

МІСЦЕ ГЛОБАЛЬНИХ ЛАНЦЮЖКІВ ВАРТОСТІ У СУЧАСНИХ ВИРОБНИЧИХ СИСТЕМАХ

PLACE OF GLOBAL VALUE CHAINS IN PRODUCTION SYSTEMS

Хаджинов І.В.

доктор економічних наук, професор,
професор кафедри міжнародних економічних відносин,
Донецький національний університет імені Василя Стуса

В статті на основі даних аналітичного звіту «Вимірювання та аналіз впливу ГЛВ на економічний розвиток» йдеться про місце глобальних ланцюжків вартості у сучасних виробничих системах. Проведений аналіз впливу участі країни у ГЛВ на її економічний розвиток. Розглянуто феномен пастки середнього доходу.

Ключові слова: глобальні ланцюжки вартості, пастка середнього доходу, виробничі системи, чистий національний дохід.

В статье на основе данных аналитического отчета «Измерение и анализ влияния ГЦС на экономическое развитие» говорится о месте глобальных цепочек стоимости в современных производственных системах. Проведенный анализ влияния участия страны в ГЦС на ее экономическое развитие. Рассмотрен феномен ловушки среднего дохода.

Ключевые слова: глобальные цепочки стоимости, ловушка среднего дохода, производственные системы, чистый национальный доход.

In the article, based on the data of the analytical report "Measurement and analysis of the impact of GVC on economic development", we are talking about the place of global value chains in modern production systems. The analysis of the influence of the country's participation in the GVC on its economic development has been carried out. It is considered a phenomenon of the middle-income trap.

Key words: global value chains, middle-income trap, production systems, net national income.

Постановка проблеми. Глобальні ланцюжки вартості (ГЛВ) призводять до розриву виробничого процесу, тому різні етапи виробництва можуть бути здійснені в різних країнах. Ці складні світові виробничі взаємовідносини перетворили характер торгівлі сьогодні. Але їх складність також створювала труднощі в розумінні торгівлі та у формулюванні політики, яка дозволяє компаніям та урядам отримувати капітал від ГЛВ та пом'якшити негативні побічні ефекти. Сьгоднішні офіційні статистичні інформаційні системи, призначені для вимірювання економічної активності в світі, який існував до появи ГЛВ, намагаються не відставати від цих змін.

Звичайні заходи торгівлі, хоча і залишаються важливим інструментом, вимірюють валову вартість транзакцій між партнерами, і тому не можуть виявити, яким чином іноземні виробники, що перебувають у ланцюжку вартості, підключені до кінцевих споживачів наприкінці ланцюжка вартості. Наприклад, традиційні статистичні дані свідчать, що Республіка Корея дуже багато експортує товарів до Китаю. Справді, більша частина цієї торгівлі складається з компонентів, які в кінцевому підсумку

призначені для європейських та американських ринків. Тому було б більш точним сказати про ці продукти, що Корея експортує багато товарів на просунуті споживчі ринки. Важливість феномена ГЛВ спонукала дослідників розвивати статистику та аналіз на основі доданої вартості у торгівлі. Явище ГЛВ також вимагає від дослідників аналізу дискретних завдань або етапів у виробничому процесі. В даний час доступні дані про торгівлю доданою вартістю серед основних економік світу протягом 1995-2014 рр.

Аналіз останніх досліджень і публікацій

Оскільки Д. Рікардо встановив основу міжнародної теорії торгівлі два століття тому, основна думка, від Хекшера-Оліна до Самуельсона, заснована на трьох класичних уявленнях:

- ринки є абсолютно конкурентоспроможними, і виробники працюють при постійному ефектові від масштабу;
- галузь складається з однорідних виробників;
- країни торгують лише кінцевими продуктами, традиційно це називають «португальське вино за англійську тканину», і кожен продукт виробляється з використанням виробничих факторів лише країни-експортера.

