

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА ТА МЕНЕДЖМЕНТ

УДК 336.227(100):339.92(477)

*Гужва І.Ю., кандидат економічних наук,
проректор з наукової роботи та міжнародних відносин
Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі*

*Онищенко В.П., доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри міжнародного менеджменту та маркетингу
Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі*

ГЛОБАЛЬНІ ЛАНЦЮГИ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ ТА ІНТЕГРАЦІЯ ДО НИХ УКРАЇНИ¹

Анотація. У статті розкриті особливості формування й функціонування глобальних ланцюгів доданої вартості (GVC) та визначені необхідні умови щодо включення національного товаровиробника до їх складу. Запропоновано розробити стратегічний план дій щодо розвитку GVC за участю національних товаровиробників, який має включати наступні основні напрями: 1) оптимізація торговельних та інвестиційних бар'єрів; 2) розвиток послуг та інфраструктури як ключового аспекту GVC; 3) державне сприяння якійс часті економіки країни у GVC з метою втілення інноваційних технологій; 4) сприяння включенню малого та середнього бізнесу до GVC; 5) вжиття ефективних заходів щодо спрощення торговельних процедур у контексті угод СОТ; 6) стимулювання державно-приватного партнерства у контексті розвитку GVC; 7) розвиток міжнародної співпраці по GVC з усіма зацікавленими суб'єктами міжнародного і національного бізнесу.

Ключові слова: міжнародний поділ праці, глобальні ланцюги доданої вартості, транзакційні витрати, спрощення торговельних процедур, стратегія.

Постановка проблеми. Для того щоб використати глобалізацію для власного розвитку, Україні необхідно сформувати нову зовнішньоекономічну політику, яка б чітко вписувалася у контекст відповідних політик як провідних держав, так і країн, що стрімко розвиваються. Потрібно розуміти, що реальні масштаби сучасної економіки та відповідно зовнішньоекономічної діяльності визначаються не стільки розміром експорту й імпорту, скільки обсягом доданої вартості, яку створює та чи інша країна, її впливом у рамках глобальних ланцюгів доданої вартості (GVC). Тому, як слушно зауважує Л. Шинкарук, «від того, яке місце займе економіка України у ланцюгах створення доданої вартості та на яких умовах вона діятиме як учасник таких об'єднань, залежить і успішність модернізації, і подальші шляхи розвитку» [1]. Це вимагає переосмислення цілей і механізмів зовнішньоекономічної

¹Стаття підготовлена у рамках НДР УДУФМТ «Стратегія інтеграції України до міжнародних ланцюгів доданої вартості товарів та послуг» ДР № 0114U003994

Онищенко Володимир Пилипович (Volodymyr ONISHCHENKO) – e-mail: onischenko46@rambler.ru
Гужва Ігор Юрійович (Igor GUZHVA) – e-mail: mfertua@gmail.com

та промислової політики країни, тому що саме сьогодні Україні важливо включитись у такі ланцюги, але для цього необхідно створити технологічні та інституційні передумови, яких у нас, відверто кажучи, небагато.

Мета статті полягає у розкритті особливостей формування й функціонування глобальних ланцюгів доданої вартості та визначення необхідних умов щодо включення національного товаровиробника до їх складу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Необхідно відзначити, що світове експертне та бізнесове середовище проявляє неабиякий інтерес до проблем, пов'язаних з GVC, про що свідчать регулярні аналітичні дослідження ОЕСР, Всесвітнього Банку та СОТ [2]. Уперше, як метод дослідження, ідею GVC запровадила компанія Mc Kinsey, під яку згодом методологічну базу підвів М. Портер [3], а потім вона отримала стрімкий розвиток не тільки як модель дослідження, а як практична й ефективна стратегія ТНК (Дж. Абоні, П. Драйпер, Г. Джереффі, Р. Болдуїн, Дж. Гроссман та інші). Щодо вітчизняних розробок, то слід відзначити, насамперед, праці О. Бородіної, щодо інтеграції вітчизняних сільгоспвиробників до глобальних агропродовольчих ланцюгів доданої вартості, в яких проаналізовано основні виробничі, ринкові та інституційні тенденції і середовище для взаємодії у створенні ефективних ланцюгів доданої вартості та залученості до них національних сільськогосподарських виробників [4]; Є. Крикавського та Н. Чернописької, дослідження яких присвячено проблемам участі України в глобальних ланцюгах поставок [5]; А. Ігнатюк, яка досліджує роль GVC у підвищенні конкурентоспроможності економіки України [6]. Але, зважаючи на виняткову актуальність проблеми залучення вітчизняних виробників до GVC, відзначимо недостатність наукових і практичних розробок у цьому контексті, а тому вважаємо, що ця стаття внесе свою лепту до загального наукового доробку.

