

УДК 339.98

*Н. В. Резнікова,**д. е. н., доцент, доцент кафедри світового господарства та міжнародних економічних відносин, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка**О. А. Іващенко,**к. е. н., доцент, доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності, Національна академія статистики, обліку і аудиту*

ПЕРСПЕКТИВИ УЧАСТІ УКРАЇНИ В ГЛОБАЛЬНИХ ЛАНЦЮГАХ СТВОРЕННЯ ВАРТОСТІ ЯК ЗАСІБ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ В УМОВАХ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ВИРОБНИЧИХ ВІДНОСИН

N. Reznikova,

Doctor of Economics, Associate Professor at the Chair of World Economy

and International Economic Relations of Institute of International Relations Taras Shevchenko National University of Kyiv

O. Ivashchenko,

PhD (Econ.), associate Professor of the Department of management

of foreign trade activities of The national Academy of statistics, accounting and audit

THE OPPORTUNITIES OF PARTICIPATION IN GLOBAL VALUE CHAINS FOR UKRAINE IN THE CONTEXT OF TRANSNATIONALISATION

У статті розглядається орієнтована на ланцюги створення вартості модель економічного зростання України, яка створила б великі можливості для стимулювання соціально-економічного розвитку. Висвітлено чинники скорочення експорту. Розглянуто інструменти активізації торговельної співпраці України з третіми країнами. Запропоновано нові можливості конкурентного розвитку національної економіки.

The article focuses on the value chain model of economic growth in Ukraine, which would create great opportunities to promote socio-economic development. It defines the factors that reduce exports. It outlines directions of intensification Ukraine's trade cooperation with third countries. The new competitive capabilities of the national economy are emphasized.

Ключові слова: глобальні ланцюги вартості, транснаціоналізація, ТНК, аутсорсинг, офшоринг, конкурентоспроможність, торговельні партнери.

Key words: global value chains, transnationalization, MNC, outsourcing, offshoring, competitiveness, trade partners.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ ТА ЇЇ ЗВ'ЯЗОК ІЗ ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ЧИ ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

Протягом останніх десятиліть глобалізація проявлялась і досліджувалась як ключова тенденція світогосподарського розвитку, трансформуючись із виключно певної тенденції у всепоглинаючий процес, що включає в себе політичні, економічні, соціальні, науково-технологічні та інші складові. Взаємопов'язаний, взаємозалежний характер сучасного світу виступає сьогодні як

протириччя між об'єктивною необхідністю та суб'єктивною неготовністю різних держав та регіонів співробітничати один з одним через наявність цивілізаційних, етнічних та ідеологічних бар'єрів. Беручи до уваги, по-перше, стан світогосподарських балансів, а, по-друге, сформований на сьогодні економічний потенціал та галузеві пропорції в Україні, варто зазначити об'єктивну складність, перед якою постає держава в її прагненні інтегруватися у світовий ринок, де вже відбулися потужні глобалізаційні процеси з узгодження інтересів учасників міжнародного виробництва.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

В останні роки для всіх країн все більшого значення набуває проблема ефективного використання переваг міжнародної торгівлі. У науково-термінологічний обіг категорія "глобальні виробничі мережі" була введена вченими Дж. Хендерсоном та П. Дікеном [11], набувши поширення в праці у співавторстві з Н. Кое та М. Гессом [7], де було продемонстровано вплив глобальних виробничих мереж на розвиток економічних регіонів. Українські вчені Д. Глухова, П. Дзюба, В. Кончин, О. Рогач, М. Хмара, О. Шнирков, досліджуючи сучасні етапи транснаціоналізації, зазначають, що для країн, що розвиваються участь у створенні доданої вартості можлива шляхом виконання аутсорсингових операцій на замовлення, побудови міжнародних технологічних ланцюгів. Проте, незважаючи на значний науковий доробок зі зазначеної проблематики, визначення перспектив участі України в глобальних ланцюгах створення вартості в умовах формування нової торговельної політики вимагає подальшого дослідження, що і становить завдання дослідження.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Враховуючи виклики сьогодення, на нашу думку, Україна має діяти різновекторно у межах п'яти магістральних напрямів: технологічного, фінансового, інфраструктурного, структурного і дипломатичного. Так, технологічний курс мав би передбачати використання наявних можливостей з розвитку високотехнологічних галузей та наукоємної продукції з метою структурної трансформації господарства. Фінансовий напрям має містити раціональне використання наявних внутрішніх ресурсів, закордонних інвестицій з метою модернізації галузей економіки для завоювання певного сегмента технологічних ринків. Інфраструктурне спрямування може забезпечити отримання прямих вигід від об'єктивного транзитного потенціалу газотранспортних коридорів, інших транзитних магістралей.

