

ГЛОБАЛЬНІ ЛАНЦЮЖКИ СТВОРЕННЯ ВАРТОСТІ БАГАТОНАЦІОНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Анотація. В статті аналізується сучасна організація міжнародного виробництва багатонаціональних підприємств (БНП) у формі глобальних ланцюжків створення доданої вартості (ГЛСВ). Показаний розвиток теорії фрагментації міжнародного виробництва та термінології глобальних ланцюжків створення вартості, розкрито роль багатонаціональних фірм в світовому господарстві. Розглядаються типологія систем міжнародного виробництва, функції та задачі ГЛСВ, організація та структура відносин в таких системах мережевого виробництва. Показані теоретичні макроекономічні оцінки наслідків участі країн в процесах фрагментації міжнародного виробництва. Аргументується, що виникнення глобальних ланцюжків створення вартості багатонаціональних фірм спричинене фундаментальними зрушеннями в структурі міжнародного виробництва, а саме, його фрагментацією, тобто технологічним діленням на окремі стадії, процеси та задачі. Доведено, що розвиток ГЛСВ передбачає все більше розповсюдження неакціонерних операцій БНП, використання аутсорсингу та залучення субконтрактних незалежних виробників багатьох країн.

Ключові слова: багатонаціональні підприємства, фрагментація міжнародного виробництва, прями іноземні інвестиції, глобальні ланцюжки створення вартості.

Abstract. The article analyzes the modern organization of the international production of multinational enterprises (MNEs) in the form of global value chains (GVC). It studies the international production fragmentation theory and global value chains, as well as the role of multinational firms in the world economy. The paper analyzes the different typology of international production systems, functions and tasks of GVC, organization and structure of such network production. It shows the international production fragmentation impact on country level. value chains development is caused by fundamental changes in international production structure. Technological fragmentation, that is, value creation slicing into separate stages, processes and

¹ Доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародних фінансів Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка. E-mail: alex_rogach@ukr.net

tasks is the main determinant of supply and production chains growth. Not only large MNEs, but also medium and small companies participate in this process. It has been proved that the development of GVC involves non-equity MNEs operations, outsourcing and subcontracting of independent producers in many countries.

Key words: *multinational enterprises, international production fragmentation, foreign direct investment, global value chains.*

Аннотация. *В статье анализируется современная организация международного производства многонациональных предприятий (МНП) в форме глобальных цепочек создания добавленной стоимости (ГЦДС). Показано развитие теории фрагментации международного производства и глобальных цепочек создания стоимости, раскрыта роль многонациональных фирм в мировом хозяйстве. Характеризуется типология систем международного производства, функции и задачи ГЦДС, организация и структура отношений в таких системах сетевого производства. Показаны теоретические макроэкономические оценки последствий участия стран в процессах фрагментации международного производства. Аргументируется, что возникновение глобальных цепочек создания стоимости многонациональных фирм вызвано фундаментальными сдвигами в структуре международного производства, а именно, его фрагментацией, то есть технологическим делением на отдельные стадии, процессы и задачи. В процессе фрагментации участвуют не только крупные МНП, но и средние и малые компании. Доказано, что развитие ГЦДС предусматривает все большее распространение неакционерных операций МНП, использование аутсорсинга и привлечение субконтрактных независимых производителей во многих странах.*

Ключевые слова: *многонациональные предприятия, фрагментация международного производства, прямые иностранные инвестиции, глобальные цепочки создания стоимости.*

Постановка проблеми. В останні двадцять років відбуваються значні зміни в міжнародному виробництві багатонаціональних підприємств (multinational enterprises), або скорочено БНП (MNEs). Ці зміни стосуються як організації створення вартості, так і форм контролю над цим процесом [1, с.224-225]. Вони охоплюють виробничу, інституційну та організаційну структуру БНП, які організують своє виробництво у вигляді глобальних вартісних мереж (Global value chains– GVC). Відбувається подібнення процесу створення вартості і виділення все більш вузьких функціональних

стадій, сегментів міжнародного виробництва товарів та послуг. Такі зміни глобальної діяльності БНП отримали в економічній літературі назву *фрагментація міжнародного виробництва* [2,с.1979-1980]. Така «тонка нарізка» міжнародного виробництва БНП спочатку охопила електроніку, ІТ індустрію, електротехнічну та автомобільну галузі. Згодом фрагментація почала розповсюджуватися і на інші сектори виробництва товарів та послуг, наприклад, хімічну, фармацевтичну, машинобудівну промисловість, сектор бізнес послуг та фінансового сервісу. Сьогодні в глобальні ланцюги створення вартості БНП втягнуті сотні тисяч фірм майже всіх країн світу. Деякі країни вже відчули значний вплив фрагментації міжнародного виробництва. Вони отримали додаткові переваги та розвинули свій експортний потенціал. Інші країни тільки почали активно включатися в мережі виробництва багатонаціональних підприємств, а деякі відчувають значні складнощі участі в цьому процесі.