Термін "ланцюжки вартості" був задуманий у дослідженнях управління бізнесом. М. Портер у 1985 р. підготував цю концепцію як основну структуру для розробки корпоративної стратегії, спрямованої на підвищення конкурентоспроможності підприємств, привертаючи увагу до всієї системи діяльності, пов'язаної з виробництвом та споживанням продукту. Корпоративний суб'єкт господарювання спочатку розкладається на безліч ділових операцій з окремими функціями, які є аналітичними підрозділами для діагностики конкурентної переваги фірми. Коли фірма має порівняно розпорошену організаційну структуру, завдання кожного підрозділу (ділової активності), наприклад, розробка продукту, закупівля матеріалів, маркетинг та розподіл – має тенденцію визначати таким чином, щоб досягти мети даної одиниці, що може чи може не суперечити цілям інших підрозділів. Однак у перспективі вартості всі види діяльності повинні бути колективно організовані для забезпечення оптимального функціонування корпоративної структури в цілому. З цією метою ретельно досліджується характер взаємозв'язків між діяльністю (ланцюжками вартості), як би складання анатомічної схеми фірми, для того, щоб інтервалізувати потенційні зовнішні наслідки через міжфункціональну координацію, що є важливим джерелом конкурентної переваги фірми.

Навпаки, дослідження ГЛВ виникли в соціології. На відміну від концепції ланцюжка вартості Портера, яка стосується в першу чергу того, як можна оновити стратегії фірми, змінюючи фокус на конфігурацію ділової активності, дослідження ГЛВ враховують створення та передачу вартості в рамках системи внаслідок рішучих спроб оптимізувати виробничі мережі і, навпаки, механізм того, як структура розподілу вартості впливає на вибір фірмою організаційної форми міжнародних виробничих мереж. Аналіз ГЛВ не є глобальним продовженням ланцюгового підходу Портера, оскільки обсяг і мотивація відрізняються, як це описано нижче.

Існують інші терміни подібного роду в полі дослідження. Глобальний ланцюжок поставання є загальною назвою для діяльності з додавання вартості, що здійснюється через кордони, що є фізичною послідовністю виробництво-витрати, яка використовується в основному в бізнес-дослідженнях, що зосереджують увагу на логістичному управлінні або спрощенні торгівлі (як зменшити витрати та час виконання доставки). Глобальний товарний ланцюг, розроблений в Г. Герєффі та М. Корженєвичем у 1994 р., стосується розподілу багатства, показуючи "як виробництво, розподіл та споживання формуються соціальними відносинами (включаючи організації)..." [1]. У цьому сенсі глобальний товарний ланцюг можна вважати попередником концепції ГЛВ за духом, хоча їх аналітичні структури дещо відрізняються.

Виділення невіршених раніше частин загальної проблеми

Щоб відобразити різницю в обсязі субпідряду та розподілу продукції за секторами та країнами, у звіті «Вимірювання та аналіз впливу ГЛВ на економічний розвиток» [2] за 2017 рік розробляється система індексів ГЛВ, яка включає в себе три індекси, що характеризують характер ГЛВ: індекс виробничої довжини для середньої кількості етапів виробництва та складності ланцюжка вартості, індекс участі для вивчення інтенсивності залучення країнового сектора в ГЛВ та індекс позиції для розташування пари «країна-сектор» на ГЛВ, тобто відносна відстань певної стадії виробництва до обох кінців ГЛВ.

Всі ці показники побудовані за допомогою системи глобальних таблиць виробництва-витрати, які є основою бази з торгівлі доданою вартості і є основою для розкладання ВВП на широкі категорії діяльності на основі наступних промислових зв'язків.

