теоретичне підґрунтя для дослідження процесів мережевізації глобальної економіки сформоване представниками класичних і неокласичних теорій міжнародної торгівлі, теорії міжнародної конкурентоспроможності країн і базується на результатах досліджень глобальних ланцюгів виробництва товарів у транскордонних виробничих мережах з урахуванням моделей промислової реорганізації провідних розвинених країн [2].

Антонюк Л. та Черкас Н. під глобальною економічною мережевізацією розуміють «процес координованої взаємодії компаній у ланцюгах вартості на основі міжнародного поділу праці та їх функціональної спеціалізації на різних етапах технологічних процесів виробництва продукції та надання послуг з метою нарощування їх міжнародної конкурентоспроможності» [3, с. 85]. Вчені

звертають увагу на те, що «у глобальних ланцюгах вартості та виробничих мережах відбувається координація світового виробництва, торгівлі та інвестицій внаслідок фрагментації виробничих процесів у країни (регіони) із динамічними порівняльними перевагами» [4].

У науковій літературі процес «мережевізації» визначається як «відтворення суспільного продукту, що відображається у збільшенні кількості обсягів іноземного інвестування, фрагментації виробництва (поділу на блоки), поширенні цифровізації виробництва та управління, у виробничо-логістичній діяльності, а також створення та подальшого використання децентралізованих систем управління мережевого типу» [5, с. 43]. Отже, розвиток глобальних виробничих мереж сприяє збільшенню обсягів торгівлі та нарощенню товарообміну між країнами, що супроводжується дифузією інновацій та збільшенням обсягів залучених інвестицій.

На початку 2000-х років вчені стали більше уваги приділяти вивченню «глобальних виробничих мереж», які розглядаються як найвищий рівень організації міжнародного співробітництва та коопераційних зв'язків виробників з різних країн. При цьому сутність глобальних виробничих мереж визначається як «комплекс взаємопов'язаних функцій, операцій та транзакцій, в результаті яких виробляється, розподіляється та споживається певний товар або послуга» [6]. Соколенко С. та ін. розглядають глобальні виробничі мережі як «організаційні платформи, за допомогою яких суб'єкти різних регіональних та національних економік конкурують та співпрацюють для створення, трансформації та збереження доданої вартості через географічно розпорошену економічну діяльність» [7].

Інший підхід до трактування сутнісних характеристик глобальних виробничих мереж ґрунтується на ролі транснаціональних корпорацій (ТНК), які є домінуючими суб'єктами світової економіки. Дуже часто це підприємства, доходи яких перевищують величину ВВП деяких країн. ТНК працюють на багатьох ринках, що робить істотним їх вплив на ринки приймаючих країн і на світовий ринок загалом. Саме транснаціональні корпорації створюють більшу

частину світового експорту, витрат на нові технології та потоки капіталу у формі прямих іноземних інвестицій. З іншого боку, «участь у глобальних мережах є домінантним фактором у зростанні доходів ТНК, адже продажі проміжної продукції через ланцюги постачань забезпечують близько 50% глобального корпоративного доходу» [3, с. 88].

Згідно з визначенням ЮНКТАД, «транснаціональна корпорація - це компанія, що складається з материнської компанії та її іноземних дочірніх компаній». Материнська компанія визначається як компанія, яка «контролює активи компаній з інших країн, ніж країна походження компанії». Як правило, такий контроль передбачає «володіння певною часткою капіталу дочірньої компанії (не менше 10% звичайних акцій або прав голосу на загальних зборах компанії)». З іншого боку, «іноземна дочірня компанія - це підприємство, в якому інвестор, який є резидентом іншої країни, має таку частку акцій, яка дозволяє йому здійснювати тривалий вплив на управління цією компанією» [8, с. 245].

Зорська А. визначає транснаціональну корпорацію як «організацію, яка координує виробничу та торговельну діяльність різних підрозділів у різних країнах з одного центру, який приймає стратегічні рішення» [9, с. 50]. Дещо ширше визначення ТНК сформулював Діккен П., який поєднав концепцію транснаціональних корпорацій із мережею зв'язків із незалежними компаніями [10]. З урахуванням цього підходу, звернемо увагу на те, що транснаціональна корпорація «об'єднує та координує власну діяльність, доповнену діяльністю зовнішніх компаній, розташованих у різних країнах, що створює транскордонні мережі внутрішніх і зовнішніх зв'язків у різних підрозділах у різних країнах» [11, с. 125–126].

Отже, ТНК – це підприємства з дуже складною організаційною структурою, з широким спектром діяльності та впливу, з величезною економічною потужністю. Корпоративні атрибути включають суверенітет, організаційну складність, географічну дисперсію, силу створення знань, спеціалізацію, інтеграцію та арбітражну спроможність, гнучкість, глобальну

ефективність і мережеву взаємодію.

У випадку діяльності ТНК, мережева взаємодія розуміється як можливість створення мережі взаємних зв'язків у сфері інформації, продуктів або факторів з організаційними одиницями (наприклад, дочірніми компаніями), окремими особами чи підприємствами, що може сприяти підвищенню конкурентоспроможності корпорації, її гнучкості, інноваційності та ефективності [9, с. 50–57; 11, с. 126–132].

З точки зору вивчення ролі ТНК у формуванні глобальних виробничих мереж, важливими є такі характеристики цієї групи суб'єктів, як: «здатність координувати та контролювати різні процеси та транзакції у виробничих мережах як усередині країни, так і між країнами; використання переваг географічних відмінностей у розподілі факторів виробництва (наприклад, природних ресурсів або робочої сили) та відмінностей у державній політиці (наприклад, податкові ставки, субсидії, торговельні бар'єри); наявність потенціалу для географічної гнучкості, тобто здатність об'єднувати або перемикати свої підрозділи та операції між місцями в міжнародному чи навіть глобальному масштабі» [10, с. 198].

Отже, транснаціональні корпорації функціонують на багатьох ринках та створюють глобальні структури, в яких здійснюється управління виробничим ланцюгом від моменту здійснення витрат на дослідження та розробку нових технологій до післяпродажного обслуговування. ТНК характеризуються економічною незалежністю і завдяки своїй присутності на багатьох різних ринках мають можливість використовувати відмінності в ресурсах і вартості факторів виробництва, що сприяє розвитку глобальних виробничих мереж.

Дещо відмінною від ТНК складовою глобальних виробничих мереж можна вважати «мережеве підприємство», яке розглядається як «відносно постійне угруповання окремих спеціалізованих одиниць або підприємств, що співпрацюють відповідно до ринкових принципів, у яких традиційні ієрархічні структури управління були замінені горизонтальними, заснованими на зв'язках між партнерами, які існують у різних організаційних структурах і розташовані

в різних географічних регіонах» [12, с. 52]. Вчені звертають увагу на «можливість безперервної трансформації» мережевих підприємств, що забезпечує їхню гнучкість [13].

В іншому визначенні наголошується на «незалежності вузлів бізнес-мережі», розуміючи під мережевими підприємствами сукупність «юридично незалежних бізнес-одиниць, що реалізують різноманітні проекти, координовані компанією-інтегратором, яка має відмітну (ключову, базову) компетентність» [14, с. 55]. Про те, що бізнес-мережам потрібні лідери, які виконують координаційні функції (так звані «мережеві оркестратори»), також пишуть Фунг В., Фунг У. і Вінд Й.: «мережеві підприємства не є демократією знизу вгору, хоча їх іноді описують як такі. Вони дуже відрізняються від компаній минулого, але ті, які працюють добре, відрізняються суворою структурою та наглядом. Такі мережеві підприємства не функціонують самі по собі. Вони розроблені та керовані мережевими оркестраторами» [15, с. 32]. Описуючи мережеве підприємство, вчені порівнюють процес його створення зі «зняттям даху з фабрики». Суть цього процесу полягає не в глобальному розпорошенні джерел постачання, тобто у використанні постачальників, які знаходяться в будь-якій точці Землі. Суть глобального мережевого підприємства полягає в «розпорошеному виробництві», яке «полягає не лише в пошуку окремих елементів, а скоріше в поширенні різних частин виробничого процесу по всьому світу» [15, с. 28]. Мережа такого підприємства - це вся сукупність його ділових партнерів (наприклад, використовувані в даний момент і потенційно доступні постачальники з усього світу). Завдяки процесу «мережевої оркестровки» з визначеного таким чином набору створюється найкраща комбінація співпрацюючих компаній, діючи дещо як «віртуальна фабрика» [15, с. 28].

Більшість визначень корпорації настільки загальні, що їхнім критеріям відповідає практично будь-яке підприємство, яке веде глобальну економічну діяльність через принаймні кілька юридичних осіб, зареєстрованих у кількох країнах. Ідентифікація мережевих підприємств є ще складнішою, оскільки

бізнес-модель, охоплена цим терміном, насправді не повинна стосуватися одного офіційно визначеного підприємства. Чим ближче до поняття «віртуальна фабрика», тим більше незалежних суб'єктів може створити віртуальне мережеве підприємство. Проте, звичайно, функціонують й окремі підприємства, які, використовуючи потенціал глобальних бізнес-мереж, можуть називатися справжніми мережевими підприємствами.

Отже, головна відмінність у характеристиці міжнародної компанії як транснаціональної корпорації чи мережевого підприємства полягає не у формальному рівні, тобто в правовому статусі суб'єктів. Ключовою ознакою, що дозволяє розмежувати ці два поняття, є відмінність в якості відносин між суб'єктами, що утворюють ТНК, і мережевим підприємством.

Жодна транснаціональна корпорація не є однорідною організацією, хоча її іноді розглядають як таку в економічному аналізі. Багато компаній, зареєстрованих у різних країнах, беруть участь у повсякденних бізнес-процесах, які відбуваються під егідою даної корпорації. Структура власності цих суб'єктів може бути дуже різною. Дуже часто співвласниками виступають зовнішні партнери, які не ототожнюються з компанією корпорації. Чим більше ТНК відкрита до співпраці, тим більше розмиваються її кордони у вигляді підконтрольних структур. Проте в більшій чи меншій мірі всі визначення транснаціональних корпорацій підкреслюють необхідність центру управління, з точки зору якого оцінюється ступінь підпорядкованості дочірніх компаній.

Суть мережевого підприємства зовсім інша. Таке підприємство може бути або віртуальним суб'єктом (у сенсі відсутності юридичної особи), що складається з цілої мережі компаній, які є абсолютно незалежними з точки зору власності, або єдиним підприємством, що працює на мережевому ринку та підтримує мережеві відносини з іншими суб'єктами господарювання. Таким чином, основним джерелом успіху діяльності мережевого підприємства є не вартість однієї компанії, а цінність мережі, частиною якої вона є, що, своєю чергою, обумовлює прагнення максимізувати зовнішню цінність, цінність безпосереднього бізнес-оточення компанії.

Утворення глобальних мереж на основі об'єднання національних підприємств та забезпечення їхньої співпраці з транснаціональними корпораціями забезпечує додаткові переваги для економічного розвитку країни порівняно із традиційною ринковою економікою (табл. 1.1). Як видно з таблиці, основними чинниками, що формують такі переваги є можливість створення значного обсягу доданої вартості та швидкої доставки продукції до інших країн.

Таблиця 1.1

Порівняльна характеристика традиційної ринкової економіки та мережевої економіки

Ознака	Традиційна ринкова економіка	Мережева економіка
1. Ключові напрями діяльності	Вільне підприємництво, досконала конкуренція, переважно приватна форма власності	Пошук різних шляхів вирішення проблем
2. Цінність продукції	Цінні через необмежений потенціал виробників, також різноманітність продукції та попиту	Цінні через множинність продукції
3. Час поширення продукції	Поширюється відносно швидкими темпами	Поширюється у відносно короткі терміни
4. Ціноутворення	Ціна формується за рахунок середньої ціни товару за певний проміжок часу, також з урахуванням попиту і пропозиції	Ціна формується шляхом інверсії
5. Вплив посередників	Неістотний	Неістотний або взагалі відсутній
6. Мобільність здійснення операцій	Мобільність висока через незначні бюрократичні процедури	Мобільність висока за рахунок прямих рівноправних зв'язків
7. Застосування інновацій	Зростання інновацій	Зростання оригінальності та творчості

Джерело: складено за [16, с. 10–11; 17, с. 5–8]

Досліджуючи глобальні виробничі мережі, вчені звертають увагу на порівняно швидкий розвиток і трансформацію базових принципів побудови цих мереж, що обумовлює необхідність обґрунтування нових теоретичних засад організації та управління елементами глобальних виробничих мереж з урахуванням їх секторальних особливостей. Теоретичні основи формування глобальних виробничих мереж наприкінці минулого століття включали три

базові категорії, які пов'язані між собою, - додану вартість, вбудованість та ієрархічне управління мережами [18]. Сучасні підходи до теоретичного пояснення принципів формування глобальних виробничих мереж сконцентровані на структурному розвитку конкурентоспроможності їхніх учасників, що відбувається завдяки «внутрішній координації, контролю, партнерству та обміну між компаніями» [19].

Враховуючи еволюцію взаємовідносин виробників продукції, Черкас Н. дає таке визначення глобальної виробничої мережі: «це організаційна структура, що складається із взаємопов'язаних економічних і неекономічних суб'єктів, які координуються глобальною провідною компанією та виробляють товари або послуги у різних географічних регіонах світу для глобальних ринків» [20]. Новітні підходи до вивчення особливостей побудови і функціонування глобальних виробничих мереж дозволяють пояснити підвищення конкурентоспроможності компаній, що беруть участь у мережах, такими чинниками, як оптимізація співвідношення витрат і ресурсних можливостей, дотримання фінансової дисципліни, взаємодія з інституціями на всіх рівнях виробничого ланцюга.

Проте, переваги участі у глобальних виробничих мережах є різними для країн світу і залежать від ступеня залучення національних економік у процес виробництва товарів. Як зазначають Антонюк Л. та Черкас Н., найбільша «частка світової торгівлі проміжною продукцією організована навколо трьох потужних регіональних кластерів - Східна Азія, із центром у Китаї; Європа, із домінуванням ланцюгів постачань переважно німецьких компаній; та Північна Америка, орієнтована на США» [3, с. 87]. Таким чином, «у міжнародних потоках товарів, послуг, капіталу і робочої сили залишається високою концентрація у межах невеликої групи країн-лідерів: 15-ти країнам - світовим експортерам належить 63% загального експорту товарів, 62% - торгівлі послугами та 79% - світових прямих іноземних інвестицій» [21].

Країни, що є лідерами у виробництві та експорті товарів, передають інновації та нові технологічні розробки країнам, які безпосередньо включені в

їхні виробничі мережі, здійснюючи жорсткий контроль за дотриманням прав інтелектуальної власності та використання технологій. Відповідно, нові технології довгий час залишаються недоступними для країн, які спеціалізуються на виробництві сировинномістких та низькотехнологічних товарів, або займаються складанням кінцевої продукції з імпортованих комплектуючих. Таким чином, значна кількість країн з низьким економічним розвитком залишаються за межами глобальних виробничих мереж.

Підсумовуючи викладене, зазначимо, що розвиток транснаціональних корпорацій та мережевих підприємств в масштабі світової економіки обумовив формування глобальних виробничих мереж, характерною ознакою яких є налагодження виробництва товарів у різних регіонах світу під егідою глобальної компанії та постачання цих товарів на глобальні ринки. Функціонування глобальних виробничих мереж забезпечує підвищення конкурентоспроможності компаній, що включені у виробничі ланцюжки, завдяки оптимізації співвідношення витрат і можливостей, фінансовій дисципліні, ефективному управлінню та взаємодії з інституціями на всіх рівнях виробничого ланцюга.

1.2. Глобальні ланцюги створення вартості як основа побудови виробничих мереж

Теорія глобальних виробничих мереж концептуально ґрунтується на фрагментації виробництва товарів та високій організації взаємодії між підприємствами, що включені у міжнародні виробничі ланцюжки. При цьому, базовою категорією дослідження процесів, що відбуваються в глобальних виробничих мережах, є додана вартість, яка створюється, трансформується та продається завдяки функціонуванню глобальних ланцюгів створення вартості. Відповідно, залученість національної економіки до глобальних ланцюгів створення вартості та рівень її мережевої взаємодії з іншими країнами відображає ступінь включення країни у глобальні виробничі мережі та перспективи посилення конкурентних позицій на міжнародних ринках.

В основу побудови методології глобальних ланцюгів вартості було покладено: економічну теорію трансакційних витрат [22], концепцію «занурення» економічної діяльності в соціальні відносини в галузі організаційної соціології [23], теорію підміни вертикальної інтеграції соціальною та просторовою близькістю, яка знаходиться в регіональній економіці, економічній географії та стратегічному менеджменті [24] та теорії компетенції компанії у сфері стратегічного менеджменту [25].

У науковій літературі бракує єдиного визначення поняття глобальних ланцюжків створення вартості (ГЛСВ). Концепція глобальних ланцюгів вартості тісно пов'язана із такими поняттями, як «ланцюги поставок» або «товарні ланцюги», які досить часто використовувалися для опису явищ, пов'язаних із вертикальним і горизонтальним міжнародним поділом праці. Згідно підходу Світового банку, глобальні ланцюжки створення вартості визначаються як «усі процеси, необхідні для виробництва даного товару чи послуги - від концепції, через постачання сировини, різних елементів, вузлів, послуг, до складання готової продукції та доставка кінцевим споживачам, включаючи утилізацію після використання» [26, с. 3].

За визначенням Світової організації торгівлі, термін «глобальні ланцюжки вартості» найкраще описує концепцію, пов'язану зі зростаючою взаємністю виробничих процесів у багатьох країнах, кожна з яких спеціалізується на виробництві певних стадій товару [27, с. 78].

Хоча термін «глобальні ланцюжки створення вартості» передбачає лінійність, вони часто є багатовимірними (рис. 1.1). Для створення кінцевого товару необхідна сировина та проміжні товари (матеріали, компоненти тощо) з різних країн. Дуже важливим елементом також є послуги, які з'єднують глобальні ланцюжки створення вартості в розподіленому процесі розробки продукту. У той же час, самі послуги також можуть бути фрагментованими (наприклад, через аутсорсинг і офшоринг), створюючи власні, географічно розпорошені глобальні ланцюги створення вартості [28, с. 97].

Глобальний ланцюжок товарів складається з мережевих підприємств,

зосереджених на виробництві товару чи продукту, що з'єднує домогосподарства, підприємства та країни в глобальній економіці. Окремі процеси або сегменти товарного ланцюга можуть бути представлені графічними полями або зв'язками, з'єднаними разом у мережу. Кожна наступна ланка в ланцюгу товарів пов'язана з придбанням та/або організацією ресурсів (наприклад, сировини або напівфабрикатів), праці (та її забезпечення), транспортування, розподілу та споживання.

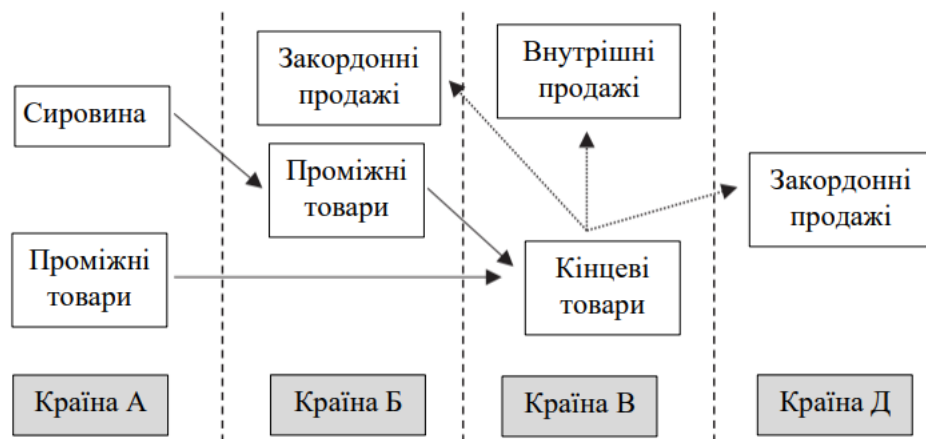


Рис. 1.1. Багатовимірні ланки глобальних ланцюжків створення вартості
Джерело: побудовано за [29]

Аналіз товарного ланцюга показує, як виробництво, розподіл і споживання формуються соціальними відносинами (включаючи організації), які характеризуються послідовними етапами придбання, обробки, розподілу, маркетингу та споживання ресурсів. Підхід, заснований на глобальних товарних ланцюгах, дозволяє пояснити ті закономірності сучасного розвитку, «які не охоплюються попередніми парадигмами», і дозволяє «адекватно створювати макро-мікрозв'язки між процесами, які, як правило, дискретно характеризують глобальні, національні та місцеві одиниці аналізу» [30].

Глобальні ланцюги створення вартості як основа формування глобальних виробничих мереж функціонують у міжнародному інституційному середовищі і взаємодіють з допоміжними секторами економічної діяльності, що передбачає використання таких критичних ресурсів, як кваліфікований людський капітал, якісна інфраструктура, достатній обсяг капітальних інвестицій, розвинена

сфера послуг (рис. 1.2). Управління глобальними ланцюгами створення вартості передбачає створення гнучкої структури менеджменту, яка «формує ієрархію учасників і спосіб залучення фінансових, матеріальних ресурсів і людського капіталу у систему взаємовідносин між суб'єктами транснаціонального бізнесу, що містить ринкові, модульні, відносні, замкнуті та ієрархічні типи управління» [31]. Відповідно, високий рівень організації ланцюгів створення вартості сприяє їх трансформації у глобальні виробничі мережі, де зростає управлінська роль материнської компанії ТНК у координації ефективної взаємодії економічних і неекономічних суб'єктів, які одночасно співпрацюють та конкурують між собою в процесі створення доданої вартості та реалізації продукції на глобальних ринках.



Рис. 1.2. Основні компоненти виробничого ланцюга створення вартості
Джерело: [3, с. 86]

Оскільки в глобалізації беруть участь як виробничі, так і торгові компанії, це означає, що в міжнародній економіці існують глобальні ланцюжки товарів, ініційовані виробником, і ланцюжки товарів, ініційовані покупцем [32]. У товарних ланцюгах, ініційованих виробником, великий транснаціональний виробник (наприклад, General Motors або IBM) відіграє центральну роль у

координації внутрішніх і зовнішніх виробничих мереж (включаючи прямі та зворотні зв'язки). Ці ланцюжки характерні для капіталомістких і технологічно інтенсивних галузей, таких як автомобільна, авіаційна, комп'ютерна, напівпровідникова промисловість і важке машинобудування. Ініційовані покупцями ланцюжки товарів стосуються тих галузей, де великі роздрібні торговельні компанії (наприклад, Wal-Mart або Tesco), фірмові «виробники без заводів» (наприклад, Nike або Reebok) і фірмові виробники, що відправляють запчастини для складання за кордон і реекспорт готової продукції на внутрішній ринок (наприклад, Levi Strauss & Co.), відіграють ключову роль у розбудові багатофункціонального виробництва в різних країнах-експортерах, як правило, зі значно менш розвиненою економікою. Цей зразок індустріалізації на основі торгівлі став популярним у галузях споживчих товарів, які інтенсивно використовують людську працю, таких як: одяг, взуття, іграшки, побутова техніка, побутова електроніка та різні ремесла. Виробництво, як правило, здійснюється багаторівневими мережами підрядників із менш розвинених економік, які виготовляють готову продукцію для іноземного покупця.

У науковій літературі сутність концепції глобальних ланцюгів створення вартості пояснюється за допомогою U-подібної кривої, яка описує нелінійний процес додавання вартості на різних стадіях виробництва і отримала назву «усміхненої кривої» (англ. «Smiling curve»). Таке графічне відображення процесу створення доданої вартості при виробництві певного товару обумовлене тим, що в результаті виробництва чи складання готової продукції створюється менша додана вартість, ніж на попередніх етапах, які охоплюють наукові дослідження, експериментальні роботи, інноваційну діяльність, і на наступних етапах, які включають логістику, маркетинг та післяпродажне обслуговування (рис. 1.3). Різниця створеної доданої вартості на цих етапах виготовлення продукції пояснюється відмінностями у працемісткості та наукомісткості виконуваних робіт: «на етапі виробництва (складання) виробу компанія отримує прибутки переважно завдяки ручній праці, натомість вища додана вартість створюється на етапах з переважанням розумової праці» [33].

Материнські компанії транснаціональних корпорацій, які є осередками досліджень і розробок нових товарів та здійснюють дистрибуцію кінцевої продукції, базуються в країнах з високим рівнем розвитку. Таким чином, в розвинених економіках створюється вища додана вартість порівняно з країнами, що розвиваються, де зосереджене безпосереднє виробництво (складання) продукту. Саме тому, компанії прагнуть рухатися вгору по ланцюгу створення вартості та переходити від етапів матеріального виробництва до створення нематеріальних активів, які мають вищу додану вартість.