Мета статті. Проаналізувати сучасні тенденції розвитку міжнародного виробництва багатонаціональних підприємств, масштаби діяльності БНП в світовому господарстві, сутність та форми глобальних ланцюжків створення вартості. Показати передумови розвитку теорії глобальних ланцюжків створення вартості, взаємозв'язок ГЛСВ та процесів фрагментації міжнародного виробництва БНП. Дослідити специфіку ГЛСВ, їх інституціональну структуру та вплив на країни, що беруть участь в таких організаційних формах міжнародного виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Термін *вартісний ланцюжок* (value chain) був вперше запропонований Майклом Портером в його книзі «Конкурентна перевага: досягнення та утримання високого результату» (1985) [3]. Будь-яка фірма не є безсистемним зосередженням обладнання, людей, ресурсів. Вона будується на послідовності та системності певних стадій діяльності. Кожна стадія створює свою вартість (цінність), яка включається в загальну вартість продукту (послуги). Така систематична та послідовна діяльність дозволяє фірмі створювати товари та послуги, які корисні

споживачам. Вартісний ланцюжок за Портером – це сукупність заходів, які організація проводить для створення вартості (цінності) для своїх клієнтів. Цей вчений запропонував загальну модель такого ланцюжка, яка включає базові елементи типової бізнес діяльності та зв'язок між ними.

Поняття *фрагментації виробництва* введено в науковий обіг Рональдом Джонсом та Генріхом Кірзковскі в 1990 році[4. с. 32-34]. Хоча ці автори не розробили формальну теорію, вони вперше обґрунтували модель фрагментації, в якій різні «виробничі блоки» були пов'язані із сектором послуг (особливо в сфері транспорту, зв'язку та інформаційних технологій). Відповідні сектори послуг необхідні для координації або об'єднання сегментів виробничої діяльності, які розташовуються в різних місцях. Ключовою ідеєю гіпотези фрагментації Джонса та Кірзковського було те, що загальні витрати координованих численних видів діяльності у різних пунктах низько-витратного виробництва будуть нижчими, ніж загальні витрати інтегрованого (об'єднаного) виробництва в одному місці.

Важливим доповненням поняття фрагментації стали також ідеї вертикальної інтеграції виробництва, розвинуті в кінці 1990-х на початку 2000-х років Д.Хуммельсом та деякими іншими авторами. Ці вчені показали роль послідовних стадій виробництва в рамках міжнародних виробничих мереж. Вони довели, що багато виробничих завдань та функцій, що здійснюються в різних країнах, вертикально пов'язані між собою. При їх виконанні країна використовує додану вартість імпортованих компонентів та послуг, потім сама створює нову вартість, і, нарешті, «відправляє» цю вироблену вартість в третю країну для подальшого збільшення.

На початку 1990-х років Гаррі Джереффі та інші вчені розробили підхід, який називався «глобальні товарні ланцюжки». Він пов'язав концепцію ланцюжків створення доданої вартості із глобальною організацією галузей промисловості і став основою нової школи досліджень даної проблематики. Цей напрям економічних публікацій також підкреслював важливість транскордонної координації діяльності фірми і все більше значення нових

глобальних покупців, як головних рушійних сил формування фрагментованих мереж міжнародного виробництва [5,с.82].

Згодом Гаррі Джереффі, Тімоті Стерджін, Джон Хампрі, Джон Лі та їх послідовники розвинули інституціональну та управлінську течію дослідження фрагментації міжнародного виробництва. В центр свого аналізу ці вчені поставили не розробку моделей торгівлі за завданнями, а вивчення структури фрагментованого міжнародного виробництва, ролі його учасників та особливостей процесу координації та управління в глобальних ланцюжках створення вартості БНП.

Хоча перші публікації з проблем фрагментації виробництва та вартісних ланцюжків появилися в 1990-ті роки, надалі корисний теоретичний аналіз формування глобальних ланцюжків створення вартості дали праці П. Антраса, Л. Гарікано, Е.Россі-Гансберга[6,с. 32-33; 7, с. 311-339]. Так, Гроссман та Россі-Гансберг запропонували термін «торгівлі за завданнями» («trade in task»), що характеризує розподіл виробничих функцій на окремі фрагменти, та зробили модель фрагментованого виробництва, де кожна країна виконує одну функцію в виробництві та продажі товару[8, с.594-597]. Деякі вчені також досліджували теоретичні аспекти офшорингової торгівлі між країнами із різним забезпеченням факторами виробництва [9, с.794-795; 10, с. 190]. Важливим питанням також було вивчення розподілу вигод від фрагментації, особливо між промислово розвинутими країнами та країнами, що розвиваються. Цей напрям досліджень розвинули представники міжнародної політичної економії Р.Болдуїн, Ф.Роберт-Нікуд [11; 12].

Мікроекономічні підходи до дослідження глобальних ланцюжків створення вартості передбачали вивчення структури обміну товарами між її учасниками, архітектури зв'язків між головними компаніями-флагманами та субпідрядними виконавцями окремих робіт [13,с.2-4; 14]. Як було показано, вертикальна інтеграція посилює внутріфірмову торгівлю проміжними продуктами та обумовлює коопераційні потоки товарів в глобальних ланцюжках [15,с.2-3]. Як зазначили К. ДеБеккер та С. Міродот, ці потоки

мають різну траєкторію, так звані upstream і downstream, і різний вплив на створення нової вартості [16, с.1-3].

