UNITED NATIONS
INDUSTRIAL DEVELOPMENT ORGANIZATION

Funded by the
People's Republic of China

ГЛОБАЛЬНІ ЛАНЦЮГИ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ ТА ПРОМИСЛОВИЙ РОЗВИТОК

Досвід Китаю, Південно-Східної та Південної Азії

Дана публікація підготовлена за матеріалами доповіді ЮНІДО «GLOBAL VALUE CHAINS AND INDUSTRIAL DEVELOPMENT Lessons from China, South-East and South Asia», виданої у Відні у грудні 2018 року.

Публікація буде корисна спеціалістам у сфері економічного аналізу та політики та особливо тим, хто займається питаннями формування довгострокової промислової політики з урахуванням міжнародної конкуренції на ринках. В публікації розкрито концептуальні підходи до аналізу розвитку глобальних ланцюгів доданої вартості у промисловості на макрорівні та по окремих секторах з фокусом на регіон Південно-Східної та Південної Азії та Китаю. Представлено також практичний підхід ЮНІДО до проведення аналізу з метою забезпечення сталого промислового розвитку. Українське видання є скороченим: не включено два розділи, присвячені аналізу на мікрорівні з використанням прикладних досліджень та даних компаній згаданого регіону.
Підготовка, вибір, упорядкування матеріалів та неофіційний переклад публікації здійснені за підтримки Координатора співробітництва з ЮНІДО в Україні, заслуженого економіста України, к.е.н. Людмили Мусіної.

З повним текстом доповіді “GLOBAL VALUE CHAINS AND INDUSTRIAL DEVELOPMENT Lessons from China, South-East and South Asia” на англійській мові можна ознайомитися за адресою: http://www.unido.org/fileadmin/user_media_upgrade/Resources/Publications/.

Для посилань та цитування використовувати визначення: Організація Об’єднаних Націй з промислового розвитку, 2018. Глобальні ланцюги доданої вартості та промисловий розвиток. Досвід Китаю, Південно-Східної та Південної Азії (переклад з англійської).

Цей документ було створено без формального редагування структурами ООН.
Використані позначення та подання матеріалу в цьому документі не означають вираження будь-якої думки з боку Організації Об'єднаних Націй з промислового розвитку (ЮНІДО) щодо правового статусу будь-якої країни, території, міста або району або їхніх урядових органів, щодо делімітації їхніх кордонів або меж, їхніх економічних систем чи ступеня розвитку. Такі позначення як "розвинені", "індустріальні" та "ті, що розвиваються", призначені для статистичної зручності та не обов'язково висловлюють думку про етап, досягнутий тією чи іншою країною чи регіоном у процесі розвитку. Згадка фірмових найменувань чи комерційних товарів не означає їхньої позитивної оцінки з боку ЮНІДО.
Думки, статистичні дані та оцінки, що містяться у цьому документі, належать їхнім авторам і не обов'язково повинні вважатися такими, що відображають точку зору чи схвалення ЮНІДО.

Фото на обкладинці: Hakki Arslan/123rf.com

Грудень 2018

Організація Об’єднаних Націй з промислового розвитку







Funded by the
People's Republic of China

ГЛОБАЛЬНІ ЛАНЦЮГИ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ ТА ПРОМИСЛОВИЙ РОЗВИТОК

Досвід Китаю, Південно-Східної та Південної Азії

2018

Організація Об'єднаних Націй з промислового розвитку (ЮНІДО)

Зміст

ПЕРЕДМОВА..... 5

ПЕРЕЛІК АБРЕВІАТУР 7

ЧАСТИНА ПЕРША 8

МАКРОПЕРСПЕКТИВИ 8

РОЗДІЛ 1 8

ВСТУП 8

1.1 Наскільки важливими є глобальні ланцюги доданої вартості? 8

1.2 Проблеми макроаналізу 10

1.3 Макропоказники для аналізу ГЛДВ 12

1.4 Описова статистика щодо інтеграції у ланцюги доданої вартості 15

1.5 Всередині «Factory Asia» (Фабрики Азія) 20

1.6 Використання результатів макроаналізу 21

РОЗДІЛ 2 22

ВИЗНАЧАЛЬНІ ЧИННИКИ УЧАСТІ В ГЛДВ 22

2.1 Торговельні визначальні чинники участі в ГЛДВ 23

2.2 Інфраструктура та інституції 24

2.3 Кваліфікація та промисловий потенціал 25

2.4 Які чинники пояснюють регіональний характер ЛДВ? 26

2.5 Роль регіональних торговельних угод 27

2.6 Висновки 29

РОЗДІЛ 3 31

РЕЗУЛЬТАТИ УЧАСТІ У ГЛДВ 31

3.1 Участь у ГЛДВ та економічна діяльність 31

3.2 Інтеграція у ГЛДВ та структурні зміни 32

3.3 ГЛДВ та навколишнє середовище 37

3.4 Висновки 38

ЧАСТИНА ДРУГА 39

ПЕРСПЕКТИВИ НА РІВНІ КОМПАНІЙ ЩОДО 39

УЧАСТІ У ГЛДВ ТА НАРОЩУВАННЯ МОЖЛИВОСТЕЙ 39

РОЗДІЛ 4 39

НАЦІОНАЛЬНІ ВІДМІННОСТІ ІНТЕГРАЦІЇ У ГЛДВ ТА ЇЇ РЕЗУЛЬТАТАХ 39

4.1 Дані на рівні компаній з Китаю, Індії та В'єтнаму 40

4.2 Китай 44

4.3 Індія 45

4.4 В'єтнам 46
4.5 Висновки 46

РОЗДІЛ 5 48

ГАЛУЗЕВІ ВІДМІННОСТІ ІНТЕГРАЦІЇ У ГЛДВ ТА ЇЇ РЕЗУЛЬТАТИ 48
5.1 ГЛДВ у швейній промисловості 48
5.2 ГЛДВ у галузі електроніки 51
5.3 ГЛДВ у швейній промисловості та галузі електроніки в Китаї 54
5.3.1 Швейна промисловість 56
5.3.2 Галузь електроніки 59
5.4 ГЛДВ у швейній промисловості та галузі електроніки в Індії 60
5.4.1 Швейна промисловість 60
5.4.2 Галузь електроніки 62
5.5 ГЛДВ у швейній промисловості та галузі електроніки у В'єтнамі 64
5.5.1 Швейна промисловість 65
5.5.2 Галузь електроніки 66
5.6 Висновки 68

ЧАСТИНА ТРЕТЯ .....

ВИСНОВКИ ТА ПОЛІТИЧНІ АСПЕКТИ 69

РОЗДІЛ 8 69

ВИСНОВКИ ТА ПОЛІТИЧНІ АСПЕКТИ 69
8.1 Політичні аспекти 70
8.2 Мінімальні умови участі у ГЛДВ 72
8.3 Політика підтримки участі у ГЛДВ 73
8.3.1 Торговельні та інвестиційні стимули 74
8.3.2 Інфраструктура та зв'язки 75
8.3.3 Кваліфікація, технології та промислові можливості 80
8.4 Політика підтримки нарощування можливостей у межах ГЛДВ 81
8.4.1 Розбудова потенціалу кластерів 81
8.4.2 Поліпшення системи інновацій 83
8.4.3 Зміцнення інфраструктури забезпечення якості та послуг з оцінки відповідності 84
8.5 Висновки та подальші заходи 85
ПОСИЛАННЯ 88
ДОПОМІЖНІ МАТЕРІАЛИ: 92

ПЕРЕДМОВА



Реорганізація виробничих процесів у вертикально спеціалізовані етапи, яка проводиться компаніями в різних країнах, стала визначальною рисою світової економіки. Все більше міжнародного виробництва, торгівлі та інвестицій нерозривно прив'язані до глобальних ланцюгів доданої вартості (ГЛДВ). ГЛДВ полегшили індустріалізацію у певних напрямах, але ускладнили в інших. Країни можуть індустріалізуватися шляхом виробництва проміжних товарів або шляхом виконання конкретних видів діяльності протягом первинного етапу виробництва, замість того, щоб володіти всіма необхідними галузями для виробництва та експорту кінцевої продукції. Однак технологічні вимоги для вступу до глобальних ланцюгів доданої вартості є більш вимогливими, ніж будь-коли. У той же час, існує стурбованість щодо глибини індустріалізації в довгостроковій перспективі, якщо країни залишатимуться в пастці діяльності з нижчою доданою вартістю уздовж ГЛДВ. Зростання глобальних ланцюгів доданої вартості має величезні наслідки для роботи ЮНІДО з точки зору підтримки всеохоплюючого та сталого промислового розвитку (ВСПР) в країнах, що розвиваються.

ЮНІДО завжди застосовувала цілісний підхід до ГЛДВ та розвитку, підкреслюючи необхідність співпраці з різними зацікавленими сторонами, важливість знань на місцях та технічну суворість у дослідженні та політичних консультаціях. Спираючись на минулі роботи ЮНІДО та її партнерів, цей звіт рухається у нових напрямах, фокусуючись на еволюції глобальних і регіональних ланцюгів доданої вартості в Азії та наданні розуміння, яке веде до нового осмислення політики.

Звіт показує, що Азія стала важливим гравцем у виробництві поряд з Північною Америкою та Європою. Інтеграція Азії в ГЛДВ за останні два десятиліття особливо яскраво виражена для зворотніх зв'язків, що відображає зростаючу роль регіону на етапах складання виробництва. Траєкторії розвитку та результати участі у ГЛДВ суттєво варіюються на загальнодержавному та галузевому рівнях. Аналіз на мікрорівні з використанням прикладних досліджень та даних компаній з Китаю, Індії та Південно-Східної Азії свідчить про те, що участь у ланцюгах доданої вартості не тільки формує конкурентоспроможність промисловості. Підкреслюється, що причинно-наслідковий зв'язок також справедливий і в зворотному напрямі, і що країни повинні досягти певного порогу в промисловій конкурентоспроможності, щоб мати можливість брати участь в ГЛДВ. Крім того, різноманітні характеристики політики в різних країнах та галузях можуть пояснити зміни в наступних траєкторіях та результатах. У сукупності огляди звіту служать основою для двостороннього політичного підходу. По-перше, підвищити конкурентоспроможність промисловості, уможливлюючи участь у ГЛДВ, а, по-друге, продовжувати зосереджуватись на конкурентоспроможності промисловості, щоб з часом покращити обсяг та якість участі у ГЛДВ.