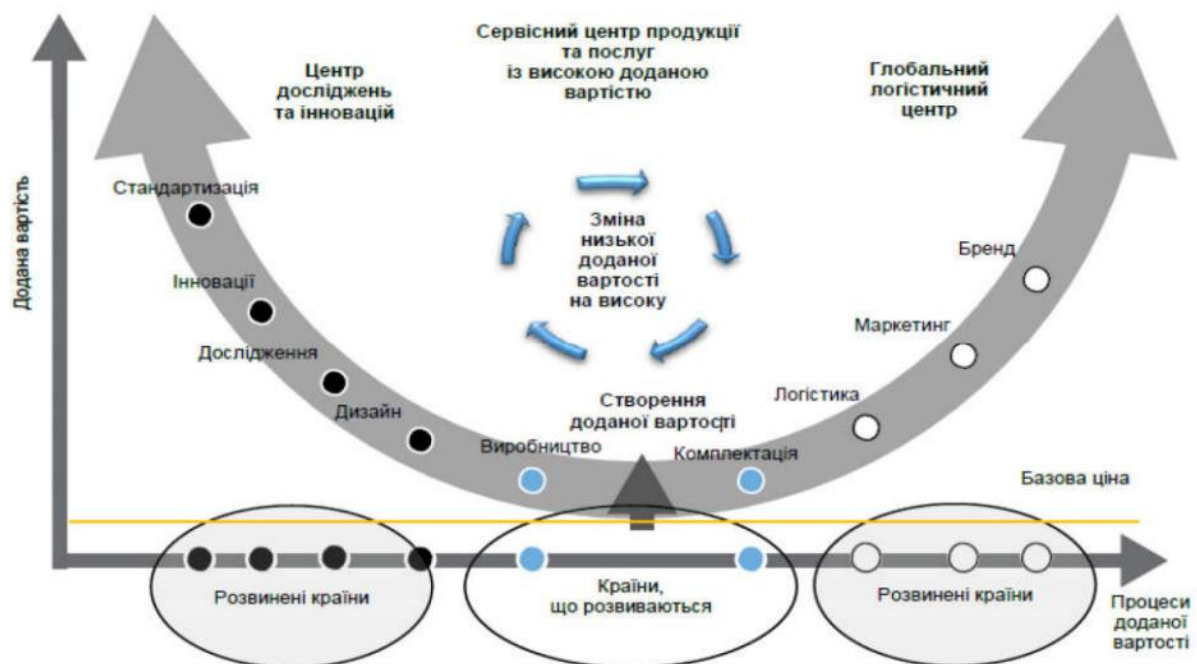


Рис. 1.3. Розподіл доданої вартості на окремих етапах виробництва
Джерело: [34]

У 2000 році Джон Хампрі та Хьюберт Шмітц представили типологію чотирьох форм організації економічної діяльності, які описують відносини в глобальних галузях, що з'єднують постачальників з провідними компаніями [35]. Автори заснували емпіричну типологію на комбінації двох незалежних змінних: визначення продукту та прийняття ризику помилок у роботі постачальників. Під визначенням продукту автори мають на увазі здійснення процесу інтерпретації потреб ринку, створення концепції продукту та втілення цієї концепції в дизайн продукту та ескізи. У цьому сенсі в технологічно

інтенсивних галузях визначення продукту зазвичай передбачає розробку нових технологій і виробничих процесів. В інших галузях промисловості визначення продукту пов'язане з його дизайном, брендингом і маркетингом.

На думку вищезазначених вчених, глобальні ланцюжки вартості можуть мати форму: ринку, мереж, квазіієрархії або ієрархії. Організаційні форми поза ринком пов'язані з труднощами та витратами моніторингу та нагляду за ланцюжками доданої вартості провідними компаніями. Тому вони виникають у ситуаціях, коли провідні компанії передбачають високий ризик, пов'язаний з ненадійністю постачальників. Цей ризик зростає з диверсифікацією компетенцій. Чим нижча компетентність постачальника, тим більше форма організації глобального ланцюга відходить від ринку в бік ієрархії. Глобальні ланцюжки створення вартості приймають суто ринкову форму, коли покупець і постачальник не повинні співпрацювати у визначенні продукту. Ризик покупця тут низький, оскільки або вимоги покупця легко задовольнити, або постачальник має достатню компетентність, щоб задовольнити вимоги покупця.

У 2005 році Гері Джереффі, Джон Хампрі та Тімоті Стерджен запропонували більш повну типологію організаційних форм глобальних ланцюгів вартості, ніж представлена вище [36]. Як і в попередньо узгодженій типології, автори погоджуються, що організаційні форми глобальних ланцюгів створення вартості змінюються від ринку до ієрархії, а мережеві форми розташовані між ними. Однак їхня типологія є більш розвиненою завдяки поділу мережевої форми організації на три типи: модульна мережа, пов'язана мережа та мережа з підтримкою.

Ця типологія базується на можливих комбінаціях трьох незалежних змінних, отриманих у результаті емпіричних досліджень: складність транзакцій, ступінь, до якого транзакції можуть бути кодифіковані, і компетентність постачальника. Складність транзакції стосується ступеня складності знань, необхідних для здійснення конкретної транзакції, зокрема через специфікації продукту та процесу. Ступінь кодифікації транзакцій - це

ступінь кодифікації знань, необхідних для здійснення трансакції. Кодифікація знань здійснюється, наприклад, шляхом використання технічних стандартів, стандартів процесу, пов'язаних з якістю, робочою силою або впливом на навколишнє середовище. Чим вищий ступінь кодифікації необхідних знань, тим ефективніше і без додаткових інвестицій у трансакції їх можна передати. Компетенції постачальників стосуються компетенцій поточних і потенційних постачальників, необхідних для виконання конкретної операції. Якщо ці три змінні можуть приймати тільки два значення - низький (N) і високий (W) рівень, - тоді існує вісім їх комбінацій, п'ять з яких може бути ідентифіковано емпірично. Форми організації діяльності в глобальних ланцюжках доданої вартості, що відповідають конкретним значенням змінних, схематично представлені в таблиці 1.2.

Таблиця 1.2

Форми організації глобальних ланцюгів доданої вартості та їх динаміка

Організаційна форма	Складність трансакції	Ступінь кодифікації трансакції	Компетенції постачальника
Ринок	N	W	W
Модульна мережа	1 ↓ W ↑ 2	3 ↑ W ↓ 4	5 ↑ W ↓ 6
Пов'язана мережа	↓ W	↑ N ↓	↑ W ↓
«Рабська» мережа	W	W	↑ N ↓
Ієрархія	W	N	N

Джерело: [36, с. 90]

Коли знання, пов'язані зі специфікацією продукту, відносно прості та можуть бути легко кодифіковані, а постачальники мають компетенцію, необхідну для виробництва бажаних продуктів, специфічні активи не будуть накопичуватися, і слід очікувати ринкової форми ланцюга. У цій ситуації глобальні покупці реагують на специфікації та ціни, встановлені постачальниками. Коли складність знань, пов'язаних зі специфікацією продукту, зростає, але їх все ще можна відносно легко кодифікувати, ланцюжок створення вартості може прийняти форму модульної мережі. Це той випадок,

коли сама архітектура складного продукту є модульною, а технічні стандарти спрощують транзакції за рахунок зменшення різноманітності компонентів та уніфікації їхніх специфікацій. Третя умова модульності ланцюжка полягає в тому, що постачальники мають достатньо високі компетенції, які дозволяють їм поставляти повні комплекти та модулі, які потім використовуються для збирання кінцевих продуктів покупцем.

Коли знання, пов'язані зі специфікацією продукту, є складними і не можуть бути кодифіковані, але постачальники мають необхідні компетенції для виробництва бажаних продуктів, тоді слід очікувати, що ланцюжок набуде форми реляційної мережі. Це тому, що тут необхідний обмін складними неявними знаннями між постачальником і покупцем, а висококомпетентні постачальники забезпечують сильну мотивацію для покупця до аутсорсингу, щоб отримати доступ до додаткових компетенцій. Взаємна залежність, яка виникає таким чином, може регулюватися репутацією, соціальною та просторовою близькістю, родинними або етнічними зв'язками тощо. Коли складність специфікації продукту висока та можливість її кодифікації висока, але можливості постачальника є низька, то форма організації ланцюга цінностей рухається в бік рабської мережі. Це пояснюється тим, що низька компетентність постачальника в поєднанні з високою складністю специфікації продукту вимагає значного втручання та контролю з боку глобального покупця. Така ситуація призводить до транзакційної залежності, оскільки покупці хочуть «прив'язати» постачальників до себе, щоб не дати іншим отримати вигоду від їхніх зусиль. Постачальники, навпаки, стають «рабами» покупців, оскільки зміна партнера означає витрати, які вони не можуть понести.

Коли продукція складна, але її специфікацію важко кодифікувати та не можна знайти компетентних постачальників, тоді покупець змушений розробляти та виготовляти продукцію самостійно. Тоді ми маємо справу з вертикальною інтеграцією (ієрархією). Така форма організації ланцюжка вартості домінує, коли необхідно обмінюватися неявними знаннями між окремими ланками ланцюга та контролювати ресурси, зокрема інтелектуальну

власність. Це дозволяє ефективно керувати складними мережами входів і виходів.

Описана типологія форм організації глобальних ланцюгів доданої вартості враховує їх динаміку. Крім того, організаційні форми глобальних ланцюжків створення вартості не є монолітними. У певній галузі, місці та часі організаційна форма на одній стадії ланцюга може відрізнитися від організаційної форми на іншій стадії. Аналітично виведена динаміка організаційних форм глобальних ланцюгів доданої вартості підтверджується емпіричними спостереженнями. По-перше, може зрости складність транзакції. Це відбувається, коли покупці хочуть отримати більш складні продукти та послуги від своєї бази постачальників. Тоді ланцюжок відійде від ринкової форми до модульної або реляційної мережі, залежно від ступеня кодифікації знань. Збільшення складності специфікацій продукту та/або процесу може одночасно спричинити зниження ефективного рівня компетентності постачальників, коли їхні існуючі компетенції не можуть відповідати новим вимогам. Тоді ланцюг може прийняти форму підпорядкованої мережі (траєкторія 1 у таблиці 1.2). З іншого боку, у протилежній ситуації, коли знання, необхідні для здійснення операцій, стають менш складними, ступінь їх кодифікації може зрости. Тоді мережева форма ланцюга може еволюціонувати до суто ринкових відносин (траєкторія 2).

По-друге, може змінитися ступінь кодифікації знань, необхідних для укладення угоди. З одного боку, з плином часу з'являються нові технічні та якісні стандарти виробництва, роботи чи захисту навколишнього середовища, яких раніше не існувало. Тоді ланцюжок у вигляді реляційної мережі може прийняти форму модульної мережі (траєкторія 3). З іншого боку, поява нових технологій може зробити існуючі стандарти застарілими, а отже, зменшити ступінь кодифікації знань, необхідних для здійснення операцій. Потім модульний ланцюжок може трансформуватися в реляційну мережу і навіть - якщо проблема зі специфічністю активів серйозна - в ієрархію (траєкторія 4).

По-третє, компетенції постачальників змінюються з часом. З одного боку,

компетенції постачальників можуть зрости в результаті їх процесу навчання. Потім ланцюжок у формі підпорядкованої мережі може трансформуватися в реляційну або модульну мережу, залежно від супутнього ступеня кодифікації знань (траєкторія 5). З іншого боку, компетентність постачальників знижується, коли покупець вводить в ланцюг нових постачальників і/або з'являються нові технології, і/або покупець підвищує свої вимоги до існуючих постачальників. Тоді ланцюг у вигляді модульної або реляційної мережі перетвориться на підлеглий ланцюг (траєкторія 6).

Описана типологія враховує динаміку трансформації організаційних форм глобальних ланцюгів створення вартості. У міру того, як компетенції постачальників покращуються та стають більш популярними, вони можуть взяти на себе (принаймні частково) відповідальність за визначення продукту. Крім того, разом з розвитком компетентності постачальників знижується ризик покупця через їх помилки. Коли втрати стають меншими, ніж витрати на координацію ланцюга, його організаційна форма відходить від ієрархії до мережевої.

1.3. Методика оцінки участі країни у глобальних виробничих мережах та їх впливу на економічне зростання

Ідентифікація вченими великої кількості глобальних ланцюгів створення вартості поставила під сумнів традиційне використання та інтерпретацію торгової статистики та спонукала до використання нових даних і методів. Традиційні показники торгівлі фіксують потоки товарів і послуг на валовій основі, тобто вартість проміжних ресурсів підраховується кожного разу, коли вони перетинають кордон для подальшої обробки. Таким чином, у світі, в якому проміжні товари перетинають кілька кордонів, перш ніж досягти кінцевого споживача, валовий експорт може бути предметом значного подвійного обліку. Це може призвести до неправильного уявлення про внесок різних країн у світову торгівлю.

Щоб вирішити ці проблеми, дослідники та практики все більше

покладаються на концепцію торгівлі доданою вартістю. У рамках цього валовий експорт розбивається відповідно до країни та галузі походження та призначення доданої вартості. Іншими словами, додана вартість простежується через кордони та розподіляється між країнами, де вона виробляється та споживається [37].

Згідно визначення, глобальні ланцюги створення вартості складаються з «ряду етапів, пов'язаних із виробництвом продуктів і послуг, які продаються споживачам, причому кожен етап додає цінність» [38]. Більш конкретне визначення ГЛСВ запропонували Борін А. та Манчіні М., розглядаючи торгівлю, що «характеризується потоками, які перетинають щонайменше два національні кордони» [39]. Такий підхід дозволяє відокремити торгівлю, пов'язану з ГЛСВ, від прямої торгівлі (обидві є частиною валової торгівлі), яка натомість стосується торговельних потоків, що перетинають лише один кордон (наприклад, товари та послуги, які безпосередньо експортуються для кінцевого використання або використовуються як сировина у виробництві та споживається в першій країні-імпортері).

Індикатори участі країни у ГЛСВ дозволяють виміряти ступінь залучення країни до глобальних виробничих мереж і слугують основою для фрагментації виробничого процесу. Участь країни у ГЛСВ зазвичай обчислюється як частка торгівлі, пов'язаної з ГЛСВ, у валовому експорті країни.

На найширшому рівні дезагрегування окремі країни можуть брати участь у ГЛСВ шляхом залучення зворотних та/або прямих зв'язків. Вихідна або зворотна участь вимірює частку іноземної доданої вартості, вбудованої в загальний валовий експорт країни. Вимір прямої участі передбачає визначення частки доданої вартості внутрішнього виробництва, яка міститься в експорті країни і далі реекспортується країною призначення. Участь країн у ГЛСВ схематично представлена на рис. 1.4. У цьому прикладі країна А є виробником кінцевої продукції, яка відправляється на експорт. Для того, щоб виробляти експортну продукцію і відправляти до країни В, країна А може використовувати внутрішні ресурси і покладатися на власну додану вартість

усередині країни або може імпортувати складові частини з-за кордону (тобто використовувати додану вартість із третіх країн у формі сировини у виробництві продукції). Зворотна участь складається з доданої вартості, що міститься в складових частинах, які країна А імпортує від іноземного партнера С. Натомість форвардна участь оцінюється шляхом підрахунку внутрішньої доданої вартості, виробленої безпосередньо в країні А (наприклад, у формі праці для складання кінцевого продукту), яка включена в експорт товару до країни В і далі використовується там у виробництві експортної продукції до третьої країни D. Показники участі в ГЛСВ враховують як зворотний, так і прямий виміри, таким чином, у цьому прикладі загальний показник участі для країни А отримано як суму зворотної і прямої торгівлі з доданою вартістю (додана вартість проміжної продукції, що використовується для виробництва кінцевого товару, який експортується з країни В до країни D), виражені як частка загального валового експорту країни.

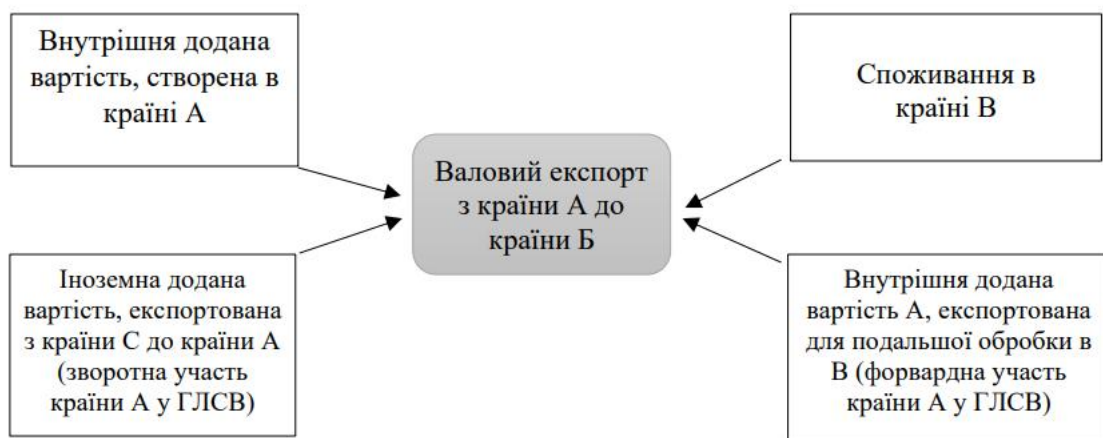


Рис. 1.4. Декомпозиція експорту країни А до країни В за критерієм походження та призначення доданої вартості

Джерело: побудовано за [37, с. 7]

Як одна з важливих особливостей глобального розвитку, функціонування ГЛСВ тісно пов'язує країни та регіони по всьому світу через просторові виробничі мережі, сприяючи глобальному економічному розвитку. Виробнича діяльність ГЛСВ забезпечує процес виробництва продукту, розділеного на кілька виробничих ланок, які спільно завершуються різними країнами. У цьому

процесі особливо важлива торгівля проміжною продукцією. Водночас зауважимо, що обсяг торгівлі проміжними товарами становив понад 50% і демонстрував загальну тенденцію до зростання, за винятком незначного спаду у 2019 році. На відміну від коливань і спаду світової економіки та торгівлі, розвиток торгівлі проміжними товарами демонструє тенденцію до зростання. Це означає, що торгівля проміжними продуктами відіграє важливу роль у міжнародній торгівлі, що також є результатом глибокої еволюції ГЛСВ. За даними Світового банку, якщо рівень участі GVC продовжить зростати на 1%, дохід на душу населення може зрости більш ніж на 1% [40]. Отже, вченими зроблено висновок про те, що ГЛСВ певною мірою сприяють економічному зростанню. Таким чином, країна повинна брати активну участь у ГЛСВ, щоб покращити свої конкурентні позиції та щоб отримувати вигоду від залучення до міжнародної кооперації. Тому актуальними є дослідження впливу глобальних ланцюжків вартості на економічне зростання. У той же час діяльність ГЛСВ може сприяти посиленню просторової кореляції та просторової взаємодії між країнами чи регіонами.

Сучасні дослідження вчених спрямовані на вивчення сутності ГЛСВ та їх впливу на глобальну економіку та економічне зростання окремих країн чи регіонів. Зокрема, З. Мао дослідив взаємозв'язок між економічним зростанням 63-ох розвинутих економік і країн, що розвиваються, та їх участю у глобальних ланцюгах доданої вартості і показав, що U-подібна нелінійна модель ГЛСВ може бути більш ефективною, ніж проста лінійна модель ГЛСВ з точки зору економічного зростання в економіках з високим та середнім рівнем доходів. В результаті дослідження вчений підтвердив, що «U-подібна нелінійна модель пояснює те, що в економіці зменшуються ГЛСВ, де домінують іноземні держави, збільшуються внутрішні ланцюжки створення вартості для побудови місцевих ланцюгів створення вартості, а потім збільшується участь у ГЛСВ, щоб отримати кращу позицію» [41]. Це дослідження свідчить про те, що країни з порівняно низьким рівнем розвитку повинні зменшити ГЛСВ, в яких домінують іноземні компанії, а потім збільшити участь національних компаній

у ГЛСВ для пришвидшення економічного зростання.

В результаті дослідження порогового впливу участі країни у ГЛСВ та його дезагрегованого рівня (пряма та зворотна участь) на економічне зростання для 62-ох економік за період 2000–2018 років вчені виявили, що «участь у ГЛСВ позитивно впливає на економічне зростання в країні з вищим економічним зростанням як у сукупному, так і в дезагрегованому аналізі, а негативно пов'язано з економічним зростанням у країнах із нижчим економічним зростанням» [42]. Також вчені підтвердили, що ефекти зростання прямої та зворотної участі мають різний вплив на економічне зростання в країнах з помірним зростанням економіки, відповідно, напрямок участі у ГЛСВ має значення для визначення економічного зростання в країнах з помірним зростанням економіки.

Поряд з позитивним впливом, глобальне виробництво може мати і негативний вплив на стійке економічне зростання і навіть створювати проблеми для окремих країн. Наприклад, всупереч традиційній точці зору, глобалізація призведе до того, що більше людей збідніють, а нерівність в доходах посилиться. Головним чином це відбувається тому, що азіатські країни, зокрема Китай, «залучили іноземні капітальні інвестиції завдяки наявності великої кількості кваліфікованої робочої сили та низькій заробітній платі, що призвело до зниження глобального рівня заробітної плати та поглиблення бідності» [43]. Вченими доведено, якщо експортна продукція країни містить більше некваліфікованої праці та не може отримати більшу додану вартість шляхом модернізації промисловості, країні важко ефективно брати участь у глобальній ринковій конкуренції. Відповідно, «умови торгівлі країни можуть стати гіршими, таким чином опинившись у скрутному становищі внаслідок зростання бідності» [44].

На сучасному етапі розвиток світової економіки характеризується процесами деглобалізації, що проявляються як відокремлення та реконструкція ланцюжка створення вартості. Деякі вчені також звернули увагу на ці тенденції та провели дослідження. В результаті досліджень було встановлено, що

«підвищення тарифів у Сполучених Штатах призведе до зниження обсягу двостороннього імпорту та експорту між Китаєм і Сполученими Штатами» [45]. Ран Ч. Ю. та Бьонхо Л. виявили, що спроба Сполучених Штатів відокремитися від Китаю мала великий вплив на ланцюг поставок у ГЛСВ, при цьому негативний вплив на Південну Корею та Китай був більший порівняно з впливом на США [46]. Спалах COVID-19 у 2019 році також вплинув на процес світового виробництва. За допомогою моделювання вченими було виявлено, що стагнація світового виробництва матиме негативний вплив на зростання світового ВВП, особливо в сфері послуг, який буде важко усунути за короткий час [47; 48].

Відповідно до теорії просторової економіки, просторові переливи виникають в результаті взаємозв'язку між однаковою економічною діяльністю різних просторових одиниць [49; 50]. У зв'язку з цим деякі вчені поєднали у дослідженні участь країн у ГЛСВ з ефектом просторового переливу та використали просторовий економетричний аналіз, щоб проаналізувати, як участь у ГЛСВ впливає на економічне зростання. В результаті було виявлено, «якщо участь GVC у країні зростає, економічний розвиток ефективно прискорюється як у місцевому, так і в навколишньому регіоні» [51]. Деякі вчені також поділяють ефект просторового поширення на горизонтальні та вертикальні просторові канали. Це дозволило їм зробити висновок про те, що «вбудовування регіональних ГЛСВ призведе до непрямих побічних ефектів через горизонтальні та вертикальні переливи, які стимулюватимуть вбудовування суміжних ГЛСВ [52]. Детальне дослідження горизонтальних просторових каналів поширення, дозволило вченим виявити, що «горизонтальні просторові канали поширення країни або регіону, що беруть участь у ГЛСВ, в основному включають експорт, імпорт і чисте поширення знань, а участь у ГЛСВ може сприяти економічному зростанню через ці три канали» [53].

Важливою складовою визначення впливу участі у ГЛСВ на економічне зростання країни є кількісна оцінка ступеня залучення національної економіки

до глобальних виробничих мереж.