Особливу важливість набувають питання методології дослідження глобальних ланцюжків вартості, підрахунку внутрішньої та іноземної доданої вартості[17, с.3-6]. Цим питанням присвячені останні публікації експертів ЮНКТАД та багатьох інших дослідників глобальних ланцюжків створення вартості БНП[18]. Вважається, що чим більшим є показник іноземної доданої вартості, тим в більшій мірі країна втягнута у глобальні ланцюжки багатонаціональних підприємств [19].

Виклад основного матеріалу дослідження. За останні десятиріччя діяльність багатонаціональних підприємств набула справді глобального характеру. Хоча міжнародна статистика не надає точних даних щодо кількості цих компаній, за оцінками, чисельність материнських БНП ще в першій декаді ХХІ ст. перевищила поріг сто тисяч, а кількість їх зарубіжних філіалів оцінюється більш ніж 1млн. одиниць. Питома вага валової продукції багатонаціональних фірм в світовому ВВП сягає 25%, світовій торгівлі 65%. Співвідношення продаж зарубіжних філіалів БНП до світового ВВП склало в 2016 році 50%[20, с.29-32]. На ці підрозділи багатонаціональних фірм припадає 33% світового експорту. Приблизно половина обсягу торгівлі БНП відбувається між батьківськими компаніями та зарубіжними філіями, або між останніми. На багатонаціональні компанії припадає 80 % світових науково-дослідних робіт. До 9/10 руху технології між США, Німеччиною, Японією набуває форми внутрішньо фірмових технологічних трансфертів.

90 % кількості багатонаціональних фірм базується в розвинених країнах із ринковою економікою. П'ять країн – США, Велика Британія, Німеччина, Японія, Франція є районами базування для половини материнських багатонаціональних підприємств промислово розвинених країн. На ці країни припадає також 2/3 сукупного вивезення прямих іноземних інвестицій. У промислово розвинених країнах розміщено близько 46 % усіх філій БНП, у той час як у країнах, що розвиваються – 42 %. Однак останнім часом до процесу

глобалізації виробництва та капіталу дедалі більше залучаються фірми країн, що розвиваються, а також країн Східної та Центральної Європи. Швидкими темпами збільшується кількість БНП Китаю, Індії, Бразилії та інших нових індустриальних країн [21, с.205,209,213].

Хоча до процесу глобалізації виробництва та капіталу залучаються тисячі середніх і навіть невеликих фірм, усе ж ключові позиції в міжнародному виробництві мають найбільші міжнародні компанії. У 2014 році на 100 найбільших БНП припадало 10% іноземних активів, 17% продажів і 13% зайнятих усіх БНП. До цієї «групи 100» входило 72 БНП із США, Великої Британії, Німеччини, Японії. Останнім часом відбувається збільшення присутності у «групі 100» найбільших компаній країн, що розвиваються, зокрема з Азії та Мексики. Понад половини найбільших БНП світу належить до шести галузей – автомобільної (11), нафтохімічної (10), електротехнічної та електронної (10), фармацевтичної (9), телекомунікаційної (9), та сфери електрогазо- водопостачання (9)[22, с.19-20].

Контингент БНП не є внутрішньо єдиним. Серед них визначаються, насамперед, гігантські компанії, що мають світову мережу міжнародного виробництва і визначають обличчя цілих галузей світової індустрії. Традиційно вважалося, що великі масштаби компанії, її домінуючий вплив на ринок є одним із незаперечних ознак багатонаціонального підприємства. Однак особливості сучасної інтернаціоналізації виробництва та капіталу, включення в цей процес середніх і навіть дрібних компаній примушують переглянути значення і цього кількісного показника БНП.

Високими темпами зростає чисельність середніх за розміром компаній, які постійно збільшують кількість зарубіжних підприємств. Нарешті, до лав БНП починають втягуватися невеликі фірми, стартапи, що дуже швидко нарощують зарубіжну виробничо-інвестиційну діяльність і зайняли вагоме місце в окремих вузьких нішах виробництва товарів і послуг. Усі вищезазначені групи БНП об'єднує цілеспрямована орієнтація на глобальний характер бізнесу – фінансування, виробництва, продажу, найму робітників.

Як свідчить таблиця 1, за останнє десятиріччя індекс міжнародності 100 найбільших багатонаціональних фірм значно зріс. Хоча після світової фінансової кризи 2008-2009 років питома вага зарубіжних активів, продажів та зайнятих суттєво не збільшилася, вона залишається на рекордно високому рівні, що свідчить про продовження тенденції глобалізації виробництва та капіталу. Наприклад, майже 70 % філіалів найбільших багатонаціональних підприємств розташовано за кордоном. Середній зважений індекс міжнародності 100 найбільших БНП світу сягає 65 %, в той час як в 1990-роки він був 50-55%. У деяких галузях (наприклад, у телекомунікаційній, харчовій індустрії та в металообробці) цей індекс ще вищий[23,с.27-29].