Цей звіт є результатом спільних зусиль ЮНІДО та Університету міжнародного бізнесу та економіки (UIBE), Китай, як частина давньої прихильності ЮНІДО в підтримку ВСПР.

Я впевнений, що результати цього звіту будуть надихати дискусії та ініціювати співпрацю між нашими державами-членами та інституційними партнерами для досягнення наших спільних цілей, зокрема, Цілі 9 Порядку денного у сфері сталого розвитку на період до 2030 року.



Лі Йонг

Організація Об’єднаних Націй з промисловго розвитку

Генеральний директор

ПЕРЕЛІК АБРЕВІАТУР

ГЛДВ	Глобальні ланцюги доданої вартості
РЛДВ	Регіональні ланцюги доданої вартості
ASEAN	Association of Southeast Asian Nations
CIP	Індекс промислової конкурентоспроможності ЮНІДО (англ. - UNIDO's Competitive Industrial Performance index)
КНР	Китайська Народна Республіка
ЕС	Європейський Союз
ПІІ	Прямі іноземні інвестиції
БНК	Багатонаціональні корпорації
ВНЗ	Вищі навчальні заклади
НДР	Науково-дослідні роботи
ВВП	Валовий внутрішній продукт
ІКТ	Інформаційно-комунікаційні технології
МГБ	Таблиці «витрати-випуск» (міжгалузевий баланс)
МОС (англ. – ISO)	Міжнародна організація стандартизації
ITA	Information Technology Agreement (WTO)
МТС (ITU)	Міжнародний телекомунікаційний союз
ОЕСР	Організація економічного співробітництва та розвитку
ВОО	Виробник оригінального обладнання (англ. - Original equipment manufacturer або OEM)
TFP	Сукупна продуктивність факторів виробництва (англ. - Total factor productivity)
TiVA	База даних СОТ-ОЕСР про додану вартість в торгівлі
ОАЕ	Обєднані Арабські Емірати
UIBE	Університет міжнародного бізнесу та економіки (Пекін)
WIOD	Світова база даних «витрати-випуск» (англ. - World Input-Output Database)
СОТ (WTO)	Світова Оганізація Торгівлі (англ. - World Trade Organization)
3С	комп'ютери, споживча техніка та комунікація (англ -«3С»)

ЧАСТИНА ПЕРША
МАКРОПЕРСПЕКТИВИ

РОЗДІЛ 1

ВСТУП

У період глобалізації, який настав після першої промислової революції, зв'язок між виробництвом і споживанням був розділений. Виробництво сучасних промислових товарів концентрувалося на інтегрованих фабриках у країнах з високим рівнем доходу, а товари продавалися по всьому світу. Протягом останніх десятиліть двадцятого століття в результаті розділення виробничого процесу з'явився новий аспект глобалізації, а саме фрагментація виробництва через національні кордони (Baldwin, 2017).

Перші ознаки скоординованого транскордонного виробництва включали в себе підписання Канадсько-американського автомобільного договору у 1965 р. в Північній Америці, будівництво у 1973-76 рр. компанією «Ford Motors» заводу в Іспанії для збирання «Ford Fiesta» з використанням комплектуючих з усієї Європи та рішення «Fairchild» (пізніше «National Semiconductor») щодо перенесення збирання напівпровідників до Сингапуру в 1968 р. Транснаціональні компанії та міжнародні закупівельні компанії також використовували різницю у заробітній платі та інших витратах для забезпечення поставок товарів із нових індустріальних країн Східної Азії до універмагів та інших підприємств роздрібної торгівлі в країнах з високим рівнем доходу. У 1980-х та 1990-х рр. виробники в САР Гонконг (Китай) та Сингапурі зіткнулися з підвищенням заробітної плати та орендної плати і почали переміщувати частини свого виробничого процесу в райони з нижчим рівнем оплати праці через кордони в дельті Перлинної річки або в трикутнику Сіджорі (Сингапур-Джохор-Ріау). Оскільки курс єни швидко підвищився після 1985 р., японські виробники автомобілів протидіяли зниженню конкурентоспроможності, переміщуючи операції по збиранню в офшорні зони, спочатку в Таїланд.

Усвідомлення повсюдності фрагментації виробництва з'явилося в 1990-х рр. У Північній Америці воно було інституціоналізовано в рамках Північноамериканської зони вільної торгівлі. В Європі процес прискорився завдяки падінню Берлінської стіни та вступу до ЄС країн Східної Європи, які мали структури витрат, що дуже відрізнялися від існуючих в країнах Західної Європи – членах ЄС. В Азії процес відбувався за принципом «знизу вгору», підкріплювався торговими угодами на рубежі нового століття та набув найбільшого прискорення.

1.1 Наскільки важливими є глобальні ланцюги доданої вартості?

Розділення або фрагментація виробництва мала багато назв, і певний консенсус щодо терміна «глобальні ланцюги доданої вартості» (ГЛДВ) був досягнутий лише у 2000 р. У таких ланцюгах виробництво координується через кордони у спосіб, який передбачає не просто імпорт сировини для використання у виробничому процесі, хоча складно визначити рівень організаційної складності необхідний для кваліфікації в якості ГЛДВ. Було описано значну кількість різноманітних форм ГЛДВ (див., наприклад, Baldwin and Venables, 2013); водночас в інших джерелах мова йде про глобальні виробничі мережі, а не про «ланцюги». Також стало

очевидним, що багато ГЛДВ є регіональними, а не глобальними. Цей фактор разом із труднощами у визначенні ГЛДВ зумовили різноманітність підходів до вимірювання ГЛДВ і, відтак, до визначення їх значущості.

Ранні підходи до аналізу ГЛДВ базувалися на поглиблених дослідженнях конкретних продуктів, як-от ляльки Барбі (Tempest, 1996), iPod Apple (Linden et al., 2009), ноутбуків «HP» та «Lenovo» (Dedrick et al., 2010) та смартфону Nokia N95 (Ali-Yrkkö et al., 2011). Спираючись на звіти про розбирання приватних консалтингових фірм, ці тематичні дослідження були спрямовані на визначення, де додається вартість у виробництві конкретного товару в складних транскордонних бізнес-мережах. Незважаючи на інформативність, ці тематичні дослідження, як правило, вимагають великих зусиль і їх результати важко узагальнити. Крім того, вони, як правило, зосереджуються лише на одному етапі перед остаточним збиранням і, відтак, не враховують важливу інформацію про закупівлю комплектуючих, яка може відбуватися в третій країні (наприклад, тайський жорсткий диск на комп'ютері, зібраному в Китаї, може бути виготовлений у межах ГЛДВ).

Паралельно з дослідженнями на рівні продукції проводився аналіз інтеграції у ГЛДВ, який зосереджувався на комерційних даних та дослідженні валових експорту та імпорту проміжної продукції. Цей аналіз підтверджує збільшення обсягів торгівлі проміжною продукцією або внутрішньогалузевої торгівлі, надаючи додаткові докази зростання ролі ГЛДВ з 1980-х років.[2] Одним із важливих обмежень цього аналізу було те, що при дослідженні валового обсягу торгівлі, не розрізнявся потік проміжної продукції та місцезнаходження доданої вартості. Оскільки, як правило, невідомо, як імпортні матеріали використовуються для виробництва конкретної продукції або як вони поєднуються з внутрішніми ресурсами та доданою вартістю, неможливо оцінити, у яких країнах додається вартість.

Дані про валовий обсяг торгівлі включають у себе не лише дані про ресурси, але й можуть також призвести до значного подвійного підрахунку, оскільки ресурси перетинають кордони кілька разів на різних етапах виробництва продукції. Для подолання обмежень, пов'язаних із даними про валовий обсяг торгівлі, дослідники почали аналізувати участь ГЛДВ за допомогою таблиць «витрати-випуск». Стосовно витрат, в цих таблицях документуються галузі та країни, з яких отримуються ресурси для випуску продукції в конкретній галузі та країні. Стосовно випуску у них документується місце призначення цієї продукції. Поєднуючи цю інформацію та застосовуючи модель Леонтьєва «витрати-випуск», поставки готової продукції можуть бути використані для відстеження додаткової вартості у різних країнах та галузях при виробництві кожного товару (Johnson, 2014).

Johnson and Noguera (2012b) пов'язували таблиці «витрат-випуску» щодо 42 країн, які складають понад 90% світового ВВП та 80-90% обсягу світової торгівлі. Стосовно Азії, показник VAX (частка вітчизняної доданої вартості у потоках валового обсягу торгівлі), якому надається перевага, зменшився у 1975-85 рр., вирівнявся у 1985-95 рр. і значно зменшився у 1995-2005 рр. Це узгоджується з відомостями про ГЛДВ, які з'явилися на початку 1980-х рр. і набували все більшого значення після 1995 р. Зниження показника VAX в Азії після 1995 р. було більшим, ніж у будь-якому іншому регіоні, що підтверджує гіпотезу про те, що Азія відігравала провідну роль у ГЛДВ. Ця гіпотеза була популяризована через концепцію «Factory Asia» («Фабрика Азія»).

[2] Цей підхід був вперше запроваджений Yeats (2001 р.) та Ng і Yeats (2005 р.), і застосовувався Athukorala (2005 р.), Brülhart (2009 р.), Sturgeon та Memedovic (2010 р.)

1.2 Проблеми макроаналізу

Незважаючи на те, що принципи є простими, побудова та застосування багаторегіональних таблиць «витрати-випуск» є складними. Як зазначають двоє провідних фахівців-практиків (Escaith and Timmer, 2012): «Будь-яке «вимірювання» торгівлі доданою вартістю слід розглядати як «оцінку», а не як «вимірювання», оскільки більшість потоків не доступні для безпосереднього спостереження». Дійсно, варто пам'ятати, що всі дані національних рахунків чи торгівельної статистики є оцінками, як відомо всім, хто працював із «дзеркальною торгівельною статистикою».[3] Через труднощі поєднання національних таблиць «витрати-випуск» з різними визначеннями галузей, Johnson and Noguera (2012b) використовували таблиці «витрати-випуск», що включали в себе лише чотири галузі. Така практика була новаторською і забезпечувала викривлену картину, що ґрунтувалася на даних про валовий обсяг експорту, і на рівні агрегації не враховувала значної частки активності у ГЛДВ.[4] Інститут країн, що розвиваються, в Токіо розробив таблиці «витрати-випуск», що пов'язують десять країн Азії у розрізі п'ятирічних інтервалів, починаючи з 1975 р. Результати були корисними, але невелика кількість країн обмежила їх загальний характер.