На основі емпіричних досліджень вчені розробили індикатори довжини, ступеня верхнього та нижнього включення у ГЛСВ і запропонували низку показників для визначення статусу країни у ГЛСВ [54; 55]. Метод декомпозиції, який запропонували Ванг З. та ін., є найновішим репрезентативним досягненням у вивченні глобального ланцюжка вартості і дозволив вченим розкласти глобальний ланцюг створення вартості на 17 конкретних показників [56]. Застосування декомпозиції ГЛСВ було розширено з національного рівня на галузевий національний рівень і рівень двосторонньої торгівлі, що значно покращило можливості дослідження та методи аналізу ГЛСВ. Проте, найбільш використовуваними показниками стали індекс участі країни у ГЛСВ та індекс статусу країни у ГЛСВ. Індекс участі країни у ГЛСВ (GVC_Participation) розраховується за такою формулою:

$$GVC_Participation = \frac{IV}{E} + \frac{FV}{E} \quad (1.1)$$

де IV - непряма внутрішня додана вартість від загального експорту країни, FV - додана вартість з-за кордону у загальному експорті країни, E - загальний експорт країни [57].

Отже, співвідношення IV/E характеризує пряму участь країни в ГЛСВ, а відношення FV/E – зворотну участь. Чим вищий індекс участі GVC, тим глибше країна бере участь у розподілі праці GVC. Проте, теоретично обґрунтовано, що просування статусу глобального ланцюжка створення вартості може краще відображати вдосконалення комплексного інноваційного потенціалу країни в системі управління та спроможності управління, ринку, промисловості та інших сферах. Порівняно зі збільшенням участі у глобальному ланцюжку створення вартості, це «якісна зміна», яка означає, що країна несе відповідальність за виробництво проміжної продукції з більш технічним змістом і на вищому кінці ланцюга створення вартості. Формула розрахунку індексу статусу країни у ГЛСВ наступна:

$$GVC_Position = \ln \left(1 + \frac{IV}{E} \right) + \ln \left(1 + \frac{FV}{E} \right) \quad (1.2)$$

Виходячи із наведених математичних співвідношень (формули 1.1 і 1.2), високий індекс статусу країни у ГЛСВ вказує на те, що пряма участь у ГЛСВ є вищою, ніж зворотна участь. Якщо країна займає вищу позицію у виробництві в ГЛСВ, вона буде більше задіяна у виробництві сировини чи проміжних продуктів або дизайні продукту. Чим нижчий індекс статусу країни у ГЛСВ, тим вище зворотна участь країни в ГЛСВ. Це означає, що цій країні потрібно імпортувати багато проміжних товарів, вироблених в інших країнах. Завдяки наведеному вище аналізу можна стверджувати, що чим вище значення країни або регіону в глобальному ланцюжку створення вартості, тим більше переваг можна отримати від виробничої діяльності в складі ГЛСВ, що сприяє довгостроковому економічному зростанню.

Для оцінки економічного зростання країн, як залежної змінної від участі країни у ГЛСВ, вчені використовують такі показники, як ВВП на душу населення, рівень ВВП, частка доданої вартості виробництва в загальному ВВП та витрати на оплату праці на одиницю продукції. За допомогою регресійного аналізу вчені виявили, що взаємозв'язок економічного зростання та показників традиційної торгівлі відрізнявся від його залежності від показників торгівлі в межах ГЛСВ, на що вказували інші знаки при коефіцієнтах [37, с. 33]. Це підтвердило різну природу торгівлі в межах ГЛСВ порівняно з традиційною торгівлею, а також те, що вони формуються під впливом різних і часто протилежних факторів.

Мен К. та інші за допомогою просторової авторегресійної моделі і просторової моделі Дарбіна дослідили вплив участі 42-ох країн в ГЛСВ і їхніх позицій у ГЛСВ на економічний розвиток з точки зору просторових ефектів. Вчені отримали результати, які дозволили зробити висновки про те, що «покращення участі в глобальному ланцюжку створення вартості не лише має очевидний побічний ефект для внутрішнього економічного зростання, але також здійснює рушійний вплив на економічний розвиток сусідніх країн; країна

може отримати більше переваг від виробничої діяльності у ГЛСВ, що сприяє довгостроковому економічному зростанню; покращення статусу у ГЛСВ не тільки відіграє важливу роль у стимулюванні внутрішнього економічного зростання, але й значно сприяє економічному розвитку сусідніх країн через просторові ефекти поширення» [57].

Отже, ґрунтуючись на результатах сучасних досліджень, для моделювання впливу участі країни у глобальних ланцюгах створення вартості на економічне зростання використаємо функціональну залежність:

$$Y = f(GVC_part; GVC_posit), \quad (1.3)$$

де Y – економічне зростання країни; GVC_part – показник участі країни у ГЛСВ; GVC_posit – показник позиції країни у ГЛСВ.

Завданням нашого дослідження є визначення галузей економіки, участь яких у ГЛСВ сприятиме євроінтеграційному процесу України після завершення війни. Відповідно, в аналітичній частині роботи необхідно визначити вплив не лише загальних показників участі країни у ГЛСВ, а й вплив залучення основних галузей економіки на зміну показників економічного зростання. Саме тому, незалежні змінні повинні описувати як кількісні, так і якісні характеристики зовнішньої торгівлі України.

Для проведення регресійного аналізу на основі функціональної залежності (1.3) можемо сформулювати економетричне рівняння, в якому α є постійним членом, β_i - коефіцієнтами, що підлягають оцінці, а ε_t – похибка:

$$Y_t = \alpha + \beta_1 \cdot GVC_part_t + \beta_2 \cdot GVC_posit_t + \beta_i \cdot (FV/E)_n + \varepsilon_t, \quad (1.4)$$

де Y_t – вектор залежних змінних, що включає показники обсягу ВВП України, ВВП у розрахунку на одну особу та індексу щорічних змін ВВП України; GVC_part – вектор показників участі країни у ГЛСВ (коефіцієнти прямої та зворотної участі у ГЛСВ, показник загальної участі у ГЛСВ); GVC_posit – показник позиції країни у ГЛСВ; $(FV/E)_n$ - вектор показників частки іноземної доданої вартості, втіленої в імпортних ресурсах, у валовому експорті за галузями економіки.

Отже, методологія нашого дослідження базується на теоретичному

підґрунті та емпіричних доказах впливу участі країн у ГЛСВ на економічне зростання, які висвітлені у наукових публікаціях з цієї тематики. Для визначення взаємозв'язку між економічним зростанням України та участю національних виробників у ГЛСВ у нашому дослідженні застосуємо статистично-кореляційний аналіз, який передбачає побудову регресійної залежності показників ВВП від зміни показників прямої, зворотної та загальної участі у ГЛСВ, позиції країни у ГЛСВ та вмісту імпоротної доданої вартості в експорті продукції основних галузей економіки. Інформаційною базою дослідження слугуватимуть статистичні дані за 2010-2020 рр., опубліковані Державною службою статистики України, та статистична база даних ОЄСР щодо торгівлі валовою доданою вартістю (TIVA).

Висновки до розділу

1. Пришвидшення міжнародного руху капіталу, збільшення обсягів міжнародної торгівлі, активізація розвитку інформаційних мереж та міграційні процеси істотно вплинули на зміну організації виробництва товарів і послуг в глобальному масштабі. Поглиблення міжнародної кооперації, розвиток транснаціональних корпорацій та їх трансформація в мережеві підприємства при одночасному посиленні фрагментації виробництва створили основу для формування глобальних виробничих мереж. Характерною ознакою глобальної виробничої мережі, як організаційної платформи з налагодження виробництва товарів у різних регіонах світу, є координація всіх процесів глобальною компанією та постачання цих товарів на глобальні ринки. Функціонування глобальних виробничих мереж забезпечує підвищення конкурентоспроможності компаній, що включені у виробничі ланцюжки, завдяки оптимізації співвідношення витрат і можливостей, фінансовій дисципліні, ефективному управлінню та взаємодії з інституціями на всіх рівнях виробничого ланцюга.

2. Глобальні виробничі мережі формуються завдяки створенню ланцюжків доданої вартості, що охоплюють усі процеси, за допомогою яких

технологія поєднується з матеріальними ресурсами та роботою, а потім перероблені ресурси поєднуються в готовій продукції з метою її маркетингу та розподілу. Ланки ланцюжка відрізняються за рівнем доданої вартості, оскільки в результаті виробництва чи складання готової продукції створюється менша додана вартість, ніж на попередніх етапах (наукові дослідження, експериментальні роботи, інноваційна діяльність), і на наступних етапах (логістика, маркетинг, післяпродажне обслуговування). Глобальні ланцюжки створення вартості приймають форму мереж, коли покупець і постачальник є рівноправними партнерами у співпраці та разом працюють над створенням продукту, поєднуючи свої взаємодоповнюючі компетенції. У таких ланцюгах ризик покупця мінімізується високим рівнем компетентності постачальника, а високі компетенції сприяють співпраці в мережі та збереженню взаємозалежності учасників.

3. Сучасні дослідження впливу міжнародної торгівлі на економічний розвиток базуються на новітньому підході, який дозволяє враховувати чисті торговельні потоки між країнами, що вимірюються доданою вартістю. Вченими доведено, що існує взаємозв'язок між економічним зростанням країн та ступенем їхнього залучення у глобальні ланцюжки створення вартості. Враховуючи різну участь країн у ГЛСВ, що визначається рівнем економічного розвитку, спостерігається й різний вплив ГЛСВ на економічне зростання країн. Визначати взаємозв'язок між економічним зростанням країни та участю національних виробників у ГЛСВ доцільно із використанням статистично-кореляційного аналізу, який передбачає побудову регресійної залежності показників ВВП від зміни коефіцієнтів прямої, зворотної та загальної участі у ГЛСВ, позиції країни у ГЛСВ та вмісту імпоротної доданої вартості в експорті продукції основних галузей економіки.

РОЗДІЛ 2. УЧАСТЬ УКРАЇНИ У ГЛОБАЛЬНИХ ВИРОБНИЧИХ МЕРЕЖАХ ТА ПРОЦЕС ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

2.1. Сучасні тенденції розвитку глобальних виробничих мереж

За останні 40 років глобальні ланцюги створення вартості (ГЛСВ) стали домінуючими парадигмами виробництва. Удосконалення інформаційних і транспортних технологій у поєднанні зі зниженням торговельних бар'єрів з 1980-х років спонукало фірми розділяти виробництво на завдання та етапи, що виконуються в різних країнах. Таким чином, вартість проміжних товарів, що торгуються, подвоїлася в усьому світі і наразі становить понад 50% світової торгівлі. Одним із наслідків цього є те, що темпи зростання світової торгівлі випередили темпи зростання світового ВВП, збільшуючись удвічі швидше в період з 1995 по 2010 рік. Багатонаціональні підприємства (транснаціональні корпорації та мережеві компанії) стали важливими гравцями в ГЛСВ. Вони функціонують як мережі та здійснюють різні етапи виробництва через свої філії або через незалежних постачальників, тобто на внутрішньофірмовій основі або на міжнародній основі.

Посилення вертикальної інтеграції має важливі макроекономічні наслідки. Участь у ГЛСВ дозволяє країнам спеціалізуватися в сферах порівняльних переваг, сприяючи зростанню продуктивності та підтримці заробітної плати та доходів. Водночас посилення вертикальної інтеграції може призвести до зростання взаємозв'язку між країнами, сприяючи прискоренню та збільшенню передачі потрясінь. ГЛСВ також мають важливе значення в контексті формування цін. Високі зв'язки у виробництві призводять до високої синхронності між споживчими цінами та цінами виробників у різних країнах. Крім того, через високий взаємозв'язок у виробництві глобальні економічні умови стають важливими для формування внутрішньої інфляції.

Після більш ніж 20 років безперервного зростання темпи інтеграції країн до ГЛСВ сповільнилися в усьому світі. Зростання було зупинене внаслідок глобальної фінансової кризи, і хоча відновлення було швидким, участь у ГЛСВ знову почала знижуватися в усьому світі в 2011 році (рис. 2.1). Уповільнення

участі в ГЛСВ було поширеним у багатьох країнах і секторах економіки. Після глобальної фінансової кризи низка країн помітно зменшили свою участь у ГЛСВ. Зниження інтеграції у ГЛСВ було особливо відчутним у країнах з ринковою економікою, що розвивається, включаючи Китай, і меншою мірою - в розвинутих економіках за межами зони євро. Натомість, більшість країн єврозони зберегли стабільну участь у глобальних ланцюгах поставок. Зниження також було широко поширеним у всіх секторах економіки, причому сектори сировинних товарів і виробництва зазнали більшого падіння. Навпаки, участь країн у ГЛСВ у секторі послуг була порівняно більш стійкою.

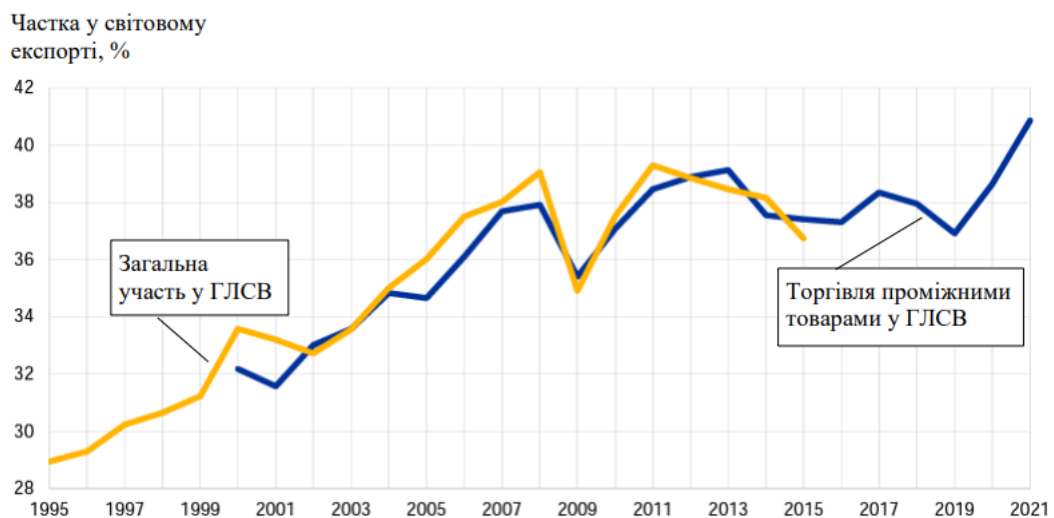


Рис. 2.1. Динаміка участі країн світу в глобальних ланцюгах створення вартості у 1995-2021 рр.

Джерело: [37, с. 11]

Зниження темпів інтеграції після світової фінансової кризи частково відображає зміни в галузевій структурі валового експорту. Як обговорювалося в підрозділі 1.3, участь у ГЛСВ зазвичай виражається як відношення пов'язаної з ГЛСВ торгівлі (охоплює як зворотні, так і прямі зв'язки) до загального валового експорту. Таким чином, глобальні зміни участі в ГЛСВ можуть бути викликані розвитком фрагментації виробництва в країнах і секторах, а також змінами в географічній і галузевій структурі валового експорту. Останнє може відображати той факт, що країни та сектори, які мають структурно низьку інтенсивність ГЛСВ, з часом збільшили свою частку у світовій торгівлі. Якщо

виокремити відносний внесок цих двох факторів у глобальне зниження участі країн у ГЛСВ, то можна побачити, що з географічної точки зору як раннє зростання, так і уповільнення глобальної участі в ГЛСВ з 2008 року були повністю зумовлені змінами в інтенсивності ГЛСВ у різних країнах (рис. 2.2). На противагу цьому, галузевий підхід показує, що половина зниження з 2008 року пояснюється зміною складу валового експорту, який був зміщений у бік галузей із структурно низькою фрагментацією виробництва, таких як туризм, транспорт, фінансові послуги та будівництво.

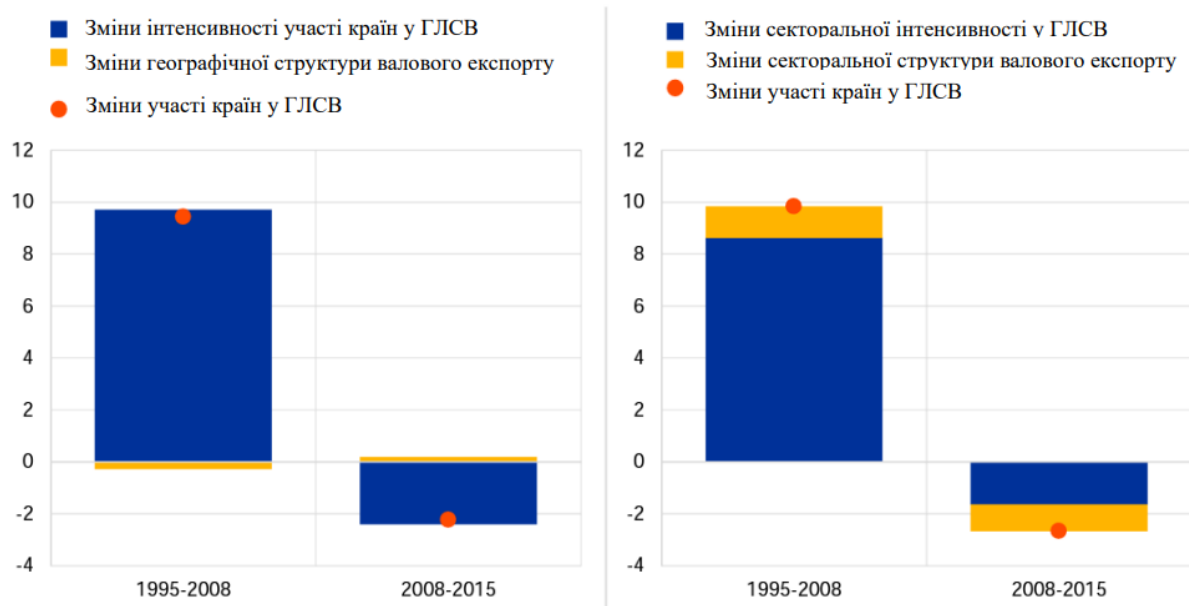


Рис. 2.2. Внесок географічної та секторальної складових у зміни глобальної участі в ГЛСВ (%)

Джерело: [37, с. 13]

Загалом ланцюжки поставок з часом зберегли сильний регіональний компонент, особливо в Європі та Азії. На рисунку 2.3 показано участь різних регіонів у ГЛСВ з виокремленням внеску регіональної та позарегіональної торгівлі (рис. 2.3). У країнах Європи та Азії та меншою мірою в Північній Америці участь у ГЛСВ значною мірою зросла завдяки зміцненню зв'язків постачання в самому регіоні, тоді як країни Латинської Америки стали інтегрованими в ГЛСВ шляхом зміцнення зв'язків із партнерами з інших країн та регіонів світу. З 2011 року регіональні зв'язки в межах ГЛСВ дещо ослабли в

Азії та Латинській Америці, тоді як в інших регіонах вони залишалися практично незмінними. Загалом ланцюжки поставок залишаються згрупованими на регіональному рівні, особливо в Європі та Азії, де більшість зв'язків поставок відбувається в самому регіоні. Для країн зони USMCA (колишня NAFTA) майже половина імпортованих проміжних продуктів, що входять до валового експорту, походить із цієї зони. Навпаки, позарегіональні зв'язки більш поширені в Латинській Америці. Це явище стосується як транснаціональних, так і місцевих компаній, які рівною мірою перемістили виробництво в свій регіон.

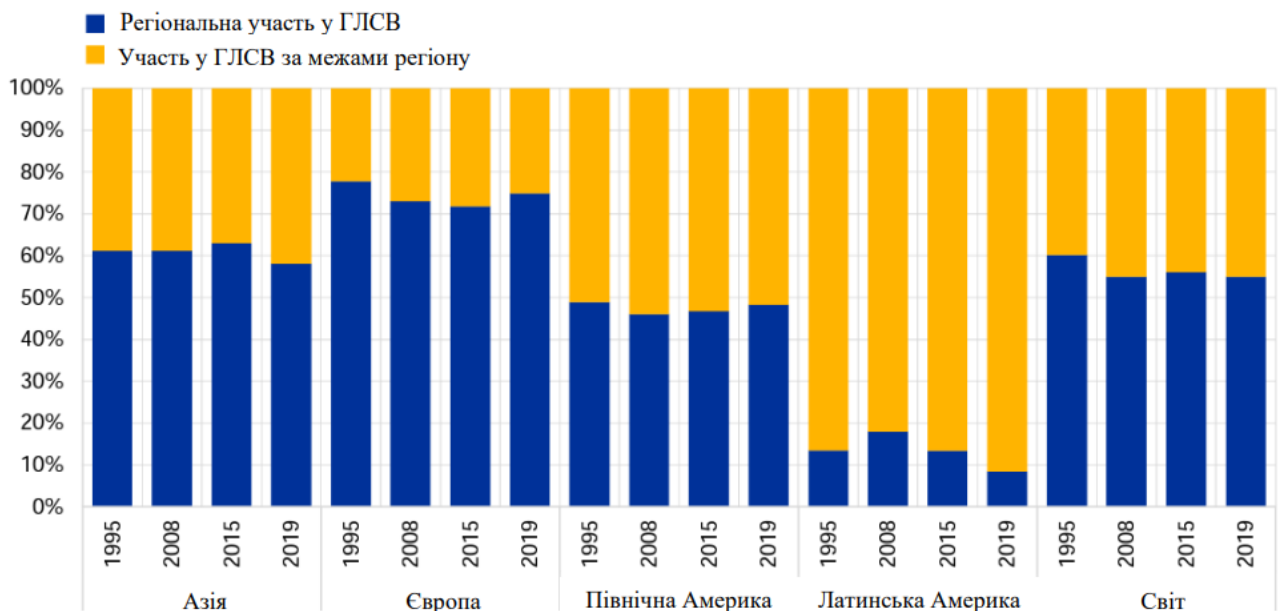


Рис. 2.3. Внески регіональної та позарегіональної торгівлі в участь у ГЛСВ

Джерело: [37, с. 14]

Багатонаціональні корпорації відіграють ключову роль у транскордонній організації виробництва та участі країни у ГЛСВ. Багатонаціональні корпорації з'явилися як модель для організації виробництва, що дозволяє фірмам отримувати вигоду завдяки зниженню торговельних і координаційних витрат і переміщувати виробництво в ті країни, де воно буде ефективнішим. Сьогодні на вітчизняні та іноземні багатонаціональні корпорації припадає більше однієї третини світового виробництва. Їхня діяльність особливо переважає в експорті

(65%) і торгівлі, пов'язаній з ГЛСВ (за імпортом проміжних ресурсів, 41%) [37, с. 14]. У порівнянні з національними компаніями, іноземні транснаціональні корпорації мають значно більшу участь у ГЛСВ, особливо на ринках, що розвиваються, та в єврозоні. Порівняно з вітчизняними компаніями, іноземні філії ТНК більше покладаються на зворотні зв'язки. Це відображає той факт, що офшорна діяльність багатонаціональних корпорацій залежить від іноземних проміжних ресурсів та часто пов'язана з переробною діяльністю в приймаючій країні. Присутність іноземних ТНК позитивно пов'язана з іноземною доданою вартістю, що надходить із країни, де вони розташовані. Це підкреслює міцні зв'язки іноземних філій із материнськими компаніями за кордоном в межах ГЛСВ.

Пошуки доступу до ринку, вертикальна інтеграція та нижчі податки обумовлюють вибір місця розташування ТНК. Теоретична література про прямі іноземні інвестиції (ПІІ) вказує на те, що багатонаціональні корпорації діють з мотивів пошуку ринку (горизонтальна інтеграція), мотивів пошуку ефективності (вертикальна інтеграція) або поєднання цих двох мотивів (комплексна інтеграція) [58]. Останнім часом центр уваги перемістився на взаємозв'язок між діяльністю ТНК та уникненням від сплати податків, причому країни з низьким податковим тиском та м'яким регулюванням набувають значення як приймаючі країни [59]. Що стосується країн, то іноземні ТНК переважають і зростають у країнах, що розвиваються, які інтегрувалися в європейські виробничі ланцюги (переважно країни Східної Європи), а також у так званих країнах-провідниках (тобто країнах, які діють як проміжні пункти призначення для офшорних центрів) або країнах з сприятливим режимом корпоративного оподаткування. В останніх, у тому числі в Люксембурзі та на Мальті, виробництво багатонаціональних підприємств значною мірою залежить від іноземної доданої вартості, тоді як у країнах, де філії займаються переробкою, додана вартість приймаючої країни є значно помітнішою [37, с. 15].

Пандемія COVID-19 особливо сильно зашкодила ланцюгам постачання,

але торгівля в межах ГЛСВ швидко відновилося в другій половині 2020 року. Під час пандемії торгівля, пов'язана з ГЛСВ, скоротилася порівняно менше, ніж торгівля кінцевими товарами, що свідчить про різке скорочення торгівлі проміжними товарами в першому кварталі 2020 року. Це було наслідком істотного скорочення виробництва в Китаї. Коли Китай почав відновлюватися у другому кварталі, торгівля проміжними товарами також відновилося, пом'якшивши уповільнення на глобальному рівні. Навпаки, торгівля скоротилася більш різко в інших секторах світової економіки, зокрема в енергетичному секторі, значною мірою сприяючи загальному зниженню світової торгівлі. Участь у ГЛСВ ще більше розширилася в першій половині 2021 року, оскільки торгівля проміжними товарами зростала стабільними темпами [60], можливо, відображаючи поповнення запасів, спричинене відновленням після пандемії.