З точки зору організаційних зусиль варто наголосити на потребі: нарощування експорту конкурентоспроможних товарів з високою часткою доданої вартості та низької імпортоємності, що знизить вплив світогосподарської кон'юнктури; удосконалення структури імпорту з метою пошуку можливостей за його рахунок стимулювання інноваційних засад у вітчизняній економіці та розвитку імпортозамінюваних виробництв, що впливатиме на поліпшення платіжного балансу.

Макроекономічні важелі взаємовпливу (сальдо торговельного балансу, баланс заощаджень та інвестицій, особливості фіскальної політики й політики курсоутворення) закладають підвалини структурних змін в глобальній економіці й формування нової географії глобальних потоків капіталу та полюсів зростання. Проявом незалежності стала поступова трансформація сприйняття росту країн периферії не як результату підпорядкованості інтересам країн центру, але реакції на фундаментальні зрушення в розстановці сил і акценту на внутрішні джерела росту.

Справді, з початку XXI ст. циклічна синхронність поєднувалася із систематично вищим рівнем зростання у країнах, що розвиваються, порівняно з розвинутими країнами. Якщо до початку XXI ст. рівень економічного зростання у країнах, що розвиваються, був наближеним до рівня економічного зростання в розвинутих країнах, то після початку XXI ст. він став значно вищим, у результаті чого циклічна взаємозалежність спровокувала укорінення феномену дивергенції, спровокованого відмінностями у темпах економічного росту.

Для України найсприятливішим вважаємо реалізацію сценарію "фрагментованого протекціонізму", який проявлятиме себе шляхом повільних зрушень в гео економічному балансі сил на тлі некоординованої фінансової політики і не передбачатиме існування жодних блоків чи альянсів. За таких умов, Україна реалізуватиме політику економічного прагматизму, маневруючи між старими й новими центрами сили, зберігаючи інструментарій економічного суверенітету.

Провідну роль у формуванні нової моделі розвитку світової економіки будуть відігравати ресурсно-технологічні фактори (на рівні з економіко-географічними, соціокультурними, інституційними), що зумовлено як характером ключових викликів для світової економіки, так і специфікою механізмів, що генерують відповіді економічної системи на ці виклики, що пов'язані, перш за все, з:

- мінливістю глобальною демографічною ситуацією, що характеризується старінням населення в економічно розвинених країнах і скороченням притоку дешевої робочої сили на ринки праці країн, що розвиваються;

- ростом конкуренції за сировинні ресурси у світовій економіці, котра стимулює інвестиції в розробку нових видів і джерел сировини, ресурсозберігаючих технологій і технологій альтернативної енергетики;

За цих умов як структурні, так і динамічні характеристики розвитку світової економіки відчуватимуть істотні зміни, що вплинуть на позиціонування України на глобальних ринках. Так, за умов прогнозованого радикального зниження ролі дешевої робочої сили як порівняльної переваги в світовій економіці на тлі загального зрушення до економічних капіталомістких технологій (заміщення праці капіталом), а також несприятливих інституційних умов в найбільш праценадлишкових країнах (держави Африки, найбільшні країни Азії), Україні слід активно розв'язувати суперечності у сфері оптимізації експортної залежності національної економіки. З одного боку, в інтересах забезпечення економічної безпеки Україні необхідно знижувати роль експорту для економіки, водночас інтереси економічного розвитку вимагають збереження наявної експортної орієнтації. З іншого боку, за наявної політико-економічної ситуації, що унеможлиблює зростання економічної активності за рахунок недостатнього потенціалу внутрішнього ринку та невдалих спроб адаптації імпортозамінюючих стратегій, переорієнтація експорту із сировинного сектору на продукцію з високою доданою вартістю унеможлиблюється як на тлі негативних перспектив відновлення зовнішнього попиту на вітчизняні товари, так і за рахунок скорочення прямих іноземних інвестицій.