Виклад основного матеріалу. Сьогоднішня територіальна організація міжнародного бізнесу, яка сформувалася під впливом трансформації міжнародного поділу праці, в якій чільне місце посідає подетальна спеціалізація, розвинула відносно нову форму міжнародної кооперації – глобальні ланцюги доданої вартості, що значно впливає на процеси глобалізації, так як дозволяє включати у світовий відтворювальний процес нові ринки, країни, національні корпоративні структури, стимулює дифузію інновацій та науково-технічного прогресу, створення нових робочих місць, соціальних технологій і практик. Частка товарів та послуг, вироблених виключно в одній країні, або в рамках однієї фірми, швидко скорочується. Технологічні та управлінські інновації та лібералізація транскордонного руху ресурсів, товарів, послуг і капіталу призвели до виникнення глобальних ланцюжків доданої вартості. Особливе значення це має для країн, що розвиваються, в тому числі й України.

Глобальні ланцюжки доданої вартості виникли як стратегії, що організують територіально розосереджені виробництва у єдиний ефективний комплекс на основі їх спеціалізації та комплементарності для виробництва певного кінцевого продукту чи послуги. А тому, як відзначає Р. Зуйков, «у світлі відносин транснаціональної виробничо-інвестиційної кооперації в рамках системи світогосподарських зв'язків сформувалася транснаціональна відтворювальна структура. Її утворили внутрішні та міжкорпоративні виробничі відносини, які здійснюються в рамках мереж ТНК та їх філіалів» [7, с. 57]. Глобальна торгівля дедалі більше включає експорт деталей, компонентів, підсистем і послуг у рамках GVC та пов'язаних з ними виробничих мереж. Це призвело до зростаючої спеціалізації компаній, пов'язаної з конкретними завданнями при виробництві кінцевих товарів і послуг та зростанню міжнародної торгівлі між різними секторами промисловості, а також різкого зростання міжнародного руху товарів між різними структурами ТНК як результату активного розвитку подетального, повузлового міжнародного поділу праці, його ще називають *міжнародне розділення виробничого процесу* [8]. Відповідно, цей процес спричинив бурхливий розвиток міжнародних ланцюгів виробництва та постачань. Безумовно, GVC – це позитивний продукт глобалізації, так як дозволяє включити до глобальної економіки практично всі країни, що, в свою чергу, сприяє їх економічному та соціальному розвитку.

Але GVC як системне явище породило досить вагомі проблеми щодо реальної оцінки розвитку світової економіки та економіки окремих країн, на що не тільки звертають увагу

провідні експерти, але й намагаються їх вирішити. Наприклад, виникла відома проблема подвійного рахунку при оцінці показників міжнародної торгівлі. За оцінкою UNCTAD, близько 28 % світового експорту (близько 5 трлн. дол. США) – це проміжні товари, які були кілька разів включені у вартість експорту на різних стадіях виробництва в різних країнах [9]. Ця проблема, в свою чергу, породжує нові, а саме: неможливо оцінити реальні дисбаланси у торгівлі між країнами, реальний обмінний курс валют та здійснити реальну оцінку інших важливих індикаторів міжнародної торгівлі та інших аспектів міжнародних економічних відносин. А тому існування глобальних виробничих мереж і ланцюгів постачань, коли у виробництві одного продукту беруть участь виробники з різних країн, потребує зміни методології визначення країни походження товару, товарних потоків та оцінки стану торгових балансів окремих країн.

Трансформація територіальної організації міжнародного бізнесу за допомогою GVC створює можливості для нових учасників світової економіки. У міру того, як виробничі системи стають децентралізованими, фрагментованими і більш спеціалізованими, виникають нові ринкові можливості для всіх видів компаній, включаючи малі та середні підприємства, для входження до глобальних ринків та переходу до експортної діяльності, яка має вищу ефективність за рахунок спеціалізації. Багато фірм, особливо дрібні підприємства, виявляють, що можна домогтись успіху в «створенні вартості» за рахунок спеціалізації в обмеженому, а інколи й у дуже вузькому діапазоні ринкової діяльності (ринкова ніша). Приміром, навіть прості комплектуючі, такі як ковпаки, акумулятори, свічки запалювання тощо, можуть вироблятися для регіональних і глобальних ринків постачальником у виробничій мережі «Toyota» або інших. Спеціалізовані «нішеві» ринки, такі як органічні сільгосппродукти, можуть бути регіональними і навіть глобальними за своїм характером, якщо покупці є глобальними роздрібними продавцями. Однак, використання таких переваг та можливостей вимагає, щоб підприємства були здатні поставляти зазначені продукти в потрібній кількості, за потрібною якістю та ціною, в потрібний час. Слід пам'ятати, що віддача від участі в GVC може бути високою, але такими ж є і вимоги щодо вступу до них.

GVC надають країнам значні можливості для розширення експорту. Вони дозволяють підприємствам концентруватися на конкретних компонентах або видах діяльності, в яких вони мають конкурентні переваги, скажімо, на силі низьких витрат або високій якості. Вони також можуть розробити та втілити ефективні стратегії з обробки сировини, де вже є конкурентоспроможними. Це може включати переробку бавовни на текстильне прядиво, тканини на одяг, круглого лісу на вироби для меблів, постачання певної сільгоспсировини або напівфабрикатів. Можливостей для співпраці багато, необхідно вміти їх знайти та посісти власну ринкову нішу.