Ведення великої, узгодженої на міжнародному рівні бази даних «витрати-випуск» є складним завданням. Наразі перевага надається глобальним базам даних, як-от Всесвітній базі даних «витрати-випуск» (WIOD) та міжкраїновим таблицям «витрати-випуск» ОЕСР, що лежать в основі бази даних СОТ-ОЕСР про додану вартість в торгівлі (TiVA), обидві з яких призначені для аналізу торгових потоків.

Дані TiVA підкреслюють зростання значущості ГЛДВ з 1995 року (перший рік набору даних), а також зростання важливості послуг як ресурсу для товарів, що реалізуються; цей процес називають «сервісіфікацією». Щонайменше, послуги необхідні для координації зв'язків у ГЛДВ; водночас удосконалення логістики, інформаційних технологій та інших бізнес- та фінансових послуг відіграли важливу роль у підвищенні привабливості виробництва в межах ГЛДВ. Недолік даних TiVA полягає в тому, що, хоча база даних є глобальною, основна увага в ній приділяється країнам-членам ОЕСР і вона включає в себе лише 18 виробничих галузей.

У рамках проекту WIOD, ініційованого у 2009 р. та завершеного у 2012 р. за участі 11 університетів та науково-дослідних центрів, пов'язувалась низка узгоджених національних таблиць ресурсів та використання з двосторонніми даними про торгівлю товарами та послугами. Додана вартість безпосередньо простежується з того місця, де вона утворюється у межах ГЛДВ, на відміну від попередніх підходів, за яких внутрішній компонент доданої вартості віднімався від експорту шляхом відстеження прямого та непрямого імпорту проміжних товарів та послуг (Timmer et al., 2013). Проект WIOD був новаторським, оскільки він також включав у себе екологічні та соціально-економічні показники, зокрема дані про основні фонди, інвестиції, заробітну плату та зайнятість за типом кваліфікації на галузевому рівні.

[3] Двосторонні торговельні потоки, дані про які повідомляються з використанням одних і тих же показників (наприклад, франко-борт), повинні бути однаковими для імпортерів та експортерів, однак статистичні дані ніколи такими не є. У світовому масштабі, дані про загальний обсяг імпорту та експорту не є збалансованими, хоча повинні такими бути по суті.

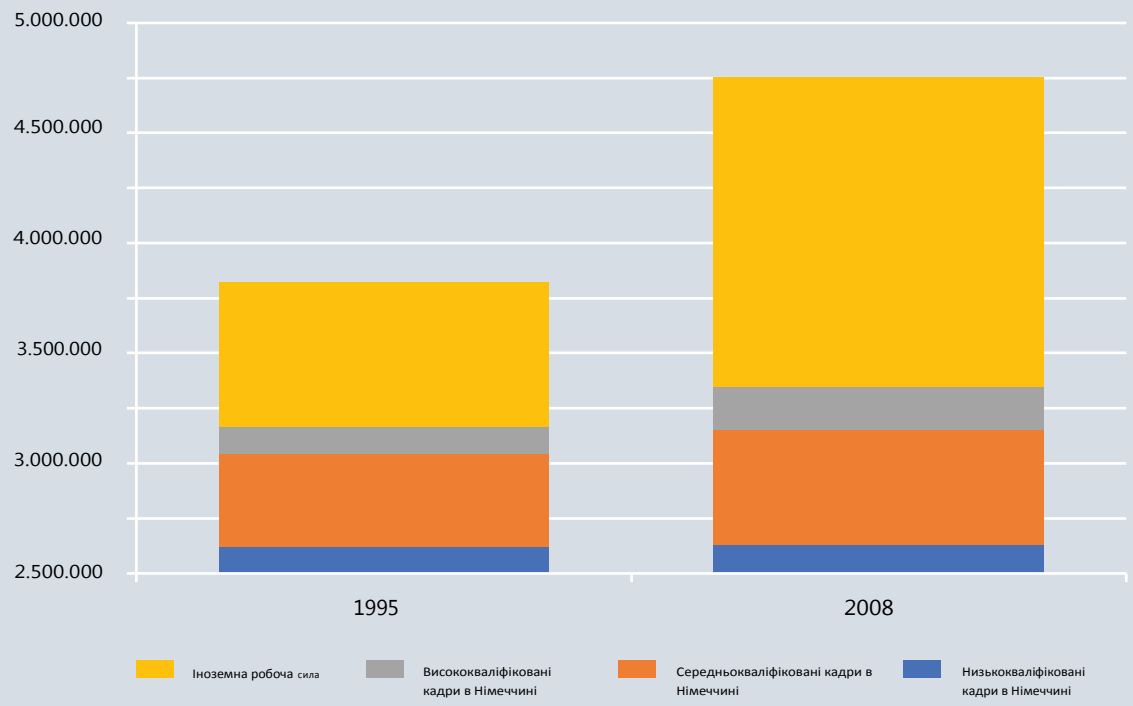
[4] Johnson and Noguera (2012a) будували таблиці «витрат-випуску» на основі бази даних GTAP, яка охоплює 129 країн та 57 галузей, проте вони не підходять для аналізу ГЛДВ, оскільки таблиці були розроблені як доповнення до моделювання CGE, а не для використання з даними про торгівлю.

Раннім і важливим прикладом використання даних про ринок праці була ілюстрація того, що хоча світовий попит на німецькі автомобілі збільшився майже вдвічі протягом 1995 - 2008 рр., пов'язаний із ним рівень зайнятості у Німеччині зріс приблизно лише на одну п'яту, і його зростання зосереджувалось на середньому та високому рівнях кваліфікації, тоді як п'ять шостих додаткових 1,5 млн. робочих місць були створені в інших місцях, переважно в Східній Європі (рис. 1.1). Таким чином, так само, як дохід ГЛДВ розбиває валову вартість продукту на вартість, додану завдяки усім чинникам у країнах, що беруть участь у виробничому процесі, соціально-економічні показники WIOD можуть використовуватися для оцінки робочих місць, пов'язаних із ГЛДВ в усіх країнах, що беруть участь у виробничому процесі.[5]

Обмеженням WIOD є обмежена кількість охоплених країн (40), з яких лише шість належать до регіону, якому присвячений цей документ. Міжкраїнові таблиці «витрати-випуск» ОЕСР забезпечують більш широке охоплення (61 країна), включаючи 13 країн Південної та Східної Азії[6]. Отже, зазначені таблиці ОЕСР є основним джерелом, яке використовується в цьому дослідженні.[7]

Рис. 1.1

Транспорт Німеччини: прямі та непрямі робочі місця, 1995 та 2008 рр.



Джерело: UNIDO elaboration based on Timmer, Stehrer and de Vries (2013).

[5] Miroudot (2016) провів аналогічний аналіз впливу ГЛДВ на робочі місця, використовуючи дані TiVA ОЕСР.

[6] Бруней-Даруссалам, Камбоджа, Китай, САР Гонконг (Китай), Індія, Індонезія, Японія, Республіка Корея, Малайзія, Філіппіни, Сінгапур, Тайвань (провінція КНР), Таїланд та В'єтнам

[7] Це джерело було доповнено базою даних Азійського банку розвитку (розширення WIOD для включення більшої кількості країн Азії), яка використовувалася у довідковому документі Zhao et al. (2018)

1.3 Макропоказники для аналізу ГЛДВ

З моменту публікації основоположної праці Hummels, Ishii and Yi (2001), у рамках макроаналізу ГЛДВ розглядалися з точки зору вертикальної інтеграції виробничих процесів. Спираючись на більш детальні таблиці «витрати-випуск», у довідкових матеріалах цього дослідження торгівля у ГЛДВ розбивається на зворотні зв'язки (іноземна додана вартість, що експортується вітчизняними виробниками) та прямі зв'язки (вітчизняна додана вартість, що втілюється в експорті інших країн). Остання тенденція полягає у розгляді цих зв'язків як компонентів виробництва, а не як концепцій торгівлі з метою правильного розподілу доданої вартості у ГЛДВ серед країн, де ця вартість була додана. Наслідуючи ініціативу Koopman, Wan and Wei (2014), у довідкових матеріалах ретельно розглядається лише імпортована або експортована додана вартість, щоб уникнути подвійного підрахунку.

У довідкових матеріалах конкретні показники зворотних і прямих зв'язків різняться. Наприклад, Kummritz and Lanz (2018) використовують вузькі показники іноземної доданої вартості в експорті країни (зворотні зв'язки) та внесок доданої вартості країни (через експорт проміжної продукції) в експорт інших країн. Крім аналогічних вузьких показників зворотних і прямих зв'язків, Stöllinger (2018) використовує більш широкий показник участі у ГЛДВ, який у прямій перспективі включає ресурси, вкладені у закордонне виробництво для внутрішнього споживання (а не лише для експорту іноземної країни), а також включає імпорт проміжної продукції у зворотній перспективі, яка використовується у виробництві для внутрішнього ринку, а також для експорту.

Taborda and Lavopa (2018) зосереджуються на участі країн в окремих ГЛДВ, а не в ГЛДВ в цілому. Таким чином, внесок країни в ГЛДВ вимірюється експортом, який припадає на конкретні ГЛДВ. Це прямий показник, який використовує зворотну перспективу від продукції в кінці ГЛДВ.

