

*Сташевська Альона Сергіївна,
студентка освітнього рівня «бакалавр»,
спеціальність «Облік і оподаткування»,
Національна академія статистики, обліку та аудиту, м. Київ*

ЗРУШЕННЯ В МІЖНАРОДНОМУ ВИРОБНИЦТВІ: АСПЕКТИ ЕКОНОМІЧНОЇ ВЗАЄМОЗАЛЕЖНОСТІ В ПОСТКРИЗОВИЙ ПЕРІОД

З 1980-х років процеси глобалізації поглибилися, при цьому зросла участь у глобальних ланцюгах створення вартості компаній із країн, що розвиваються, які задіяні на стадіях створення проміжних і готових продуктів. Генезис кожної із галузей і формування ними глобальних ланцюгів створення вартості має різношвидкісний характер: глобальні ланцюги створення вартості в автомобільній та текстильній галузях почали формуватись у складні й географічно масштабні утворення у 1960-і та 1970-ті роки; електронна промисловість зайняла лідируючі позиції в 1990-і та 2000-ні роки, а в останній час пальма першості перейшла до сектору послуг, зокрема до аутсорсингу бізнес-процесів. *Криза 2008-2009 рр. прискорила процеси консолідації глобальних ланцюгів створення вартості розпочаті у 90-ті рр. у ряді галузей (але не у всіх).*

Існують докази географічної консолідації, що розгорнулася з настанням кризи. Вони вважають, що найбільш яскраво ця тенденція прослідковується в текстильній промисловості, металургії, машинобудуванні і транспорті. У деяких секторах, у тому числі виробництві сумок, одягу і взуття, консолідація розпочалася в 1990 р. Рівень консолідації варіюється залежно як від галузі, так і в межах однієї галузі залежно від структури виробництва продукту і торгівлі. Наприклад, автори висловлюють думку, що в ланцюгах вартості, де головною ринковою силою володіють покупці (buyer-driven value chains) - де великі ритейлери, наприклад як Walmart, виступають в якості фірми, що формує замовлення - зазнали більш масштабних консолідаційних змін, аніж такі брендові виробники і технологічні компанії як Ford і Hewlett Packard, що володіють головною ринковою силою у своїх ланцюгах доданої вартості (producer-driven chains). Це може зумовлюватись тим, що технології, капітал і наукомісткі види діяльності у ланцюжку створення вартості важче дислокувати і нарощувати в інших країнах у порівнянні із трудомісткими операціями.

Тим не менше, феномен консолідації спостерігається по всьому спектру галузей. У сфері електроніки криза 2008-2009 рр. створила імпульс до галузевої консолідації, що поступово набирала обертів після «вибуху» у 2001 р. бульбашки на ринку високотехнологічних компаній. До того часу виробництво електроніки у порівнянні з іншими галузями, такими як текстильна, було менше географічно диверсифікованим, але після кризи dot.com, а потім і кризи 2008-2009 рр., перехід на ринки країн, що розвиваються, особливо до Китаю, прискорився.

Процеси консолідації у швейній промисловості викликані відміною у

2004 р. квот, передбачених Угодою по різним видам волокон (Multi-Fibre Arrangement). Вони показують, що великі з низькими затратами виробництва азіатські фірми (із Китаю, Бангладешу, Індонезії та В'єтнаму) домоглися збільшення своєї частки експорту на ринки Сполучених Штатів та ЄС за рахунок їх регіональних постачальників - Мексики, Центральної Америки і країн Карибського басейну, та Північної Африки та Східної Європи відповідно. Перехід на ринки великих країн Східної і Південної Азії відбувається за рахунок менш розвинених країн в Африці на південь від Сахари і невеликих країн Південно-Східної Азії.

Розгортання цього знакового зрушення центру ринкової ваги на ринку автомобільної промисловості до великих країн, що розвиваються, яке швидше за все прискорилось в результаті кризи. Згідно з прогнозом авторів дослідження, нинішній спад ринків економічно зрілих країн ймовірно матиме перманентний характер, а Китай скоро вийде на лідируючі позиції і утримуватиме їх у близькій перспективі. В автомобільній галузі виробництво, як правило, послідовно наслідуює тенденції на ринку.