Спалах коронавірусу в Китаї негативно вплинув на обсяги виробництва в європейських країнах. Європейська промисловість дуже добре інтегрована в глобальні ланцюжки вартості, через які продаються проміжні товари та послуги (за даними ОЕСР, це становить близько двох третин світової торгівлі). Таким чином, Європа отримує переваги відкритої та глобальної торгівлі, але також є вразливою до подій, які починаються за її межами.

Обсяги експорту Китаю істотно скоротилися через обмеження, запроваджені у зв'язку із пандемією коронавірусу. Це обумовило прямі витрати для європейської економіки, що виникли внаслідок припинення або зменшення поставок відповідних товарів з Китаю до Європи. Однак торговельні зв'язки між Європою та Китаєм є не лише прямими, а й можуть залучати треті країни: наприклад, запчастини до автомобілів, що надходять із Китаю до Європи, можуть спочатку проходити через одну чи, можливо, декілька країн. Тому, через припинення або скорочення цієї торгівлі виникли також непрямі витрати.

За оцінками економістів, загальні прямі та непрямі втрати від переривання глобальних ланцюжків створення вартості між Європою та Китаєм були істотними (рис. 2.4). Ці втрати вимірюються показником відсотка від

загального доходу фірм, які постраждали в кожній країні ЄС. Найбільші втрати спостерігалися в Угорщині, де залежність компаній від прямих і непрямих надходжень з Китаю становить близько 7,5% їх загального річного доходу [61].

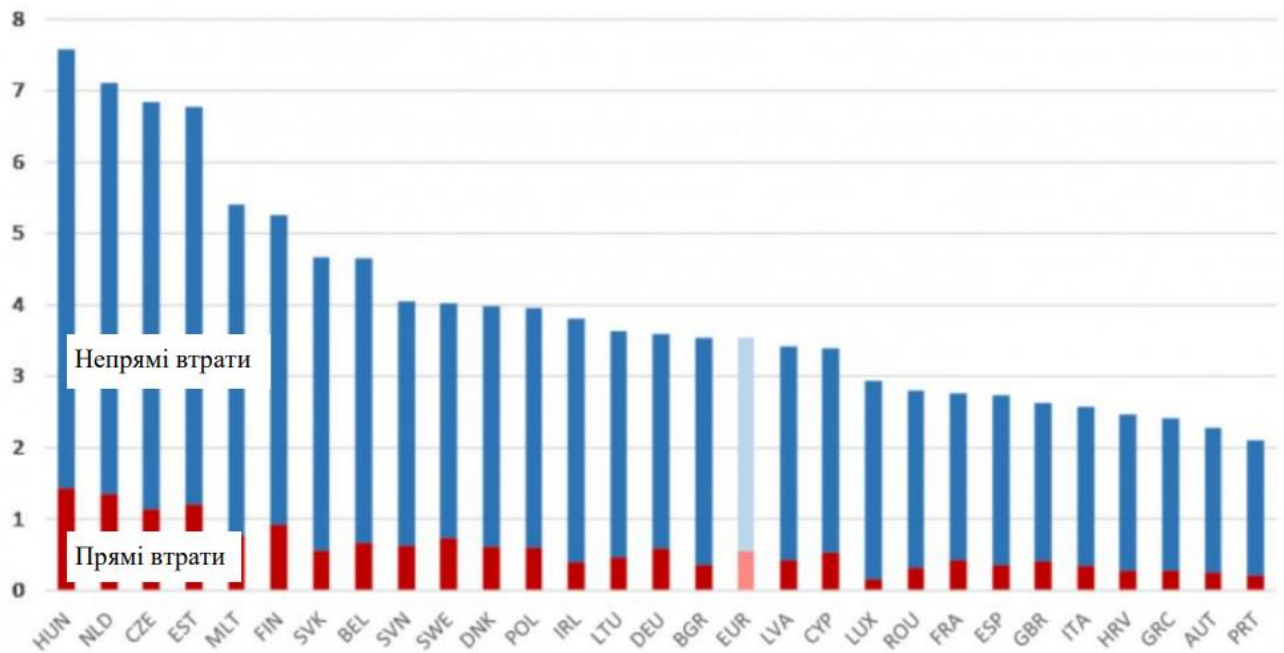


Рис. 2.4. Вартість китайської проміжної продукції у європейському виробництві (% від валової вартості продукції)

Джерело: [61]

Також, до найбільш постраждалих економік відносяться й менші країни Східної та Північної Європи. При цьому цей негативний вплив був переважно непрямим, відображаючи ступінь їхньої інтеграції з німецькими ланцюгами поставок. Наслідки для Нідерландів включають «Роттердамський ефект» реекспорту і, отже, приховують справжню внутрішню залежність Нідерландів. Основою близько 3,5% валового виробництва компаній ЄС, які постраждали, була проміжна продукція китайського походження.

Внаслідок розриву ланцюгів поставок проміжних товарів також спостерігалися негативні наслідки в різних секторах економіки. У таблиці 2.1 наведено показники частки проміжних товарів у шести секторах в країнах ЄС, які походять з тих самих шести секторів у Китаї. Як видно з таблиці, існують основні зв'язки навіть між різними секторами. Наприклад, 2,2% валової продукції сільського господарства ЄС вироблено з використанням китайської

продукції; 0,27% валової продукції промисловості ЄС використовує продукцію китайського гірничодобувного сектору. Виробничий сектор ЄС-27 має найбільшу залежність від усіх китайських проміжних товарів, особливо від продукції переробної промисловості (4,39%).

Таблиця 2.1

Міжгалузеві внески Китаю в економіку ЄС-27, % від валової вартості продукції

Китай	ЄС-27					
	Сільське господар.	Видобувна промислов.	Переробна промислов.	Будівництво	Торгівля і транспорт	Інші послуги
Сільське господарство	0,29	0,18	0,50	0,31	0,16	0,12
Видобувна промисловість	0,14	0,10	0,27	0,18	0,09	0,07
Переробна промисловість	2,23	1,59	4,39	2,84	1,43	1,11
Будівництво	0,11	0,08	0,20	0,15	0,08	0,06
Торгівля і транспорт	0,33	0,25	0,58	0,39	0,29	0,18
Інші послуги	0,38	0,34	0,68	0,49	0,41	0,39

Джерело: [61]

Згідно з таблицею 2.1, виробничий сектор ЄС є найбільш інтегрованим у китайські ланцюжки створення вартості, оскільки значення є вищими, ніж для всієї економіки (рис. 2.4). Понад 9% валового виробництва Угорщини припадає на китайське виробництво. Загалом, виробництво комп'ютерів та електроніки є найбільш вразливою галуззю для Китаю, як і для 20 із 27 країн ЄС, текстильна галузь за вразливістю до зовнішніх шоків займає друге місце в Європі та найбільш уразливою є у Фінляндії, Іспанії, Франції та Данії. Автомобільна промисловість у Німеччині має набагато слабкіші зв'язки з Китаєм з точки зору вартості ресурсів. Однак, незважаючи на меншу вартість, запчастини, імпортовані з Китаю, залишаються життєво важливими, і тому перерви у їх постачанні загрожують виробництву готової продукції. Крім того, автомобільна промисловість покладається на виробництво «just-in-time», де запчастини не зберігаються, а надходять на постійній основі. Якщо постачання припиниться, не буде резервних запасів, які можна було б використати для збереження темпів виробничого процесу.

Упродовж останніх кілька років відбувалося скорочення економічної співпраці між країнами, основними причинами чого стали такі виклики, як пандемія COVID-19 і війна в Україні. Вплив цих чинників показав, що глобальна економіка є вразливою до зовнішніх шоків, що певною мірою знизило переваги участі країн у глобальних ланцюгах поставок.

Пандемія COVID-19 та повномасштабне вторгнення російських військ в Україну істотно порушили глобальні виробничі мережі. У 2020 році медичні товари, такі як маски, захисні рукавички та апарати штучної вентиляції легень, були дефіцитними. У 2021 році поставки інших товарів, включаючи деревину, контейнери та мікрочіпи, значно зменшилися, що призвело до їх дефіциту. Починаючи з 2022 р. виникла проблема із забезпеченістю європейських країн енергоносіями, зокрема нафтою і газом. Своєю чергою, цей дисбаланс між попитом і пропозицією призвів до загального зростання цін. В Європейському Союзі інфляція вже була на рівні 2,9% у 2021 році, тобто ще до війни в Україні, а у вересні 2022 року ціни зросли на 10,9% у річному обчисленні [62].

Такі порушення ланцюгів постачання продукції змусили компанії та уряди поставити під сумнів переваги їх участі у ГЛСВ. Проте, вчені зазначають, що «такі висновки є невиправдані, оскільки дефіцит був спричинений сильним зростанням попиту на медичні вироби у 2020 р. та загальним зростанням попиту, яке супроводжувало глобальне відновлення у 2021 р.» [63] (наприклад, імпорт ЄС зріс на 29% у 2021 р. [64] і перевищив допандемічний рівень). Проте, вплив глобальних викликів продемонстрував, що глобальні ланцюжки створення вартості не такі стійкі, як вважалося раніше.

Незважаючи на те, що ефективність виробництва в межах ГЛСВ є теоретично та емпірично підтвердженим фактом, дискусійним є питання про те, чи переваги від поглиблення та розширення міжнародної спеціалізації в глобальних ланцюгах поставок переважають пов'язані з цим ризики та нестабільність. Водночас, деякі проблеми з постачанням продукції, що виникли внаслідок пандемії, виявилися тимчасовими. Це підтверджується відновленням обсягів китайського експорту медичної продукції, функціонуванням ГЛСВ в

електронній чи машинобудівній промисловості під час кризи COVID-19 (хоча в меншому масштабі), відносною стійкістю ГЛСВ у харчовій промисловості. Вивчення досвіду функціонування ГЛСВ під час і після пандемії показує, що «в кількох випадках ГЛСВ допомогли країнам зменшити тиск попиту на продукти першої необхідності, а дефіцит масок для обличчя, наприклад, було вирішено Китаєм, який нарощував своє виробництво для постачання потребувачим країнам» [65].

Підсумовуючи, зазначимо, що особливості участі країн у ГЛСВ в період криз та економічної нестабільності залишаються не достатньо вивченими, оскільки в різних країнах та галузях економіки мережеві зв'язки в глобальних ланцюгах постачання продукції відрізняються стійкістю та здатністю адаптуватися до зовнішніх шоків. Водночас, участь країни у ГЛСВ не лише є каналом передачі негативного впливу різних глобальних факторів, але й джерелом можливостей для національної економіки, зокрема підвищення ефективності внутрішнього виробництва на основі використання переваг спеціалізації та міжнародного поділу праці. В умовах глобалізації повернення до локалізованого виробництва, яке підвищить безпеку поставок і знизить невизначеність для споживачів і підприємств, своєю чергою посилить залежність від національного виробництва, що обмежить можливості для амортизації внутрішніх шоків.

2.2. Компаративний аналіз інтеграції України та країн ЄС в глобальні ланцюги доданої вартості

Порівняння ступеня залучення України та країн ЄС в ГЛСВ проведемо за показниками загальної, прямої та зворотної участі, які ми розглянули у підрозділі 1.3. При цьому, окремо розглянемо нові держави-члени ЄС та країни ЄС-15. Компаративний аналіз залучення України та нових держав-членів ЄС у глобальні ланцюжки створення вартості дозволить виявити відмінності та подібні риси нашої країни та країн, більшість з яких ще 10-15 років назад були соціалістичними і належали до країн-учасниць Варшавського Договору.

Ступінь залученості нових держав-членів ЄС у глобальні ланцюжки вартості, виміряний загальним показником участі у ГЛСВ за період з 1995 р. по 2020 р. істотно змінився. Так, якщо у 1995 р. серед нових держав-членів ЄС найбільше інтегрованими у світову виробничу систему були Мальта, Естонія і Словаччина, про що свідчив найвищий показник загальної участі у ГЛСВ, який дорівнював відповідно 58%, 52% та 51% (рис. 2.5). У 2020 р. склад групи лідерів дещо змінився. Поряд з тим, що збільшився рівень залученості у ГЛСВ Мальти і Словаччини до 69% і 66% відповідно, істотно збільшився цей показник і для Кіпру (з 40% до 64%), Угорщини (з 39% до 64%) та Чехії (з 42% до 59%).

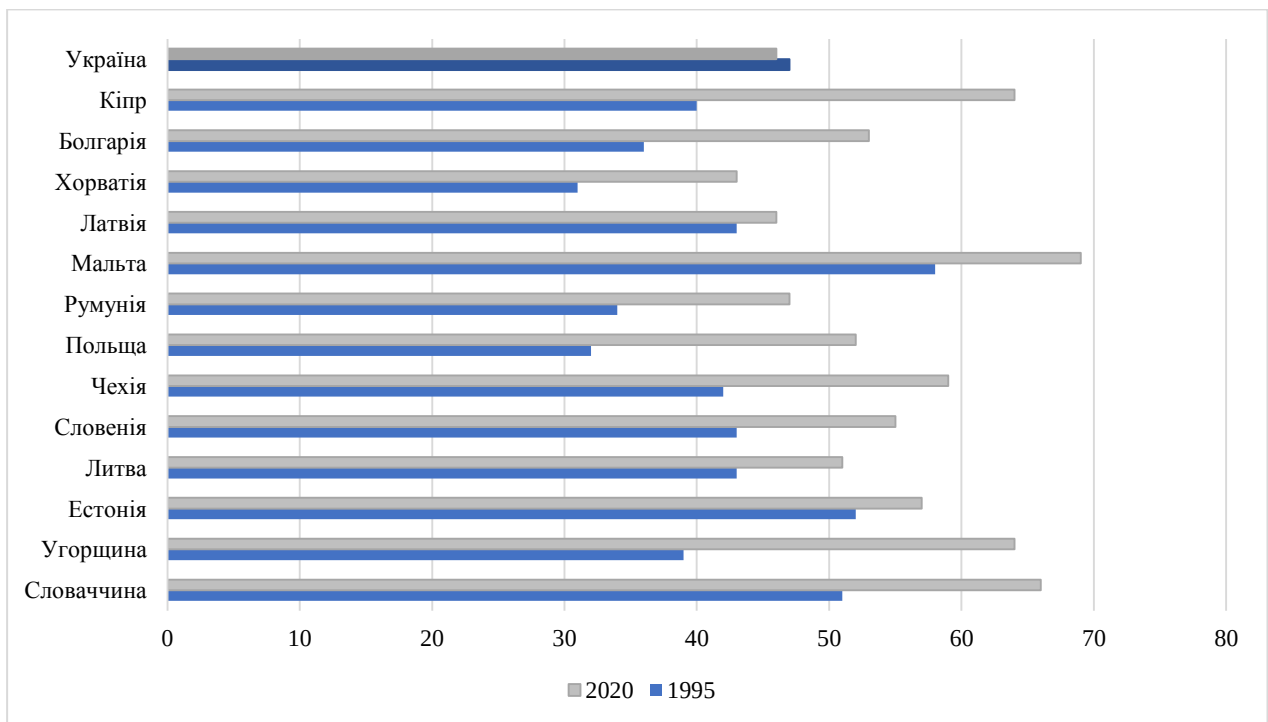


Рис. 2.5. Порівняння України та нових держав-членів ЄС за показником загальної участі у ГЛСВ у 1995 р. та 2020 р.

Джерело: розраховано та побудовано автором за даними [66]

У свою чергу, економіки Хорватії, Польщі та Румунії були найменш залученими до глобальних ланцюжків доданої вартості у 1995 р., а рівень їх загальної участі становив відповідно 31%, 32% та 34%. У 2020 р. показник загальної участі цих країн істотно збільшився: для Хорватії – до 43%, для Польщі – до 52%, для Румунії – до 47%. Незважаючи на це, економіки Хорватії

та Румунії й надалі залишаються найменш інтегрованими у ГЛСВ, оскільки показник загальної участі у 2020 р. становив відповідно 43% і 47%. Латвія у 2020 р. також була серед найменш інтегрованих у світове виробництво країн з показником загальної участі на рівні 46%.

Ступінь залучення України до ГЛСВ зменшився за досліджуваний період з 47% до 46%, що свідчить про послаблення інтегрованості у глобальні виробничі мережі. У 1995 р. Україна за показником загальної участі випереджала більшість країн, що стали новими членами ЄС, і поступалася лише Мальті, Естонії та Словаччині. Проте, у 2020 р. рівень залученості України до ГЛСВ був такий самий, як у Латвії, та перевищив лише Хорватію.

Серед країн ЄС-15 Люксембург, Бельгія та Ірландія були найбільш сильно інтегровані у світову систему виробництва та торгівлі у 1995 році (рис. 2.6). Розрахований нами рівень участі для Люксембургу склав 59%, для Бельгії – 50%, для Ірландії – 45%. Як видно з рисунку, для всіх розглянутих країн характерне збільшення рівня залучення до ГЛСВ у 2020 р. Люксембург і Бельгія й надалі залишаються країнами з найвищим рівнем інтеграції до ГЛСВ, а показник загальної участі становив 76% та 57% відповідно. При цьому звернемо увагу, що до групи лідерів додалися країни, показник загальної участі яких у ГЛСВ був на рівні 56% (Австрія, Греція та Ірландія). Позиції України за показником загальної участі у ГЛСВ у 1995 р. були на рівні таких країн, як Ірландія та Бельгія, що перевищували цей показник для всіх країн ЄС-15, за винятком Люксембургу.

Серед країн ЄС-15 найнижче значення загального рівня участі у ГЛСВ у 1995 році було зафіксоване в Греції (27%), та дещо вищі значення - в Італії (31%), Великобританії (33%), Німеччині, Франції та Іспанії (по 34%). У свою чергу, в 2020 р. році в кінці рейтингу опинилися Італія та Великобританія з показником, що не перевищив 42%, а Греція увійшла до групи лідерів. На відміну від країн ЄС-15, рівень інтегрованості України у глобальні виробничі мережі у 2020 р. знизився, проте, залишався вищим, ніж у Великобританії, Італії, Іспанії, Німеччині, Франції.

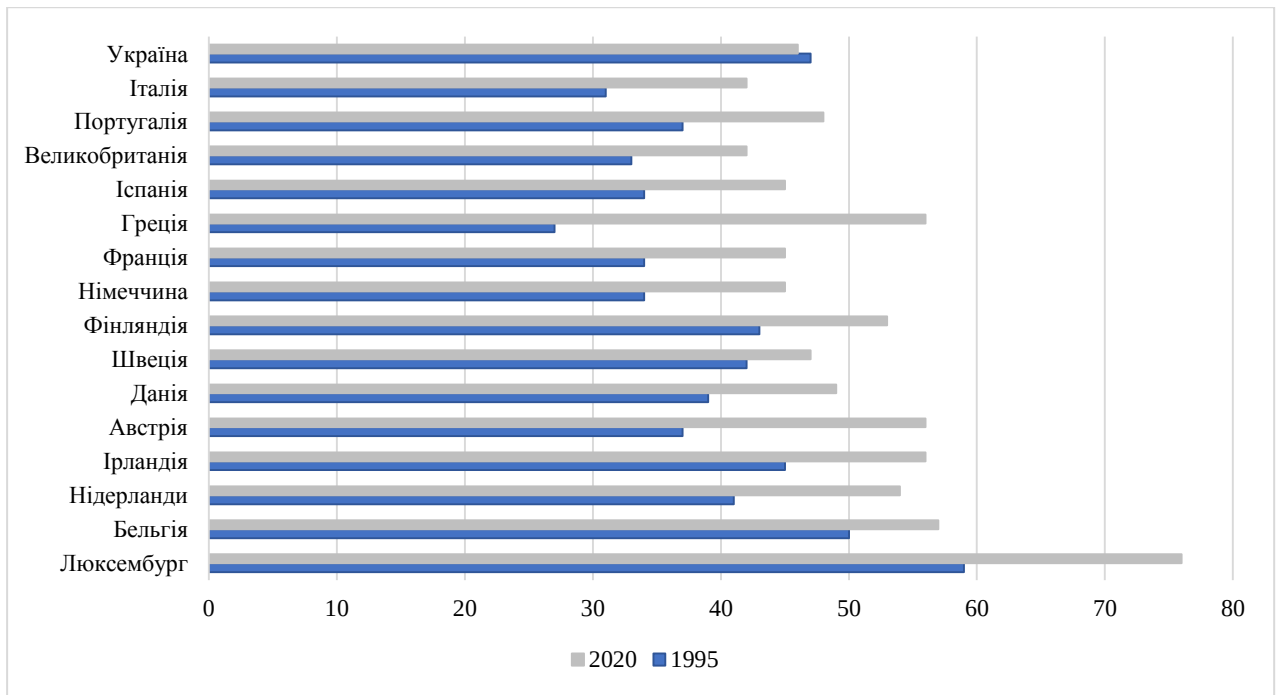


Рис. 2.6. Порівняння України та країн ЄС-15 за показником загальної участі у ГЛСВ у 1995 р. та 2020 р.

Джерело: розраховано та побудовано автором за даними [66]

Проаналізований нами показник загальної участі економік у глобальних ланцюгах створення вартості поєднує в собі оцінку попиту та пропозиції. Він відображає залучення економіки до ГЛСВ як одержувача іноземної доданої вартості, що використовується для їх власного експорту, так і як постачальника внутрішньої доданої вартості, що міститься в проміжних продуктах або послугах, що використовуються в експорті інших країн. Аналіз відповідного рівня участі показує, що малі економіки, такі як Люксембург, Словаччина, Бельгія, Угорщина чи Нідерланди, більш інтегровані у світову систему виробництва та торгівлі, ніж більші економіки. Це може бути пов'язано з тим фактом, що зазвичай малі країни більше залежать від імпорту, ніж великі країни, які не потребують стільки імпортних ресурсів, оскільки вони можуть отримати більше з внутрішнього ринку проміжних товарів, оскільки чим більша країна, тим менша частка іноземної доданої вартості в експорті.

Для проведення детальнішого аналізу порівняємо позиції України, країн ЄС-15 та нових держав-членів ЄС за коефіцієнтом зворотної участі у

глобальних ланцюгах створення вартості у 1995 р. та 2020 р. Щодо нових країн-членів, то значення коефіцієнту зворотної участі, як у 1995 р., так і у 2020 р., було найвищим для Мальти – відбулося його збільшення з 50% до 60% (рис. 2.7). Серед країн із найвищим ступенем зворотної інтеграції в ланцюжку вартості, окрім Мальти, у 2020 р. були також Кіпр (49%), Словаччина (48%), Угорщина (48%). Як правило, високе значення показника зворотної участі означає, що країна знаходиться в кінці ланцюжка вартості, тобто вона є одержувачем іноземних проміжних товарів, які використовуються в основному для виробництва кінцевих товарів, призначених для експорту.

Зворотна участь України у глобальних ланцюжках створення вартості у 2020 р. була на такому ж рівні, як у Хорватії, Латвії, Румунії. Значення коефіцієнту зворотної участі у ГЛСВ для нашої країни знизилося з 30% у 1995 р. до 24% у 2020 р., що свідчить про «переміщення» української економіки ближче до початку ланцюга створення вартості і, відповідно, про зменшення експорту готових товарів остаточного споживання.