Zhao et al. (2018) використовують індекси участі у ГЛДВ, які були формалізовані у двох працях Wang et al. (2017 a і б) (див. Рис. 1.2). Їх індекс прямої участі у ГЛДВ (V_GVC) відображає частку ВВП країни, сформовану в рамках діяльності, що входить до ГЛДВ, тоді як індекс зворотної участі у ГЛДВ (Y_GVC) відображає частку виробництва кінцевої продукції, отриману в результаті діяльності в рамках ГЛДВ. На думку авторів, ці індекси включають у себе всі форми транскордонної діяльності щодо розподілу продукції[8]. У довідковому матеріалі Zhao et al. також розрізняється проста діяльність у рамках ГЛДВ, за якої перетинається лише один кордон, і складна діяльність у рамках ГЛДВ, яка передбачає перетин декількох кордонів. Як для прямих, так і для зворотних зв'язків, додана вартість країн/галузей розділяється на чотири категорії: чисте внутрішнє виробництво, виробництво для традиційної торгівлі, прості і складні ГЛДВ.

[8] Автори також застерігають від використання валового обсягу експорту в якості знаменника; в цьому випадку коефіцієнт прямих зв'язків може бути надзвичайно високим для галузей, які мають невеликий обсяг прямого, і при цьому великий обсяг непрямого експорту, зокрема галузей сфери послуг, у яких обсяг прямого експорту невеликий і додана вартість втілена в обсяг експорту інших галузей

Рисунок 1.2
Яка діяльність за ВВП належить до ГЛДВ?

a. Розподіл за прямими зв'язками: перспектива виробника



b. Розподіл за зворотними зв'язками: перспектива споживача

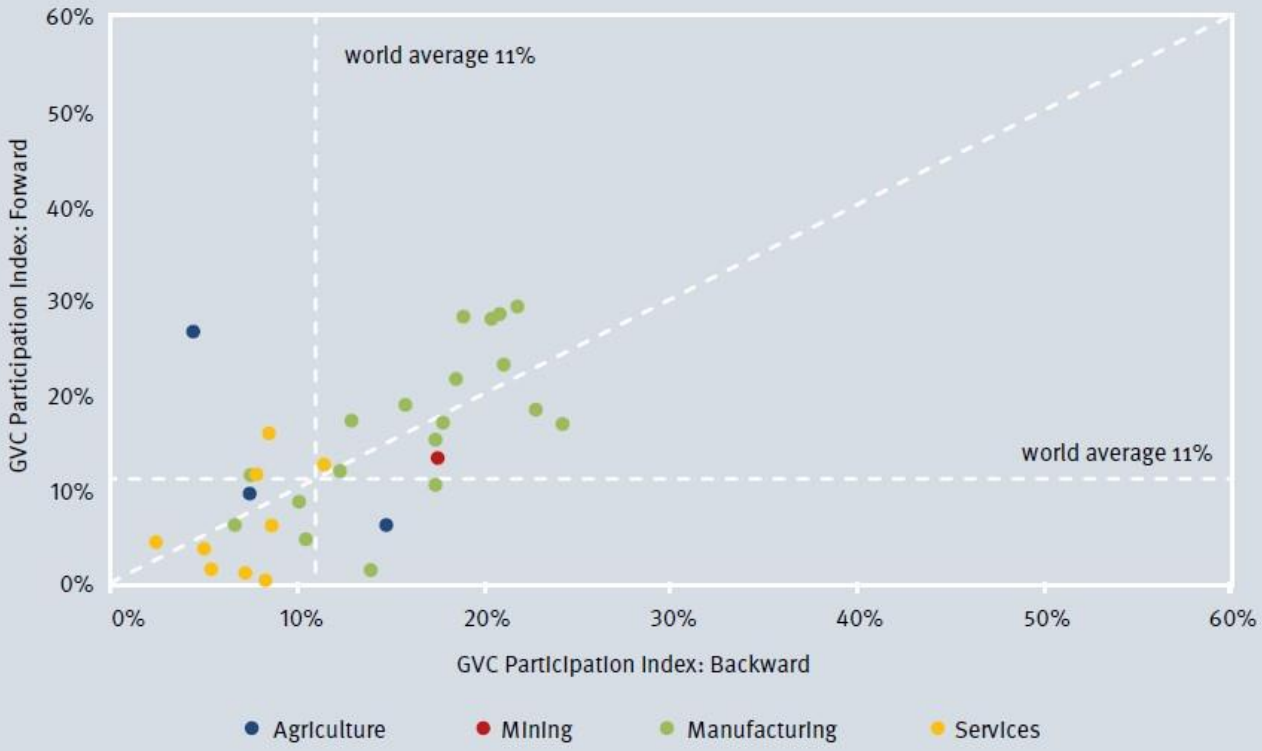


Джерело: Zhao et al. (2018) background paper, based on Wang et al. (2017a).
Примітка: Цифри всередині кожної комірки вказують, скільки разів відповідний запас ДВ перетинає національні кордони.

1.4 Описова статистика щодо інтеграції у ланцюги доданої вартості[9]

Усі макроекономічні дані, які розбиваються по галузях, наочно демонструють, що провідні галузі ГЛДВ належать до виробництва (Рис. 1.3). Порівняно з іншими галузями, обробна промисловість, як правило, демонструє більш високий рівень участі у ГЛДВ (див. зелені точки на Рис. 1.3). Це підтверджує всі інші підходи, які вказують на те, що декілька галузей обробної промисловості відіграють провідну роль в інтеграції у ГЛДВ і залишаються на передньому плані цього явища. Точний рейтинг за галузями залежить від визначень та рівня агрегації, що застосовуються, проте незмінними лідерами ГЛДВ залишаються автомобільна промисловість, електроніка та текстильна промисловість.

Figure 1.3
GVC Participation Indexes by Industry in 2015



Source: Zhao et al. (2018) background paper, based on ADB Multi-regional Input-Output database and UIBE GVC Index System.

У міжкраїнових таблицях «витрати-випуск» ОЕСР підкреслюється, що з 1995 р. темпи приросту у ГЛДВ перевищують інший приріст торгівлі. Експорт продукції обробної промисловості в межах ГЛДВ збільшився при річному темпі приросту на 8,5%, досягнувши в 2011 році 3,416 млрд. дол. США. У 2011 р. більше однієї третьої світового експорту продукції обробної промисловості припадало на ГЛДВ порівняно з 28% у 1995 р.

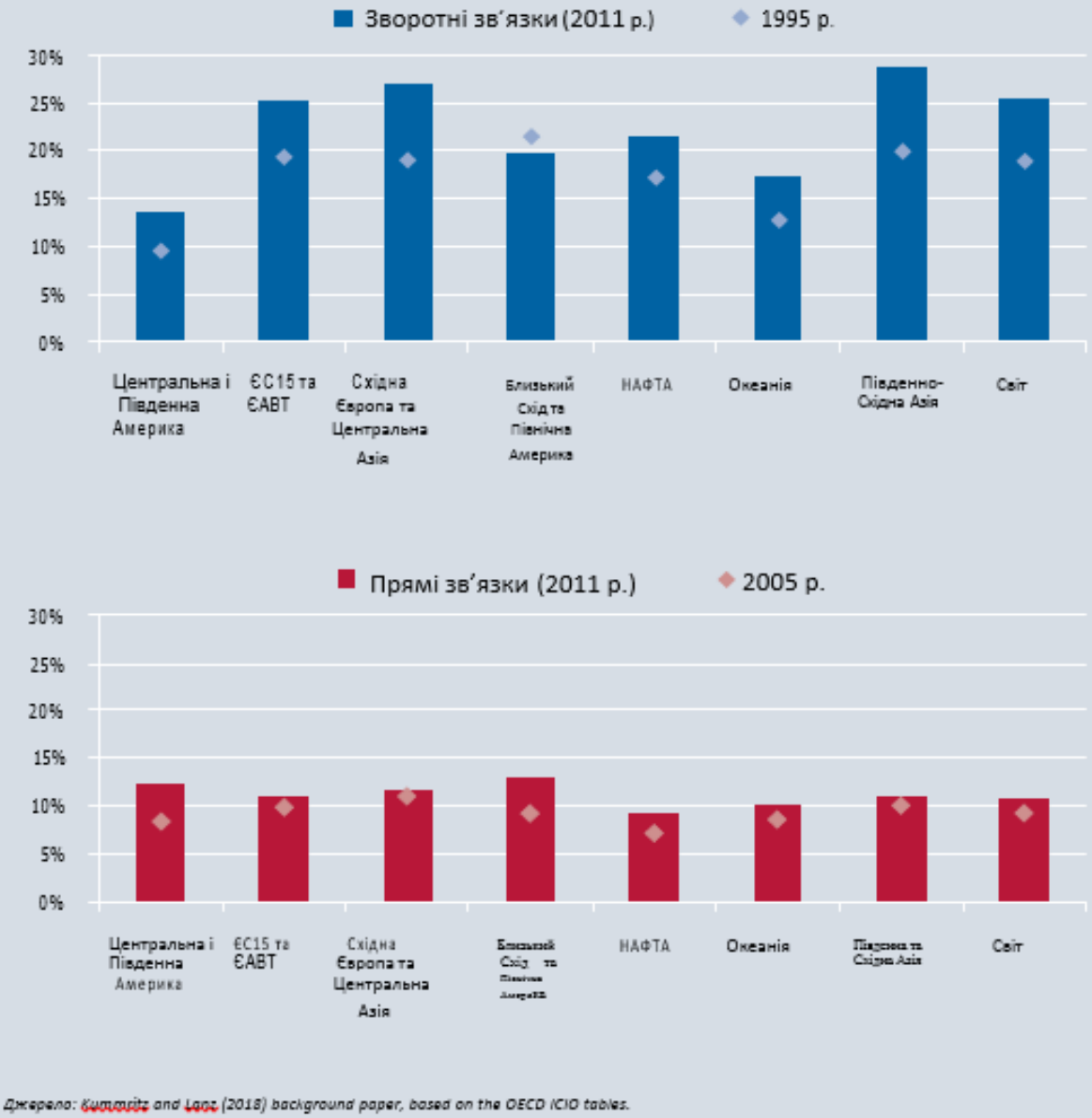
[9] На підставі довідкових матеріалів Kummritz and Lanz (2018), Taborda and Lavopa (2018) та Söllinger (2018), в яких використовуються міжкраїнові таблиці «витрат-випуску» ОЕСР за період 1995–2011 рр., матеріалу Zhao et al. (2018), в якому використовуються міжрегіональні таблиці «витрат-випуску», розроблені Азійським банком розвитку, які охоплюють 35 галузей промисловості 45 країн за період 2000-2015 рр.