Чинники погіршення економічної безпеки у сфері експорту лежать у площині: недостатнього ресурсного забезпечення підвищення рівня технологічності вітчизняної промисловості, високого рівня впливу іноземного капіталу на формування експорту, збереження досить високого рівня залежності виручки промисловості від експортної діяльності, невизначеності та нестабільності зовнішнього середовища і кон'юнктури, поширення протекціонізму.

Окреслене актуалізує пошук альтернативних ринків збуту українським товарам. Так, під впливом глобальної економічної розбалансованості у 2014 р. продовжилася започаткована у 2012 р. тенденція до погіршення показників зовнішньої торгівлі України [2]. Зменшення відбулося за більшістю товарних груп. Скорочення експорту зумовлено такими чинниками: ціновою ситуацією на основних експортних ринках; високими врожайми зернових культур в інших країнах; обмеженістю сировини для виробництва соняшникової олії; воєнними конфліктами в країнах Близького Сходу, що призвели до стрімкого зниження торго-

вельних операцій з цим регіоном; протекціоністськимиходами країн — торговельних партнерів; проблемами з отриманням сировини для виробництва експортованої продукції (зокрема, в хімічній та нафтопереробній промисловості); збереженням експортних обмежень в Україні.

До головних мотивів входження України на ринки третіх країн в якості інвестора відносно виробничо-економічну та маркетингову мотивації, що включають в себе: зниження капітальних витрат та ризику при створенні нових потужностей; придбання джерел сировини або нової виробничої бази; розширення діючих виробничих потужностей; реалізацію переваг дешевих факторів виробництва; можливість уникнення циклічності або сезонної нестабільності виробництва; пристосування до процесу скорочення життєвого циклу продукції; підвищення ефективності функціонуємого маркетингу; придбання нових каналів торгівлі; можливість проникнення на конкретний географічний ринок; вивчення потреб; набуття управлінського досвіду на нових ринках; пристосування до країни, яка приймає капітал. Втім, інвестиції за кордон можуть бути використані не тільки для освоєння ринку приймаючої країни, а й з метою подальшого виходу на ринки сусідніх до неї країн або цілих регіонів.

Транснаціоналізація виробничих відносин відобразилась у появі нових форм міжнародного поділу праці, серед яких транснаціональний міжкорпоративний і внутрішньофірмовий поділ праці. Якщо у ще у ХХ ст. товари виготовлялись в одній країні і експортувались до споживачів іншої країни, то "торгівля ХХІ ст." є явищем значно складнішим. Вона тісно поєднує торгівлю товарами, в якій питому вагу займає торгівля деталями та компонентами, з потоками міжнародних інвестицій, що вкладаються в інфраструктуру, підготовку персоналу, науково-дослідні розробки і довгострокові бізнес-відносини. Додана вартість, втілена у готовому виробі, створюється у багатьох країнах, на багатьох фабриках, заводах і офісах. Для виготовлення товару в одній країні і його експорту до країни-кінцевого споживача країна-виробник імпортує деталі і компоненти (у постачальників першого ступеня), для виробництва яких постачальники отримують ресурси із інших країн (постачальників другого ступеня). Наприклад, у виробництві літака "Боїнг" беруть участь принаймні 6 країн — Італія (вертикальні стабілізатори, центральна частина фюзеляжу), Японія (крила літака, вбиральні, передні частини корпусу, шини), Південна Корея (деталі до крила), Великобританія (системи антизледеніння крил, сидіння кабіни пілотів), Швеція (двері вантажного відсіку), Франція (шасі, електромагнітні гальма) і США (боки корпусу літака, аварійний трап, гондоли двигуна), де і відбувається складання готового продукту [3].

Україна, в свою чергу, робить свій внесок у світовий автопром. Так, "ВЕТ Аутомотів Україна" — завод, який виробляє електронні системи підігріву сидінь для престижних марок легкових автомобілів відомих світових брендів і випускає сенсорні датчики та автомобільні кабелі, — одне з підприємств відомої німецької фірми WET Automotive Systems AG, яка є лідером з виробництва систем підігріву автомобільних сидінь. Інвестиції німців перетворили корпуси колишнього Виноградівського промислового комбінату, який десять років стояв порожній, в сучасний завод європейського типу. Динаміки "Made in Ukraine" встановлюються на нових моделях Range Rover, а шкірою, обробленою у Львівській області, облаштовують салони преміальних автомобілів марки Audi.