GVC дає змогу навіть невеликим підприємствам стати конкурентними у міжнародному масштабі, на основі одної функції або невеликої їх кількості в якості постачальників у глобальних ланцюжках. За допомогою участі в глобальних ланцюжках можна домогтись значного експорту спеціалізованих продуктів на нішевих ринках, які за масштабом є регіональними або навіть глобальними.

У рамках GVC покупці більш високого рівня можуть надавати доступ до ноу-хау у сфері технологій, менеджменту, маркетингу, до проміжних ресурсів, до кредитів. Проте, щоб конкурувати в світі міжнародного бізнесу, підприємства цих країн, у тому числі й України, повинні змінити концепцію свого розвитку і базувати її, насамперед, на ефективності всієї GVC, тобто головна мета – досягнення системної ефективності. Що це означає?

По-перше, в традиційній концепції експорту підприємство виробляє продукт для внутрішнього ринку, а потім знаходить іноземних покупців. Відповідно до цього, компанія сама приймає рішення щодо шляхів поліпшення ефективності експорту. Але постачання на міжнародні ринки дедалі більше й більше втягує виробництво певних продуктів або послуг у відповідності до вимог глобального покупця. Це стимулює підприємство до спеціалізації, але вимагає координації власних дій з компаніями, задіяними у GVC. Тому основна вимога до корпоративної стратегії конкретного учасника ланцюга – діяти у контексті системної ефективності.

По-друге, ефективність визначається не тільки тим, що відбувається всередині компанії, але також діяльністю і взаєминами за межами компанії, які характеризуються особливостями конкретного GVC. Наприклад, виробник автомобілів «Toyota» залежить від постачальників першого рівня, які, в свою чергу, залежать від постачальників комплектуючих нижчого рівня, що повинні здійснювати виробництво відповідно до необхідних стандартів якості та ефективності, які задаються кінцевим рівнем виробництва готового продукту чи послуги. До того ж слід враховувати, що логістика між компаніями і процедури імпорту/експорту визначають критичні терміни поставки. Конкурентна ефективність діяльності компанії у GVC – це функція зв'язків між підприємствами в рамках конкретної GVC.

Аналіз ефективності GVC та конкретного учасника означає вивчення підприємств у даному ланцюжку й зв'язків між ними, щоб побачити, як і коли вони можуть бути посилені, щоб домогтись виробничої та маркетингової ефективності; або щоб сприяти більш ефективному вертикальному і горизонтальному потоку інформації, виробничих факторів та ресурсів. Акцент також робиться на загальні чинники, що впливають на ефективність у конкретних ланцюжках доданої вартості: законодавче, регулятивне й політичне середовище; наявність і якість послуг підтримки, таких як фінансування, навчання та інформаційні технології. Такий аналіз може виявити обмеження по ефективності, пов'язані з конкретною GVC, які потребують спільних зусиль для їх подолання.

По-третє, у GVC найбільш важливим є спеціалізація учасника. Створення вартості пов'язане не тільки з кінцевими продуктами та брендами: можливості для створення вартості існують по всьому ланцюжку за рахунок спеціалізації та модернізації. Модернізація на рівні підприємства потребує доступу до інформації, технологій та фінансів і тісно пов'язана зі стиमुлами, які заохочують або не заохочують до неї з боку інших учасників GVC.

«Відповідай кращому або передавай за контрактом кращому» – основний принцип ефективного функціонування GVC. Щоб бути конкурентоздатними, підприємства (як малі, так і великі) повинні постійно приводити свою ефективність у відповідність з «кращими в даному класі» по кожній діяльності, функції або продукту, таким як виробництво, дизайн, логістика або маркетинг. Якщо вони не зможуть «відповідати кращим», то, швидше за все, вони не зможуть ефективно конкурувати на міжнародних ринках як постачальники в GVC, враховуючи можливості аутсорсингу, які мають глобальних покупців проміжних продуктів чи послуг.

По-четверте, необхідно співпрацювати, щоби бути ефективним. Малі та середні підприємства можуть зіткнутись зі значними труднощами щодо співпраці у GVC. Але вертикальне й горизонтальне співробітництво у рамках GVC може надати дієвий механізм для досягнення колективної ефективності за рахунок спільних дій і надати підтримку кожному підприємству.

Вертикальні зв'язки – це взаємини між компаніями на різних рівнях у ланцюжку, скажімо, між постачальниками виробничих ресурсів та комплектуючих, збирачами й дистриб'юторами на кінцевих ринках. Зв'язки між вертикально пов'язаними компаніями можуть поліпшити доступ підприємства до нових ринків, навичок, технологій, інформації і знань.