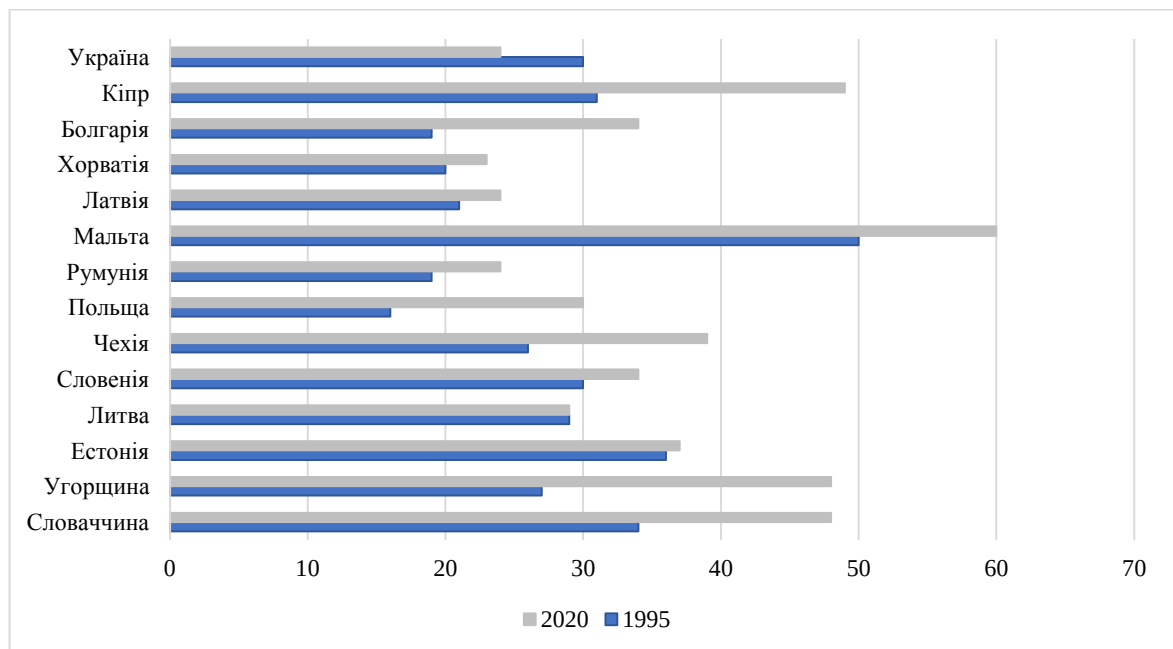


Рис. 2.7. Порівняння України та нових держав-членів ЄС за коефіцієнтом зворотної участі у ГЛСВ у 1995 р. та 2020 р.

Джерело: розраховано та побудовано автором за даними [66]

Водночас, серед нових держав-членів ЄС у 2020 р. найнижчі значення

рівня прямої участі у ГЛСВ зафіксовано для Мальти – 9%, Кіпру – 15% та Угорщини – 16% (рис. 2.8). Таким чином, ці економіки були відносно слабо пов’язані на початку ланцюжка створення вартості та, водночас, сильно пов’язані зворотно. На основі цього можна зробити висновок, що зазначені країни у 2020 році були ближче до кінця, ніж до початку ланцюга створення вартості.

У свою чергу, високе значення показника прямої участі для України вказує на те, що економіка знаходиться на початку ланцюжка вартості, тобто вона є постачальником товарів, які потім переробляються та експортуються іншими країнами. Коефіцієнт прямої участі України у ГЛСВ збільшився з 17% у 1995 р. до 22% у 2020 р., що підтверджує зроблений нами попередньо висновок про зміщення економіки ближче до початку ланцюга поставок продукції. За цим коефіцієнтом Україна перевищила показники більшості нових держав-членів ЄС і знаходилася на одному рівні з Латвією, Литвою та Польщею. Найбільше значення показника прямої участі у ГЛСВ у 2020 р. спостерігалось лише у Румунії.

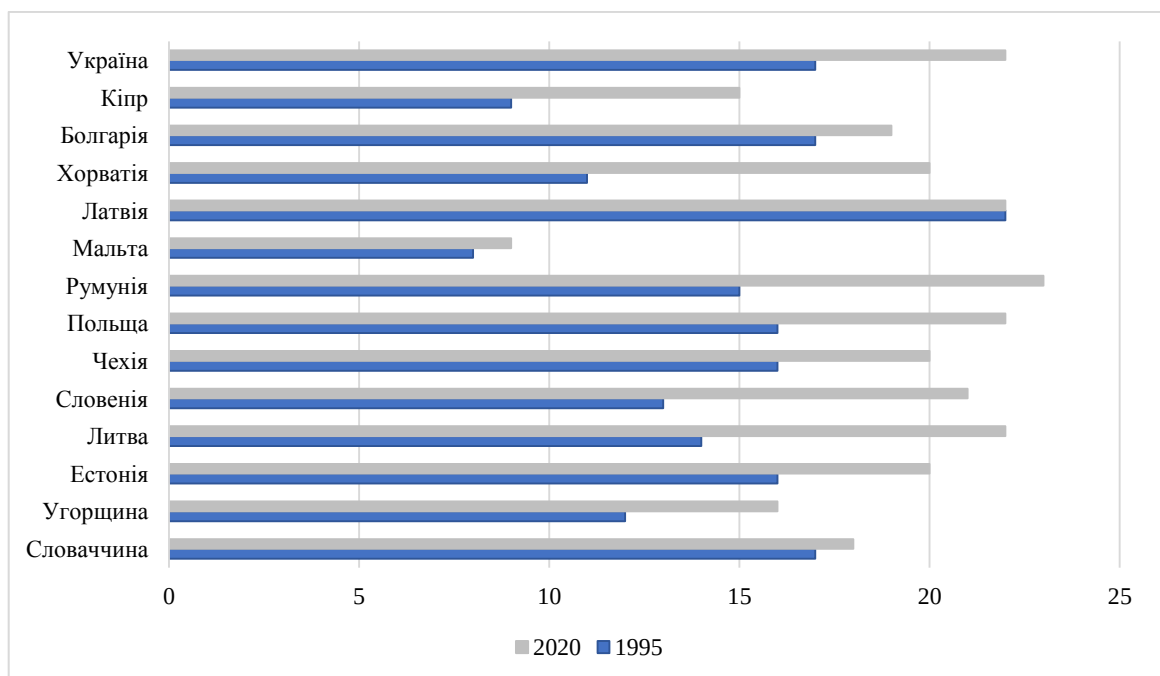


Рис. 2.8. Порівняння України та нових держав-членів ЄС за коефіцієнтом прямої участі у ГЛСВ у 1995 р. та 2020 р.

Джерело: розраховано та побудовано автором за даними [66]

На основі рис. 2.7 також можна зробити висновок, що економіки Хорватії, Латвії та Румунії, так само як і України, були найменш пов'язаними у зворотному напрямку в ланцюжку створення вартості у 2020 році, із зворотним рівнем участі 23-24% відповідно. Ці країни також характеризуються найнижчим загальним рівнем участі в ГЛСВ. У свою чергу, вже частково обговорені дані, представлені на рис. 2.8, дають змогу визначити серед нових держав-членів ЄС країни, які найбільше інтегровані на передньому плані ланцюжка створення вартості. У 2020 році це були: Мальта (9%), Кіпр (15%), Угорщина (16%) і Словаччина (18%).

Загалом у всіх країнах ЄС-28 (див. рисунки 2.7-2.10) домінують зворотні ланки в ланцюжку створення вартості. Це означає, що ці країни більше отримують іноземну додану вартість, яка використовується в їхньому експорті, ніж постачальники внутрішньої доданої вартості, що міститься в експорті інших країн.

Найбільша залежність помітна у випадку економік Люксембургу, Мальти, Кіпру та Угорщини, для яких різниця між обговорюваними показниками сягає 54 відсоткових пункти (в. п.), 51 в. п., 34 в. п. відповідно та 32 в. п. Тут варто згадати, що ланки вище за течією ланцюжка вартості, які є відносно слабкими в групі проаналізованих країн, сильніші, наприклад, у країнах, багатих на природні ресурси, наприклад, як Норвегія. В таких країнах, з іншого боку, нижчі значення рівня участі реєструються назад у ланцюжку, оскільки видобуток сировини зазвичай пов'язаний із меншою часткою проміжних товарів у виробничому процесі [67, с. 25].

На основі аналізу даних для країн ЄС-15, наведених на рис. 2.9, можна зробити висновок, що у 2020 р. лідерами з включення наприкінці ланцюжка створення вартості були Люксембург, Ірландія, Греція та Бельгія, для яких коефіцієнт зворотної участі становив відповідно 65%, 43%, 39% і 35%. У свою чергу, найнижчі значення аналізованого показника, нижче 30%, зафіксовані в Швеції та Іспанії (по 25%), Франції (23%), Німеччині (22%) та Великобританії (17%). Україна за показником зворотної участі (24%) приблизно так само, як і

вказані країни, інтегрована в ГЛСВ на початку ланцюга.

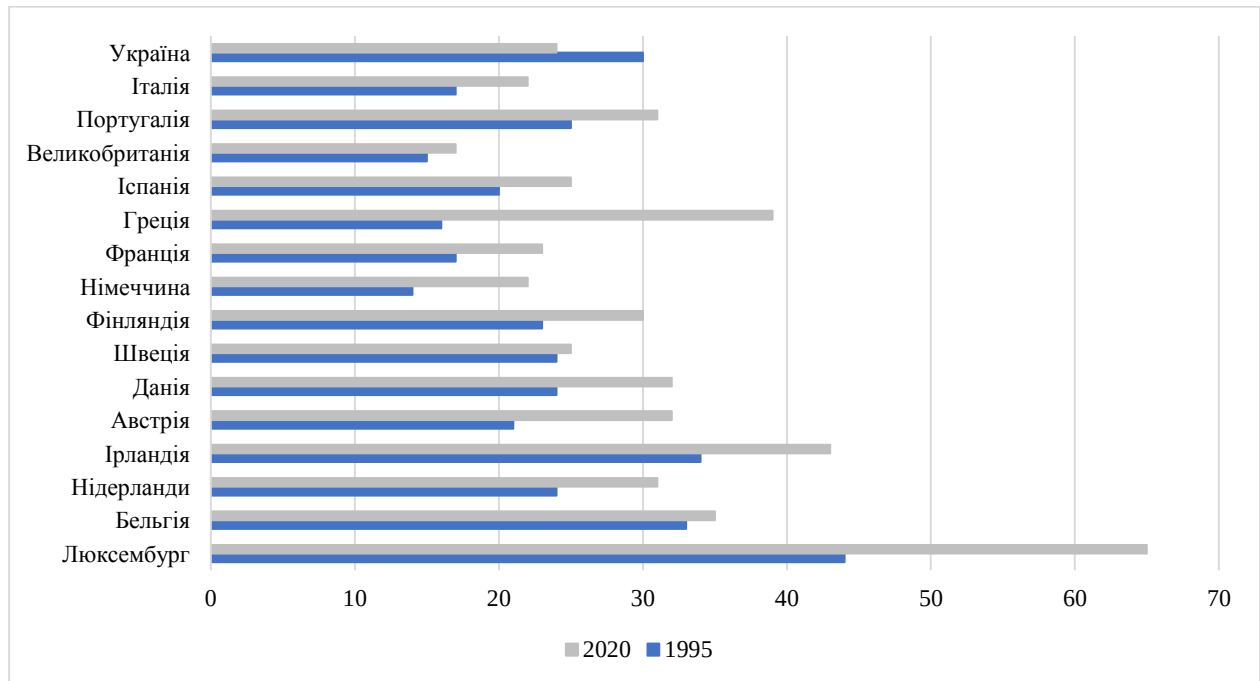


Рис. 2.9. Порівняння України та країн ЄС-15 за коефіцієнтом зворотної участі у ГЛСВ у 1995 р. та 2020 р.

Джерело: розраховано та побудовано автором за даними [66]

Гістограма на рис. 2.10 показує, що серед країн із найвищим ступенем інтеграції на початку ланцюжка створення вартості у 2020 році, з коефіцієнтом прямої участі, що перевищує 20%, були Великобританія (25%), Австрія (24%), Нідерланди (23%), Фінляндія (23%), Німеччина (23%) і Франція (22%). Україна за цим показником також відноситься до групи країн, що інтегровані на початку ланцюжка створення вартості. Найменше значення показника зафіксовано для економіки Люксембургу, для якої він склав лише 11%. У той же час, це один з найменших рівнів включення до передньої частини ланцюжка створення вартості, зафіксована в 2020 році в усьому ЄС-28 (найнижче значення було зафіксоване для Мальти і становило 9%). Відносно низькі значення спостерігалися для Ірландії (13%), Данії, Греції і Португалії (по 17%), але в них коефіцієнт прямої участі незначно відрізнявся від середнього значення.

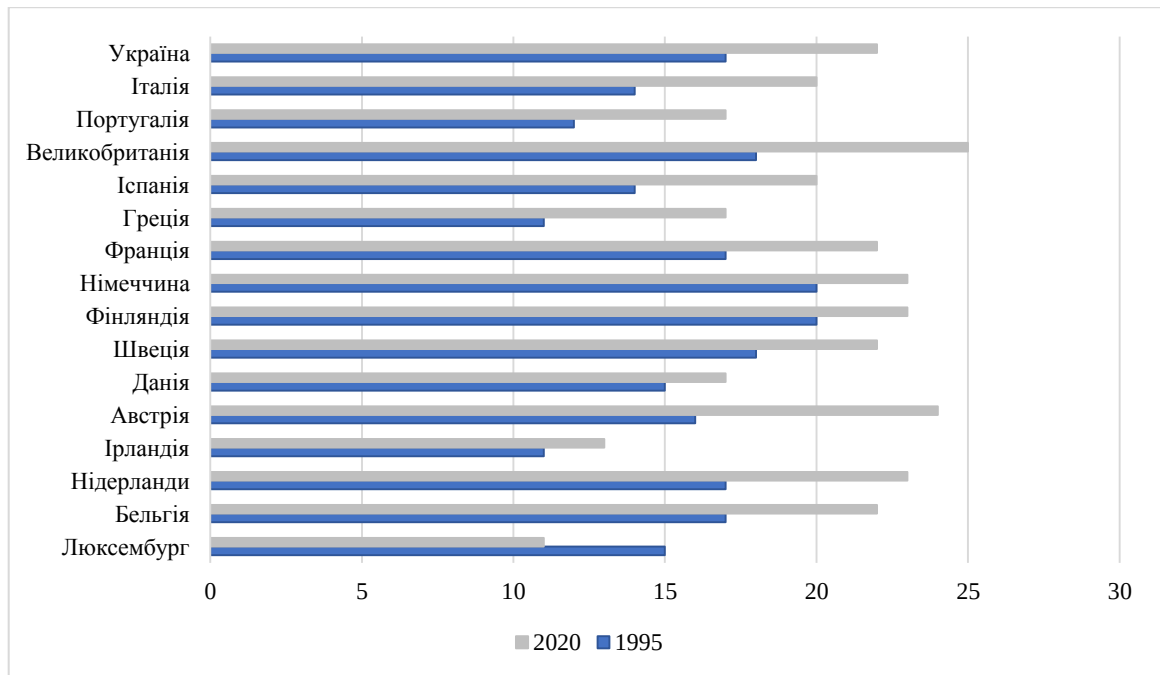


Рис. 2.10. Порівняння України та країн ЄС-15 за коефіцієнтом прямої участі у ГЛСВ у 1995 р. та 2020 р.

Джерело: розраховано та побудовано автором за даними [66]

Як і у випадку з новими державами-членами, серед країн ЄС-15 можна визначити ті, які характеризуються відносно слабкими зв'язками вгорі за течією ланцюжка вартості та водночас сильними зв'язками назад, що свідчить про те, що їхні економіки ближчі до кінця ланцюжка вартості, ніж початок. Беручи до уваги наведені вище дані, найбільше характерною такою позицією була для Мальти та Люксембургу. У 2020 році ці країни мали найнижчий рівень прямої участі (9% та 11% відповідно) серед усіх країн ЄС-28 і один із найвищих показників зворотної участі (60% та 65%).

З огляду на вищевикладену інформацію про зміни в участі країн Європейського Союзу в ГЛСВ у період з 1995 р. по 2020 р. (рис. 2.7-2.10), можна підсумувати, що збільшення інтеграції з глобальною системою виробництва і торгівлі, яке спостерігалось в більшості країн ЄС, було в основному за рахунок зміцнення зворотних зв'язків у ланцюжку вартості. У 26 із 28 проаналізованих країн ЄС рівень зворотної участі збільшився, і його зростання було набагато більшим, ніж зростання рівня прямої участі. Найбільше зростання частки іноземної доданої вартості у валовому експорті

відбулося в таких нових державах-членах ЄС, як Угорщина (21 в. п.), Кіпр (18 в. п.), Болгарія (15 в. п.), Польща та Словаччина (по 14 в. п.), Чехія (13 в. п.). Серед країн ЄС-15 найбільш динамічне зростання цього показника спостерігалось у Греції (23 в. п.), Люксембурзі (21 в. п.) та Австрії (11 в. п.). Водночас зростання міцності зв'язків із передовою частиною ланцюжка вартості в жодній країні не перевищувало 10 в. п. Найвищий показник зафіксований у Хорватії (9 в. п.), Литві, Словенії та Румунії (по 8 в. п.), а серед країн ЄС-15 – в Австрії (8 в. п.) та Великобританії (7 в. п.). У період з 1995 р. по 2020 р. у ланцюжку доданої вартості без змін залишилася участь у зворотному зв'язку в Литві, а участь України зменшилася на 6 в. п. З іншого боку, передовий рівень участі знизився у Люксембурзі (на 4 в. п.), в Латвії – залишилася без змін, а в Україні відбулося зростання на 5 в. п.

Варто зазначити, що хоча в багатьох проаналізованих економіках відбулося збільшення інтеграції з ГЛСВ як вище, так і вниз за ланцюжком створення вартості, у випадку деяких країн збільшення одного з проаналізованих показників участі у ГЛСВ супроводжувалося зменшенням в іншому. Наприклад, у Люксембурзі міцність зворотних зв'язків у ланцюжку вартості зросла на 21 в. п., а міцність зв'язків угору зменшилася на 4 в. п., у Латвії показник зворотної участі збільшився на 3 в. п., а показник прямої участі не змінився. Це свідчить про те, що економіки цих країн рухалися до кінця глобального ланцюжка вартості за досліджуваний період. Подібний висновок можна зробити, наприклад, і щодо Словаччини, де частка зовнішньої доданої вартості у валовому експорті зросла на 14 в. п., при незначній зміні міцності зв'язків у передній частині ланцюга лише на 1 в. п. В жодній з країн ЄС за досліджуваний період не спостерігалось зниження показника зворотної участі у ГЛСВ, лише у Литві при незмінному рівні зворотної участі відбулося зростання показника прямої участі на 8 в. п. Динаміка показників участі України у ГЛСВ істотно відрізнялася від країн ЄС. В Україні спостерігалось зниження рівня зворотної участі та підвищення рівня прямої участі, що вказує на те, що наша країна перемістилася до початку глобального ланцюжка створення вартості.

2.3. Взаємозв'язок економічного зростання України та участі у міжнародних виробничих мережах

Рівень залучення економіки України до глобальних ланцюгів створення вартості за останні 10 років істотно зменшився, про що свідчить зниження показника загальної участі у ГЛСВ з 50,7% у 2010 р. до 45,7% у 2020 р. У зв'язку з цим, актуальним завданням є визначення впливу основних показників участі України у ГЛСВ на економічне зростання. Порівняння динаміки ВВП, як основного показника економічного зростання, та динаміки валового експорту показує, що періоди зростання та зниження їхніх значень у цілому співпадають (рис. 2.11). Так, у 2011 р. та 2012 р. обсяги ВВП збільшувалися щорічно на 19,9% та 7,6%, при цьому валовий експорт зростав на 24,3% та 6% відповідно. У 2017-2018 рр. також спостерігалось подібне зростання цих показників: ВВП збільшилося на 20,1% та 15,6% відносно попереднього року, а щорічні темпи зростання експорту становили відповідно 16,3% та 10%. Періоди зниження цих показників також співпадали, зокрема, у 2014-2015 рр. обсяг ВВП зменшувався в середньому на 29,5% щороку, а валовий експорт – на 18,2%. Отже, можемо стверджувати, що існує взаємозв'язок між динамікою ВВП і експортом України.



Рис. 2.11. Темпи зміни ВВП, експорту та вмісту іноземної валової доданої вартості в експорті України у 2010-2020 рр., % до попереднього року

Джерело: розраховано і побудовано автором за даними [66; 68]

Водночас, як видно з рис. 2.11, динаміка показника вмісту іноземної валової доданої вартості в експорті України дещо відрізняється від динаміки ВВП та валового експорту. Зокрема, темпи зростання вмісту іноземної валової доданої вартості в експорті України у 2011-2012 рр. були вищі, а у 2018-2019 рр. – значно нижчими, ніж для ВВП та валового експорту. Крім цього, звернемо увагу, що у 2013 р. та 2020 р., які характеризуються настанням економічних криз, темпи зниження вмісту іноземної валової доданої вартості в експорті України були більш істотними порівняно з темпами зниження ВВП та валового експорту. Відповідно, для виявлення взаємозв'язку між цими показниками необхідно провести детальніший аналіз.

Як було обґрунтовано у підрозділі 1.3, для виявлення впливу участі України у ГЛСВ на економічне зростання доцільно провести регресійний аналіз, де в якості залежної змінної використаємо показники ВВП, ВВП у розрахунку на одного мешканця та індекс ВВП (табл. 2.2).

Таблиця 2.2

Показники економічного зростання України у 2010-2020 рр.

Роки	ВВП, млн дол. США	ВВП на одного мешканця, грн	Індекс ВВП, % до попереднього року
	<i>GDP</i>	<i>GDP_pc</i>	<i>Index_GDP</i>
2010	136109,2	23600,0	104,1
2011	163315,4	28488,0	105,5
2012	175803,4	32002,0	100,2
2013	183378,9	33473,0	100,0
2014	133578,7	36904,0	93,4
2015	91050,5	46413,0	90,2
2016	93360,7	55899,0	102,4
2017	112118,3	70170,0	102,4
2018	130893,4	84228,0	103,5
2019	153916,3	94633,0	103,2
2020	156603,3	101138,0	96,2

Джерело: складено автором за даними [68]

В якості незалежних змінних використаємо коефіцієнти зворотної, прямої і загальної участі України у глобальних ланцюгах створення вартості, а також показники валового експорту та вмісту іноземної доданої вартості в експорті України (табл. 2.3). Як видно з таблиці, за період 2010-2020 рр. відбулося

зниження коефіцієнта зворотної участі у ГЛСВ, що свідчить про зниження залежності економіки України від імпорту проміжної продукції, яка використовується для виготовлення експортних товарів. Найвищою залежність України від імпорту проміжних товарів була у 2012 р., коли коефіцієнт зворотної участі становив 32,8%. Внаслідок анексії Криму Росією та початку воєнних дій на Донбасі, відбулася втрата значної частини промислового потенціалу України, що призвело до зниження зворотної участі у ГЛСВ.

Коефіцієнт прямої участі України у ГЛСВ, який характеризує непряму частку внутрішньої доданої вартості в експорті партнерів і визначає роль української доданої вартості в експорті інших країн, збільшився з 21% у 2010 р. до 22% у 2020 р. Отже, за досліджуваний період спостерігалось незначне зростання прямої участі українських підприємств у виробництві експортних товарів у країнах-партнерах. Загальний показник участі у глобальних ланцюгах створення вартості, розрахований як сума зовнішньої доданої вартості в експорті та внутрішньої доданої вартості, що опосередковано експортується торговими партнерами, свідчить про зменшення ступеня інтеграції України у ГЛСВ.

Таблиця 2.3

Показники участі України у ГЛСВ у 2010-2020 рр.

Рік	Вміст іноземної валової доданої вартості в експорті України, млн дол.	Валовий експорт, млн дол.	Коефіцієнт зворотної участі, %	Коефіцієнт прямої участі, %	Загальний показник участі у ГЛСВ, %
	<i>FVA_exp</i>	<i>Export</i>	<i>GVC_part_b</i>	<i>GVC_part_f</i>	<i>GVC_part</i>
2010	14387	48426	29,71	21,00	50,71
2011	19109	60204	31,74	22,00	53,74
2012	20985	63821	32,88	19,00	51,88
2013	17967	61117	29,40	20,00	49,40
2014	15355	52164	29,44	21,00	50,44
2015	12246	40824	30,00	20,00	50,00
2016	11406	39254	29,06	20,00	49,06
2017	13189	45661	28,88	22,00	50,88
2018	14010	50250	27,88	23,00	50,88
2019	14142	54661	25,87	23,00	48,87
2020	12333	52041	23,70	22,00	45,70

Джерело: розраховано автором за даними [66]

Для проведення регресійного аналізу ми розраховали натуральні логарифми даних, наведених у табл. 2.2-2.3. В результаті регресійного аналізу нами виявлено міцний зв'язок ВВП України з показниками вмісту іноземної валової доданої вартості в експорті та валового експорту України, про що свідчить високе значення коефіцієнту кореляції (табл. 2.4). Зв'язок між обсягом ВВП України та зміною обсягу іноземної ВДВ в експорті був оберненим: збільшення незалежної змінної на 1% обумовлювало зменшення залежної змінної на 0,505% за інших незмінних умов. При цьому, вплив валового експорту на ВВП України був прямим та більш істотним: при збільшенні незалежної змінної на 1% відбувалося зростання залежної змінної на 2,012% за інших рівних умов. Коефіцієнт детермінації показує, що упродовж досліджуваного періоду обсяг ВВП України на 96,8% залежав від зміни вмісту іноземної валової доданої вартості в експорті та валового експорту, і лише на 3,2% - від інших чинників. Розрахункове значення критерію Фішера перевищує його табличне значення ($F(2,8)=122,38$), що підтверджує наявність щільного зв'язку між залежною та незалежними змінними. Статистична похибка регресії не перевищувала 5%, що свідчить про статистичну значимість проведених розрахунків.