Виклад основного матеріалу дослідження

Чисте національне виробництво доданої вартості – це продукти, які повністю виробляються та споживаються в межах однієї країни. Коли ці товари або послуги експортуються до іншої країни, ця операція відповідає класичній ідеї торгівлі, коли виробництво відбувається повністю в одній країні та споживання в іншому. Прикладом є експорт нафти з Венесуели до США. Додана вартість, створена виробництвом через національні кордони (втілена в проміжних торговельних потоках), є результатом діяльності ГЛВ, яку можна додатково розбити на прості та складні транскордонні операції з виробництва-розподілу продукції на основі кількості перетинів кордону. У простих ГЛВ додана вартість перетинає національні кордони лише один раз протягом виробничого процесу, без будь-якого непрямого експорту через треті країни, реекспорту чи реімпорту. У складеній доданій вартості ГЛВ перетинає державні кордони принаймні двічі. Використовуючи систему індексів ГЛВ, звіт описує схеми спільного розподілу продукції та діяльність ГЛВ для 35 секторів та більш ніж 40 країн протягом 20 років на базі Світової бази даних виробництво-витрати.

Зовсім не дивно, що в цілому виробництво у ГЛВ на сучасному етапі глобалізації зростає. Більша додана вартість все ще виробляється та споживається на внутрішньому ринку, але частка цієї частини ВВП суттєво знизилась до глобальної фінансової кризи, зменшившись із 85% світової доданої вартості у 1995 році до менш ніж 80% у 2008 році (рис. 1). Впродовж цього періоду всі види торгівлі збільшили свою частку, проте найбільш швидко зростання було для складних ГЛВ. Всесвітня фінансова криза 2008-2009 років, природно, була перешкодою, але торгівля відновилася досить швидко. Що дивно, це відсутність подальшого розширення частки традиційної торгівлі або торгівлі у ГЛВ

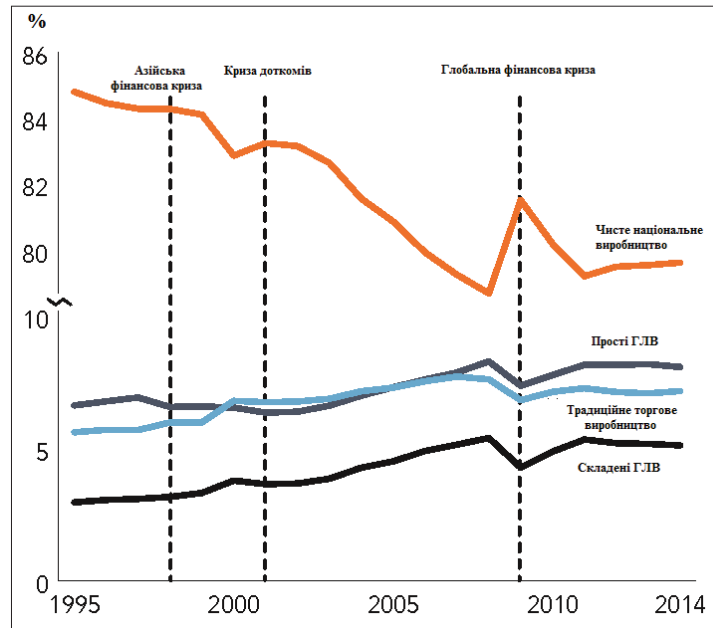


Рис. 1. Розвиток ГЛВ в період 1995-2014 рр. [2, с. 2]