Азія – це регіон з найвищим ступенем інтеграції у ГЛДВ, і ця тенденція більш яскраво виражена щодо зворотних зв'язків, відображаючи домінуючу позицію Азії на етапах збирання у межах ланцюгів доданої вартості. У верхній частині Рисунка 1.4 показано, що у 2011 р. зворотні зв'язки становили 29% експорту продукції обробної промисловості з Південної та Східної Азії, що більше, ніж з будь-якого іншого регіону, і що в регіоні також було зафіксовано найбільше зростання зворотних зв'язків з 1995 р. У більшості країн Азії зворотні зв'язки становили понад 30% експорту продукції обробної промисловості, порівняно з середньосвітовим показником у 25%. У 2011 р. частка зворотних зв'язків була найбільшою у Камбоджі, яка мала понад 50% експорту продукції обробної промисловості. Високий рівень зворотних зв'язків та низький рівень прямих зв'язків у Камбоджі та В'єтнамі відображають позицію цих країн на етапах збирання у межах ГЛДВ, що передбачає порівняно менший внесок вітчизняної доданої вартості. Незважаючи на те, що з 1995 р. рівень зворотних зв'язків у ГЛДВ зріс у регіоні в цілому, він зменшився в кількох країнах; зокрема, рівень зворотних зв'язків у Китаї зменшився з понад 40% експорту продукції обробної промисловості в 1995 р. до 32% у 2011 р. Враховуючи той факт, що в той же період прямі зв'язки Китаю зросли з 6 до 8%, це може вважатися доказом підвищення позиції Китаю в ГЛДВ від простого збирання кінцевої продукції до складнішого внеску вітчизняної доданої вартості.

У нижній частині Рисунка 1.4 показано, що рівень зворотних зв'язків у виробництві вищий, ніж рівень прямих зв'язків. Внесок вітчизняної доданої вартості виробництва в країнах Азії в експорт інших країн у 2011 р. становив близько 11% експорту продукції обробної промисловості країн Азії, збігаючись зі світовою часткою. На відміну від зворотних зв'язків, у двадцять першому столітті відносна значущість прямих зв'язків зросла лише незначно. В Азіатському регіоні рівень прямих зв'язків є найвищим на Філіппінах та в Японії і становить близько 19% їхнього експорту продукції обробної промисловості; він, як правило, вищий у більш розвинених країнах (включаючи Японію, Тайвань (провінція КНР), Республіку Корея та Сингапур), які постачають ресурси для збирання в інших районах. Для таких країн, як Індонезія та Бруней-Даруссалам, відносно міцні прямі зв'язки пов'язані з експортом природних ресурсів, як це відбувається на Близькому Сході (Рис. 1.4).

Kummritz and Lanz також розділяють участь у ГЛДВ на внутрішньорегіональні та позарегіональні зв'язки. Регіональні ланцюги доданої вартості є найбільш сильними на єдиному європейському ринку та в Південній, Південно-Східній та Східній Азії. У 2011 р. на внутрішньорегіональні зворотні зв'язки припадало майже 12% експорту продукції обробної промисловості країн Азії, тоді як на позарегіональні зворотні зв'язки – близько 17%. В Азії також порівняно більше внутрішньорегіональних прямих зв'язків порівняно з іншими регіонами. Водночас, позарегіональні зв'язки переважають над прямими зв'язками в усіх регіонах. Наслідком є те, що незважаючи на те, що регіональні ланцюги доданої вартості переважають над позарегіональними зв'язками ГЛДВ, нетривіальна частка проміжних ресурсів в операціях по збиранню в країнах Азії та експорт країнами Азії проміжної продукції до ГЛДВ перетинають регіональні кордони. Питання про те, чи є ГЛДВ регіональними, а не глобальними і чому, буде розглянуто в Розділі 2.

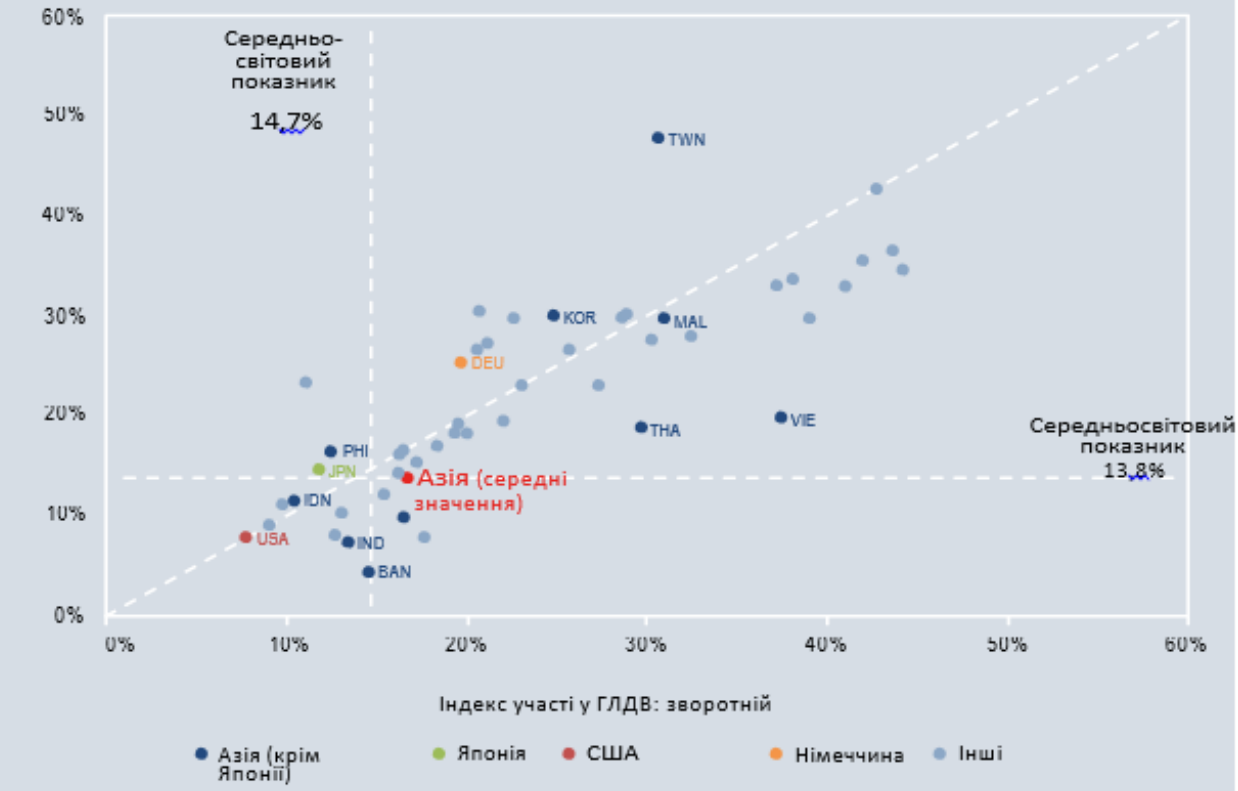
Рисунок 1.4
Зворотні та прямі зв'язки за регіонами, 2011 р.



Джерело: Kummritz and Lanz (2018) background paper, based on the OECD ICIO tables.

Участь у ГЛДВ, яка вимірюється як частка експорту продукції обробної промисловості, особливо важлива для невеликих країн. У своїй праці Stöllinger використовує складений показник двох зв'язків і зазначає, що з 61 країни в базі даних OECP сім країн Азії належать до перших 20 країн за важливістю участі у ГЛДВ щодо їх експорту продукції обробної промисловості (країни Азії – Камбоджа, Сингапур, Республіка Корея, Тайвань (провінція КНР), Малайзія, Таїланд та В'єтнам). На основі іншої бази даних «витрат-випуску», у довідковому матеріалі Zhao et al. (2018) представлено аналогічну картину високих показників участі у ГЛДВ Тайваню (провінції КНР) (TWN), Республіки Корея (KOR), Малайзії (MAL), Таїланду (THA) та В'єтнаму (VIE) у 2015 р. (Рис. 1.5). Варто зазначити, що незважаючи на те, що у великих країнах Азії відсоток нижчий, абсолютні значення активності у межах ГЛДВ у Китаї (CHN) або Індії (IND) – вище.

Рисунок 1.5
Індекси участі у ГЛДВ в галузях обробної промисловості, по країнах (2015 р.)