Таблиця 2.4

Залежність економічного зростання від участі України у ГЛСВ у 2010-2020 рр.

Факторні ознаки	Залежна змінна	
	<i>GDP</i>	<i>GDP_pc</i>
Кількість спостережень	11	11
Постійна величина	-5,143*** (1,101)	26,351*** (3,733)
<i>FVA_exp</i>	-0,505** (0,168)	-
<i>Export</i>	2,012*** (0,209)	-
<i>GVC_part_b</i>	-	-4,625*** (1,110)
R	0,984	0,811
R ²	0,968	0,658
F-критерій	$F(2,8)=122,38$	$F(1,9)=17,36$

* - рівень статистичної помилки 10%; ** - рівень статистичної помилки 5%;

*** - рівень статистичної помилки 1%.

Джерело: розраховано автором

У результаті регресійного аналізу нами не було виявлено статистично значимого зв'язку між обсягом ВВП України та показниками, що характеризують зворотну, пряму та загальну участь України у ГЛСВ.

Дещо слабший зв'язок ($R=0,811$) ми виявили між ВВП у розрахунку на одного мешканця та коефіцієнтом зворотної участі України у ГЛСВ. Зв'язок між залежною і незалежною змінною є оберненим: при збільшенні на 1% коефіцієнту зворотної участі відбувалося зменшення ВВП на одного мешканця на 4,625% за інших незмінних умов. Значення коефіцієнту детермінації є порівняно не високим і показує, що зміна ВВП у розрахунку на одного мешканця на 65,8% залежала від динаміки частки іноземної доданої вартості, втіленої в імпортних ресурсах, у валовому експорті України. Розрахункове значення критерію Фішера перевищувало його табличне значення, що свідчить про щільність зв'язку між залежною та незалежною змінною. Рівень статистичної помилки не перевищував 1%, тому результати регресійного аналізу є статистично значимими.

Водночас, результати розрахунків не підтвердили існування статистично значимого зв'язку між ВВП на одного мешканця та коефіцієнтами прямої і загальної участі України у ГЛСВ, а також показниками валового експорту і вмісту іноземної валової доданої вартості в експорті України. Також в результаті регресійного аналізу не виявлено взаємозв'язку між індексом ВВП України та усіма розглянутими показниками, що характеризують участь країни у глобальних ланцюгах створення вартості у 2010-2020 рр.

Як було показано вище, згідно результатів регресійного аналізу існує міцний обернений зв'язок ВВП України та вмістом іноземної валової доданої вартості в українському експорті. З огляду на це, вважаємо за доцільне провести додаткове дослідження впливу залучення основних галузей промисловості до глобальних ланцюжків створення вартості на економічне зростання України. З цією метою проведемо регресійний аналіз залежності ВВП, ВВП у розрахунку на одну особу та індексу ВВП від показників частки іноземної доданої вартості, втіленої в імпортних ресурсах, у валовому експорті

харчових продуктів, текстильної продукції та одягу, виробів з дерева та паперу, хімічних та фармацевтичних продуктів, основних металів та готових металевих виробів, комп'ютерів, електронного та електричного обладнання, неелектричних машин та обладнання, транспортних засобів (табл. 2.5).

Таблиця 2.5

Частка іноземної доданої вартості, втіленої в імпорتنих ресурсах, у валовому експорті промислової продукції України у 2010-2020 рр., %

	Харчові продукти, напої, тютюн	Текстиль, одяг	Вироби з дерева та паперу	Хімічні та фармацевтичні продукти	Основні метали та готові металеві вироби	Комп'ютери, електронне та електричне обладнання	Машини та обладнання н.е.	Транспортні засоби
Рік	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8
2010	24,7	15,8	34,0	46,0	46,5	30,2	30,7	31,7
2011	26,4	18,4	37,4	48,0	48,3	34,4	34,8	36,4
2012	29,7	23,6	41,1	48,6	50,0	39,4	39,1	36,4
2013	29,0	22,3	39,9	47,1	49,4	39,5	36,1	30,9
2014	28,2	22,9	38,1	43,6	45,8	38,1	35,9	31,8
2015	27,7	25,0	38,3	44,2	47,2	39,3	37,2	34,6
2016	28,5	26,5	37,9	42,0	43,6	38,4	35,7	34,5
2017	29,1	27,8	37,2	42,6	42,1	37,3	35,2	33,3
2018	28,5	27,9	36,7	41,5	38,6	36,5	34,0	34,4
2019	28,2	27,4	34,4	40,2	36,2	35,1	32,9	33,1
2020	25,0	25,7	32,0	37,3	34,3	35,1	33,3	33,4

Джерело: складено автором за даними [66]

В результаті регресійного аналізу нами виявлено міцний прямий ($R=0,990$) зв'язок ВВП України у розрахунку на одного мешканця від зміни частки іноземної доданої вартості в експорті текстильної продукції та одягу: збільшення незалежної змінної на 1% сприяло зростання залежної змінної на 2,45% за інших незмінних умов (табл. 2.6). Водночас, виявлено обернений зв'язок між ВВП у розрахунку на одного мешканця та часткою іноземної доданої вартості в експорті виробів з деревини та паперу: збільшення на 1% незалежної змінної призводило до зниження залежної змінної на 3,744% за інших незмінних умов. Отже, негативний вплив іноземного вмісту доданої вартості в експорті виробів з деревини та паперу на економічне зростання

України був сильнішим, порівняно з позитивним впливом іноземного вмісту ВДВ в експорті текстильної продукції та одягу. Коефіцієнт детермінації вказує на те, що ВВП у розрахунку на одного мешканця на 98,2% залежав від вмісту імпоротної компоненти в експорті текстильної продукції та одягу і виробів з деревини та паперу, і лише на 1,8% - від інших чинників. Розрахункове значення критерію Фішера істотно перевищувало його табличне значення, що підтверджує щільність зв'язку між залежною та незалежною змінними. Рівень статистичної помилки регресії не перевищував 1%, що свідчить про статистичну значущість отриманих результатів.

Таблиця 2.6

Залежність економічного зростання України від участі галузей промисловості у
ГЛСВ у 2010-2020 рр.

Факторні ознаки	Залежна змінна	
	<i>GDP_рс</i>	<i>GDP_рс</i>
Кількість спостережень	11	11
Постійна величина	16,568*** (1,262)	17,134*** (1,714)
X_2	2,450*** (0,134)	-
X_3	-3,744*** (0,335)	-
X_5	-	-3,999*** (0,283)
X_6	-	2,432*** (0,454)
R	0,990	0,980
R ²	0,982	0,962
F-критерій	F(2,8)=219,05	F(2,8)=101,48

* - рівень статистичної помилки 10%; ** - рівень статистичної помилки 5%;

*** - рівень статистичної помилки 1%.

Джерело: розраховано автором

Також в результаті регресійного аналізу виявлено дещо слабший, але все одно досить міцний ($R=0,980$) зв'язок між ВВП у розрахунку на одного мешканця та частками іноземної доданої вартості в експорті основних металів та готових металевих виробів, комп'ютерів, електронного та електричного обладнання. При цьому, між ВВП у розрахунку на одного мешканця та

імпортою компонентою в експорті основних металів та готових металевих виробів залежність була оберненою: збільшення на 1% незалежної змінної обумовлювало зниження залежної змінної на 3,999% за інших незмінних умов. Водночас, зв'язок між ВВП у розрахунку на одного мешканця та вмістом імпортою складової в експорті комп'ютерів, електронного та електричного обладнання був прямим: при збільшенні незалежної змінної на 1% відбувалося зростання залежної змінної на 2,432% за інших незмінних умов. Коефіцієнт детермінації показує, що ВВП України у розрахунку на одного мешканця на 96,2% залежала від вмісту імпортою компоненти в експорті основних металів та готових металевих виробів, комп'ютерів, електронного та електричного обладнання, і лише на 3,8% - від інших факторів. Розрахункове значення критерію Фішера істотно перевищує його табличне значення, що підтверджує щільність зв'язку між залежною та незалежною змінними. Рівень статистичної помилки регресії не перевищував 1%, що свідчить про статистичну значущість отриманих результатів.

У результаті регресійного аналізу ми не виявили статистично значимої залежності між показниками економічного зростання України (обсяг ВВП та індекс ВВП) і вмістом іноземної ВДВ в експорті української продукції основних галузей переробної промисловості. Також відсутній статистично значимий зв'язок між обсягом ВВП у розрахунку на одного мешканця та часткою вмісту іноземної складової в експорті продукції таких галузей, як виробництво харчових продуктів, хімічних та фармацевтичних продуктів, машин та обладнання, транспортних засобів.

Проведене дослідження показало, що вплив участі України у глобальних ланцюгах створення вартості на економічне зростання проявляється через залежність обсягів ВВП від іноземного вмісту ВДВ в експорті, а також через вплив коефіцієнту зворотної участі у ГЛСВ на зміну ВВП у розрахунку на одного мешканця. Найбільшим є негативний вплив зростання частки іноземної доданої вартості в експорті виробів з деревини і паперу та основних металів і готових металевих виробів на обсяг ВВП у розрахунку на одного мешканця.

Дещо меншим був позитивний вплив частки іноземної доданої вартості в експорті текстильної продукції і одягу, комп'ютерів, електронного та електричного обладнання на ВВП у розрахунку на одного мешканця. Отже, результати дослідження підтвердили негативну роль експорту продукції з високим сировинним вмістом на економічне зростання України у 2010-2020 рр.

Висновки до розділу

1. Останнє десятиліття показало важливість інтеграції країн в межах глобальних ланцюжків створення вартості та одночасно продемонструвало їх вразливість до глобальних фінансових криз та зовнішніх шоків. Під впливом негативних чинників багато країн зменшують свою участь у глобальних ланцюгах створення вартості, зокрема країни з ринковою економікою, що розвивається, включаючи Китай. Для більшості країн ЄС характерним було збереження стабільної участі у глобальних ланцюгах поставок, незважаючи на істотні втрати виробництва внаслідок припинення або зниження поставок проміжних товарів з Китаю піз час пандемії коронавірусу. Зменшення участі у ГЛСВ також спостерігалось у всіх секторах економіки, причому сектори сировинних товарів і виробництва виявилися більш вразливими порівняно з сектором послуг.

2. Аналіз даних про участь країн ЄС-28 у глобальних ланцюгах створення вартості за 1995–2020 рр. показує, що за цей період всі досліджувані економіки посилили свою інтеграцію у світову систему виробництва та торгівлі. Нові країни-члени стали більш залученими в процес фрагментації виробництва, що можна пов'язати з надходженням прямих іноземних інвестицій. Серед розглянутих країн, Люксембург, Словаччина, Мальта, Угорщина, Кіпр були найбільш залученими до ГЛСВ, про що свідчить високе значення показника загальної участі у 2020 році (більше 60%). Натомість, для України характерною була тенденція до незначного зниження показника загальної участі у ГЛСВ, який знаходився на середньому рівні. Упродовж досліджуваного періоду 27 країн ЄС зміцнили свої зворотні зв'язки у ланцюжку вартості, і ця тенденція

була найсильнішою в Греції, Угорщині, Кіпрі та Люксембурзі. В Україні тенденція була протилежною, про що свідчить істотне зниження коефіцієнта зворотної участі у ГЛСВ. У свою чергу, зростання інтеграції з ГЛСВ вище за ланцюжком вартості було зафіксовано в 26 країнах, серед яких лідерами змін стали Хорватія, Румунія, Словенія, Литва та Австрія.

3. Проведене дослідження показало, що сучасний стан залучення України до глобальних ланцюгів створення вартості здійснює переважно негативний вплив на економічне зростання. Це проявляється через обернену залежність обсягів ВВП від іноземного вмісту ВДВ в експорті, а також через негативний вплив коефіцієнту зворотної участі у ГЛСВ на зміну ВВП у розрахунку на одного мешканця. Виявлено істотний негативний вплив зростання частки іноземної доданої вартості в експорті виробів з деревини і паперу та основних металів і готових металевих виробів на обсяг ВВП у розрахунку на одного мешканця. Позитивний вплив частки іноземної доданої вартості в експорті текстильної продукції і одягу, комп'ютерів, електронного та електричного обладнання на ВВП у розрахунку на одного мешканця був дещо меншим. Отже, включення української економіки у початкові ланки глобальних ланцюжків створення вартості негативно впливав на економічне зростання України у 2010-2020 рр.

РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ ПОКАРАЩЕННЯ ПОЗИЦІЙ УКРАЇНИ У ГЛОБАЛЬНИХ ЛАНЦЮГАХ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ

3.1. Пріоритети поглиблення співпраці України з країнами ЄС з урахуванням мережевізації світової економіки

Поряд з перевагами від участі країн у глобальних виробничих мережах, існують істотні ризики перенесення зовнішніх шоків у національні економіки під час світових криз, які виникають внаслідок різних глобальних чинників (фінансових, збройних конфліктів, пандемії). У зв'язку з цим, уряди європейських країн активно здійснюють пошуки оптимальних сценаріїв економічного розвитку зі збереженням переваг участі у міжнародній кооперації. При цьому актуальним завданням залишається зменшення впливу зовнішніх шоків, які виникли в період пандемії коронавірусу та під час повномасштабного вторгнення російських військ в Україну, що відобразилося у порушеннях зв'язків між ланками глобальних ланцюжків створення вартості.

Серед основних способів підвищення стійкості глобальних ланцюжків створення вартості до зовнішніх шоків виділяють переведення виробництва назад у національну економіку. Очікується, що це не лише підвищить стійкість, але й зменшить залежність від системних конкурентів, таких як Китай [69]. Загалом, розглядаються чотири сценарії відокремлення ЄС від глобальних ланцюжків вартості, які матимуть різний вплив на торгівлю та добробут населення. Перший сценарій розглядає одностороннє відокремлення ЄС від решти світу з метою скорочення імпорту та переміщення виробництва назад у країни ЄС. Другий сценарій передбачає взаємне відокремлення, що означає явне обмеження не лише імпорту з ЄС, але й експорту. На тлі збільшення залежності від Китаю третій сценарій полягає лише у взаємному відокремленні ЄС від Китаю, а четвертий сценарій передбачає взаємне відокремлення ЄС, США та їхніх союзників від Росії [70].

Результати моделювання, проведеного вченими [69], продемонстрували, що перенесення виробництва назад до ЄС призведе до зниження рівня життя внаслідок зниження доходів населення. Крім політичних ефектів,

відокремлення може мати позитивний вплив з точки зору підвищення стійкості європейської економіки. Повернення до автаркії захистило б економіку ЄС від впливу кризових явищ, що виникають у третіх країнах, таких як карантин через пандемію в Китаї чи заборона на експорт російського газу. Проте, це зробило б європейську економіку більш вразливою до впливу внутрішніх ризиків (наприклад, повені в Німеччині чи вимушене закриття атомних електростанцій у Франції). У таких випадках міжнародна торгівля традиційно виконує роль страхування, оскільки в кризових умовах необхідні товари можуть бути імпортовані. Повернення до автаркії позбавило б ЄС таких можливостей.

Двостороннє роз'єднання з Росією може бути політично обґрунтованим. Однак замість загального відновлення виробництва кращою стратегією зменшення залежності вважається диверсифікація. Постачання проміжної продукції з різних регіонів світу зміцнить стійкість економіки ЄС і водночас збереже переваги від міжнародної торгівлі. Цій диверсифікації може сприяти Європейська Комісія шляхом розширення міжнародного співробітництва. Зокрема, торговельні угоди сприятимуть зниженню торговельних бар'єрів, наприклад, шляхом взаємного визнання стандартів, і таким чином полегшити європейським компаніям збільшення кількості країн-виробників. Подібним чином інвестиційні угоди можуть зменшити ризики і таким чином заохотити інвестиції в нові виробничі потужності за кордоном. Крім того, кошти, призначені для міжнародних інвестиційних проектів у контексті ініціативи ЄС Global Gateway [71], можуть бути використані для інвестування в проекти з виробництва енергії чи сировини, що забезпечить постачання критичної сировини та енергії для європейської економіки.

Крім диверсифікації, додаткові способи підвищення стійкості включають покращення складування та стратегічних резервів на рівні ЄС [72]. Удосконалені системи переробки є особливо важливими, оскільки виробництво окремих видів сировини ніколи не може бути переміщено до ЄС через відсутність відповідних родовищ на території країн-членів. Водночас, новітні технології переробки сприятимуть підвищенню екологічності та зменшенню

викидів вуглецю. Нарешті, такі сучасні технології, як 3D-друк, можуть пришвидшити старіння певних комплексних виробничих процесів і таким чином сприятимуть скороченню ланцюжків поставок і, отже, підвищенню їх стійкості [70].

Для України відкритість міжнародної торгівлі з країнами ЄС є важливим чинником економічного розвитку та одним з інструментів вирішення економічних проблем на шляху євроінтеграції. Після набуття чинності Угоди про асоціацію України з ЄС та запровадження режиму вільної торгівлі між нашою країною та країнами-членами ЄС товарооборот між країнами збільшився удвічі – з 27,4 млрд дол. США у 2010 р. до 55,7 млрд дол. США у 2021 р. (рис. 3.1).

При цьому, щорічні темпи зростання експорту перевищували темпи зростання імпорту. Так, за період 2011-2021 рр. середні темпи щорічного зростання експорту становили 109,2%, а темпи зростання імпорту – 105,9%. За період з 2015 р. по 2021 р. обсяги експорту збільшилися на 111,8%, а обсяги імпорту – на 96,2%. Така тенденція позитивно вплинула на збалансованість взаємної торгівлі і сприяла зменшенню від’ємного сальдо з -5775,5 млн дол. США у 2010 р. до -2161,3 млн дол. США у 2021 р.

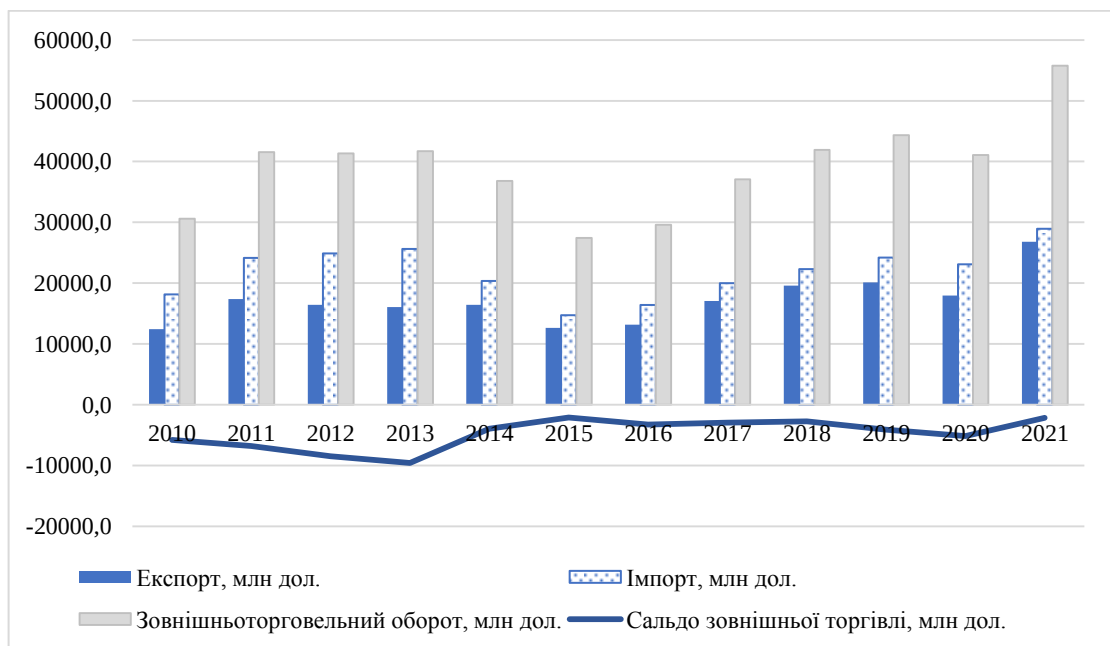


Рис. 3.1. Динаміка показників зовнішньої торгівлі України з країнами ЄС у 2010-2021 рр.

Джерело: побудовано автором за даними [73]

З точки зору включення України у глобальні ланцюжки створення вартості важливо проаналізувати товарну структуру зовнішньої торгівлі з країнами ЄС. В експорті товарів з України переважала продукція з високим вмістом сировини: недорогоцінні метали та вироби з них; руди, шлак і зола; жири та олії тваринного або рослинного походження; зернові культури, насіння і плоди олійних рослин (рис. 3.2). Причому, за період дії Угоди про асоціацію України з ЄС частка експорту за окремими товарними групами сировинномісткої продукції збільшилася. Так, у 2021 р. частка в експорті руди, шлаку і золи зросла на 3,8 в. п. порівняно з 2015 р., а частка жирів та олій тваринного або рослинного походження – відповідно збільшилася на 3,6 в. п. Водночас, за аналогічний період частка товарів з вищим ступенем переробки навпаки зменшилася - машин, обладнання та механізмів, електротехнічного обладнання на 1,9 в. п., а готових харчових продуктів на 1,8 в. п.

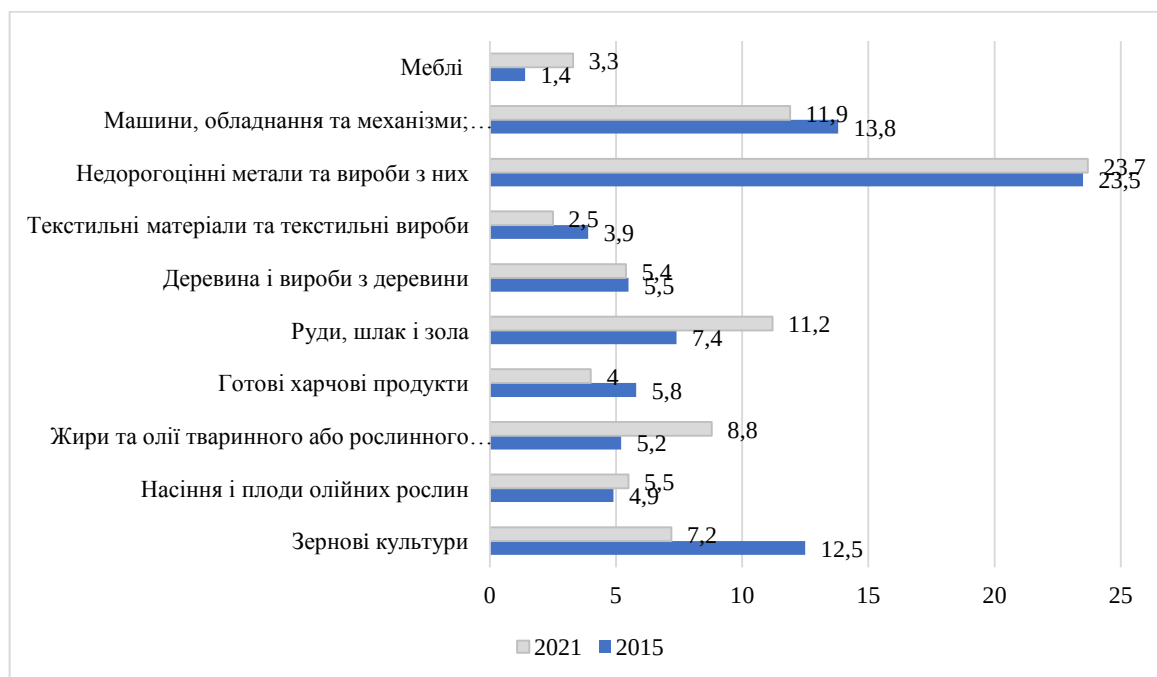


Рис. 3.2. Динаміка структури експорту товарів з України до країн ЄС у 2015 р. та 2021 р., % до загального

Джерело: побудовано автором за даними [74, с. 30-38; 75]

У 2021 р. в імпорті товарів з ЄС до України переважала продукція з високим рівнем доданої вартості (рис. 3.3). Найбільшою в імпорті була частка машин, обладнання та механізмів, електротехнічного обладнання (20,3%) та

засобів наземного транспорту, літальних апаратів, плавучих засобів (12,2%). Після впровадження в дію основних положень угоди про зону вільної торгівлі України з ЄС частка цих товарів в імпорті нашої країни збільшилася. У 2021 р. порівняно з 2015 р. відзначено зростання частки машин, обладнання та механізмів, електротехнічного обладнання на 2,9 в. п., а транспортних засобів - відповідно на 6,6 в. п. Також відбулося зростання в імпорті частки готових харчових продуктів з 5,1% до 7,8% (на 2,7 в. п.) та фармацевтичних препаратів – з 6,4% до 7,0% (на 0,6 в. п.). Водночас, відбулося істотне зменшення частки в імпорті палив мінеральних, нафти і продуктів її перегонки – з 22,2% у 2015 р. до 11% у 2021 р.