Таблиця 1

Індекс міжнародності 100 найкрупніших БНП в світі (в %)

	2005	2010	2015
Зарубіжні активи	54	63	62
Зарубіжні продажі	56	64	64
Зарубіжні працівники	53	57	57

Джерело: [23,с.27-29; 27, с.25]

Сучасне міжнародне виробництво БНП відрізняється від свого прототипу сорокарічної давнини. Воно передбачає складну ієрархічну систему виробництва та ринкових відносин, які охоплюють як підприємства, що належать багатонаціональних фірмам, так і формально незалежні від них компанії. Фрагментація міжнародного виробництва викликає значні зміни в поділі праці як на рівні корпорацій, так і на рівні країн. Така сегментація виробничого процесу призвела до виникнення *глобальних ланцюжків створення вартості* (ГЛСВ) багатонаціональних підприємств. *Глобальні ланцюжки створення доданої вартості - це виробничі процеси створення вартості, що організуються та контролюються БНП та передбачають міжнародний розподіл завдань і діяльності.* Фрагментація міжнародного

виробництва породжує глибокі структурні зміни в сучасній світовій торгівлі. Все більше країн та фірм починають спеціалізуватися на окремих стадіях, ланках, функціях створення вартості в межах окремих ГЛСВ, що визначає контури нової спеціалізації цих економічних суб'єктів в світовій економіці.

Масове розповсюдження глобальних ланцюгів вартості, включення в них великої кількості учасників, використання різних форм участі партнерів у створенні вартісного процесу, визначає особливу актуальність питання управління, контролю та координації міжнародним виробництвом.

Експерти ЮНКТАД визначають 3 типи систем міжнародного виробництва за критерієм їх головної рушійної сили.

1 тип – системи міжнародного виробництва, головною рушійною силою яких є технологія ("technology-driven systems"). Головним результатом функціонування таких глобальних виробничих мереж є створення нової технології (наприклад: напівпровідникова індустрія, телекомунікаційна галузь).

2 тип – системи міжнародного виробництва, головною рушійною силою яких є підвищення ефективності виробництва ("production-driven systems"). Такі мережеві виробничі системи БНП існують, наприклад, в автомобільній промисловості. Головний критерій розміщення такого глобального виробництва – зниження витрат виробництва за рахунок ефекту масштабів, використання дешевих факторів виробництва та низьких транспортних витрат.

3 тип систем глобального виробництва розповсюджений в секторі споживчих товарів, де велику роль відіграють переваги фірм, пов'язані з відомими товарними знаками, вмінням задовольняти (слідувати) швидким змінам смаку. Основною рушійною силою тут виступає вдосконалення маркетингу ("market-driven systems"). Саме такі типи глобальних виробничих систем, наприклад, створюють всесвітньо відомі компанії в галузі оптової та роздрібної торгівлі.

Слід зазначати, що інколи можуть існувати і «гібридні» типи, що поєднують риси із декількох із зазначених вище типів систем. Наприклад,

рушійною силою систем глобального виробництва в фармацевтичній індустрії є не тільки технологія, а й орієнтація на підвищення ефективності виробництва.

За ступенем географічного покриття країн вартісні ланцюжки можуть включати кілька сусідніх країн, бути регіональними або глобальними. Ці ланцюжки БНП знаходяться в постійній трансформації, яка охоплює не тільки функціональні сегменти структури виробництва, але і її географічну дисперсію. Це визначає важливу тенденцію розвитку географічної конфігурації міжнародного виробництва – виникнення нових факторів і детермінантної локалізації [24, с. 31-32].

Залежно від організаційних моделей БНП та технологічних особливостей галузей та продуктів можна виокремити два типи архітектури процесу фрагментації міжнародного виробництва. Вертикально інтегровані багатонаціональні фірми здійснюють фрагментацію процесу виготовлення кінцевого продукту на основі постадійної переробки сировини, напівфабрикатів, проміжних виробів. Приклади таких вертикально інтегрованих ланцюжків створення вартості дає нафтохімічна, електронна, електротехнічна галузі. Багатонаціональні підприємства організують тут системи міжнародного виробництва на основі послідовних технологічних операцій [25, с.2-3].

Горизонтально інтегровані БНП та міжнародні фірми із широкою диверсифікацією продуктових ліній часто будують іншу модель архітектури фрагментації. Такі складні мережеві системи менш прив'язані до технології обробки продукту. Значно більшу роль тут відіграє спеціалізація учасників на окремих функціях створення вартості або наявність у них окремих компетенцій та унікальних активів. У другому випадку фрагментація міжнародного виробництва являє собою більш складну структуру відносин мережі підприємств, так звану «поліклітинну організацію», або, за висловом С.Гошал та К. Бартлета, «диференційовану мережу» [26, с.605-607]. Тут відбувається взаємний обмін компонентами або послугами, який відрізняється від поставок в рамках вертикально інтегрованих виробничих ліній.

Хоча процес фрагментації організують та контролюють багатонаціональні фірми, його учасниками є не тільки філіали БНП, а й їх партнери-субконтрактори та чисто ринкові контрагенти. Неакціонерні учасники фрагментованого процесу створення вартості можуть також створювати свої власні підсистеми міжнародного виробництва, тобто вони також перетворюються на багатонаціональні підприємства. В результаті утворюється багаторівнева архітектура виробничих зв'язків, в які втягнуті сотні тисяч невеликих або середніх компаній постачальників. Наприклад, системи фрагментованого виробництва провідних автомобільних БНП включають 3-4 рівня постачальників деталей, кожний із яких охоплює велику кількість підприємств [27,с.129-130].