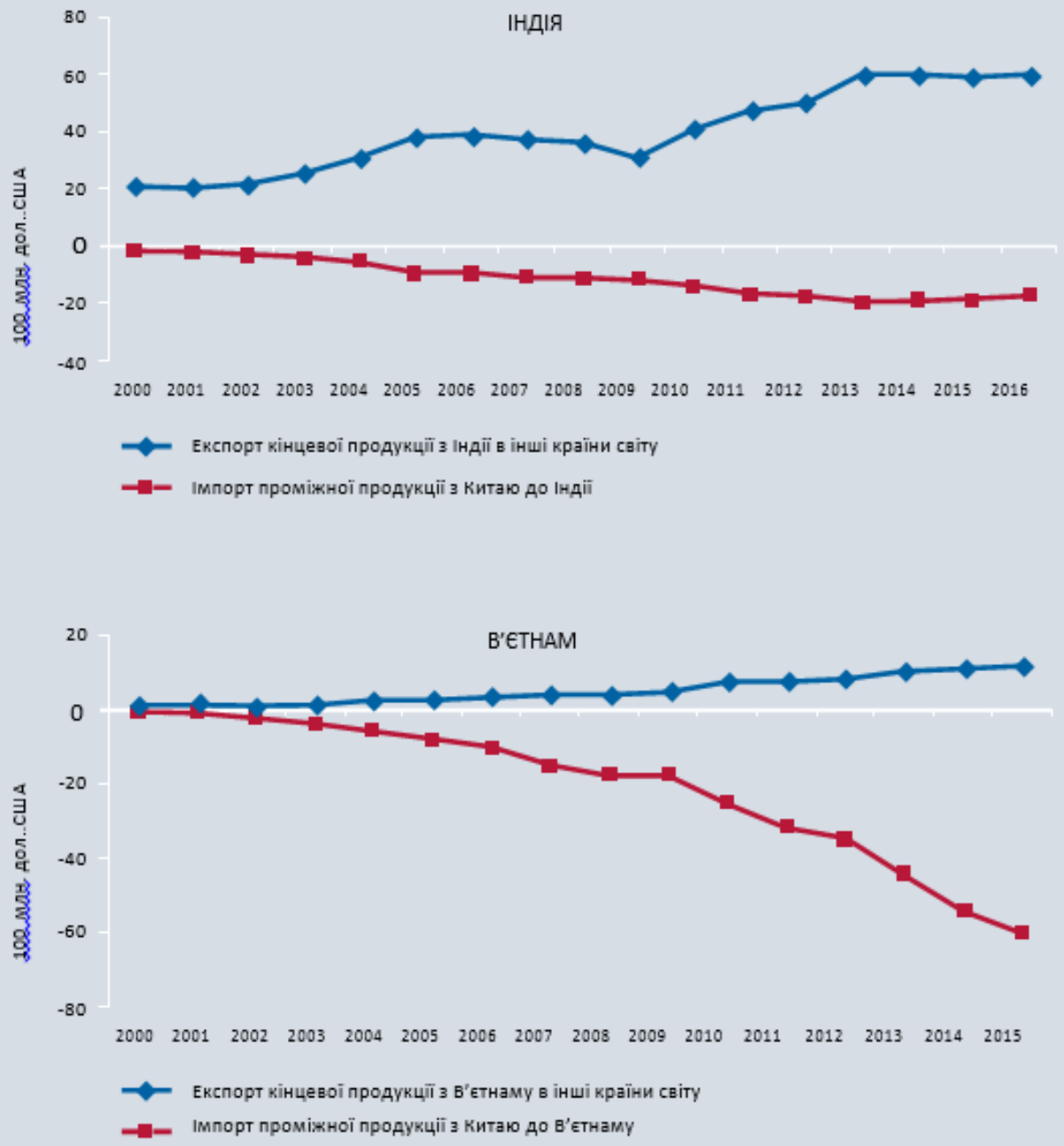
~~Джерело~~: Zhao et al. (2018) background paper, based on ADB Multi-regional Input-Output database and UIBE

Відмінності в різних країнах виділяються навіть на макрорівні. У В'єтнамі частка простих ГЛДВ, що передбачають одноразовий перетин кордону, вища, ніж в Індії чи Китаї, водночас частка зворотних зв'язків у В'єтнамі нижча, ніж у цих двох країнах. Це означає, що В'єтнам використовує більше імпорту проміжної продукції в експортному виробництві, але його експортні ГЛДВ, як правило, призначені для кінцевого споживання, тобто В'єтнам більшою мірою є центром збирання. Китай, навпаки, здійснив значний перехід від збирання до більш складної діяльності у межах ГЛДВ, особливо у 2008/9 роках[10]. Цей перехід найбільш очевидний у торгівлі електронікою у межах ГЛДВ, у якій беруть участь Китай, Індія та В'єтнам; обсяг експорту з Індії та В'єтнаму зменшився після 2008/9 років, водночас обсяг імпорту проміжної продукції з Китаю збільшився (Рисунок 1.6).

[10]Деякі автори пов'язують це з пристосуванням до більшої мінливості міжнародних ринків, продемонстрованої глобальною кризою, але це може відображати динаміку швидкого економічного розвитку Китаю.

Рисунок 1.6

Імпорт проміжної продукції та експорт кінцевої продукції у ланцюгах доданої вартості у комп'ютерній, електронній та оптичній галузях; Індія та В'єтнам, 2000-2015 рр.



Джерела: Zhao et al. (2018) background paper, based on the OECD Bilateral Trade Database by Industry and End-use

1.5 Всередині «Factory Asia» (Фабрики Азія)

Taborda and Lavopa описують загальну картину фрагментації виробництва на галузевому рівні (34 галузі) у Південній, Південно-Східній та Східній Азії. Результати їхнього дослідження здебільшого підтверджують загальні тенденції, які зустрічаються в літературі. Протягом 1995-2011 років Японія перестала відігравати провідну роль у створенні доданої вартості у виробничому секторі Азії. Китай перетворився на головне джерело доданої вартості і роль Китаю, Республіки Корея та Тайваню (провінції КНР) як постачальників проміжних ресурсів у середньовисоко-технологічних галузях промисловості зросла. Попри те, що спеціалізація В'єтнаму та Індії в низько-технологічних галузях збільшилась, в них були зафіксовані більш високі темпи зростання в середньо-технологічних галузях.

За результатами більш поглибленого аналізу продуктивності окремих ланцюгів доданої вартості, здійсненого Taborda and Lavopa, Китай, Індія та В'єтнам були визнані успішними прикладами інтеграції у ГЛДВ у регіоні. Три країни акумулювали приріст у більшості основних виробничих ланцюгів доданої вартості та майже в усіх із них зафіксували високі темпи зростання. Регіональні ланцюги доданої вартості забезпечили безпрограшний варіант для Індії та В'єтнаму щодо розширення участі у низько-технологічних галузях, а для Китаю – в середньовисоко-технологічних галузях. Глобальні ланцюги доданої вартості створили для Китаю та В'єтнаму можливості для зростання в середньовисоко-технологічних галузях, в той час як Індія приєдналася до розширених ГЛДВ в середньо-технологічних галузях.

Аналіз продуктивності країн на рівні окремих ланцюгів виявив великі відмінності в портфелях ГЛДВ країн Азії. У Китаї, Індії та В'єтнамі невеликі, але зростаючі ланцюги доданої вартості створювали для країн найкращі можливості збільшення їхньої участі у ГЛДВ. Результати дослідження Taborda and Lavopa свідчать про те, що початкова участь та подальше розширення участі у глобальних та регіональних ланцюгах доданої вартості зумовлені двома важливими факторами: спроможністю створювати вартість у конкретних галузях та існуванням зв'язків з іншими країнами - учасницями ланцюга доданої вартості.

Ланцюги доданої вартості, в які змогли успішно інтегруватися окремі країни, схоже, згруповані навколо конкретних виробничих партнерів, які або віддалені від споживача (створюючи більшу частину вартості), або працюють з кінцевими споживачами (місце завершення ланцюга). Наприклад, Китай домігся більших та швидших покращень у ГЛДВ, які завершуються або мають високу частку доданої вартості у США, Японії та Німеччині. Індія, з іншого боку, мала кращі показники в азіатських регіональних ланцюгах доданої вартості та ланцюгах, які завершуються в країнах, що розвиваються. Нарешті, В'єтнам швидше розширив свою участь у китайських ланцюгах доданої вартості та в інших ланцюгах, в яких Китай також розширював участь високими темпами.

Групування ланцюгів доданої вартості можна пояснити принаймні чотирма різними факторами. Перший стосується вибору виробничих партнерів або офшорних зон; компанії вибирають пункти експорту, використовуючи існуючу мережу контактів (Chaney, 2014). Другий фактор стосується впливу вертикальних зв'язків на вибір джерел ресурсів; як на галузевому рівні, так і на рівні компаній виробники частіше отримують проміжні ресурси з джерел, які вже використовуються їхніми постачальниками (Carvalho and Voigtländer, 2015).

Третій фактор стосується специфіки ресурсів; ресурси, які не залежать від відносин, частіше походять з більшої низки регіонів (Furusawa et al., 2015), а нетипові ресурси, як правило, постачаються в масштабах країни або одного географічного регіону. Останній фактор стосується існування конкретних споживчих ринків; місця, де споживається кінцева продукція можуть об'єднувати різні ланцюги доданої вартості.

1.6 Використання результатів макроаналізу

Два наступних розділи ілюструють, як аналіз даних таблиць «витрати-випуск» може пролити світло на ключові особливості ГЛДВ в Азії. Ці особливості є визначальними чинниками інтегрування в ГЛДВ, незалежно від того, чи є і чому ГЛДВ є регіональними, а не глобальними, впливу участі у ГЛДВ на структурні зміни на галузевому рівні (наприклад, чи сприяє участь у ГЛДВ виробничій діяльності), а також екологічних наслідків ГЛДВ (зокрема, впливу на викиди парникових газів та зміну клімату). У цих розділах підкреслюється неоднорідність діяльності на галузевому рівні та на рівні компаній, що створює можливості для аналізу у Розділах 2 і 3.

РОЗДІЛ 2

ВИЗНАЧАЛЬНІ ЧИННИКИ УЧАСТІ В ГЛДВ

Швидке розширення кількості та поліпшення якості міжнародних баз даних «витрати-випуск» сприяло покращенню розуміння не лише особливостей ГЛДВ, а й їх різноманітності. Участь у ГЛДВ сильно відрізняється залежно від країни та галузі, і немає єдиного пояснення участі. При початковому визнанні явища ГЛДВ, яке наприкінці XX ст. часто називалося «залучення субпідряду» або «офшоринг», наголошувалося на зменшенні торгових бар'єрів і транспортних витрат, яке сприяло спеціалізації на основі порівняльних переваг у процесі виробництва, а не на торгівлі продукцією, наприклад, вином та сукном, згідно з класичною теорією торгівлі. У новітній літературі також були виділені визначальні чинники участі конкретних країн у ГЛДВ, зокрема інфраструктура та інституції або кваліфікація та технічні можливості.

Доцільно розрізняти зворотні та прямі зв'язки у ГЛДВ, як представлено на Рисунку 1.2 вище. Використовуючи базу даних OECP TiVA, Kowalski et al. (2015 р.) встановили, що для країн з великою часткою імпорту, охопленого торговельними угодами та відкритого для прямих іноземних інвестицій, характерні міцніші зворотні зв'язки, тоді як значних взаємозв'язків щодо прямих зв'язків не спостерігається. Країни, які мають великий внутрішній ринок і віддалені від центрів обробної промисловості, мають тенденцію до меншої кількості зворотних зв'язків, тоді як великі країни асоціюються з міцнішими прямими зв'язками. Kowalski et al. (2015) також встановили, що гравітаційна модель торгівлі з доданою вартістю підкреслює важливість ефективності логістики, захисту інтелектуальної власності, якості інфраструктури та інституцій для інтеграції країн, що розвиваються у ГЛДВ. Загалом, структура вітчизняного виробництва, включаючи виробничі та технологічні можливості країн, є важливим визначальним чинником участі у ГЛДВ.