Головними акторами глобальних ланцюгів створення вартості є транснаціональні корпорації, їх дочірні компанії, а також незалежні постачальники на внутрішньому та іно-

земному ринках. Економічні трансакції в межах глобальних ланцюгів створення вартості охоплюють міжфірмові відносини всередині ТНК (між штаб-квартирою корпорації та дочірніми фірмами), а також зв'язки ТНК із їх незалежними постачальниками. ТНК залишаються ключовими гравцями у глобальних ланцюгах вартості. Наприклад, типова американська ТНК закуповує проміжні товари вартістю понад 3 млрд дол. (а це становить майже 1/4 усіх закупівель ТНК) у більше ніж 6 тис. малих та середніх підприємств [6]. З урахуванням того, що ці дані не враховують експортну діяльність підприємств такого типу, то їх роль може виявитись значно більшою. Фрагментація виробництва поряд із досягненнями в інформаційно-комунікаційних технологіях дає можливість для малих та середніх підприємств, а особливо тих, що задіяні у сфері послуг, розгорнути транскордонну діяльність із початку їх заснування. Компанії, яким вдалось адаптувати цю бізнес-модель, відносять до нової категорії підприємств — мікротранснаціональних.

Фрагментація виробництва у глобальних ланцюгах створення вартості значно інтенсивніша у галузях промисловості, де технічні характеристики товару дозволяють розділити процес виробництва на окремі стадії. Модульність продукту, особливо в таких галузях, як машинобудування електричних приладів й апаратів, транспортних засобів дозволяє максимально скористатись перевагами міжнародного поділу праці і дислокувати окремі стадії. Це також стосується високотехнологічного сектору хімічної промисловості, і дещо меншою мірою, таких традиційних галузей промисловості, як гірничодобувна промисловість та виробництво сировинних товарів (нафтопереробки, чорної та кольорової металургії, хімічної промисловості, виробництва гуми та пластику). Самі по собі галузі первинного сектору не вимагають високого рівня імпортного вмісту в експорті, за винятком окремих видів послуг, однак слугують, як правило, початковою ланкою ланцюгів вартості — тобто створюють виробничий ресурс для інших галузей. У виробництві товарів вищезазначених груп іноземний фактор перевищує 30% усієї створеної вартості.

За критерієм розподілу ринкової сили і спрямованістю потоків знань та інформації, залежно від ролі ТНК та незалежних постачальників ланцюги створення вартості поділяють на "мотивовані виробником" (producer-driven) та "мотивовані покупцем" (buyer-driven). "Мотивовані виробником" ланцюги вартості створюються у високотехнологічних секторах: виробництві напівпровідників, електроніки, автомобільній та фармацевтичній галузях, де і спостерігається найвища фрагментація виробничого процесу. Через їх високу наукоємність, провідні компанії — GM, Apple, Sony — контролюють дизайн продукту, а також здебільшого і його збірку, що може здійснюватись у кількох країнах. Безпосередньо провідна компанія приділяє суттєву увагу знанню продукту та науково-технічними розробками, що здійснюються у штаб-квартирі, дочірніх компаніях або ж залежних (кептивних) постачальниках (рис. 1).

"Мотивовані покупцем" ланцюги створення вартості формуються навколо великих підприємств роздрібно торгівлі в зразок Walmart, або ж успішних торговельних брендів на зразок Nike. Товари, що виробляються у ланцюгах вартості цього типу, зазвичай відносно прості у виробництві, не капіталомісткі і не вимагають висококваліфікованої робочої сили: одяг та текстиль, взуття, подарські товари, іграшки. У цих секторах іноземна вартість також становить 25—30%. Головна компанія ланцюга, як правило, зосереджує свою діяльність на маркетингу та продажах, володіє невеликою кількістю влас-

них виробничих підприємств, однак має розгалужену мережу незалежних постачальників [9, с. 21]. У третинному секторі, де в силу особливостей послуги як об'єкта купівлі-продажу важливий контакт постачальника послуги та споживача, рівень "іноземного елемента" в експорті послуг суттєво нижчий — 10—15%. Слід зазначити, що галузевий розріз доданої вартості, створеної у світовій економіці, не дає абсолютно об'єктивної картини реалій міжнародного виробництва. Протягом тривалого часу послуги у світовій торгівлі складають не більше 1/5. Втім, з урахування того, що вони є втіленими в експортних товарах у формі доданої вартості, їх "присутність" у міжнародній торгівлі значно суттєвіша.