Часто глобальні ланцюжки створення вартості БНП-флагманів кооперуються і поєднуються для виконання певних функцій або задач. Це яскраво проявляється при існуванні так званих «стратегічних альянсів». Як правило, стратегічні альянси об'єднують між собою дві провідні багатонаціональні фірми для вирішення стратегічно важливих питань – науково-дослідних робіт, стандартизації, розробки перспективних нових продуктів. В цьому випадку утворюються надзвичайно широкі та складні мережі виробничих, наукових, збутових підприємств, які обмінюються між собою інформацією, знаннями, послугами чи продукцією[28,с.75-77].

Фрагментація міжнародного виробництва означає, як ми вже зазначали раніше, фізичний розподіл процесу створення вартості на окремі стадії або сегменти. Такі фрагменти виробничого процесу географічно розосереджені і розташовуються там, де для цього існує оптимальне поєднання факторів виробництва. Інколи синонімом цього явища виступає термін «розподіл продукції». Він також підкреслює розподіл процесу створення вартості (продукції) на певні стадії. Тому інколи автори вживають його для характеристики технологічних змін в сучасних системах БНП.

На відміну від вищезгаданих термінів, поняття аутсорсинг і офшоринг характеризують зовсім інші риси системи міжнародного

виробництва. Головним критерієм аналізу тут виступає те, створюється додана вартість акціонерно підконтрольними підприємствами чи субконтракторами-партнерами БНП. Таким чином, ці категорії показують зовнішні (по відношенню до корпоративної мережі філій БНП) механізми процесу створення вартості, що пов'язані з неакціонерними формами відносин багатонаціональних фірм. В більшості систем міжнародного виробництва БНП зовнішні партнери-субконтрактори відіграють велику роль як постачальники деталей, компонентів, окремих послуг. Кількість таких субпідрядників інколи значно перевищує кількість акціонерно контрольованих учасників фрагментованого виробництва. При цьому термін офшоринг наголошує на тому, що екстернальні джерела створення доданої вартості охоплюють підприємства, що розташовані за кордоном.

Майже тотожні за своїм тлумаченням поняття глобальні ланцюжки створення вартості і поняття ланцюжки поставок. В економічній літературі часто їх використовують як синоніми ілюстрації форми організації створення вартості в багатьох продуктових системах багатонаціональних фірм. Вони характеризують організаційну структуру сучасного виробництва БНП, в якому кожна стадія передбачає використання вартості, створеної на попередній стадії ланцюжка і, до того ж, збільшує її відповідно до наявних в країні факторів виробництва.

Значна частина випадків ГЛСВ та ланцюжків поставок будується на основі вертикальної інтеграції виробничо-технологічного процесу. Таким чином, категорія вертикальна інтеграція розкриває технологічний характер фрагментації та напрями коопераційних потоків в рамках глобальних ланцюжків створення вартості. Слід зазначити, що термін вертикальна інтеграція вужче ніж поняття ГЛСВ або фрагментація виробництва. Лише частина фрагментованих систем міжнародного виробництва, та, відповідно, глобальних ланцюжків створення вартості, будується на основі вертикальної інтеграції. Інша частина, яка до того ж швидко зростає, представляє мережеві фрагментовані системи, що не пов'язані із вертикальною інтеграцією.

Отже, термін фрагментація виробництва відображує сутність змін в міжнародних виробничих системах БНП. Він переважно використовується в сучасній теоретичній літературі з питань прямих іноземних інвестицій та багатонаціональних підприємств. Найбільшого поширення в бізнес-літературі, в тому числі і в дослідженнях ЮНКТАД, набув термін глобальні ланцюжки створення вартості. Це поняття характеризує три головних аспекти сучасної діяльності БНП: а) глобальний характер виробничої діяльності зі створення вартості; б) просторовий розподіл створення вартості на окремі сегменти і завдання; в) ланцюговий зв'язок виробничого процесу, починаючи від розробки продукту і закінчуючи його продажом і після продажним сервісом[29,с.122-123].

Таким чином, поняття міжнародне виробництво БНП і ГЛСВ є взаємопов'язаними, проте не тотожними категоріями. Хоча інколи ці два терміни використовуються як синоніми, вони характеризують процес сучасної інтернаціоналізації виробництва та капіталу на різних рівнях. Категорія міжнародне виробництво БНП характеризує в цілому всю виробничу систему флагманської корпорації. Це поняття підкреслює характер і масштаби міжфірмових відносин, які пов'язують кластери фірм в більші глобальні економічні групи. Поняття «ланцюжок» відображає вертикальну послідовність подій, що призвели до постачання, споживання і технічного обслуговування товарів і послуг. Тут головний акцент робиться на продуктовому підході. ГЛСВ достатньо мобільні, динамічні. Із змінами порівняльних переваг країн відбувається їх реконфігурація та переміщення окремих фрагментів виробництва в інші країни.

Великі диверсифіковані багатонаціональні фірми можуть мати систему міжнародного виробництва, яка одночасно включає кілька продуктових ланцюжків створення вартості. Одні з них мають детальну фрагментацію виробничих процесів, інші – передбачають виокремлення лише найкрупніших задач та функцій. Аналогічно, деякі ланцюжки, що входять в систему міжнародного виробництва, мають велику географічну дисперсію (наприклад,

носять глобальний характер), а інші – набагато меншу, охоплюючи окремий регіон або навіть сусідні країни.