Враховуючи важливість часу, такі фактори, як якість транспортної інфраструктури, логістичні послуги та сприяння торгівлі, є визначальними чинниками як формування ГЛДВ, так і географічного охоплення окремих ГЛДВ. Lanz and Piermartini (2016) вважають, що країни з кращою транспортною інфраструктурою та сприянням торгівлі, як правило, спеціалізуються як на чутливих до часу галузях, так і на галузях інтенсивного постачання. Це узгоджується з висновками Hummels and Schaur (2013), що галузі, які найбільш чутливі до часу як торгових витрат, це галузі, визначальною характеристикою яких є ГЛДВ.

Pietrobelli and Rabellotti (2011) наголошують на двосторонніх зв'язках між ГЛДВ та інноваційними системами країн. З одного боку, інтеграція у ГЛДВ може призвести до розширення навчання та вдосконалення через тиск щодо досягнення міжнародних стандартів або навчання у лідерів ЛДВ. З іншого боку, надійна система інновацій може сприяти спрощенню транзакцій та забезпечити можливість їх здійснення на основі реляційних форм управління ГЛДВ. Виробничі та технологічні можливості країн також визначають їхні позиції у ЛДВ; країни з меншою ймовірністю допущення помилок на всіх етапах спеціалізуються на більш пізніх етапах послідовних виробничих ланцюгів (Costinot et al., 2013).

Рівень фінансового розвитку країни та доступ компаній до фінансування є важливими визначальними чинниками торгівельної та експортної спеціалізації. Краще фінансово розвинені країни, які, наприклад, мають кращий доступ до кредитів, більше експортують у фінансово уразливі галузі (Manova, 2013). Фінансові фрикції також впливають на рішення про розміщення багатонаціональних підприємств, оскільки фінансово розвинені країни залучають більше операцій багатонаціональних корпорацій для вертикальної інтеграції та з метою експорту (Bilir et al., 2016). Використовуючи дані митниці та компаній Китаю, Manova and Yu (2016) виявили, що кредитні обмеження залишають компанії на етапах з низькою доданою вартістю в ГЛДВ, таких як чисте збирання; більш складні зв'язки в ГЛДВ передбачають більш високі авансові витрати і вимагають більше оборотних коштів.

Незважаючи на загальне використання терміну ГЛДВ, міжнародний розподіл виробництва переважно набуває форми регіональних, а не глобальних ланцюгів доданої вартості[11]. Baldwin and Lopez-Gonzalez (2015) стверджують, що торгівля в межах ЛДВ переважно відбувається в межах трьох блоків, які можна назвати «Фабрика Північна Америка» («Factory North America»), «Фабрика Європа» («Factory Europe») та «Фабрика Азія» («Factory Asia»), де на чотири центри обробної промисловості (США, Німеччина, Китай та Японія) припадає близько 60% світового ВВП. Країни Південно-Східної Азії отримують понад 40% іноземної доданої вартості з експорту азіатських партнерів, а Lopez Gonzalez (2016) характеризує їх як фабричні країни, які спеціалізуються на виробничій діяльності та мають міцні зворотні зв'язки з регіональними центрами або з центральними країнами, як-от Китаєм та Японією.[12]

Більшість макрорезультатів цього проекту обнадійливо узгоджуються з літературою, присвяченою визначальним чинникам сукупної інтеграції у ГЛДВ. Лібералізація та сприяння торгівлі, матеріальна та нематеріальна інфраструктура, внутрішньодержавні сприятливі умови для підприємницької діяльності, тощо – мають передбачуваний позитивний вплив. Великі за рівнем ВВП країни, як правило, мають слабші зворотні зв'язки, а країни, віддалені від трьох основних центрів ГЛДВ (Німеччини, Японії та США), як правило, мають значно слабші внутрішньорегіональні прямі зв'язки. Результати цього проекту підкреслюють неоднорідність визначальних чинників участі у ГЛДВ, як між країнами, так і між зворотними та прямими зв'язками, великими та малими країнами, або внутрішньорегіональними та позарегіональними зв'язками. Загальне спостереження полягає в тому, що оцінені моделі більше пояснюють внутрішньорегіональні, на відміну від позарегіональних зв'язків.

2.1 Торговельні визначальні чинники участі в ГЛДВ[13]

Зменшення торговельних бар'єрів та низькі витрати міжнародної торгівлі є необхідними умовами для виникнення ГЛДВ та участі країн у ГЛДВ. Транспортні витрати можуть також сприяти співпраці з сусідніми країнами у межах ГЛДВ. Макродослідження, проведені у

[11] Johnson and Noguera (2012) показують, що співвідношення обсягу торгівлі з доданою вартістю та валового обсягу торгівлі, тобто «коефіцієнт VAX», є нижчим для торгівлі всередині регіонів, порівняно з торгівлею за межами регіонів, що свідчить про те, що внутрішньорегіональна торгівля є більш фрагментарною. У 2005 році у Східній Азії коефіцієнт VAX для внутрішньорегіональної торгівлі становив 0,61 порівняно з 0,79 для позарегіональної торгівлі. Крім того, вони підтверджують, що фрагментація виробництва зростала швидше з часом у найближчих країнах.

[12] Торгівля послугами є менш регіоналізованою, що може бути зумовлено тим, що міжнародна фрагментація послуг поки що менш виражена, ніж стосовно товарів (Lanz and Maurer, 2015).

[13] Цей розділ базується переважно на довідковому матеріалі Kummritz and Lanz (2018).

рамках цього проекту показали, що тарифи мають суттєвий негативний вплив на прямі зв'язки, зокрема на внутрішньорегіональні зв'язки, і при цьому фактично не впливають на зворотні зв'язки.

Як і очікувалося, країни з більшою часткою торгівлі, охопленої торговельними угодами, більш інтегровані в регіональні ланцюги доданої вартості як через зворотні, так і через прямі зв'язки. Оскільки торговельні угоди мають тенденцію бути регіональними, цей результат може відображати створення торгівлі в межах регіональних ланцюгів доданої вартості та переорієнтацію торгівлі з країн, що знаходяться поза межами регіону. Регіональні торговельні угоди є актуальними для інтеграції в регіональні ланцюги доданої вартості і можуть переорієнтувати торгівлю у межах ГЛДВ від позарегіональних партнерів. У довідкових матеріалах визначається роль двосторонніх або регіональних ініціатив, які сприяють зміцненню неформальних зв'язків та розвиткові регіональних ланцюгів доданої вартості.

Одна з відмінних рис Азії полягає в тому, що регіональні торговельні угоди укладалися після, а не перед створенням ГЛДВ, як це було в Європейському Союзі чи Північній Америці. У другій половині XX ст. у Східній Азії не спостерігалося хвилі створення митних союзів та зон вільної торгівлі (Pomfret, 2011). Основний виняток – Асоціація держав Південно-Східної Азії (АСЕАН), яка спочатку була організацією з безпеки і мала мінімальний вплив до кінця століття. У Південній Азії регіональні торговельні угоди також були недосконалими. Розширення ЄС на південь у 1980-х роках та на схід у 2000-х роках, навпаки, було головним стимулом для створення європейських регіональних ЛДВ, як-от Канадсько-американського автомобільного договору у 1965 р., Угоди про вільну торгівлю між Канадою та США у 1987 р. та Північноамериканської угоди про вільну торгівлю 1993 р. для північноамериканських регіональних мереж доданої вартості.

2.2 Інфраструктура та інституції[14]

Компанії, які займаються торгівлею або беруть участь у ланцюгах доданої вартості, здійснюють економічні операції, що передбачають транзакційні витрати. Правові інституції є визначальним чинником транзакційних витрат, оскільки вони впливають на витрати, пов'язані з моніторингом та виконанням контрактів. Більш ефективні правові інституції спрощують проведення операцій між компаніями, оскільки вони зменшують незахищеність та ризики. Інституції є визначальними чинниками порівняльних переваг (Nunn, 2007; Levchenko, 2007), а країни з більш ефективними правовими інституціями, як правило, спеціалізуються на продукції або галузях, які потребують інвестицій, орієнтованих на конкретні відносини.[15]

Інституції особливо актуальні для інтеграції у ГЛДВ з точки зору їхнього впливу на проблему вимагання. Якщо ресурси потребують інвестицій, орієнтованих на конкретні відносини, і контракти не можуть бути повністю виконані, покупець ресурсів має стимул щодо перегляду умов договору з постачальником після здійснення інвестицій та виготовлення ресурсів, оскільки вартість ресурсів є нижчою поза межами відносин. Аналогічно, якщо постачальник ресурсів має принципове значення для ГЛДВ і конкуруючих постачальників немає, у постачальника може виникнути бажання вимагати кращих умов із загрозою затримати весь

[14] Цей розділ базується переважно на довідковому матеріалі Kummritz and Lanz (2018).
[15] Nunn and Trefler (2014) вивчали літературу про роль вітчизняних інституцій як джерела порівняльних переваг.

виробничий ланцюг. Інституції, які сприяють кращому виконанню контрактів, мінімізують проблему вимагання, а країни з більш ефективними інституціями більше експортують у галузі виробництва, які інтенсивно використовують ГЛДВ (Lanz and Piermartini, 2016).

Право власності, що використовується як показник якості правових інституцій, має значення для прямої інтеграції в позарегіональні ЛДВ, проте не є істотним визначальним чинником внутрішньорегіональних прямих та зворотних зв'язків. Ці результати узгоджуються із доказами того, що формальні інституції можуть бути замінені на неформальні, як-от довірчі або особисті мережі, які мають тенденцію бути більш сталими у країнах конкретного регіону. Відтак, країни, що розвиваються, які мають менш розвинені формальні інституції, наприклад В'єтнам, можуть розраховувати на неформальні інституції для регіональної інтеграції, водночас їм може знадобитися вдосконалення своїх правових інституцій для кращої інтеграції в позарегіональні ланцюги доданої вартості.