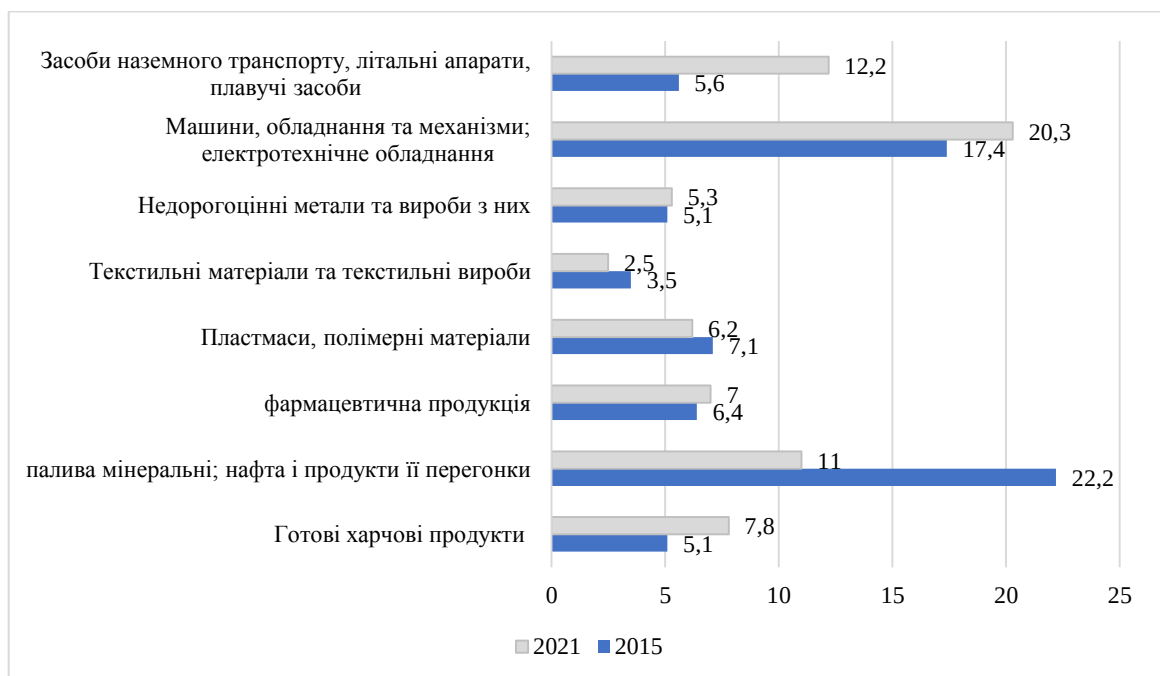


Рис. 3.3. Динаміка структури імпорту товарів з країн ЄС до України у 2015 р. та 2021 р., % до загального

Джерело: побудовано автором за даними [74, с. 30-38; 75]

Найбільшими торговельними партнерами України є Польща, Німеччина та Італія. У 2021 р. частка Польщі в експорті українських товарів до країн ЄС була найбільшою і становила 19,5%, частки Італії та Німеччини були дещо меншими – 12,9% та 10,7% відповідно. В імпорті товарів до України переважала Німеччина, звідки у 2021 р. надійшло 21,7% усіх товарів, імпортованих з країн ЄС, а з Польщі та Італії – відповідно 17,1% та 9,2%.

Країнами, які найбільше використовують українську додану вартість для виробництва експортних товарів, є Польща та Німеччина, провідна позиція яких залишається незмінною після 2015 року (табл. 3.1). За нашими розрахунками, у 2020 р. 4,25% українського експорту становила українська додана вартість, яка використовувалася в польському експортному виробництві, дещо меншою була частка доданої вартості в українському експорті, яка призначалася для виробництва експортної продукції у Німеччині – 4,16%. На третьому місці була Італія (1,29%), за нею – Франція (1,13%), яка у 2021 році збільшила імпорт українських товарів на 51% порівняно з попереднім роком. Як видно з таблиці, за досліджуваний період Угорщина, Австрія та Нідерланди дещо зменшили імпорт української доданої вартості для виробництва своєї експортної продукції, водночас, Чехія та Литва – збільшили.

Таблиця 3.1

Країни ЄС, які найбільше використовують українську додану вартість у виробництві експортних товарів

Країна	Обсяг української доданої вартості, млн дол. США		Частка доданої вартості, що надійшла до країни, в експорті України, %	
	2015	2020	2015	2020
Польща	1477	2093	3,87	4,25
Німеччина	1479	2046	3,88	4,16
Італія	410	638	1,07	1,29
Франція	427	554	1,12	1,13
Угорщина	385	396	1,00	0,81
Австрія	325	392	0,85	0,79
Чехія	220	384	0,57	0,78
Литва	142	338	0,37	0,69
Нідерланди	210	239	0,55	0,48

Джерело: розраховано автором за даними [76]

Використовуючи дані TiVA, також доцільно проаналізувати обернене співвідношення іноземної доданої вартості. Зокрема, якщо Україна є партнером даної країни ЄС, яка бере участь у ГЛСВ у формі прямого зв'язку, необхідно перевірити важливість нашої країни в цьому відношенні, тобто визначити, яку частину свого експорту дана країна спрямовує на створення вартості в

українському експорту. За результатами наших розрахунків можна побачити, що економіки Німеччини, Польщі та Литви займають провідні місця в переліку основних країн-партнерів України (табл. 3.2). Проте, перелік країн-лідерів у 2020 р. дещо змінився порівняно з 2015 р. Так, якщо Німеччина та Польща залишаються постійними лідерами першої трійки країн, то у 2021 р. на третє місце вийшла Литва, оскільки частка литовської доданої вартості в експорті України збільшилася більше ніж удвічі, в результаті чого Угорщина перемістилася на 4 місце. За досліджуваний період також істотно збільшилася частка доданої вартості, імпортованої з Чехії, Італії та Франції, для виробництва українських експортних товарів.

Таблиця 3.2

Частка іноземної доданої вартості в українському експорті за країнами
походження доданої вартості

Країна	Обсяг іноземної доданої вартості, млн дол. США		Частка іноземної доданої вартості в експорті України, що надійшла з країни ЄС, %	
	2015	2020	2015	2020
Німеччина	753	1157	2,12	2,71
Польща	810	1332	1,97	2,35
Литва	158	513	0,41	1,04
Угорщина	373	465	0,98	0,94
Чехія	207	368	0,54	0,75
Італія	215	357	0,56	0,72
Франція	309	325	0,54	0,66
Австрія	159	209	0,42	0,43
Нідерланди	146	173	0,38	0,35

Джерело: розраховано автором за даними [77]

Застосування методики оцінки міжнародної торгівлі на основі визначення доданої вартості дозволили визначити місце України у ланцюгах створення вартості з країнами ЄС. Результати оцінки джерел доданої вартості в українському експорті чітко вказують на те, що в 2015–2020 роках відбулося зростання ролі доданої вартості від європейських компаній в українському експорті. Тому можна зробити висновок, що український експорт все більше залежить від доданої вартості, створеної за кордоном, зокрема в країнах ЄС. На

нашу думку, важливу роль у цьому відношенні відіграють міжнародні корпорації, філії яких в Україні використовують імпорتنі ресурси у вигляді сировини чи комплектуючих.

Зростання значення зовнішньої доданої вартості, яка походить з країн ЄС, в українському експорті означає водночас, що частка внутрішньої доданої вартості в ньому зменшується. З точки зору економічної політики, з одного боку, важливим чинником економічного зростання є збільшення внутрішньої доданої вартості в експорті України, оскільки лише ця частина експорту включається в додану вартість, яка створюється в національній економіці та впливає на обсяг ВВП. З іншого боку, з точки зору необхідності активізації євроінтеграційного процесу нашої країни, зростаюча участь України в глобальних ланцюжках вартості країн ЄС свідчить про підвищення конкурентоспроможності української економіки.

Отже, галузі, в яких Україна є активним учасником ГЛСВ, важливі для партнерів із найрозвиненіших країн ЄС. Тому фактор вартості не є єдиним і навіть не найважливішим чинником у процесі вибору ділових партнерів. А для України, особливо після набуття статусу країни-кандидата на вступ до ЄС, важливим є забезпечення швидкої переорієнтації з російського ринку на ринки європейських країн. Рівень зв'язків у ГЛСВ відрізняється за галузями промисловості. Відповідно, Україні необхідно розвивати співпрацю з країнами ЄС у секторах економіки, де створюватиметься вища національна додана вартість. Тому перспективним для української економіки вважаємо включення у верхні ланки ГЛСВ, які характерні для промислових секторів, включаючи, зокрема, автомобільне, комп'ютерне обладнання, електронне та оптичне обладнання, а також машини та обладнання. Також важливим є розширення виробництва та експорту продукції з вищим рівнем внутрішньої доданої вартості, що дозволить перейти від нижніх ланок ГЛСВ ближче до верхніх ланок ланцюгів створення вартості. Тобто, у таких галузях, як сільське господарство та видобувна промисловість доцільно впроваджувати нові технології та збільшувати виробництво готової продукції з вищим рівнем

доданої вартості.

3.2. Перспективи участі України у глобальних ланцюгах доданої вартості в умовах повоєнного відновлення економіки

Повномасштабна воєнна агресія Росії щодо України обумовила виникнення зовнішніх шоків для економіки країн ЄС не лише внаслідок їхньої залежності від постачань російських енергоносіїв, а й через істотне порушення логістики доставки проміжних товарів з України, які зазвичай використовувалися для виробництва готової продукції європейськими компаніями. Зокрема, як виявилось після початку російського вторгнення в Україну, економіка країн ЄС є залежною від поставок агропромислової продукції з України, особливо рослинної олії. У торгівлі цим товаром простежуються тісні зв'язки європейських виробників харчової продукції з Україною в межах ГЛСВ.

Як було показано у підрозділі 3.1, частка жирів та олії тваринного та рослинного походження в українському експорті до ЄС за останні п'ять років збільшилася майже удвічі. Крім олії, Україна є одним з основних постачальників на європейський ринок і інших проміжних товарів, таких як зернові культури, насіння і плоди олійних рослин, які використовуються для виробництва готових харчових продуктів або іншої проміжної продукції в межах ГЛСВ. Відповідно, внаслідок порушення поставок цієї продукції існує висока ймовірність зниження обсягів виготовлення кінцевої продукції європейськими виробниками внаслідок нестачі сировини, підвищення цін як на сировину, так і на готову продукцію. Очевидно, що підвищення цін на олію вплине не лише на функціонування аграрних підприємств, які вирощують олійні рослини, або виготовляють олію. Вплив відчують також виробники, що виготовляють продукти харчування з використанням олії, косметична галузь та частково, фармацевтичні підприємства. Проте, основний тягар підвищення ціни будуть нести споживачі.

Зменшення поставок олії з України сприятиме зміцненню позицій

конкурентів з Туреччини, Нідерландів та Угорщини, а також стимулюватиме перехід підприємств на використання ріпакової, соєвої та іншої олії, що посилить участь у ГЛСВ виробників інших видів олій. Отже, врахування галузевих особливостей участі країн у глобальних ланцюгах створення вартості є важливим при визначенні напрямів поглиблення співробітництва України з країнами ЄС та як вагомого чинника забезпечення економічного зростання в нашій країні після завершення війни.

Як показало наше дослідження, економіки країн ЄС поглиблюють зв'язки з Україною через глобальні ланцюжки створення вартості. З метою підтримки української економіки під час війни Європейський Парламент та Рада затвердили продовження ще на рік (до червня 2024 р. [78]) дії норм і правил, впроваджених з 4 червня 2022 р. згідно Регламенту Європейського Парламенту та Ради «Про тимчасові заходи з лібералізації торгівлі ЄС з Україною», що передбачають відміну тарифів в Угоді про асоціацію між Україною та ЄС. Таким чином, умови торгівлі українських експортерів з країнами-членами ЄС покращилися завдяки призупиненню: «дії мит на промислову продукцію, застосування системи вхідних цін для фруктів та овочів; усіх тарифних квот для сільськогосподарської продукції; антидемпінгових мит на імпорт товарів походженням з України; застосування глобальних захисних заходів щодо українських товарів» [79].

Запровадження цих заходів могло б мати позитивний ефект для української економіки за рахунок збільшення експорту аграрної продукції, оскільки скасування квот дозволило б продавати у великих обсягах і без мита сільськогосподарську продукцію, квоти на яку використовувалися повністю. Так, за 2021 рік Україна повністю використала всі квоти на безмитні поставки до країн ЄС меду, яблучного та виноградного соку, ячмінної крупи та борошна, а також консервованих томатів, обробленого крохмалю, обробленого продукту із зерна, яєць та м'яса птиці [80].

У 2021 р. найбільшу частку в експорті товарів з України до країн ЄС становила сільськогосподарська продукція (28,6%), в якій переважали продукти

рослинного походження (14,3%) і жири та олії тваринного та рослинного походження (8,8%). Темпи зростання експорту за цими товарними групами були порівняно високі і становили у 2021 р. 122,3% і 135,3% відносно 2020 р. [75], що дозволяло прогнозувати подальше збільшення обсягів експорту зазначених товарів.

Проте, рішення Європейського Союзу про скасування мит на українські товари лише створило додаткові перепони для експорту сільськогосподарської продукції з України до ЄС. Конфліктна ситуація виникла внаслідок продажу в країнах ЄС значної частини зерна, яке повинно було транзитом проходити через територію європейських країн, зокрема Польщі. Оскільки українське зерно було дешевшим і закуповувалося для виготовлення кормів, польські фермери понесли значні втрати. У зв'язку з цим, Польща запровадила заборону на імпорт практично усієї сільськогосподарської продукції з України. Таке рішення було не справедливим хоча б тому, що завдяки постачанню дешевої української пшениці польські фермери у 2022 р. збільшили експорт м'яса на 37% порівняно з 2021 р. (до 9,6 млрд. євро), експорт молочної продукції також збільшився на 37% (до 3,6 млрд. євро) [81]. Слідом за Польщею заборону на ввезення української аграрної продукції також запровадили Болгарія, Словаччина та Угорщина, проте ця заборона стосувалася лише пшениці.

Європейська Комісія для вирішення цієї кризової ситуації прийняла рішення про тимчасову заборону імпорту української пшениці, кукурудзи, ріпаку та соняшнику до таких країн ЄС, як Болгарія, Угорщина, Польща, Румунія та Словаччина [82]. Натомість, зазначені країни відновили транзит української аграрної продукції та імпорт усіх інших видів агропродовольства, на які вони раніше запровадили заборону. Отже, українським експортерам не вдалося повною мірою використати усі переваги скасування мит на поставки сільськогосподарської продукції до країн ЄС, зокрема Польщі, ринок якої є найважливішим для нашої країни. Така ситуація підтвердила існування високих ризиків для української економіки у випадку її подальшої спеціалізації на експорті сільськогосподарської сировини.

У зв'язку з цим, в умовах повоєнного відновлення економіки актуалізується проблема зміни товарної структури експорту за рахунок збільшення продукції з вищим ступенем переробки, що, своєю чергою сприятиме переміщенню до вищих ланок ГЛСВ. Згідно Плану відновлення України, запропонованого українським урядом у 2022 р., для забезпечення щорічного економічного зростання на рівні 7% необхідним є залучення інвестицій в розмірі 750 млрд. дол. США для реалізації 850 проектів в межах 17-ти Національних програм [83].

Реалізація Плану відновлення України запланована до 2032 р. у три етапи, перший з яких вже завершився у 2022 р. і включав Національні програми, які потребували термінового фінансування у розмірі 60-65 млрд дол. США за напрямками оборона і безпека, забезпечення конкурентного доступу до капіталу, макрофінансова стабільність. На другому етапі упродовж 2023-2025 рр. передбачено залучення 300 млрд. дол. США для реалізації Національних програм за такими напрямками, як: «безпека і оборона; енергетична безпека і перехід до «зеленої енергетики»; забезпечення конкурентного доступу до капіталу; макрофінансова стабільність; розвиток секторів економіки з високою доданою вартістю; логістика та сполучення; модернізація регіонів та житлового будівництва» [84]. На третьому етапі у період 2026-2032 рр. для модернізації української економіки передбачене фінансування у розмірі 400 млрд. дол. США в межах Національних програм, спрямованих на зміцнення енергетичної безпеки та забезпечення розвитку зеленої енергетики, розвиток секторів економіки з високою доданою вартістю, розбудову логістичних мереж та транспортних сполучень, модернізацію регіонів та житлового будівництва, створення сучасної соціальної інфраструктури [84].

З точки зору покращення позицій українських виробників в глобальних ланцюжках створення вартості в процесі євроінтеграції важливою є Національна програма інтеграції до ЄС, основним завданням якої визначене полегшення доступу українських товаровиробників до ринків семи найбільших країн-членів ЄС і за якою вже профінансовано частину заходів. Водночас,

зауважимо, що реалізація цієї програми повинна відбуватися з урахуванням можливостей максимального використання безмитного режиму щодо експорту промислової продукції з України до ЄС упродовж 2023-2024 рр. Це дозволило б збільшити експорт продукції хімічної промисловості, полімерних матеріалів та пластмас, текстильних матеріалів та текстильних виробів, машин та обладнання.

Проте, враховуючи обсяги фізичного знищення російськими агресорами значної частини промислового потенціалу України, у короткостроковому періоді не варто очікувати істотного нарощення експорту машин та обладнання, зокрема електричних машин, які відносяться до високотехнологічних товарів, оскільки попри скасування мит попит в країнах ЄС на українську продукцію не збільшується через її недостатній технологічний рівень.

З огляду на це, важливою складовою Плану відновлення України вважаємо реалізацію проектів в межах Національної програми, спрямованої на розвиток секторів економіки, які виготовляють продукцію з високою доданою вартістю. До таких проектів згідно Плану відновлення України відноситься розвиток підприємств машинобудування та відновлення агропромислових підприємств з перероблення сільськогосподарської продукції на основі залучення фінансування у розмірі 50 млрд. дол. США до кінця 2032 р. [83]. При цьому, звернемо увагу, що для реалізації проектів з відбудови та модернізації промислових підприємств на третьому етапі Плану відновлення України передбачено залучення переважно коштів іноземних інвесторів, які почнуть активно інвестувати в українську економіку лише після завершення війни. Таким чином, у короткостроковій перспективі Україна повинна налагодити транспортну логістику та максимально використати переваги безмитного режиму для експорту українських товарів для країн ЄС, що, насамперед, сприятиме збільшенню обсягів експорту аграрної продукції з вищим рівнем переробки на європейський ринок.

Враховуючи ситуацію з ембарго, яке, незважаючи на продовження безмитного режиму, запровадили Болгарія, Словенія, Польща, Угорщина та

Румунія щодо ввезення основних видів зернової продукції та насіння з України, українським аграріям необхідно збільшувати потужності з перероблення цієї сировини у готову продукцію. Це узгоджуватиметься з таким пріоритетом Плану відновлення України, як збільшення експорту продукції з вищим ступенем переробки. Ю. Свириденко наголошує, що експортери повинні переходити від експорту сільськогосподарської сировини (зернових культур та насіння олійних рослин) до експорту переробленої продукції (борошно та олія), що дозволить підвищити ефективність експортних операцій за рахунок зменшення обсягів сировини, транспортування якої потребує більших транспортних витрат порівняно з напівфабрикатами або готовою продукцією [85]. Отже, експорт аграрної продукції з вищим рівнем доданої вартості збільшить надходження валютної виручки в країну та покращить позиції українських підприємств в ГЛСВ.

Зростання експорту промислової продукції з вищим рівнем доданої вартості та високотехнологічних товарів у короткостроковому періоді не відбудеться, оскільки такі зміни потребують значних капіталовкладень у структурну перебудову економіки України. Технологічна відсталість вітчизняних підприємств переробної промисловості є найважливішим фактором, що впливає на якісну структуру експорту України. Відповідно, низький рівень національної доданої вартості в промислових товарах або виробництво проміжної продукції обумовлюють включення вітчизняних підприємств у нижні ланки глобальних ланцюгів створення вартості.

З огляду на це, в період повоєнного відновлення економіки України, одночасно з відбудовою житлових та інфраструктурних об'єктів, необхідно реалізовувати проекти з модернізації існуючих чи будівництва сучасних промислових підприємств відповідно до викликів Індустрії 4.0, що сприятиме пришвидшенню структурних змін в економіці та забезпечить розвиток високотехнологічних галузей як основу залучення українських підприємств до вищих ланок глобальних ланцюжків створення вартості. Особливо перспективним напрямом вважаємо розвиток підприємств військово-

промислового комплексу, що дозволить Україні не лише включитися у вищі ланки ГЛСВ, а й сприятиме зміцненню оборонного потенціалу нашої країни в умовах перманентної загрози з боку Росії. З цієї точки зору, доцільно укласти угоди з країнами ЄС, відповідно до яких буде забезпечено «трансфер військових технологій та розміщення на території України виробництв, які будуть поповнювати парк військової техніки європейських країн відповідно до стандартів НАТО» [86].

Структурна перебудова української промисловості потребує значних фінансових ресурсів, а в умовах недостатності інвестицій темпи модернізації промислового комплексу будуть низькими. У Плані відновлення України на реалізацію Національних програм, які спрямовані на розвиток секторів економіки з високою доданою вартістю, передбачено лише 50 млрд дол. США інвестицій, що становить 6,7% від загальної суми (750 млрд дол. США). Такого обсягу інвестицій може виявитися недостатньо для розвитку переробної промисловості у післявоєнний час, яка становитиме основу реалізації проектів з відновлення інфраструктури, оскільки підприємства повинні збільшити виробництво продукції для будівництва, технічного оснащення новозбудованих підприємств, військово-промислового комплексу. Тому важливим завданням є поглиблення співпраці з європейськими компаніями, які готові інвестувати у спільні підприємства в Україні або відкривати власні філії з виробництва середньо- та високотехнологічної продукції після завершення активної фази бойових дій.

Віце-прем'єр міністр з економіки Свириденко Ю. серед основних інструментів реалізації Плану відбудови України визначила партнерство з країнами ЄС, зокрема в сфері передачі технологій та створення конкурентних умов доступу до капіталу [85]. Як було показано у підрозділі 3.1, після підписання Угоди про асоціацію України з ЄС, відбулося поглиблення зв'язків вітчизняних виробників проміжної продукції з підприємствами європейських країн, які використовують українську продукцію для виробництва експортних товарів.

Як було показано у підрозділі 3.1, в експорті товарів з України до ЄС переважають недорогоцінні метали та вироби з них, переважно чорні метали, які вважаються сировинною продукцією з низьким рівнем доданої вартості. Також Україна експортує залізну руду, частка якої в експорті товарів до ЄС у 2021 р. становила близько 10%. Проте, з огляду на існування істотного негативного впливу зростання частки іноземної доданої вартості в експорті основних металів і готових металевих виробів на економічне зростання України, яке ми виявили у підрозділі 2.3, українським підприємствам доцільно поступово зменшувати експорт сировинної продукції.

З цієї точки зору, перспективним напрямом для переходу вітчизняних виробників з нижніх до верхніх ланок ГЛСВ в умовах повоєнного відновлення економіки вважаємо збільшення переробки залізної руди на метал та його використання у внутрішньому виробництві продукції машинобудування. Це істотно підвищить ефективність експортних операцій, оскільки додана вартість залізної руди є значно нижчою, порівняно з електричними машинами (для порівняння, руду експортують за 500-1000 дол. за 1 т., а вартість електричних машин становить 15-20 тис. дол. за 1 т. [85]). Проте, практичне втілення цього напрямку залежить від державної підтримки відновлення та розбудови вітчизняних підприємств металургійної та машинобудівної галузі. Внаслідок воєнних дій було знищено більшість металургійних підприємств, що істотно знизило експортний потенціал галузі через неспроможність виготовляти весь асортимент продукції. Проте, в умовах об'єктивного зменшення обсягів експорту продукції металургії, важливим є забезпечення внутрішнього попиту на цю продукцію, яка є основою виготовлення продукції машинобудування.