В свою чергу, ГЛСВ також може іноді носити комплексний характер і охоплювати окремі фрагменти різних систем міжнародного виробництва. Наприклад, якщо декілька БНП-флагманів утворюють стратегічний альянс, їх продуктові глобальні ланцюжки перетинаються та мають спільних учасників. Це може відбуватися при виробництві суміжної продукції, або різних класів одного й того ж продукту. Наприклад, світовий виробник певних деталей має свою систему міжнародного виробництва і набуває статусу БНП-флагмана в цій ніші. Але його ГЛСВ може включатися до постачання деталей в інші системи міжнародного виробництва БНП-виробників різних марок кінцевого продукту. Однак при цьому БНП-постачальник деталей не впливає на загальне керівництво ГЛСВ БНП-кінцевих виробників і не координує весь процес створення вартості. В цьому випадку міжнародна фірма-постачальник деталей є частиною ще більшого ланцюжка створення вартості, поставляючи компоненти для виробництва кінцевих товарів.

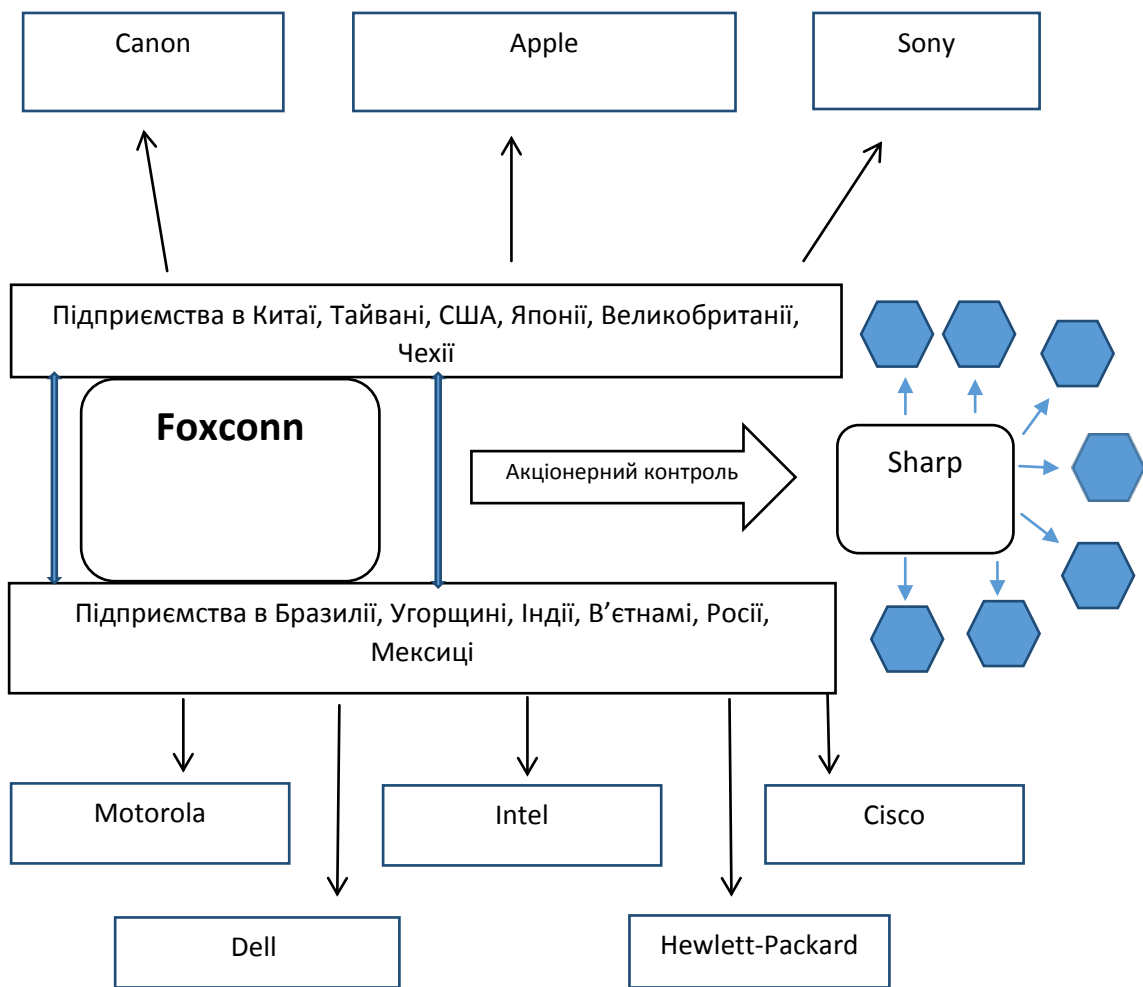
Так, найбільший в світі виробник електронних компонентів БНП Foxconn є головним субпідрядником багатонаціональної фірми Apple. Саме на заводах Foxconn збирають основну частину такої продукції Apple як iPhone, iPad. Разом з тим глобальні ланцюжки створення вартості Foxconn інтегруються із системами міжнародного виробництва інших провідних БНП. Ця фірма є головним субпідрядником виробництва фотокамер для Canon, ігрових приставок для Sony, сотових телефонів для Motorola, материнських плат для Intel та компонентів для інших багатонаціональних фірм (рисунок 1).

