

**М. П. Хмара,**  
*кандидат економічних наук,  
доцент кафедри міжнародного бізнесу  
Інститут міжнародних відносин  
Київського національного університету  
імені Тараса Шевченка, м. Київ*

## **ГЛОБАЛЬНІ ВИРОБНИЧІ МЕРЕЖІ В МІЖНАРОДНОМУ БІЗНЕСІ**

Викликає науковий і практичний інтерес, яким чином локальні фірми включаються в глобальні вартісні ланцюги (global value chains – GVC), глобальні виробничі мережі (global production networks – GPN) чи глобальні товарні ланцюги (global commodity chains – GCC) провідних транснаціональних корпорацій і на цій основі модернізують процеси обробки сировини та проміжних товарів, виробляють кращим чином диференційовані товари, а саме головне трансформуються у інші соціально-економічні одиниці [1, с. 42].

Створюючи більшу додану вартість (та розширюючи відповідно базу для оподаткування), колишні локальні фірми в рамках GPN здатні робити більш ефективно внесок у економічний розвиток своїх країн (економічних регіонів) та будувати підґрунтя для добробуту і зниження бідності.

Деякі науковці, розглядають GVC, GPN та GCC як тотожні поняття, однак категоріальну розмитість необхідно дещо згладити. Багато наукових праць, що присвячені проблемам глобальних вартісних ланцюгів (GVC), сфокусовано на організації глобальними компаніями просторових зв'язків при створенні доданої вартості від локалізації виробничо-торговельних та фінансових операцій переважно в національному масштабі – розглядаються країни-реципієнти прямих та портфельних інвестицій, технологій, проміжного імпортного товару, та офшорного капіталу в рамках глобальної внутрішньофірмової взаємодії в рамках ТНК. Якщо брати до уваги глобальні ланцюги доданої вартості окремо в виробничо-торговельній площині, то треба говорити про GCC та GPN.

Як зазначив Дж. Джерефі, «глобальні товарні ланцюги (GCC) являють собою міжорганізаційні мережі, які кластеризуються навколо одного певного товару або продукту, об'єднуючи фірми, домогосподарства, наукові та освітні структури, державні установи у межах глобальної економіки. Ці мережі є ситуативними, соціально збудованими і локально інтегрованими». Дж. Джерефі виділив два типи глобальних товарних ланцюгів – глобальні ланцюги з домінуючим виробником – global producer-driven chains (коли найбільший вплив мають компанії, що знаходяться на початку чи в середині ланцюга і виконують найбільш складні (капіталозатратні та

високотехнологічні) операції) та ланцюги з домінуючим дистриб'ютором – global buyer-driven chains (коли найбільший вплив мають компанії, що знаходяться в кінці ланцюга і виконують функцію реалізації товару кінцевому покупцю(споживачу)).

Згодом науковці Манчестерського університету Дж. Хендерсон та П.Дікен дещо скептично віднесли до того, що дефініція GSC здатна повною мірою пояснювати усі прояви сучасних глобальних просторових і функціональних виробничо-торговельних зв'язків. На їхню думку термін «товар» часто асоціюється з стандартизованими товарами та відображає незмінність самого характеру виробництва в часі та просторі [3, с. 39].

Цей термін стосується форм продуктивної діяльності і самих продуктів (наприклад, сільськогосподарське господарство, важка промисловість, видобування мінералів) і фактично не охоплює постфордівські форми діяльності, які характеризують низку інших секторів, що мали б визначати глобальні товарні ланцюги. Тому науковці запропонували замінити слово «товарний» на «виробничий» як соціальний процес, в якому окрім самого виробництва та розподілу товару репродукуються знання, капітал і робоча сила.

Крім цього термін «ланцюг», на думку науковців, «...характеризує лінійний характер видів діяльності, результатом яких є кінцевий вироблений товар, замість того, щоб термін охоплював потоки матеріалів, проміжних товарів, дизайну, маркетингу, фінансових послуг [в реальному секторі], що можуть організовуватись вертикально, горизонтально, діагонально в комплексних і динамічних конфігураціях». Тому було запропоновано термін «мережі».

Піддано було критиці і розуміння Дж. Джерефі категорії «глобальний» як «міжнародний» чи «транснаціональний». Науковці вбачали, що ці поняття є відлунням, власне кажучи, країноцентричного дискурсу, оскільки скоріш Дж. Джерефі розкривав проблему транскордонної діяльності транснаціональних суб'єктів в різних напрямках, замість того, щоб сконцентруватись на проникненні глобальних процесів, не прив'язаних до певного місця розміщення у процеси, що прив'язані до нього і розширити діалектику глобально-локальних зв'язків.

Отже, авторство категорії «глобальні виробничі мережі» (GPN) належить Дж. Хендерсону та П. Дікену. Науковці зазначають, що «...глобальні виробничі мережі є концептуальними рамковими умовами, які охоплюють глобальні, регіональні та локальні економічні і соціальні виміри процесів, що пронизують різні форми економічної глобалізації.» Глобальні виробничі мережі, забезпечуючи процеси виробництва, розподілу і споживання вироблених товарів та послуг в реальному секторі, «...передбачають ступінь відносної автономії стосовно вітчизняних фірм, національних урядів і інших економічних акторів (наприклад, профспілок),

чий дії потенційно можуть мати неоднозначні ефекти на соціальні і економічні результати функціонування мереж на територіях їхньої локалізації».