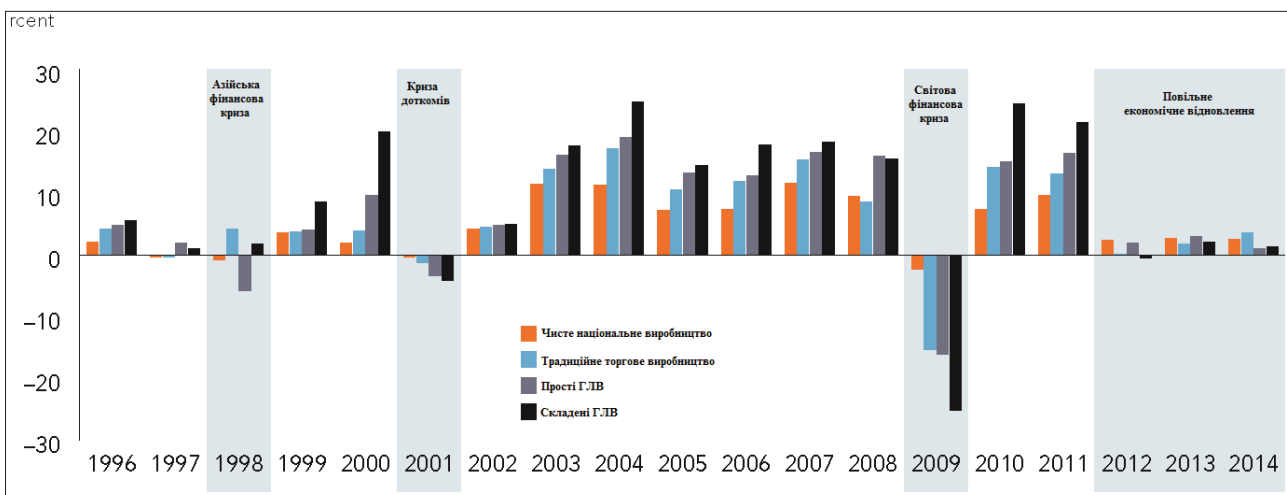


Рис. 2. Номінальні темпи зростання різних видів діяльності, що створюють додану вартість, 1996-2014 рр. [2, с. 3]

з 2011 року. Частка чистої національної доданої вартості з 2008 року дещо збільшилась. Ще зарано точно говорити, але це може бути те, що процес глибокої інтеграції, пов'язаний з ГЛВ, зупинився або навіть почав зворотній рух. Тим не менш, протягом всього цього періоду торгівля у ГЛВ (проста та складена разом) становила 60-67% світової торгівлі доданої вартості, що відображає важливість явища ГЛВ.

Подальше розуміння зміненої схеми створення доданої вартості може бути отримано шляхом перегляду номінального приросту доданої вартості окремо для чисто внутрішнього виробництва, традиційної торгівлі та ГЛВ у період з 1995 по 2014 рік (рис. 2). З 1996 по 2007 рр. Додана вартість у складних ГЛВ зростала швидше, ніж інші складники ВВП (тому його частка зростала). Це

було особливо виражено в 2002-2008 рр. – час розквіту ГЛВ. Прискорення розширення ГЛВ відбулося незабаром після того, як Китай приєднався до СОТ, і зростаюча участь Китаю в ГЛВ, ймовірно, є одним з факторів цього. Протягом 2002-2008 рр. зросла не тільки частка ГЛВ, але й темпи зростання номінальної доданої вартості також були дуже високими у всіх частинах доданої вартості через швидке реальне зростання, помірну інфляцію та подорожчання більшості валют відносно долара США. Період 2009-2011 років представляє собою кризу та початкове відновлення. Однак, що вражає з 2011 року, це означає, що сповільнення темпів зростання ВВП непропорційно вплинуло на канали ГЛВ, особливо для складних ГЛВ, які були ключовими чинниками зростання попередніх економічних циклів.

Декомпозиція також дозволяє характеризувати різні стадії уздовж ГЛВ: на кожному етапі додана вартість враховується як валова продукція певної галузі. Цей звіт також дає нові уявлення про зміну моделі ГЛВ за допомогою нового типу кривої – у формі усмішки. Крива усмішки найкраще пояснюється на прикладі, що наведений на рис. 3. Для Китаю експорт електричного та оптичного обладнання у 1995 р. та у 2009 р., показаний точками даних у вигляді кіл, що вказують пари "країна-сектор", що беруть участь у виробництві, де літерами позначається країна, а числом – галузь. Розмір кола являє собою абсолютну додану вартість, отриману шляхом