Як показали дослідження Г.Джереффі, Т.Стерджіна, Дж.Хампрі, залежно від стратегії діяльності та організації глобальних виробничих мереж, можна виокремити два типи БНП-флагманів. По-перше, це бренд-лідери, (наприклад, IBM, Compaq або Dell), які активно екстерналізують свої системи міжнародного виробництва шляхом включення незалежних постачальників. Такі БНП будують ГЛСВ з метою зниження витрат та диференціації продукту. Вони

організують та контролюють весь процес створення доданої вартості, координують роботу багаточисельних субконтракторів і вимагають від них високої продуктивності і якості. Другий тип БНП-флагманів представляють контрактні виробники, (наприклад, Foxconn, Solectron або Flextronics). Вони є світовими лідерами виробництва деталей, компонентів і створюють свої власні системи міжнародного виробництва і глобальні ланцюжки поставок для обслуговування БНП бренд-лідерів.

Рисунок 1

Система міжнародного виробництва БНП Foxconn



Джерело: складено автором

Таким чином, процес фрагментації міжнародного виробництва БНП здійснюється в організаційно-економічній формі глобальних ланцюжків створення вартості. Фрагментовані системи міжнародного виробництва мають складну інституційну структуру. Залежно від критеріїв типології можна виділити різні суб'єкти, які беруть участь в ГЛСВ. З точки зору акціонерної власності, в такі ланцюжки входять акціонерно підконтрольні, субконтрактні і чисто ринкові учасники. З точки зору функцій створення вартості, в ГЛСВ входять виробники проміжних або кінцевих товарів і послуг, а також ті фірми, що здійснюють ключові додаткові функції продажу, логістики або обслуговування клієнтів. Така інституційна структура ланцюжків передбачає виключно важливу роль системи управління, контролю і координації функціонування всіх їх ланок. Такий контроль здійснюють БНП-флагмани, які

бренд-лідерами та виступають головними організаторами та ініціаторами глобальних ланцюжків створення вартості.

Теорія фрагментації міжнародного виробництва та глобальних ланцюжків створення вартості є однією із новітніх течій економічного аналізу, що вивчає процес міжнародної просторової дисперсії виробництва на базі розподілу окремих, все більш дрібних функцій, завдань між фірмами (країнами). Ця теорія доводить, що цей процес обумовлений як розвитком сучасних технологій виробництва, транспорту та зв'язку так і потребами багатонаціональних підприємств підтримувати ефективність свого виробництва. В процес фрагментації включилися не тільки традиційні БНП-флагмани, що домінують в виробництві багатьох товарів та послуг, але й тисячі середніх та невеликих за розміром міжнародних фірм. Учасниками глобальних ланцюжків поставок також є величезна кількість субконтракторів багатьох країн.

Більшість прибічників теорії фрагментації вважає, що цей процес відкриває нові можливості більш детальної спеціалізації для країн, які мають переваги в виробництві окремих сегментів, але поки не набули конкурентоспроможності в виробництві інших. При цьому загальні витрати виконання окремих завдань у різних пунктах низько-витратного виробництва будуть нижчими ніж загальні витрати інтегрованого (об'єднаного) виробництва в одному місці.

Починаючи із ранніх моделей фрагментації, їх автори доводять, що в результаті цього процесу буде відбуватися перегрупування виробничих моделей між країнами. І в країні із надлишком капіталу, і в країні із надлишком дешевої праці будуть відбуватися структурні зрушення в промисловості і технологічному потенціалі. Для країни походження БНП фрагментація призведе до технічному прогресу в капіталомісткому секторі економіки. В супереч очікуванням, така країна не відчує падіння заробітної плати некваліфікованих робітників.

Макроекономічні дослідження глобальних ланцюжків створення вартості показали наслідки фрагментації міжнародного виробництва для структури економіки, рівня зайнятості, торгового балансу та зростання добробуту країни. Значна частина таких досліджень доводить позитивний вплив фрагментації для всіх країн-учасників цього процесу. Проте деякі дослідження розрізняють короткострокові та довгострокові позитивні ефекти та підкреслюють більші вигоди країни походження БНП та інших промислово-розвинутих країн від участі в глобальних ланцюжках створення вартості.

Висновки. Теорія фрагментації міжнародного виробництва та глобальних ланцюжків створення вартості бере свій початок від праць М.Портера, Р. Джонса та Г.Кірзковського. В подальшому вона була розвинута декількома течіями дослідників, які вивчали як мікроекономічні переваги географічного розподілу виробничого процесу між окремими ланками виконавців, так і особливості організаційних структур та моделей управління в ГЛСВ. Окремий напрям літератури із міжнародного бізнесу досліджує вигоди від участі в глобальних ланцюжках створення вартості багатонаціональних підприємств для промислово розвинутих країн та країн, що розвиваються. В основі розвитку глобальних ланцюжків створення вартості знаходиться процес фрагментації міжнародного виробництва, що охоплює все більше коло галузей та секторів світового господарства. Гнучкість та мобільність ГЛСВ свідчить про процес трансформації порівняльних переваг країн та наявність нових детермінантів розміщення міжнародного виробництва.