Горизонтальні зв'язки між компаніями на тому ж рівні в GVC можуть дозволити здійснювати об'ємні закупівлі ключових виробничих ресурсів, включаючи обладнання, сировину, фінанси та бізнесові послуги. Це також може розширити спільні виробничі потужності для виконання великих замовлень на регулярній основі задля спільної економії за рахунок масштабів, сприяти спеціалізації у виробництві й зміцненню ринкових позицій. Тому кластери підприємств або кооперативні групи компаній можуть відігравати ключову роль у зв'язуванні дрібних і середніх підприємств з міжнародними ринками через GVC.

По-п'яте, національні виробники повинні бути готовими до того, щоб вони розглядалися ТНК як потенційні учасники глобальних ланцюжків. Це включає як можливості на рівні компанії, так і системну підтримку з боку органів влади країни, приміром: термінали, логістика, митниця і т.і.

Можливості, що надаються GVC, відкривають нові напрями для країн, що розвиваються, у розвитку інфраструктури і торгівлі. Так торгівля та постачання в рамках GVC стимулює роз-

виток логістики як критично важливої складової глобальних ланцюжків, позаяк украї важливою проблемою є постачання продуктів у потрібній кількості, потрібної якості, у конкретний термін. Учасники GVC вимагають не тільки низьких транспортних витрат, але також і задоволення все більш складних потреб у логістиці: короткі терміни транзиту, надійні графіки поставок, дотримання правил поводження з товарами, сертифікація якості продуктів, захист від крадіжок тощо. Торгові режими й процедури країни мають сприяти ефективному рухові проміжним потокам продуктів у конкретних ланцюжках доданої вартості. Якщо існують громіздкі процедури імпорту/експорту – правила, положення, високі збори за очищення імпорту виробничих ресурсів або високі збори за очищення експорту продуктів, то місцевим компаніям буде важко стати постачальниками в глобальних ланцюжках. Завдання для країн, що розвиваються в контексті співпраці у рамках GVC – просуватись до більш інтегрованого підходу до транспорту, торгівлі й транзиту в рамках відкритих режимів торговельної політики, тобто необхідно спрощувати торговельні процедури в рамках угод СОТ.

Сьогодні основними учасниками глобального процесу створення вартості є країни Північної Америки, Центральної та Східної Європи, а також Південно-Східної Азії. Інші країни практично не беруть участі у ньому. За розвиненістю GVC (11.05 – індикатор глобального рейтингу конкурентоздатності країн за версією WEF) Україна, як для країни з достатнім промисловим потенціалом, посідає у світовому рейтингу 2014 р. низьке 79-е місце, Польща – 53, Китай – 21, Росія – 96, Азербайджан – 75, Казахстан – 109, Туреччина – 54 [10].

Відомо, що глобальну торгівлю контролюють ТНК, на які припадає більше 80 % доданої вартості у світі, що створюється у GVC. Вони можуть пришвидшити технічний поступ в одній країні та призупинити його в іншій; від обсягу замовлень, які розмішують корпорації в тій чи іншій країні, залежить швидкість розвитку економіки, обсяги їх зовнішньої торгівлі та місце у світовому поділу праці. Тобто не країна, типу України, визначає своє місце у GVC, а ТНК. Саме вони вирішують, зручно чи ні їм працювати у тій чи іншій країні.

Головний чинник для входження до GVC – рівень трансакційних витрат. Чим він нижчий, тим привабливіша країна для ТНК, але у нас він занадто високий. Рівень трансакційних витрат зовнішньої торгівлі країни віддзеркалює її рейтинг за глобальним індексом стимулювання торгівлі та його складовими, який щорічно розраховується WEF. У 2014 р. Україна за індексом стимулювання торгівлі посіла 83 місце серед 138 країн; за субіндексами: доступ до національного ринку – 22; доступ до закордонних ринків – 61; ефективність та якість митних процедур – 100; доступність і якість транспортної інфраструктури – 55; доступність та якість транспортних послуг – 61; доступність і використання інформаційних технологій при здійсненні торгових операцій – 70; якість операційного середовища (захист прав інтелектуальної власності, доступ до фінансових ресурсів, відкритість для іноземних учасників тощо) – 103 [11]. Як видно, в країні фактично не проводиться робота щодо оптимізації (спрощення) умов торгівлі у рамках угоди з СОТ, а це є необхідною умовою зниження витрат і залучення замовників з послуг GVC та аутсорсингу й не тільки.

Другий важливий момент полягає у тому, щоб зробити зовнішньоторговельну й промислову політику країни зрозумілою та передбачуваною для ТНК. На жаль, Україна поки що для міжнародних корпорацій залишається країною з невизначеними інституціями і майбутнім. Тому, як наслідок, вона за глобальним індексом інвестиційної привабливості країн у 2013 р. зайняла 117 місце зі 191 країн; для порівняння: Литва – 29, Польща – 33, Словаччина – 34, Угорщина – 37 [12]. Щодо 2015 р., то стан значно погіршивсь, але, якщо ми кажемо про майбутнє, то повинні вже сьогодні робити все можливе, щоб стати цікавими для міжнародного бізнесу.