Явище консолідації можна спостерігати не тільки на рівні країн, а й на рівні фірм. Провідні фірми більше схильні віддавати перевагу великим міжнародним постачальникам першої ланки, що можна спостерігати у текстильній, автомобільній та електронній галузях. Ця тенденція укріпилась ще до кризи, однак провідні компанії скористались нагодою й інтенсифікували консолідацію своїх баз постачання, зосередившись на великих надійних компаніях, з якими вони підтримують стратегічні відносини. Таким чином, коли попит відновиться, припинення діяльності невеликих постачальників під час кризи може посилити асиметричність моделей постачання. Оскільки замовлення на великі обсяги дають перевагу на ринках позичкових капіталів, глобальні постачальники знаходитимуться в положенні більш сприятливого для розширення своєї діяльності у той час, коли ринок перебуватиме на стадії відновлення, що ще більше посилюватиме консолідацію глобальних ланцюгів створення вартості на фірмовому рівні.

Для компаній із країн, що розвиваються, підвищення своїх позицій у ланцюгах створення доданої вартості – не легке завдання. Консолідація глобальних ланцюгів поставок дозволила для фірм, що мають специфічні переваги, залишитися у грі і скористатися новими можливостями модернізації, якщо їх відносини з провідними компаніями стали стратегічними і більш тісними, або ж вийти із неї - якщо вони забажають випробувати свою конкурентоспроможність у ринковій боротьбі з клієнтами. Очевидно, що *розмір ринку є ключовим параметром, на основі якого провідні фірми приймають виробничі рішення і рішення про поставки, оскільки потенціал промислового зростання місцевого ринку часто тяжіє до найбільших країн, що розвиваються.* Провідні фірми продають кінцевий продукт лише в країнах із дуже великим внутрішнім ринком, таких як Бразилія, Китай чи Індія; це змушує їх пристосовуватись до місцевого дизайну, інжинірингу, створювати регіональну штаб-квартиру і виробничі об'єкти, що створюють можливості для

місцевих постачальників .

Консолідація мереж постачань має серйозні наслідки для країн і фірм з обмеженими можливостями, що прагнуть рухатися вгору по ланцюжку створення вартості, і може взагалі виключати потенційних учасників з ринку. Якщо країна чи фірма займає стійку позицію на рівні глобальних постачальників першого рангу, то це може створювати перешкоди для вступу нових учасників або модернізації країн і фірм, що займають технологічно нижчі позиції. Наприклад, в галузі електроніки та автомобілебудування поява постачальників першого рівня, що володіють значною ринковою силою, і важливість стратегічних відносин із групою провідних постачальників компонентів (або їх лідерами) обмежують вхід на ринок і можливості для модернізації постачальників нижчого рівня ланцюжків постачань. Van Biesebroek і Sturgeon роблять висновок про те, що невеликим країнам, що розвиваються, не вдасться надолужити існуючий розрив з країнами Півночі у розвитку автомобілебудування і на цьому шляху вони зіштовхнуться з великими труднощами. Країни і фірми ще не залучені до ланцюгів створення вартості у галузі електроніки в близькій перспективі не зможуть долучитись до конкурентної боротьби на цьому ринку. Вимоги надавати повний пакет послуг, що існують у швейній промисловості (від проектування до розповсюдження), змушує країни, які займаються лише збіркою, залишатись осторонь процесів технологічного удосконалення.

Країни і фірми, що отримують зиск від консолідації також постають перед викликами. Постійна конкуренція за іноземні інвестиції та контракти з власниками глобальних брендів та іншими провідними фірмами залишає багато постачальників з країн, що розвиваються, мало важелів ринкової сили в ланцюзі вартості. Результат – нерівномірність розподілу спільної доданої вартості та отриманих вигід уздовж ланцюжка створення вартості на користь провідних фірм. Так відбувається, наприклад, у швейній промисловості. В галузі електроніки, як показує дослідження, навіть основні світові виробники-субпідрядники виявилися прикутими до стадії створення товарів із низькою доданою вартістю. В індустрії персональних комп'ютерів більша частина прибутку припадає для провідних фірм, таких як Dell і Hewlett Packard, а особливо – для групи лідерів-розробників програмного забезпечення та операційних систем (Microsoft), центральних процесорів (Intel).