Список використаних джерел

1. Buckley P. J. Internalization Thinking: From the Multinational Enterprise to the Global Factory / P. J. Buckley //International Business Review. – June, 2009. – Vol. 18. – № 3. – P. 224 – 235.
2. Grossman G. Trading Tasks: A Simple Theory of Offshoring / G. Grossman, E. Rossi-Hansberg // American Economic Review. – 2008. – Vol. 98. –№5. – P. 1978 – 1997.
3. Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. – New York: The Free Press, 1985 (2nd ed. – New York: Free Press, 1998. – 592 p.
4. Jones R. The role of services in production and international trade. / In The Political Economy of International Trade: essays in Honor of Robert E

- Baldwin, / Jones, Ronald W. and Henryk Kierzkowski (1990) ed. Ronald W Jones and Anne O Krueger. 1990. –Basil Blackwell. – P. 31–48.
5. Gereffi G. The governance of global value chains / Gereffi G., Humphrey J., Sturgeon T. J. // Review of International Political Economy. – February 2005. – Vol. 12. – 1. – P. 78–104
 6. Antràs P. Offshoring in a knowledge economy / P. Antràs, L. Garicano, E. Rossi-Hansberg // Quarterly Journal of Economics. – 2006. – Vol. 121. – № 1. – P. 31 – 77;
 7. Antràs P. Organizing offshoring: Middle managers and communication costs / Antràs P., Garicano L., Rossi-Hansberg E. // in Helpman E., Marin D. and Verdier D., eds. The Organization of Firms in a Global Economy. –Cambridge MA: Harvard University Press. – 2008. – P. 311 – 339.
 8. Grossman G. Task trade between similar countries / G. Grossman, E. Rossi-Hansberg // Econometrica. – 2012. – Vol. 80. –№2. – P. 593 – 629.
 9. Kohler W. Aspects of International Fragmentation / W. Kohler // Review of International Economics. – 2004. – № 12. – P. 793 – 816;
 10. Egger H. The Distributional Effects of International Outsourcing in a 2×2 Model / H. Egger, J. Falkinger // North American Journal of Economics and Finance. – 2003. – № 14. – P. 189 – 206.
 11. Baldwin R. Globalization: the great unbundling(s) / Baldwin R. // Chapter 1, in Globalization challenges for Europe. – Secretariat of the Economic Council, Finnish Prime Minister’s Office. – Helsinki, 2006. – 131 p.
 12. Baldwin R. Offshoring: General equilibrium effects on wages, production and trade / R. Baldwin, F. Robert-Nicoud // NBER Working Paper 12991. – 2007. – 24 p.
 13. Sturgeon T. Measuring Global Value Chains: Intermediate Goods Trade and Structural Change in the World Economy / T. Sturgeon, O. Memedovic // UNIDO Working Paper. – Vienna, 2010. – 31 p.
 14. Altomonte C. Global Value Chains during the Great Trade Collapse: A Bullwhip Effect? / C. Altomonte, F. di Mauro, G. I. P. Ottaviano, A. Rungi, V. Vicard // ECB Working Paper. – December 16, 2011. – № 1412. – 28 p.
 15. Abonyi G. Role of Global Value Chains / G. Abonyi // CAREC Notes. – November 2007. – № 1. – 8 p.
 16. De Backer K. Mapping Global Value Chains / Causes and Consequences of Globalization: Final WIOD Conference / K. De Backer, S. Miroudot // Working paper. – Groningen, 2012. – 19 p. [Электронный ресурс]. – Режимдоступу: http://www.wiod.org/conferences/groningen/Paper_DeBacker_Miroudot.pdf
 17. Gereffi G. Global value chains in a post-Washington Consensus world / G. Gereffi // Review of International Political Economy. – 2013. – 29 p. [Электронный ресурс]. – Режимдоступу: <http://dx.doi.org/10.1080/09692290.2012.756414>.
 18. World Investment Report 2013: Global value Chains: Investment and Trade for Development. – Geneva and New York: United Nations, 2013. – 235 p.

19. Braga C. A. Globalization in the 21st Century: The Role of Global Value Chains / Markets, Democracy, and Transition: seminar organized by EBRD and the Growth Dialogue / C. A. Braga // Working paper. – Istanbul, 2013.
20. World Investment Report 2017: Investment and the Digital Economy. – Geneva and New York: United Nations, 2017. – 236 p.
21. World Investment Report 2014: Investing in the SDGs: An Action Plan. – Geneva and New York: United Nations, 2014. – 225 p.
22. World Investment Report 2015: Reforming International Investment Governance. – Geneva and New York: United Nations, 2015. – 208 p.
23. World Investment Report 2017: Investment and the Digital Economy. – Geneva and New York: United Nations, 2017. – 236 p.
24. World Investment Report 2016: Investor Nationality: Policy Challenges. – Geneva and New York: United Nations, 2016. – 216 p.
25. Banga R. Measuring Value in Global Value Chains / R. Banga // UNCTAD Working Papers. – May 2013. – № 8. – 34 p.
26. Ghoshal S. The Multinational Corporation as an Interorganizational Network / S. Ghoshal and Ch. Bartlett // Academy of Management Review. – 1990. – Vol. 15. – № 4. – P. 603-625.
27. World Investment Report 2011. None-Equity Modes of International Production and Development. – UNCTAD. New York and Geneva, 2011. – 221 p.
28. Buckley P. The Contribution of internalization theory to international business: New Realities and unanswered questions. Journal of World Business. – 2016. – Vol.51. – P.74-82.
29. World Investment Report 2013: Global value Chains: Investment and Trade for Development. – Geneva and New York: United Nations, 2013. – 235 p.