До комплексу "завдань" зі створення вартості долучаються послуги як органічна складова координації та обслуговування міжнародного виробництва. Роль та значення останніх суттєво зросло: наприклад, у 2014 р. частка комерційних послуг у міжнародній торгівлі за валовими показниками складала 23%, а за обсягом доданої вартості — 45%, що становить майже половину світового товарообороту [3]. Завдяки інформаційно-комунікаційним технологіям збільшився спектр послуг, що можуть виступати об'єктом купівлі-продажу в міжнародній економіці. І хоча галузь обслуговування є менш вертикально інтегрованою у порівнянні з промисловістю — послуги персонального характеру відносно іммобільні у міжнародних масштабах — доступність технологій дозволяє частково подолати подібні бар'єри.

Бізнес-моделі аутсорсингу та офшорингу представлені на рисунку, де проведено розмежування форм залучення зовнішніх постачальників фірмою. І хоча серед науковців немає єдності стосовно визначення кожної із форм, загальноприйнятою є вищезазначена модель, де основними критеріями є географічне розташування та тип організаційних зв'язків між фірмою і постачальником (рис. 2).

Водночас сучасне сповільнення темпів економічного розвитку та звуження масштабів транснаціонального бізнесу, інвестиційна вибірковість ТНК, перетворення України в об'єкт геополітичних претензій глобальних гравців, посилення офшоризації у зовнішньоекономічній сфері загрожує вітчизняній економіці тотальною експансією ТНК, структурною деградацією. Втім, у перспективі, залежно від ефективності державної конкурентної політики, уможливується перехід від тіньової до легалізованої транснаціоналізації, від локального до системного регулювання результативності ТНК, від впливу капіталу до його реінвестування в українську економіку, що, з одного боку, справджуватиме мотиви входження ТНК на ринок та задовольнятиме їх підприємницькі запити, а з другого — надаватиме нові можливості конкурентного розвитку національної економіки.

Отже, орієнтована на ланцюги створення вартості модель економічного зростання України створила б великі можливості для стимулювання соціально-економічного розвитку. Потоки інвестицій, товарів, послуг та знань, що є невід'ємною частиною ланцюгів вартості, відкрили б шлях до

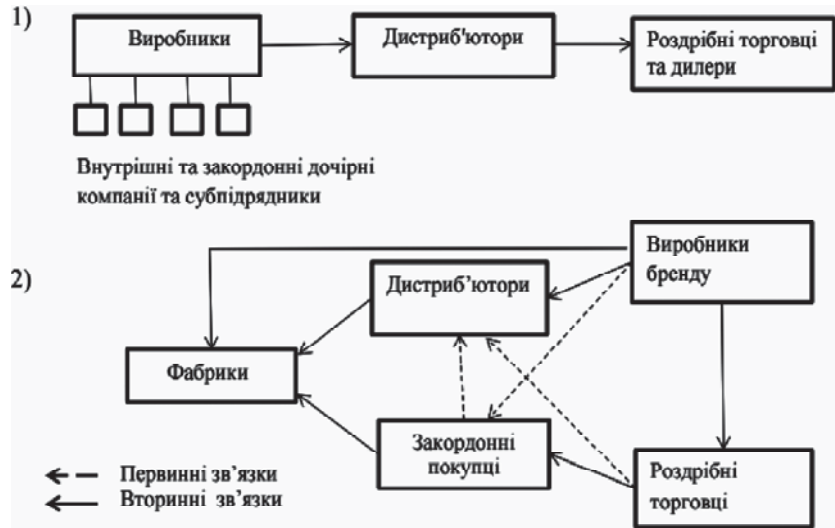
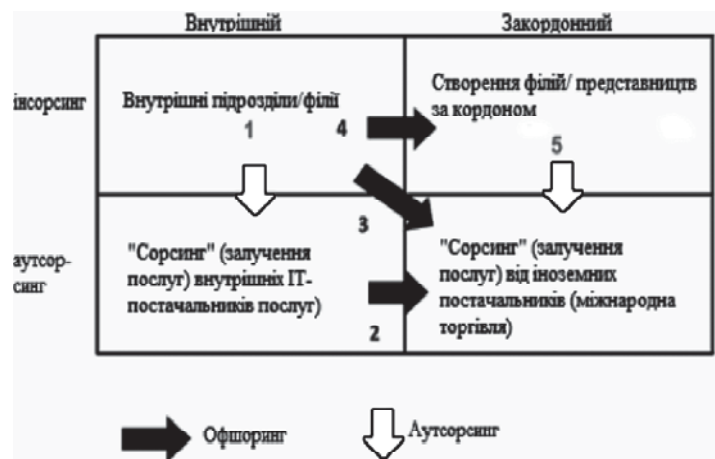


Рис. 1. "Мотивовані постачальником" (1) та "мотивовані покупцем" (2) ланцюги вартості

Джерело: [7].