В основному Україна брала (частково бере й зараз) участь у GVC з Росією (оборонно-промисловий комплекс, ракетно-космічна й авіаційна галузь і деякі підприємства машинобудівного комплексу). Однак нині виникли значні політичні перешкоди для співпраці з РФ, тому необхідно шукати нові шляхи в інших напрямках та з іншими країнами, не полишаючи надії, що з Росією з часом у нас налагодяться дружні й ефективні політичні та економічні стосунки.

Як приклад, розгляньмо ситуацію щодо потенційних можливостей участі вітчизняних товаровиробників у GVC такої «простої» галузі, як деревообробна. Проблема полягає в тому,

що лісокористувачі експортують необроблену деревину, залишаючи національні підприємства без сировини, тому що Державне агентство лісових ресурсів України (далі – Держлісагентство) є монополістом. В особі держлісгоспів поєднані більше 30 функцій, які нерідко несумісні між собою:

- розпорядник лісового фонду;
- оцінювач лісосировини;
- продавець деревини на пні (самому собі, оскільки згідно Лісового кодексу заготівлю можуть здійснювати тільки постійні лісокористувачі, тобто держлісгоспи);
- покупець деревини на пні;
- контролер правильності ведення лісозаготівель, тощо.

Окрім цього, на Держлісагентство покладено обов'язки видачі сертифікату походження деревини при її експорті. Враховуючи те, що фактично єдиним експортером в Україні є держлісгоспи (інші суб'єкти становлять мізерну частину), зазначена функція, на нашу думку, спрямована лише на те, щоб не допустити до цього бізнесу підприємства, які не належать до системи Держлісагентства. Без його згоди (навіть при повному комплекті необхідних документів) митниця не дає дозволу на експорт деревини.

Слід також зазначити, що на ринку виробів з деревини держлісгоспи як постійні лісокористувачі мають перевагу щодо права першочергового доступу до лісосировинних ресурсів. Це право закріплене Лісовим кодексом України. Воно дає їм можливість виходу на ринок виробів з деревини із більш конкурентною продукцією, в собівартість якої закладена значно менша, від існуючої на аукціонах, ціна аналогічної за якістю необробленої деревини. У результаті, на ринку виробів з деревини створено неконкурентне середовище за рахунок нерівних умов сировинного забезпечення суб'єктів господарювання.

Ситуація, що склалася із сировинним забезпеченням деревообробних виробництв, значно погіршила інвестиційний клімат у галузі. З моменту запровадження механізму аукціонного продажу необробленої деревини в Україні не реалізовано жодного (за винятком розпочатих раніше) інвестиційного проекту в сфері деревообробки. Також має місце припинення роботи деревообробних підприємств у Вінницькій, Львівській, Івано-Франківській та інших областях через проблеми із забезпеченням лісосировиною.

Крім цього, згорнуто реалізацію проектів щодо створення виробництв деревних плит в Івано-Франківській, Волинській та Житомирській областях, по створенню лісопильного виробництва в Івано-Франківській області (австрійська фірма «Holzindustrie Schweighofer») та по створенню виробництва меблів з масивної деревини в Закарпатській області (шведська фірма «Ікеа»). Задекларовані раніше проекти перенесені в країни з прогнозованим лісосировинним ринком (2 заводи по виробництву деревних плит, які планувалося збудувати у Волинській області як другу та третю чергу проекту ТзОВ «Кроноспан УА», введено в експлуатацію в Республіці Білорусь).

Відтак, монополізація ринку необробленої деревини (держлісгоспи Держлісагентства здійснюють близько 80 % всіх заготівель в Україні) призвела до того, що наміри інвесторів відкладені на невизначений час або їх реалізація перенесена в інші країни з більш привабливим інвестиційним кліматом та прогнозованим лісосировинним забезпеченням. Унаслідок цього, за останні 3 роки, за оцінкою авторів, з деревообробної галузі було виведено інвестицій на суму близько 40 млн. дол. США.

Підписання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом (далі – Угода), яка ратифікована 16.09.2014, потребує переходу всіх галузей вітчизняної промисловості, в тому числі й лісового господарства у сфері заготівлі лісу та його переробки, на стандарти, гармонізовані до законодавства ЄС.

А саме: переведення лісогосподарського комплексу на самоокупність (на сьогодні вітчизняне лісогосподарство дотаційне, щорічно на ведення лісогосподарства з держбюджету виділяються значні кошти, в 2011 році обсяг фактичних видатків склав 771,4 млн. грн.); забезпечення рівного доступу до лісосировинних ресурсів усім суб'єктам господарювання незалежно від форми власності (на сьогодні доступ до заготівель мають лише постійні

лісокористувачі – держлісгоспи); запровадження розгалуженої системи реалізації деревини, в т.ч. і на пні, як це практикується в лісах державної власності країн Європи.