Водночас, виявлений нами у підрозділі 2.3 позитивний вплив частки іноземної доданої вартості в експорті текстильної продукції і одягу, комп'ютерів, електронного та електричного обладнання на економічне зростання України дозволяє обґрунтовано вважати розвиток зазначених галузей промисловості перспективними для поглиблення участі України у ГЛСВ та співпраці з країнами ЄС. Таким чином, у Плані відновлення України до

Національної програми з розвитку секторів з високим рівнем доданої вартості повинні бути включені інвестиційні проекти з модернізації та технічного оновлення підприємств текстильної промисловості та електронного машинобудування та приладобудування.

Висновки до розділу

1. Після підписання Угоди про асоціацію України з ЄС та початку дії зони вільної торгівлі відбулося зростання частки іноземної доданої вартості, яка походить з країн ЄС, в українському експорті, що, своєю чергою, свідчить про зменшення частки внутрішньої доданої вартості в експорті українських товарів. Отже, важливим завданням є збільшення внутрішньої доданої вартості в експорті України, оскільки лише ця частина експорту включається в додану вартість, яка формує ВВП. З іншого боку, в умовах євроінтеграції, зростаюча участь України в глобальних ланцюжках вартості країн ЄС є позитивною тенденцією і свідчить про підвищення конкурентоспроможності української економіки та важливість вітчизняних підприємств для партнерів з розвинених європейських країн. Водночас, Україні необхідно розвивати співпрацю з країнами ЄС у секторах економіки, де створюється вища додана вартість. Тому перспективним для української економіки вважаємо включення у верхні ланки ГЛСВ, які характерні для промислових секторів, включаючи, зокрема, автомобільне, комп'ютерне обладнання, електронне та оптичне обладнання, а також машини та обладнання. Відповідно, важливим є розширення виробництва та експорту продукції з вищим рівнем внутрішньої доданої вартості, що дозволить перейти від нижніх ланок ближче до верхніх ланок ланцюгів створення вартості.

2. Основою повоєнного відновлення економіки повинна стати переробна промисловість України, що забезпечить задоволення внутрішнього попиту на основні споживчі товари та сприятиме підвищенню ефективності експорту. В умовах ускладнення торгівлі України з низкою країн ЄС аграрною продукцією, перспективним напрямом в контексті переходу вітчизняних підприємств з

нижніх ланок до верхніх ланок глобальних ланцюгів створення вартості визначимо розширення виробничих потужностей з переробки сільськогосподарської сировини у готові продукти харчування або продукцію з вищим рівнем переробки. З огляду на істотну частку продукції металургії в українському експорті до країн ЄС, в умовах повоєнного відновлення економіки України актуалізується завдання переходу від експорту металу до експорту готової металевої продукції або продукції машинобудування. Це знизить негативний вплив на економічне зростання від участі металургійних підприємств в нижніх ланках ГЛСВ та збільшить ефективність експорту. Для успішної реалізації зазначених напрямів розвитку переробної промисловості необхідно в Плані відновлення економіки України у повоєнний період передбачити додаткові інституційні та фінансові механізми для підтримки розвитку та технологічної модернізації підприємств зазначених галузей промисловості.

ВИСНОВКИ

1. Поглиблення міжнародної кооперації, розвиток транснаціональних корпорацій та їх трансформація в мережеві підприємства при одночасному посиленні фрагментації виробництва створили основу для формування глобальних виробничих мереж. Характерною ознакою глобальної виробничої мережі, як організаційної платформи з налагодження виробництва товарів у різних регіонах світу, є координація всіх процесів глобальною компанією та постачання цих товарів на глобальні ринки. Функціонування глобальних виробничих мереж забезпечує підвищення конкурентоспроможності компаній, що включені у виробничі ланцюжки, завдяки оптимізації співвідношення витрат і можливостей, фінансовій дисципліні, ефективному управлінню та взаємодії з інституціями на всіх рівнях виробничого ланцюга. Глобальні виробничі мережі формуються завдяки створенню ланцюжків доданої вартості, що охоплюють усі процеси, за допомогою яких технологія поєднується з матеріальними ресурсами та роботою, а потім перероблені ресурси поєднуються в готовій продукції з метою її маркетингу та розподілу.

2. Загалом участь у ланцюжках створення вартості надає економікам низку переваг: країни можуть спеціалізуватися на видах економічної діяльності з вищими порівняльними перевагами та імпортувати продукцію, внутрішнє виробництво якої економічно не доцільне; створення робочих місць, особливо в країнах, що розвиваються; сприяння передачі технологій та інновацій з розвинених країн у країни. Через це участь у ГЛСВ позитивно впливає на рівень інвестицій і продуктивність країни, і, відповідно, на економічне зростання. Водночас, переваги участі в ГЛСВ значною мірою залежать від позиції країни у відповідних ланцюжках поставок. Ланки ланцюжка відрізняються за рівнем доданої вартості, оскільки в результаті виробництва чи складання готової продукції створюється менша додана вартість, ніж на попередніх етапах (наукові дослідження, експериментальні роботи, інноваційна діяльність), і на наступних етапах (логістика, маркетинг, післяпродажне обслуговування). Глобальні ланцюжки створення вартості приймають форму

мереж, коли покупець і постачальник є рівноправними партнерами у співпраці та разом працюють над створенням продукту, поєднуючи свої взаємодоповнюючі компетенції.

3. Аналіз сучасних досліджень показав, що існує взаємозв'язок між економічним зростанням країн та ступенем їхнього залучення у глобальні ланцюжки створення вартості. Враховуючи різну участь країн у ГЛСВ, що визначається рівнем економічного розвитку, спостерігається й різний вплив ГЛСВ на економічне зростання країн. Для визначення взаємозв'язку між економічним зростанням країни та участю національних виробників у ГЛСВ використовують статистично-кореляційний аналіз, який передбачає побудову регресійної залежності показників ВВП від зміни коефіцієнтів прямої, зворотної та загальної участі у ГЛСВ, позиції країни у ГЛСВ та вмісту імпоротної доданої вартості в експорті продукції основних галузей економіки.

4. Незважаючи на сповільнення економічної активності внаслідок світової фінансової кризи та пандемії коронавірусу, залучення європейських країн до ГЛСВ упродовж останніх 10 років зростало завдяки синхронізованим регулюванням у межах спільних політик ЄС, що сприяє розвитку транскордонних виробничих мереж. Країни єврозони все більше використовують імпортовані проміжні ресурси у виробництві свого експорту, що зробило їх більш інтегрованими в ГЛСВ, порівняно з США чи Китаєм. Серед країн ЄС найбільш залученими до ГЛСВ у 2020 р. були Люксембург, Словаччина, Мальта, Угорщина, Кіпр, про що свідчить високе значення показника загальної участі (більше 60%). Для України характерною була тенденція до незначного зниження показника загальної участі у ГЛСВ, який знаходився на середньому рівні. Упродовж 2015-2020 рр. країни ЄС зміцнили свої зворотні зв'язки у ланцюжках вартості, і ця тенденція була найсильнішою в Греції, Угорщині, Кіпрі та Люксембурзі. В Україні спостерігалася протилежна тенденція, про що свідчить істотне зниження коефіцієнта зворотної участі у ГЛСВ.

5. За допомогою регресійного аналізу доведено, що залучення України до

глобальних ланцюгів створення вартості переважно негативно впливало на економічне зростання. Виявлено обернену залежність обсягів ВВП України від іноземного вмісту ВДВ в експорті, а також негативний вплив коефіцієнту зворотної участі у ГЛСВ на зміну ВВП у розрахунку на одного мешканця. Спостерігався істотний негативний вплив зростання частки іноземної доданої вартості в експорті виробів з деревини і паперу та основних металів і готових металевих виробів на обсяг ВВП у розрахунку на одного мешканця. Позитивний вплив частки іноземної доданої вартості в експорті текстильної продукції і одягу, комп'ютерів, електронного та електричного обладнання на ВВП у розрахунку на одного мешканця був дещо меншим. Українська економіка включена переважно у початкові ланки глобальних ланцюжків створення вартості, що негативно впливало на економічне зростання України у 2010-2020 рр.

6. Після підписання Угоди про асоціацію України з ЄС та початку дії зони вільної торгівлі відбулося зростання частки іноземної доданої вартості, яка походить з країн ЄС, в українському експорті, та, відповідно, зменшилася частка внутрішньої доданої вартості в експорті товарів. Водночас, в умовах євроінтеграції, зростаюча участь України в глобальних ланцюжках вартості країн ЄС є позитивною тенденцією і свідчить про підвищення важливості вітчизняних підприємств для європейських партнерів. Україні необхідно розвивати співпрацю з країнами ЄС у секторах економіки, де створюється вища додана вартість, що забезпечить включення українських підприємств у верхні ланки ГЛСВ.

7. З метою пришвидшення економічного зростання України в умовах повоєнного відновлення, доцільно збільшувати виробничі потужності з переробки сільськогосподарської сировини у готові продукти харчування або продукцію з вищим рівнем переробки, що сприятиме переходу вітчизняних підприємств з нижніх ланок до верхніх ланок ГЛСВ. З огляду на істотну частку продукції металургії в українському експорті до країн ЄС, необхідно забезпечити перехід від експорту металу до експорту готової металевої

продукції або продукції машинобудування, що посилить позиції вітчизняних підприємств в ГЛСВ та збільшить ефективність експорту. Реалізація зазначених напрямів розвитку переробної промисловості потребує впровадження ефективних інституційних та фінансових механізмів для реалізації проектів з розвитку та модернізації підприємств.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Global Value Chain Development Report // International Bank for Reconstruction and Development. The World Bank. 2017. 190 p.
2. Hernandez V., Pedersen T. Global value chain configuration: A review and research agenda. *Business Research Quarterly*. 2017. № 20(2). Pp. 137–150.
3. Антонюк Л., Черкас Н. Глобальна економічна мережевізація у конкурентному зростанні країн. *Міжнародна економічна політика*. 2019. №2(31). С. 82-100.
4. Horner R., Nadvi K. Global value chains and the rise of the Global South: unpacking twenty- first century polycentric trade. *Global Networks*. 2018. № 18(2). Pp. 207–237.
5. Іляшенко К. Р. Глобальна мережевізація та ланцюги доданої вартості в економічному зростанні країн. *Збірник наукових праць ЧДТУ. Серія: Економічні науки*. 2020. Вип. 58. С. 42-51.
6. Ceglowski J. Assessing export competitiveness through the lens of value added // *The World Economy*. 2017. № 40(2). P. 275–296.
7. Підвищення конкурентоздатності економіки областей Заходу та Півдня України на основі формування нових виробничих систем (кластерів). *Підсумки соціально-економічних досліджень / за ред. С. І. Соколенко. К. : Логос, 2005. С. 13.*
8. World Investment Report 2007. Transnational Corporation, Extractive Industries and Development. URL: https://unctad.org/system/files/official-document/wir2007_en.pdf.
9. Zorska, A. Ku globalizacji? Przemiany w korporacjach transnarodowych i w gospodarce światowej, Wydawnictwo Naukowe PWN, Warszawa. 2002.
10. Dicken, P. Global Shift: Internationalization of Economic Activity, Guilford Publications, New York–London. 2003.
11. Zorska, A. Korporacje transnarodowe. Przemiany, oddziaływania, wyzwania. Warszawa: Polskie Wydawnictwo Ekonomiczne, 2007.
12. Łobejko, S. Przedsiębiorstwo sieciowe. Zmiany uwarunkowań i strategii w

XXI wieku. Warszawa: Szkoła Główna Handlowa. Oficyna Wydawnicza, 2010.

13. Jankowiak A. H., Mazurek Sz. Globalne przedsiębiorstwo sieciowe na przykładzie Li & Fung Group. Uniwersytet Ekonomiczny w Poznaniu. Zeszyty Naukowe. 2011. Vol. 180. Pp. 68-77.

14. Perechuda K., Dyfuzja wiedzy w przedsiębiorstwie sieciowym. Wizualizacja i kompozycje. Wrocław: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej im. O. Langego we Wrocławiu, 2007.

15. Fung, V.K., Fung, W.K., Wind, Y.J. Konkurowanie w płaskim świecie. Warszawa: Wyższa Szkoła Przedsiębiorczości i Zarządzania im. Leona Koźmińskiego, 2008.

16. Бусарєва Т. Г. Мережева економіка як нова форма розвитку економіки. Науково-виробничий журнал «Бізнес-навігатор». Світове господарство і міжнародні економічні відносини. 2018. Вип. 4 (47). С. 9-13.

17. Зюзь Д. В. Сутність та чинники розвитку економічної системи. Державне будівництво. 2016. № 2. С. 1–12.

18. Cherkas N. Technological Exports and the Dynamics of Ukraine's Economic Growth. International Economic Policy. 2006. № 4. P. 5–28.

19. Coe N.M., Yeung H.W.C. Global production networks: Theorizing economic development in an interconnected world. Oxford University Press. 2015. 266 p.

20. Черкас Н.І. Трансформаційний вплив Індустрії 4.0 на глобальні мережі виробництва та ланцюги вартості. Економіка промисловості. 2018. №1(81). С. 5–20.

21. West J. Getting Better Value Out of Global Value Chains/ In Asian Century... on a Knifeedge. Palgrave Macmillan, Singapore. 2018. P. 91–123.

22. Williamson O., The economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting, Macmillan, London 1985.

23. Granovetter M., Economic action and social structure: the problem of embeddedness. American Journal of Sociology. 1985. №91. pp. 81–510.

24. Storper M. The resurgence of regional economies, ten years later: the

region as a nexus of untraded dependencies. *European Urban and Regional Studies*. 1995. №2 (03). Pp. 191–221.

25. Sanchez R., Heene A. The new strategic management: organizations, competition and competence. New York: John Wiley & Sons, 2004.

26. Cattaneo O., Gereffi G., Staritz C. (eds.). *Global Value Chains in a Postcrisis World: A Development Perspective*. The World Bank. Washington DC, 2010.

27. *World Trade Report 2013. Factors shaping the future of world trade*. World Trade Organization, 2013.

28. Nessel K. Internacjonalizacja usług z perspektywy globalnych łańcuchów wartości. Co mówią liczby? *Studia Ekonomiczne. Zeszyty Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach*. 2015. № 226. C. 95-108.

29. Nacewska-Twardowska A. Partycypacja Polski w globalnych łańcuchach wartości. *Prace Naukowe Uniwersytetu Ekonomicznego we Wrocławiu*. 2017. № 498. C. 222-231.

30. Gereffi G., Humphrey J., Sturgeon T. The governance of global value chains, *Review of International Political Economy*. 2005. №12 (01). p. 78–104.

31. *Global Value Chain Development Report*. International Bank for Reconstruction and Development. The World Bank. 2017. 190 p.

32. Sturgeon T. J. From commodity chains to value chains: Interdisciplinary theory building in an age of globalization. // Bair J. (ed.). *Frontiers of commodity chain research*. Stanford: Stanford University Press, 2008, pp. 110–136.

33. Захарченко В. І. Інтеграція промислового комплексу України у світову промислову систему. *Стратегічна панорама*. 2004. № 3. С. 124–132.

34. Михайленко Н. А. Інтеграція виробничого ланцюга – сучасна особливість структури світових товарних ринків URL : www.nbuv.gov.ua/Articles/KultNar/knp80/.../knp80_103–106.pdf.

35. Humphrey J., Schmitz H. Governance and upgrading: linking industrial cluster and value chain research, Institute of Development Studies (IDS). Working Paper No. 120. Sussex: University of Sussex, 2000.

36. Gereffi G., Humphrey J., Sturgeon T., The governance of global value chains. *Review of International Political Economy*. 2005. №12 (01), p. 78–104.
37. Cigna S., Gunnella V., Quaglietti L. Global value chains: measurement, trends and drivers. European Central Bank (ECB). Occasional Paper Series. 2022. №289. 57 p.
38. Antràs P. Conceptual Aspects of Global Value Chains. Policy Research Working Paper Series. 2020. №9114. World Bank, January.
39. Borin A. and Mancini M. Follow the value added: bilateral gross export accounting. Working Paper Series. 2015. №1026. Banca d'Italia, July.
40. World Development Report 2020: Trading for Development in the Age of Global Value Chains. World Bank: Washington, DC, USA, 2020.
41. Mao Z. Global value chains (GVCS) and economic growth: a nonlinear analysis. *The Singapore Economic Review*. 2022. Vol. 67 (03). pp. 985-1004.
42. Podikkalathil J., Ashraf S., Umar Z. Does global value chain participation induce economic growth? Evidence from panel threshold regression. *Applied Economics*. 2022. № 55(1). Pp.1-13.
43. Kaplinsky, R. Globalization, Poverty and Inequality: Between a Rock and a Hard Place. Polity Press: Cambridge, UK, 2005.
44. Kaplinsky R., Morris M., Readman J. The globalisation of product markets and immiserising growth: Lessons from the South African furniture industry. *World Dev.* 2002. №30. Pp. 1159–1178.
45. Bollen J., Romagosa H.R. Trade Wars: Economic Impacts of Us Tariff Increases and Retaliations: An International Perspective. CPB Background Document. June 2018. URL: <https://www.researchgate.net/publication/328761235>.
46. Ran C., Byeongho L. Economic Effects of US-China Decoupling on Global Value Chain. *Korea Int. Commer. Rev.* 2021. №37. Pp. 261–280.
47. McKibbin, W. The Global Macroeconomic Impacts of COVID-19: Seven Scenarios. *Asian Economic Paper*. 2021. №20. Pp. 1–30.
48. Fernandes, N. Economic Effects of Coronavirus Outbreak (COVID-19) on the World Economy. *SSRN Electron. J.* 2020.

49. Anselin, L. Local Indicators of Spatial Association-LISA. *Geogr. Anal.* 2010. №27. Pp. 93–115.
50. Liu C., Xin L., Li J., Sun, H. The Impact of Renewable Energy Technology Innovation on Industrial Green Transformation and Upgrading: Beggar Thy Neighbor or Benefiting Thy Neighbor. *Sustainability*. 2022. №14. 11198.
51. Danni S.U., Shao C. Global Value Chain. Regional Economic Growth and Spatial Spillover. *J. Int. Trade*. 2017.
52. Ivarsson I. Alvstam C.G. Supplier Upgrading in the Home-furnishing Value Chain: An Empirical Study of IKEA's Sourcing in China and South East Asia. *World Development*. 2010. №38. Pp. 1575–1587.
53. Wang, J. Technology spillover in the transnational outsourcing system and technological innovation in the host country. *Social Sciences in China*. 2013. Pp. 108–125.
54. Fally, T. Production Staging: Measurement and Facts. University of Colorado Boulder. 2012. Pp. 155–168.
55. Antras P., Chor D., Fally T., Hillberry R. Measuring the Upstreamness of Production and Trade Flows. Social Science Electronic Publishing: Rochester, NY, USA, 2012.
56. Wang Z., Wei S.J., Zhu K.F. Quantifying International Production Sharing at the Bilateral and Sector Levels. NBER Working Paper. 2014. 19677.
57. Men K., Sun, H., Kou M. Global Value Chains and Spatial Spillovers of Economic Growth - Based on the Perspective of Participation and Status Index in Global Value Chain. *Sustainability*. 2022. №14. 15518. <https://doi.org/10.3390/su142315518>.
58. Grossman G., Helpman, E. and Szeidl A. Optimal integration strategies for the multinational firm. *Journal of International Economics*. 2006. Vol. 70(1). pp. 216238.
59. Garcia-Bernardo J., Fichtner J., Takes F.W. and Heemskerk E.M. Uncovering Offshore Financial Centers: Conduits and Sinks in the Global Corporate Ownership Network. *Nature Scientific Reports*. 2017. Vol. 7 (1). pp. 1-10.

60. Exports of intermediate goods gain momentum in Q2 with 47% year-on-year increase. World Trade Organization, 3 November 2021.

61. Demertzis M., Masllorens G. The cost of coronavirus in terms of interrupted global value chains. <https://www.bruegel.org/blog-post/cost-coronavirus-terms-interrupted-global-value-chains>.

62. Annual inflation more than tripled in the EU in 2022. <https://ec.europa.eu/eurostat/web/products-eurostat-news/w/DDN-20230309-2>.

63. Sandkamp A. Reshoring by Decree? The Effects of Decoupling Europe from Global Value Chains. <https://www.intereconomics.eu/contents/year/2022/number/6/article/reshoring-by-decree-the-effects-of-decoupling-europe-from-global-value-chains.html>.

64. EU27 (from 2020) trade by SITC product group. Eurostat https://ec.europa.eu/eurostat/databrowser/view/EXT_ST_EU27_2020SITC/default/table.

65. Global Value Chains: Efficiency and Risks in the Context of COVID-19. OECD 2021. https://read.oecd-ilibrary.org/view/?ref=1060_1060357-mi890957m9&title=Global-value-chains-Efficiency-and-risks-in-the-context-of-COVID-19.

66. Trade in Value Added (TiVA) Principal Indicators: 2022 preliminary version. https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA_2022_C1.

67. Interconnected Economies: Benefiting from Global Value Chains. OECD Publishing. Paris, 2013.

68. Валовий внутрішній продукт (1990-2021) з урахуванням перегляду даних платіжного балансу. https://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2020/vvp/vvp_rik/arh_vvp_rik_90-18u.htm.

69. Felbermayr, G., A. Sandkamp, H. Mahlkow and S. Gans. Decoupling Europe. *Kiel Policy Brief*. 2021. №153.

70. Sandkamp A. Reshoring by Decree? The Effects of Decoupling Europe from Global Value Chains.

<https://www.intereconomics.eu/contents/year/2022/number/6/article/reshoring-by-decree-the-effects-of-decoupling-europe-from-global-value-chains.html>.

71. European Commission. Global Gateway. https://ec.europa.eu/info/strategy/priorities-2019-2024/stronger-europe-world/global-gateway_en.

72. Felbermayr, G., A. Sandkamp, H. Mahlkow and S. Gans. Supply chains in the post-Corona era. IFW study for the Mechanical Engineering Industry Association. 2020.

73. Динаміка географічної структури зовнішньої торгівлі товарами у 1996-2021 pp. <https://www.ukrstat.gov.ua/>.

74. Співробітництво між Україною та країнами ЄС у 2015 році. Статистичний збірник. Київ: Державна служба статистики України, 2016 р. 195 с.

75. Товарна структура зовнішньої торгівлі з країнами ЄС у 2021 році. <https://www.ukrstat.gov.ua>.

76. Direct domestic value added content of exports. https://stats.oecd.org/OECDStat_Metadata/ShowMetadata.ashx?Dataset=TIVA_2022_C1&Coords=%5bVAR%5d.%5bEXGR_DDC%5d&ShowOnWeb=true&Lang=e.

77. Presents the foreign value added embodied in the exports by domestic industry in country. https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA_2022_C1.

78. Ukraine: Council adopts renewal of temporary trade liberalisation and other trade concessions. Council of the EU. Press release, 25 May 2023. <https://www.consilium.europa.eu/en/press/press-releases/2023/05/25/ukraine-council-adopts-renewal-of-temporary-trade-liberalisation-and-other-trade-concessions>.

79. ЄС скасував мита на українські товари. https://export.gov.ua/news/3876-ies_skasuvav_mita_na_ukrainski_tovari.

80. Молодан В. Україна майже на 30% збільшила експорт агропродукції до ЄС: що продаємо. <https://delo.ua/uk/agro/ukrayina-maize-na-30-zbilsila-eksport-agroprodukciji-do-jes-shho-prodajemo-392965>.

81. Радченко Г. Шлях України до ЄС буде непростим – зернова криза це

підтвердила. <https://forbes.ua/money/shlyakh-ukraini-do-es-bude-neprostim-zernova-kriza-tse-pidtvordila-rozvyazati-problemu-mozhe-depozitna-sistema-dlya-zerna-vvazhae-gennadiy-radchenko-18042023-13132>.

82. Панченко Ю. Мала аграрна блокада. Пояснюємо наслідки рішення ЄС, яке послабило польську заборону. <https://www.eurointegration.com.ua/articles/2023/05/3/7160872/>.

83. План відновлення України. <https://recovery.gov.ua/>.

84. Заїка Б. «Декларація Луганно». Кабмін представив план з відновлення України на \$750 млрд. <https://biz.liga.net/ua/ekonomika/all/article/deklaratsiya-lugano-pravitelstvo-predstavilo-plan-po-vosstanovleniyu-ukrainy-na-750-mlrd>.

85. Свириденко Ю. Як буде відновлюватися Україна? <https://www.pravda.com.ua/columns/2022/04/21/7341214/>.

86. Шавалюк Л. Що потрібно врахувати, готуючи новий «план Маршалла» для України. <https://hvylya.net/uk/analytics/253171-shcho-potribno-vrahuvati-gotuyuchi-noviy-plan-marshalla-dlya-ukrajini>.