"промислового переоснащення". Ланцюги доданої вартості є носіями глобальних стандартів ведення бізнесу, а тому забезпечують ліпший доступ до інформації, засвоєння нових технологічних знань та навиків. У той же час, місцеві українські компанії завдяки доступу до іноземних проміжних товарів можуть створювати нові галузі виробництва, що визначатимуть міжнародну спеціалізацію країни [13, с. 2—3]. Водночас для України, як і для більшості малих економік, як правило, відсутні будь-які альтернативи — вони апріорі приречені бути залученими до ланцюгів вартості через низьку забезпеченість власними ресурсами і залежність від зовнішніх ринків. Водночас, як наголошує В.Сіденко, слід враховувати, що Росія зберігає значний рівень контролю над виробничими ланцюгами в



Примітка: на рисунку 2 використані такі позначення: стрілка 1 — фірма користується послугами незалежної місцевої компанії (аутсорсинг); стрілка 2 — фірма користується послугами незалежної іноземної компанії (офшоринг); стрілка 3 — фірма надає аутсорсингові послуги незалежній іноземній компанії (міжнародний аутсорсинг); стрілка 4 — фірма створює свою дочірню компанію по наданню послуг (кептивний офшоринг); стрілка 5 — надання аутсорсингових послуг дочірньому відділенню іноземною компанією (трюхсторонній офшоринг або офшорний аутсорсинг).

Рис. 2. Перспективи участі України в бізнес-моделях аутсорсингу та офшорингу

Джерело: [10].

низці ключових галузей української економіки, включно з атомною енергетикою, а також в авіа- та ракетобудуванні [4].

ВИСНОВКИ

Можливості України та її компаній залучатись до ланцюгів створення вартості великою мірою визначатиметься ефективністю митних процедур та формальностей. У рамках інтеграційних об'єднань — здебільшого зон вільної торгівлі — діють положення щодо сприяння торгівлі, що особливо важливо в контексті функціонування ланцюгів постачань, а тому Україні варто наполегливо просуватись в бік підписання економічної частини Угоди про асоціацію з ЄС. Серед інших інструментів активізації торговельної співпраці України з третіми країнами можна розглядати зміну в односторонньому порядку спеціального режим торгівлі на режим найбільшого сприяння, впровадження системи повернення митних платежів експортерам та встановлення безмитного режиму для працевістких підприємств (здебільшого у зонах експортного виробництва).

Література:

1. Беренда С.В. Європейська система торговельної кумуляції та глобальні ланцюги доданої вартості / С.В. Беренда // Бізнес інформ. — 2015. — № 3. — С. 29—35.
2. Офіційний веб-сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>
3. Офіційний веб-сайт Світової організації торгівлі [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.wto.org/>
4. Сіденко В. Деградація економічних відносин України та Росії: що далі? [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.razumkov.org.ua/ukr/files/category_journal/sidenko_5_6_Ukr_Ros_2014_site_s-8.pdf
5. Хмара М.П. Сучасні виробничі системи в умовах глобальних перетворень / М.П. Хмара // Стратегія соціально-економічного розвитку України: зб. наук. праць. — Київ, 2015. — Ч. 1 — С. 223—226.
6. Хмара М.П. Закономірності розвитку міжнародних виробничих систем в США / М.П. Хмара // Збірник матеріалів II міжнародної науково-практичної конференції "Сполучені штати Америки в сучасному світі: політика, економіка, право, суспільство" (15 травня 2015 р.). — Львів: ЛНУ імені Івана Франка, 2015. — Ч. 2 — С. 373—375.
7. Coe N. Globalizing regional development: a global production networks perspective / N. Coe, M. Hess, P. Dicken, J. Henderson // Transactions of The Institute of British Geographers. — 2004. — Vol. 29. — pp. 468—484.
8. Estevadeordal A. Rules of Origin in the World Trading System Integration, Trade and Hemispheric Issues Division, Integration and Regional Programs Department Inter-American Development Bank [Electronic resource] / A. Estevadeordal, K. Suominen. — Mode of access: www.wto.org/english/tratop_e/region_e/sem_nov03_e/estevadeordal_e.ppt-2003-11-25.
9. Interconnected Economies: Benefiting From Global Value Chains [Electronic resource] // OECD. — 2013. — Mode of access: <http://www.oecd.org/sti/ind/interconnected-economies-GVCs-synthesis.pdf>
10. Fernandez-Stark K. The Offshore Services Value Chain: Developing Countries and the Crisis / K. Fernandez-Stark, G. Gereffi // Policy Research Working Paper 5262. — Washington, DC: The World Bank, 2010. — 34 p.