Щодо обмеження експорту необробленої деревини. Відповідно до статті 31 Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом сторони не повинні запроваджувати або зберігати в силі будь-які мита, податки чи будь-які інші заходи еквівалентної дії, що накладаються на вивезення товарів або запроваджуються у зв'язку з вивезенням товарів на іншу територію.

Питання, пов'язані з можливим обмеженням експортно-імпортних операцій тієї або іншої продукції, є предметом регулювання Угодами СОТ. Ці питання також чітко зафіксовані в зобов'язаннях країн-членів СОТ, у тому числі й України, взятих при вступі до цієї Організації. Загальною вимогою СОТ до країн-членів у цьому плані є: будь-які зміни зовнішньоторговельного режиму, зокрема введення обмежувальних заходів на експортно-імпортні операції (що виходять за межі зобов'язань країни, взятих при вступі до СОТ), негативно сприймаються іншими країнами СОТ.

Але вихід є і досить простий: покласти край монополії Держлісагентства – і до України прийде інвестор, за допомогою якого можливо не тільки включити вітчизняного виробника до глобальних ланцюгів доданої вартості, а що більш важливо, вони зможуть самі виготовляти конкурентоздатні меблі та інші готові вироби з дерева.

Висновки та пропозиції. Глобальні ланцюги доданої вартості (GVC) стали найважливішою складовою світової економіки. З урахуванням різноманітних потреб і стану економіки України потрібна комплексна стратегія цілеспрямованого розвитку GVC за участю вітчизняних товаровиробників. Ця стратегія вкрай важлива для розв'язання завдань щодо поглиблення регіональної економічної інтеграції в контексті ЄС та з іншими країнами в рамках двосторонніх і багатосторонніх торгово-економічних угод. Стратегічний план дій по розвитку GVC за участю України повинен включати наступне:

1. *Активну роботу над вирішенням торговельних та інвестиційних питань, які можуть негативно впливати на розвиток GVC.* Зниження торговельних та інвестиційних бар'єрів спростить доступ міжнародних компаній на ринок України та дозволить їм разом з національним товаровиробником активно шукати можливості для їх включення до GVC.

Слід чітко розуміти значущість прийняття та дотримання законів, норм і практик, які стимулюють інвестиційну діяльність. Необхідно докласти зусиль по створенню сприятливого інвестиційного клімату в країні. Держава має забезпечити: 1) швидкий, справедливий та прозорий розгляд інвестиційних проектів; 2) спрощення умов для капіталовкладень за допомогою розроблення транспарентних та ефективних адміністративних процедур.

До 2016 р. слід запустити профільні ініціативи в значущих для розвитку GVC сферах і галузях національної економіки й дослідити вплив застосованих заходів на розвиток GVC, участь у них економіки в цілому та окремих суб'єктів господарської діяльності, а також виділити основні національні галузі та підприємства як потенційних учасників GVC, і визначитись із зацікавленими у співпраці з Україною міжнародними компаніями. Потрібно також провести вивчення найкращих світових практик розвитку GVC, що сприяло б прийняттю Україною на озброєння більш ефективних підходів до вирішення актуальних для нашої економіки торговельних та інвестиційних питань.

2. *Україна має вийти на розуміння ключової ролі послуг та інфраструктури у розвитку GVC.* Слід активізувати роботу з метою створення відкритого, ефективного та конкурентоспроможного на міжнародному рівні сектора послуг, а також максимального збільшення вкладу послуг у забезпечення життєздатних і надійних ланцюжків постачань у контексті ЗВТ «Україна – ЄС». Країні необхідно цілеспрямовано нарощувати потенціал економіки для розуміння і стимулювання розвитку інноваційних послуг у рамках GVC, вибудовуючи цю роботу на основі обміну інформацією та досвідом.

3. *Держава повинна сприяти якійсь часті економіки країни в GVC.* Слід чітко розуміти, що ключову роль у розширенні участі країни в GVC та вирішенні внутрішніх економічних завдань має всебічне економічне й науково-технічне співробітництво. Треба активно просувати

різні механізми такого співробітництва, включаючи спеціалізовані програми з нарощування потенціалів в інтересах сприяння інтеграції економіки в GVC на більш високому рівні, а не обмежуватись «сировинним рівнем», що є конче необхідним для інноваційного розвитку країни.

4. *Сприяти включенню малих та середніх підприємств (МСП) до GVC.* Слід розробляти та реалізовувати ініціативи щодо сприяння МСП у таких ключових для їх участі в GVC сферах, як інфраструктура, взаємопов'язаність ланцюжків постачань, інновації, підвищення рівня професійної підготовки, адаптація до міжнародних стандартів. Необхідно активізувати роботу з нарощування потенціалу МСП і поліпшувати розуміння ними механізмів участі в GVC. Слід домагатись цих цілей шляхом полегшення доступу МСП до баз даних про торгівлю та інвестиції за рахунок ширшого використання інформаційно-комунікаційних технологій, навчання, посилення захисту прав інтелектуальної власності й подальшого розповсюдження інформації про інструменти сприяння їх підключенню до GVC. Потрібно зміцнювати зв'язки між МСП і транснаціональними корпораціями за допомогою транспарентного регулятивного та інвестиційного середовища в країні.