Нагадаємо, що глобальні виробничі мережі (GPN) мають вузький функціональний спектр, ніж GVC і стосуються створення доданої вартості саме у виробничо-торговельній площині, а отже, на відміну від GVC не охоплюють додану вартість, наприклад, від спекулятивної фінансової діяльності. Сучасні глобальні виробничі мережі формуються на субнаціональному рівні, тобто на рівні інтегрованих між собою економічних регіонів різних країн. Фактично мова йде про формування міжнародних регіональних виробничо-торгових кластерів, які здатні пояснюватись в рамках модифікованих концептів М. Портера та П. Кругмана.

Слід сказати, що локалізовані точки ділової активності в сучасному глобальному економічному просторі не можуть формуватись на місці суцільної території однієї країни, досить часто локалізовані центри ділової активності економічно інтегрують в собі окремі географічні регіони декількох країн - як тих, що знаходяться поруч один від іншого, так і тих, що фрагментовані у просторі, але можуть бути зчеплені функціонально. В умовах відсутності міжнародної інтеграції та поглибленої кооперації окремих економічних регіонів, які спільно розглядаються транснаціональними корпораціями в якості потенційного місця локалізації їхнього бізнесу, а також за наявності централізованого державного управління економічною системою окремої країни як єдиним господарським механізмом – GPN не будуть знаходити свого бурхливого розвитку.

### **Список використаних джерел**

1. Гладій І.Й. Міжнародні виробничі мережі в Європі: Монографія / І.Й. Гладій, І.Я. Зварич. – Тернопіль: Економічна думка, 2011. – 292 с.
2. Організація Економічного Співробітництва та Розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.oecd.org](http://www.oecd.org).
3. Соколенко С.И. Производственные системы глобализации: Сети. Альянсы. Партнерства. Кластеры : Украинский контекст: Монографія / С. И. Соколенко. – К.: Логос, 2013 – 648 с.
4. Соколенко С. Стратегії економічного росту та формування нових виробничих систем в епоху глобалізації / С. Соколенко // Економічний часопис. – 2012. – XXI. – № 5. – С. 9–16.
5. Фліссак К. Міжнародна кооперація як ефективна форма сучасного економічного співробітництва / К. Фліссак // Журнал європейської економіки. – 2011. – Т. 5 (№ 2). – С. 138–142.
6. Feenstra R.C. Global production sharing and rising inequality : a survey on trade and wages / R.C. Feenstra, G.H. Hanson // NBER WP. – July. 2001. – No. 8372. – P. 131–140.

7. Gereffi G. A Commodity Chains Framework for Analyzing Global Industries. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ids.ac.uk/ids/global/Conf/pdfs/gereffi.pdf>

8. Globalisation: Implications and Opportunities. Editor: Grahme Whiting. Business Strategy [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.dpi.qld.gov.au/extra/pdf/business/globalisation.pdf>

9. Sturgeon T.J. How Do We Define Value Chains and Production Networks? [Electronic resource] / T.J. Sturgeon. – Mode of access: <http://www.ids.ac.uk/ids/global/pdfs/vcdefine.pdf>

10. World Investments Report 2010-2014 [Electronic resource] // UNCTAD. – Mode of access: <http://www.unctad.org/>

**Л. В. Целикова,**

*кандидат экономических наук,  
доцент кафедры товароведения,*

*УО «Белорусский торгово-экономический университет  
потребительской кооперации», г. Гомель, Республика Беларусь*

**А. Ю. Старков,**

*магистрант кафедры товароведения,*

*УО «Белорусский торгово-экономический университет  
потребительской кооперации», г. Гомель, Республика Беларусь*

## **ОСОБЕННОСТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАЧЕСТВА И КОНКУРЕНТО-СПОСОБНОСТИ ТОВАРОВ В ПРИГРАНИЧНЫХ РЕГИОНАХ**

Конкурентоспособность – это главная составляющая успешности организации в условиях рынка. Критерием конкурентоспособности выступает умение определить, а также быстро и эффективно использовать в конкретной борьбе свои преимущества. Сегодня – это одна из важнейших экономических проблем приграничных районов, а именно, проблема качества и конкурентоспособности закупаемых и реализуемых товаров. Она предполагает формирование инновационных подходов к исследованию и оценке данных вопросов.

Гомельская область – это приграничный регион, деятельность которого особенно направлена на развитие и укрепление внешнеэкономических связей со странами постсоветского пространства, ныне объединившихся в СНГ. Работа в Таможенном Союзе требует особого подхода в решении вопросов качества и конкурентоспособности отечественных товаров на территории всего единого таможенного пространства. В Республике Беларусь правовую основу системы обеспечения качества и конкурентоспособности товаров