11. Henderson J. Global production networks and the analysis of economic development / J. Henderson, P. Dicken // Review of International Political Economy. — 2002. — Vol. 9 (3). — P. 436—464.

12. Low P. Role of Services / P. Low, D.K. Elms // Global Value Chains In A Changing World. — Geneva: WTO Publications, 2013. — pp. 61—82.

13. Memedovic O. Mapping Global Value Chains: Intermediate Goods Trade and Structural Change in the World Economy / O. Memedovic, T.J. Sturgeon // UNIDO Working Paper 05/2010. — Vienna: UNIDO, 2011. — 50 p.

References:

1. Berenda, S.V. (2015), "Yevropejs'ka systema torhovel'noi kumuliatsii ta hlobal'ni lantsiuihy dodanoi vartosti", Business Inform, vol. 3, pp. 29—35.
 2. The official site of State Statistics Service of Ukraine, available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (Accessed 7 July 2015).
 3. The official site of World Trade Organization, available at: <http://www.wto.org/> (Accessed 5 July 2015).
 4. Sidenko, V. (2014), "Dehradatsiia ekonomichnykh vidnosyn Ukrainy ta Rosii: scho dali?", available at: http://www.razumkov.org.ua/ukr/files/category_journal/sidenko_5_6_Ukr_Ros_2014_site_s-8.pdf (Accessed 7 July 2015)
 5. Khmara, M.P. (2015), "Suchasni vyrobnychi systemy v umovakh hlobal'nykh peretvoren'", Stratehiia sotsial'no-ekonomichnoho rozvytku Ukrainy, vol.1, pp. 223—226.
 6. Khmara, M.P. (2015), "Zakonomirnosti rozvytku mizhnarodnykh vyrobnychkykh system v SShA" / Khmara, M.P. // Zbirnyk materialiv II mizhnarodnoi naukovopraktychnoi konferentsii [Conference Proceedings of the II International scientific-practical Conference] Spolucheni shtaty Ameryky v suchasnomu sviti: polityka, ekonomika, pravo, suspil'stvo [United States of America in the modern world: politics, Economics, law, society], L'viv, Ukraina, 15 travnia 2015, pp. 373—375.
 7. Coe, N. Hess, M. Dicken, P. and Henderson, J. (2004), "Globalizing regional development: a global production networks perspective", Transactions of The Institute of British Geographers, vol. 29, pp. 468—484.
 8. Estevadeordal, A. and Suominen, K. (2003), "Rules of Origin in the World Trading System Integration, Trade and Hemispheric Issues Division, Integration and Regional Programs Department Inter-American Development Bank", available at: www.wto.org/english/tratop_e/region_e/sem_nov03_e/estevadeordal_e.ppt-2003-11-25 (Accessed 3 July 2015).
 9. The official site of The Organisation for Economic Co-operation and Development (2013), "Interconnected Economies: Benefiting From Global Value Chains", available at: <http://www.oecd.org/sti/ind/interconnected-economies-GVCs-synthesis.pdf> (Accessed 4 July 2015).
 10. Fernandez-Stark, K. and Gereffi, G. (2010), The Offshore Services Value Chain: Developing Countries and the Crisis, The World Bank, Washington, USA.
 11. Henderson, J. and Dicken, P. (2002), "Global production networks and the analysis of economic development", Review of International Political Economy, vol. 9 (3), pp. 436—464.
 12. Low, P. and Elms, D.K. (2013), "Role of Services", Global Value Chains In A Changing World, pp. 61—82.
 13. Memedovic, O. and Sturgeon, T.J. (2011), Mapping Global Value Chains: Intermediate Goods Trade and Structural Change in the World Economy, UNIDO, Vienna, Austria.
- Стаття надійшла до редакції 12.08.2015 р.*