5. *Вживати ефективних заходів щодо спрощення торговельних процедур.* Необхідно на державному рівні розробити чітку програму щодо спрощення торговельних процедур у контексті угоди СОТ. Слід заснувати спільно з бізнесом міжвідомчу структуру щодо спрощення торговельних процедур і ланцюжків постачань.

Конче необхідно активізувати роботу з ЄС та іншими країнами щодо сприяння взаємопов'язаності ланцюгів постачань за допомогою взаємного визнання повноважень, взаємної підтримки дотримання стандартів і взаємного обміну інформацією, яка проводиться митними службами та іншими інститутами. Належить обмінюватись найкращими практиками з розвитку інфраструктури та вжиттю ефективних заходів щодо спрощення умов торгівлі.

6. *Заохочувати державно-приватне партнерство (ДПП) з метою розвитку GVC.* Слід стимулювати галузеве й корпоративне співробітництво в інтересах залучення інвестицій у GVC і нарощування потенціалу через вдосконалення відповідного інституційного та регулятивного середовища. Прагнути зміцнення довіри й взаєморозуміння між учасниками ДПП для нарощування взаємодії між державним і приватним секторами економіки.

7. *Зміцнювати співпрацю з тематики GVC з іншими зацікавленими сторонами.* Потрібно сприяти розвитку співробітництва з міжнародними організаціями та об'єднаннями, такими як СОТ, ЮНКТАД, ОЕСР, «G-20», Світовий банк, МВФ, Європейський банк реконструкції та розвитку, різними структурами ЄС з метою підвищення ефективності політики щодо GVC.

Реалізація даних рекомендацій і дій необхідна для зміцнення економічних зв'язків України в рамках глобальної економіки й економіки ЄС для забезпечення життєздатності національної економіки та її динамічного розвитку.

Список використаної літератури

1. Шинкарук Л. Інтеграційні можливості України в ЄС та торговельні конфлікти з Росією: реалії та міфи / Л. Шинкарук // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pic.com.ua/v-instytutu-ekonomiky-analizuyut-jevrointehratsiyu-ukrajiny-v-umovah-torhivelnoji-vijny-z-rf.html#sthash.QaSwKU2c.dpuf>.

2. Global Value Chains: Challenges, Opportunitiens, and Implication for Policy. OECD, WTO, WB, 2014 // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.oecd.org/tad/gvc_report_g20_july_2014.pdf.

3. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. Пер. с англ. / Майкл Е. Портер. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – С. 454. – 715 с.

4. Бородіна О.М. Інтеграція дрібних сільськогосподарських виробників до агропродовольчих ланцюгів доданої вартості: методологічні підходи та емпіричні дослідження / О.М. Бородіна // Економіка і прогнозування. – 2014. – № 2. – С. 73-84.

5. Крикавський Є.В. Україна в глобальних ланцюгах поставок / Є.В. Крикавський, Н.В. Чор-

нописька // Логістика: теорія та практика. Науковий журнал. – 2012. – № 1 (2). – С.92-100.

6. Ігнатюк А.І. Роль глобальних ланцюгів нарахування вартості у підвищенні конкурентоспроможності економіки / А.І. Ігнатюк // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2013. – Вип. 28, Т. 1. – С. 60-68.

7. Зуйков Р. Миросистемность: критерии и трансформация / Р.Зуйков // Мировая экономика и международные отношения. – 2009. – № 8. – С. 55-61.

8. Шишков Ю. Международное разделение производственного процесса меняет облик мировой экономики / Ю. Шишков // Мировая экономика и международные отношения. – 2004. – № 10. – С. 15-25.

9. World Investment Report 2013: Global Value Chains // UNCTAD [Electronic resource]. – 2013. – Mode of access: http://www.unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013_en.pdf.

10. The Global Competitiveness Report 2014–2015. [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>.

11. The Global Enabling Trade Report 2014 // World Economic Forum. [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.weforum.org/reports/global-enabling-trade-report-2014>.

12. World Investment Report 2014. UNITED NATIONS. New York and Geneva, 2014. [Electronic resource]. – Mode of access: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014_en.pdf.