приєднання до ланцюжка вартості (у мільйонах постійних доларів США). Розрахункова крива проведена через ці точки, а форма кривої "U" або "усмішка". За вертикальною віссю відкладається вартість праці за годину у країні-галузі, що показує високий та низький рівень доданої вартості різних видів діяльності. Горизонтальна вісь показує загальну довжину виробництва на основі прямих зв'язків між світовими споживачами електричного та оптичного обладнання та участю конкретної галузі у відповідному ГЛВ. Логіка вибору форми графіку функції у вигляді усмішки полягає у такому: дослідження та проектування для критичних компонентів

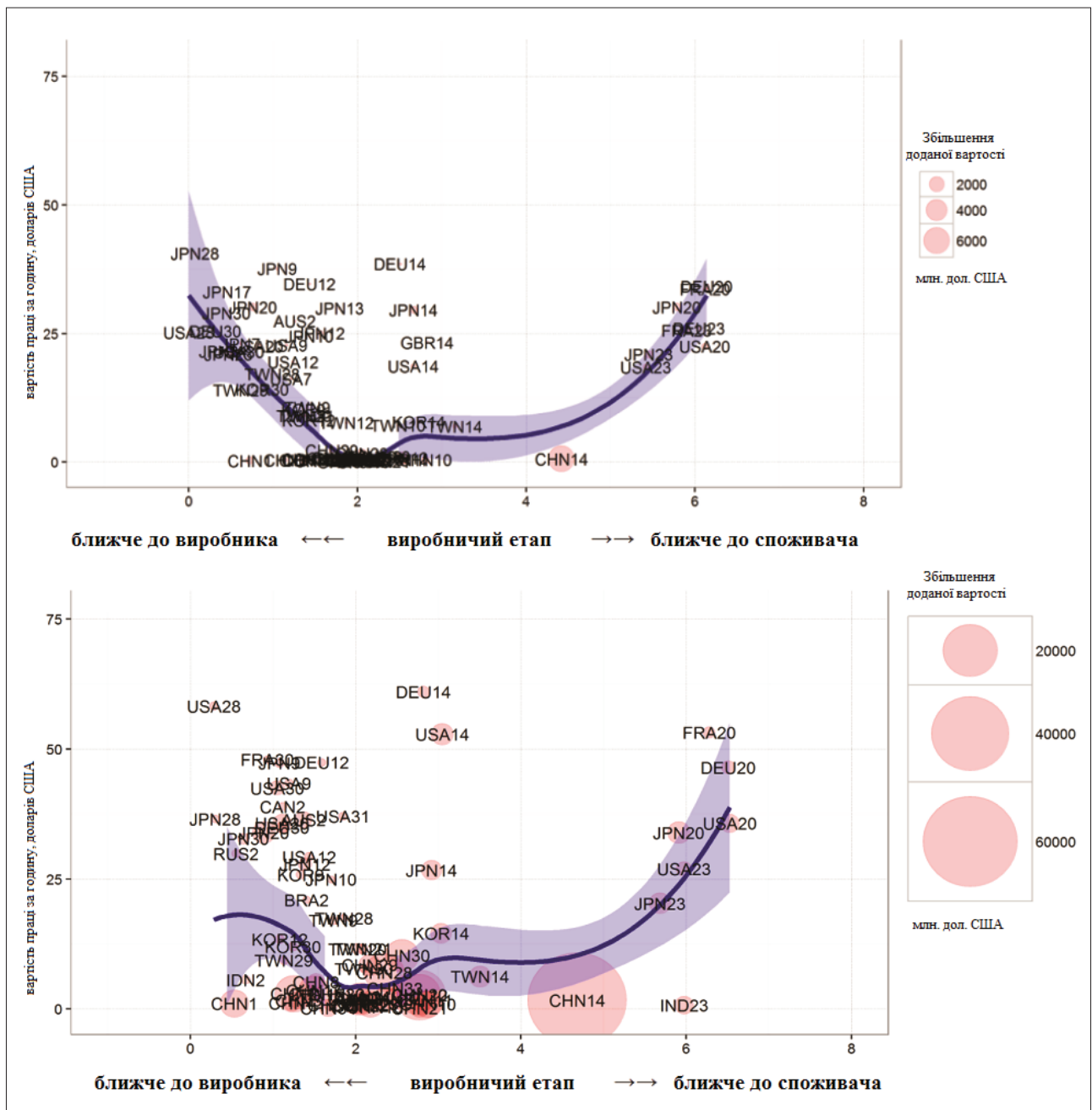


Рис. 3. Розрахункова крива усмішки для експорту електричного та оптичного обладнання Китаю в 1995 р. (зверху) та 2009 р. [2, с. 4; 3, с. 27]

електричного та оптичного обладнання відбуваються на початку процесу виробництва (ліва частина рисунка).

Ця наукова діяльність, як правило, є діяльністю з високою доданою вартістю в ГЛВ і, як правило, виконуються в більш розвинених країнах. Наприклад, у кривій за 1995 р. Японія та США (JPN28 та USA28) знаходяться у верхньому лівому куті, відображаючи високі рівні доданої вартості у фінансових секторах цих двох країн. Китайська промисловість, яка виробляє товар (CHN14), розташована в нижній точці кривої, що відображає роботу збірки при низькій заробітній платі. Діяльність, наближена до споживача, – це маркетинг, логістика та обслуговування після-продажного обслуговування. Ці ринкові знання також мають високу додану вартість, як показує похила частина кривої посмішки справа. І вони, як правило, здійснюються в країнах із розвинутою економікою, де споживання продуктів масового споживання в кінці кінців купується домашніми господарствами. Порівняння експорту одного і того ж сектора в 1995 і 2009 рр. свідчить про поглиблення кривої усмішки цього продукту. Оплата праці в галузі USA28 зросла з приблизно з 25 доларів