Ще одне питання, що потребує обговорення: чи мають ці зрушення у виробництві в найбільших країнах, що розвиваються, перманентний характер. Інновації залишаються слабінкою для фірм із країн, що розвиваються. З одного боку, місцеві фірми можуть зіштовхнутись з проблемою, коли нові технології будуть впроваджені на ринку або ж місцеві споживачі підвищать свої запити щодо ступеня складності товарів. З іншого боку, цілком ймовірно, що *крива накопичення досвіду* сприятиме поглибленню знань і кваліфікації місцевих працівників (наприклад, у дизайні) та підвищенні конкурентоспроможності в довгостроковій перспективі. У секторі послуг питання полягає у здатності країн, що розвиваються, забезпечувати достатньо кваліфікованих кадрів для

експорту оффшорингових послуг.

Деякі експерти висловлюють припущення, що розвинені країни втрачають своє лідерство в області інновацій. Наприклад, у компанії переліку Fortune500 тепер мають 98 науково-дослідницьких центрів у Китаї і 63 в Індії; IBM працевлаштовує більше людей в країнах, що розвиваються, ніж в США, а в 2008 р. китайський телекомунікаційний гігант Huawei подав найбільше у світі серед фірм і країн заявок на міжнародні патенти. Країни, що розвиваються, «стоять на чолі» виробництва товарів, призначених для споживання на їх внутрішньому та інших ринках Півдня. Так звані «економні інновації» (наприклад, ноутбук за \$300 або ж автомобіль за \$3000) призначені для споживачів з низькими доходами, стали фактором створення нового спеціального ринку. Однак ці успіхи можуть виявитись короткотривалими. У всякому разі, до них залучена невелика кількість країн, що розвиваються, а решта, особливо найменш розвинені країни – залишаються на узбіччі.

Список використаних джерел:

1. Панченко В.Г. Замкнутый цикл інновацій як інструмент інноваційного неопротекціонізму в політиці стимулювання економічної модернізації: виклики створенню інноваційної екосистеми [Електронний ресурс] / В.Г. Панченко // Ефективна економіка. – 2017. – №11. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6144>
2. Панченко В.Г. Нова норма світової економіки як середовище становлення неопротекціонізму [Електронний ресурс] / В.Г. Панченко, Н.В. Резнікова // Міжнародні відносини. Серія «Економічні науки»: збірник наукових праць. – 2014. – №4. – Режим доступу: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/view/3144
3. Резнікова Н.В. Поляризація й нерівномірність економічного розвитку як домінуюча ознака сучасного етапу глобалізації / Н.В.Резнікова, О.А.Іващенко // Інвестиції: практика та досвід. – 2016. – №4. – С.7-12.
4. Резнікова Н.В. Проблема економічного розвитку та зростання в контексті подолання глобальних асиметрій / Н.В.Резнікова, О.А.Іващенко // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова, 2016. – Т.21, Вип. 1. – С. 55-59.
5. Резнікова Н. В. Нова норма світової економіки: зміст та ключові ознаки глобальних ризиків в контексті незалежності / Н.В. Резнікова, О.А. Іващенко // Інвестиції: практика та досвід. – 2017. – №9. – С.5-10
6. Резнікова Н.В. Економічна незалежність країн в умовах глобальних трансформацій / Н.В. Резнікова. – К.: Аграр Медіа Груп, 2018. – 487 с.
7. Іващенко О.А. Перспективи участі України в глобальних ланцюгах створення вартості як засіб підвищення конкурентоспроможності в умовах транснаціоналізації виробничих відносин / О.А. Іващенко, Н.В. Резнікова // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 16. – С. 22-26.