*Igor GUZHVA, Ph.D. in International Economy,
Vice-Rector for Research and International Relations,
Ukrainian State University of Finance and International Trade*

*Volodymyr ONISHCHENKO, Doctor of Economics, Professor,
Head of International Management and Marketing Department,
Ukrainian State University of Finance and International Trade*

INTEGRATION OF UKRAINE INTO GLOBAL VALUE CHAINS

Abstract. *In the article explored the nature of formation and functioning of the global value chain (GVC) and determine the necessary conditions to involve national producers in their composition. Proposed to develop a strategic action plan for the development of GVC participation of national producers, which should include the following main areas: 1) optimization of trade and investment barriers; 2) the development of services and infrastructure as a key aspect of GVC; 3) promoting good government involvement in the economy GVC in order to implement innovative technologies; 4) promoting the inclusion of SMEs to GVC; 5) take effective measures for trade facilitation in the context of the related WTO agreements; 6) promoting public-private partnerships in the context of GVC; 7) develop international cooperation in the GVC with all stakeholders of international and domestic businesses.*

Keywords: *international division of labor, global value chains, transaction costs, trade facilitation, strategy.*

References

1. Shinkaruk L. Integracijni mozhливosti Ukraїni v ЄS ta torgivel'ni konflikti z Rosieyu: realii ta mifi / L. Shinkaruk // [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.pic.com.ua/v-instytutu-ekonomiky-analizuyut-jevointehratsiyu-ukrajiny-v-umovah-torhivelnoji-vijny-z-rf.html#sthash.QaSwKU2c.dpuf>.

2. Global Value Chains: Challenges, Opportunitiens, and Implication for Policy. OECD, WTO, WB, 2014 // [Elektronnij resurs]. – Rezhim dostupu: http://www.oecd.org/tad/gvc_report_g20_july_2014.pdf.

3. Porter M. Konkurentnoe preimuschestvo: Kak dostich' vysokogo rezul'tata i obespechit' ego ustojchivost'. Per. s angl. / Majkl E. Porter. – M.: Al'pina Biznes Buks, 2005. – S. 454. – 715 s.

4. Borodina O.M. Integraciya dribnih sil's'kogospodars'kih virobnikiv do agroprodovol'chih lancyugiv dodanoi vartosti: metodologichni pidhodi ta empirichni doslidzhennya / O.M. Borodina // Ekonomika i prognozuvannya. – 2014. – № 2. – S. 73-84.
5. Krikavs'kij Є.V. Ukraïna v global'nih lancyugah postavok / Є.V. Krikavs'kij, N.V. Chornopis'ka // Logistika: teoriya ta praktika. Naukovij zhurnal. – 2012. – № 1 (2). – S.92-100.
6. Ignatyuk A.I. Rol' global'nih lancyugiv narahuvannya vartosti u pidvischenni konkurentospromozhnosti ekonomiki / A.I. Ignatyuk // Teoretichni ta prikladni pitannya ekonomiki. – 2013. – Vip. 28, T. 1. – S.60-68.
7. Zujkov R. Mirosistemnost': kriterii i transformaciya / R.Zujkov // Mirovaya `ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya. – 2009. – № 8. – S. 55-61.
8. Shishkov Yu. Mezhdunarodnoe razdelenie proizvodstvennogo processa menyaet oblik mirovoj `ekonomiki / Yu. Shishkov // Mirovaya `ekonomika i mezhdunarodnye otnosheniya. – 2004. – № 10. – S. 15-25.
9. World Investment Report 2013: Global Value Chains // UNCTAD [Electronic resource]. – 2013. – Mode of access: http://www.unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013_en.pdf.
10. The Global Sompetitiveness Report 2014-2015. [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>.
11. The Global Enabling Trade Report 2014 // World Economic Forum. [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.weforum.org/reports/global-enabling-trade-report-2014>.
12. World Investment Report 2014. UNITED NATIONS. New York and Geneva, 2014. [Electronic resource]. – Mode of access: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014_en.pdf.

*Гужва И.Ю., кандидат экономических наук,
проректор по научной работе и международным отношениям
Украинского государственного университета финансов и международной торговли*

*Онищенко В.Ф., доктор экономических наук, профессор,
заведующий кафедрой международного менеджмента и маркетинга
Украинского государственного университета финансов и международной торговли*

ГЛОБАЛЬНЫЕ ЦЕПИ ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТИ И ИНТЕГРАЦИЯ В НИХ УКРАИНЫ

Аннотация. В статье раскрыты особенности формирования и функционирования глобальных цепей добавленной стоимости (GVC) и определены необходимые условия для включения национального товаропроизводителя в их состав. Предложено разработать стратегический план действий по развитию GVC с участием национальных товаропроизводителей, который должен включать следующие основные направления: 1) оптимизация торговых и инвестиционных барьеров; 2) развитие услуг и инфраструктуры как ключевого аспекта GVC; 3) государственное содействие качественному участию экономики страны в GVC с целью воплощения инновационных технологий; 4) содействие включению малого и среднего бизнеса к GVC; 5) принятие эффективных мер по упрощению торговых процедур в контексте соглашений ВТО; 6) стимулирование государственно-частного партнёрства в контексте развития GVC; 7) развитие международного сотрудничества по GVC со всеми заинтересованными субъектами международного и национального бизнеса.

Ключевые слова: международное разделение труда, глобальные цепи добавленной стоимости, транзакционные издержки, упрощение процедур торговли, стратегия.