на годину до 60 доларів на годину, тоді як заробітна плата в Китаї залишалася дуже низькою на кривій усмішки. Але бульбашка, яка показує загальну додану вартість виробництва CHN14, збільшилася приблизно в 10 разів. Китай, можливо, мав низьку позицію в ланцюжку вартості протягом усього періоду, але це призвело до переміщення величезної кількості працівників зі збіднілих сільських місцевостей для роботи на відповідних заводах.

На рис. 3 показані побоювання, які відчувають як багаті, так і бідні країни, враховуючи сучасну торгівлю. Багаті країни стурбовані тим фактом, що виробництво поглиблюється – тобто, напівкваліфіковані виробничі робочі місця перемістилися в країни, що розвиваються, або, якщо така робота все ще залишається в розвинутих країнах, постраждала від зростання заробітної плати в цій сфері. Бідні країни стурбовані тим, що вони потрапили в пастку діяльності з низькою доданою вартістю та не мають можливості перейти до видів діяльності з більш високою доданою вартістю, наприклад, в галузі дизайну, ключових технологічних ресурсів та маркетингу.

Одним з найбільш гострих дискусійних питань у розвитку є "пастка середнього рівня доходів". Пояснення цього явища: можна порівняно легко зрости від низького до середнього рівню доходу, імітуючи успішні країни та розширюючи використання факторів виробництва (використання дешевої робочої сили та залучення інвестицій), але важче перейти від діяльності, яка приносить середні доходи, на ті види, які приносять високі доходи, що загалом більше базується на інноваціях та креативності, ніж на екстенсивному зростанні. Виявляється, існують змішані емпіричні докази існування феномену пастки

середнього доходу. У звіті [2] виявлено значне зростання мобільності між 2000 та 2015 роками, особливо для країн із середнім рівнем доходу, для 79 з 133 країн, які у 2000 р. мали низький або середній рівень доходів, збільшили свій рівень доходів і не зазнали його зменшення.

Хоча існують лише слабкі докази загального уповільнення темпів зростання у країнах із середнім рівнем доходу, все ще залишається занепокоєння, що в будь-який період деякі країни швидко розвиваються, тоді як інші стагнують або їх економічне зростання уповільнюється. Крім того, проблеми структурної трансформації галузей є досить специфічними для країн з середнім рівнем доходу, і це звужене розуміння феномену пастки середнього доходу. Однією чіткою емпіричною закономірністю є те, що країни з високим рівнем мобільності значно більше залучаються до ГЛВ, ніж країни, що зазнають стагнації. Необхідна пильність при тлумаченні такого роду об'єднань, але це узгоджується з уявленнями про те, що ГЛВ дали країнам, що розвиваються, нові можливості для участі у глобальному поділі праці. Для країн, які змогли ефективно реагувати на можливості, у свою чергу, призвело до більш швидкого зростання продуктивності та економічного прогресу.

Висновки. Ідея вдосконалення інституцій та зниження торгових витрат по всій країні через покращення інфраструктури, контроль над корупцією, зменшення бюрократії та нульових тарифів на імпортовані матеріали (включаючи послуги) є зрозумілою. Але лідери країн, що розвиваються, природно дивувались, як продовжити цю програму. Виявляється, один ефективний шлях – це "глибокі" торгові угоди, угоди, які виходять за межі простого тарифу та передбачають юридичні зобов'язання щодо законів і правил.

Посилюючи інститути та зменшуючи торгові витрати, можливо, через глибокі преференційні торговельні угоди, є ефективним шляхом для країн, що розвиваються, щоб вони більше залучалися до ГЛВ, деякі помірковані дослідження показують, що, крім власних інституцій, важливою є також якість інституцій у сусідніх країнах. У контрактноємних секторах (такі, що мають складні ланцюжки вартості), країни з "поганими" сусідами експортують менше, навіть після введення контролю за власними установами всередині країни. Цей результат означає, що глибокі угоди будуть більш ефективними, якщо вся група сусідніх економік підпише таку угоду. Наприклад, для Транстихоокеанського партнерства кілька країн-членів Асоціації держав Південно-Східної Азії (АСЕАН), такі як Сінгапур та В'єтнам, є партнерами цієї угоди, а також кілька країн Латинської Америки (Чилі, Мексика, Перу). Вигоди будуть більшими, якщо б підписали всі країни АСЕАН та країни Тихоокеанського регіону в Латинській Америці. Після президентських виборів у 2016 . США вийшли з договору, але решта 11 країн обговорюють, чи слід продовжувати діяти без США.

Для країн, що розвиваються, порядок денний реформ, необхідних для більш глибокого участі в ГЛВ, є складним завданням. Крім того, доступ до фінансів залишається проблемою в менш розвинених країнах, які схильні до неефективного функціонування ринку та державного управління. Приєднуючись до ГЛВ

покращує перспективи залучення приватних прямих іноземних інвестицій, найбільш бідні країни все ще можуть вимагати значного додаткового фінансування тільки для поліпшення інфраструктури: громадського транспорту та телекомунікацій, а також для сприяння торгівлі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Gereffi G., Korzeniewicz M. Commodity Chains and Global Capitalism. Westport-London, Praeger, 1994. 334 p. URL: https://books.google.com.ua/books/about/Commodity_Chains_and_Global_Capitalism.html?id=A86j9pWfTcAC&redir_esc=y
2. Global value chain development report 2017. Measuring and analyzing the impact of GVCs on economic development. Washington. IBRR, 2017. URL: https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/gvcs_report_2017.pdf
3. Ye M., Meng B., We Sh. Measuring Smile Curves in Global Value Chains // IDE discussion paper No. 530. Institute of Developing Economies, Japan External Trade Organization (IDE-JETRO). 2015. URL: https://ir.ide.go.jp/?action=repository_uri&item_id=37649&file_id=22&file_no=1