На транзакційні витрати впливають не лише формальні інституції, пов'язані з верховенством права та виконанням контрактів, вони також можуть визначатися неформальними інституціями. Зокрема, неформальні інституції, як-от репутація, побудовані за допомогою неодноразової взаємодії, мереж та довіри, можуть замінити формальні інституції та сприяти торгівлі (Nunn and Trefler, 2014). Yu et al. (2015) встановили, що двостороння довіра позитивно впливає на двосторонню торгівлю, і цей вплив слабшає пропорційно посиленню верховенства права в країні-імпортері порівняно з країною-експортером.

Важливість неформальних інституцій, як-от довіри, для економічних операцій, має два наслідки для ГЛДВ. По-перше, якщо мешканці сусідніх країн довіряють один одному більше, ніж жителі віддалених країн, то інтеграція у ГЛДВ буде простішою на регіональному рівні. По-друге, формальні інституції та довіра, ймовірно, будуть замінниками; якщо в країні є ефективні правові інституції, довіра відіграє меншу роль, оскільки контракти підлягають виконанню завдяки правовій системі. Якщо довіра буде сильнішою серед компаній, що працюють у певному регіоні, то для інтеграції у позарегіональні ЛДВ важливішими будуть ефективні правові інституції. Це означає, що країни, що розвиваються, які мають менш розвинені правові системи, можуть ініціювати участь у ГЛДВ, використовуючи зв'язки із сусідніми країнами.

Фінансовий розвиток має істотний позитивний вплив на зворотну інтеграцію у ЛДВ, зокрема на регіональну інтеграцію. Однак наслідки для свободи інвестицій є напрочуд незначними, що може свідчити про проблеми з даними. Крім того, іноземні інвестиції як визначальний чинник участі у ГЛДВ можуть бути менш важливими, ніж інші змінні, або ПІІ можуть бути важливими лише для деяких країн.

2.3 Кваліфікація та промисловий потенціал[16]

Унікальним внеском цього проекту є вивчення промислового потенціалу як важливого визначального чинника інтеграції у ГЛДВ. Це відбувається шляхом включення в економетричний аналіз індексу промислової конкурентоспроможності ЮНІДО (CIP).[17]

[16] Цей розділ базується переважно на довідковому матеріалі Kummritz and Lanz (2018).

[17] Індекс CIP, який публікується у щорічному звіті ЮНІДО про промислову конкурентоспроможність, визначає здатність країн конкурентно виробляти та експортувати вироблені товари. Індекс базується на восьми

Значення індексу CIP свідчать, що країни, які є більш промислово конкурентоспроможними, мають тенденцію до більшої інтеграції в регіональні ЛДВ з точки зору як зворотних, так і прямих зв'язків. З іншого боку, коефіцієнти індексу CIP не є значущими для інтеграції у позарегіональні ЛДВ, хоча цей результат є чутливим до класифікації регіонів. Таким чином, незважаючи на можливість встановлення загального позитивного зв'язку між промисловою конкурентоспроможністю та інтеграцією у ЛДВ, результати не вказують на чітко диференційований вплив на внутрішньорегіональну та позарегіональну інтеграцію.

Більш широка кваліфікація, здобута завдяки багаторічному навчанню, має вагомий і позитивний вплив на позарегіональну інтеграцію у ГЛДВ. З іншого боку, для внутрішньорегіональної інтеграції в ЛДВ, коефіцієнти є істотними та негативними, хоча ця різниця в результатах щодо внутрішньорегіональної та позарегіональної інтеграції не є обґрунтованою географічною структурою регіонів. Інформація про взаємозв'язок між кваліфікацією та зворотною і прямою інтеграцією є цікавішою. Кваліфікація суттєво і позитивно впливає на загальні прямі зв'язки. З іншого боку, стосовно загальних зворотних зв'язків коефіцієнт є негативним, хоча і не є статистично значущим. Ця тенденція підтверджує гіпотезу про те, що зворотні зв'язки пов'язані з низькокваліфікованою діяльністю, як-от збиранням, тоді як прямі зв'язки є найвищими для передових країн, таких як США, Японія чи Фінляндія.

Ключовими елементами промислової конкурентоспроможності є здатність відповідати стандартам якості та наявність доступу до капіталу. Зовнішні ПІІ з країн, які пройшли етап, якого наразі досягає інша країна, можуть бути важливими чинниками, які сприяють підвищенню конкурентоспроможності. У Східній Азії інвестори з Гонконгу (САР Китаю) та, меншою мірою, з Тайваню (провінції КНР) та Республіки Корея відігравали цю роль у Китаї у 1980-х роках. Останнім часом компанії з Таїланду підвищували конкурентоспроможність працівників із Камбоджі, Лаосу та М'янми шляхом створення виробничих потужностей у прикордонних економічних зонах, що входять до регіональних ЛДВ (ADB, 2016).

Висновки щодо кваліфікації та промислової конкурентоспроможності узгоджуються з наявною літературою про важливість існування сприятливих вітчизняних передумов. Вони є новітніми щодо забезпечення емпіричних доказів зв'язку між промисловою конкурентоспроможністю та участю у ГЛДВ, зокрема, зв'язку між рівнем кваліфікації та прямими зв'язками. Рівні конкурентоспроможності та кваліфікації також можуть допомогти пояснити, як учасники ГЛДВ переходять від регіональної до глобальної інтеграції, особливо як постачальники ресурсів, хоча ці результати є менш статистично обґрунтованими.

2.4 Які чинники пояснюють регіональний характер ЛДВ?

Переважання регіональних ланцюгів доданої вартості можна пояснити низкою чинників. Географічна близькість пов'язана з меншими транспортними витратами через меншу відстань між країнами. Baldwin (2017) підкреслює важливість особистого контакту; у ГЛДВ може бути важливо знаходитись на відстані декількох годин від постачальників і покупців, щоб фахівець із вирішення конфліктних ситуацій міг вирішити будь-яку проблему в той же день. Крім того, регіональна лібералізація торгівлі прогресувала більш високими темпами, ніж багатостороння, внаслідок чого на регіональному рівні існує менше перешкод у галузі торговельної політики.

стандартизованих кількісних показниках, зокрема доданій вартості виробництва на душу населення, частці доданої вартості виробництва у ВВП та частці країни у загальносвітовому обсязі експорту продукції обробної промисловості.

Інформаційні витрати дають ще одне пояснення значущості регіональних ЛДВ. Інформаційні розбіжності, які збільшуються з відстанню, обмежують можливості компаній щодо створення міжнародної мережі експортерів (Chaney, 2014). Такі розбіжності також сприяють невизначеності, яка може перешкоджати вчасній доставці та створенню мінімальних товарно-матеріальних запасів, необхідних для успішних ГЛДВ. Результати досліджень, зокрема дослідження Defever et al. (2015), за якими невизначеність та інформаційні витрати, пов'язані з постачальниками ресурсів або регуляторними вимогами, корелюють у просторових рамках і є нижчими для сусідніх країн, можуть бути легко переведені в контекст ГЛДВ.[18]

Час як ще одна складова торговельних витрат відіграє ключову роль у формуванні ГЛДВ і пояснює близькість певних етапів виробництва. Часові торговельні витрати мають два виміри: час, необхідний для доставки (швидкість) та можливість вчасної доставки (передбачуваність). Швидка доставка важлива для ГЛДВ, які характеризуються коливаннями попиту, незберігаємістю продукції або швидкими технологічними змінами. Передбачуваність має вирішальне значення для ГЛДВ, які характеризується високими витратами на утримання товарно-матеріальних запасів або виробництвом «точно в термін», де подальша обробка або збирання залежать від своєчасного надходження проміжних ресурсів.

Час впливає на розташування етапів виробництва у ГЛДВ та на доцільність фрагментації виробництва. Evans and Harrigan (2005) демонструють, що виробництво чутливої до часу імпортованої продукції швейної промисловості в США перемістилося в сусідні країни. Djankov et al. (2010) підрахували, що кожен додатковий день транспортування зменшує експорт щонайменше на 1% і що час більш важливий для чутливої до часу продукції обробної промисловості та незберігаємої сільськогосподарської продукції. Hummels and Schaur (2013) підрахували, що кожен день транзиту еквівалентний адвалерному тарифу на рівні від 0,6 до 2,1%, і що чутливість до часу деталей і компонентів на 60% вища, ніж у інших товарів.

2.5 Роль регіональних торговельних угод

Незважаючи на явну відсутність ефективних регіональних торговельних угод у Східній та Південній Азії до 2000 р., ситуація змінилася в XXI ст. з підписанням багатьох двосторонніх торговельних угод, орієнтацією АСЕАН на глибоку інтеграцію в Економічне співтовариство АСЕАН та участю країн у переговорах щодо укладання великомасштабних регіональних угод, як-от Угоди про Транстихоокеанське партнерство (перейменованої на Всеосяжну і прогресивну угоду про Транстихоокеанське партнерство після виходу США у січні 2017 р.) та Угоди про Регіональне всеосяжне економічне партнерство (УРВЕП). На момент підписання ВПУТТП у березні 2018 р. її країнами-учасницями були Австралія, Бруней-Даруссалам, Канада, Чилі, Японія, Малайзія, Мексика, Нова Зеландія, Перу, Сингапур та В'єтнам. Переговори стосовно УРВЕП досі тривають між десятьма країнами-учасницями АСЕАН (Брунеєм-Даруссаламом, Камбоджею, Індонезією, НДР Лаос, Малайзією, М'янмою, Філіппінами, Сингапуром, Таїландом та В'єтнамом) та їхніми шістьма партнерами по ЗВТ (Австралією, Китаєм, Індією, Японією, Новою Зеландією та Республікою Корея).

[18] Використовуючи дані митниці щодо експортерів із Китаю, Defever et al. (2015) з'ясували, що ймовірність експорту в країну збільшується на два процентні пункти за кожен існуючий пункт експорту, який має спільний кордон з країною.

Азіатською країною з найбільшою кількістю торговельних угод є Сингапур: 20 підписаних та діючих угод, дві підписані, але ще не діючі угоди та дев'ять угод на стадії переговорів станом на кінець 2017 р. (Табл. 2.1). За кількістю торговельних угод за Сингапуром йдуть Китай (17), Республіка Корея (16), Японія (16), Малайзія (16), Таїланд (13) та Індія (13). Звичайно, не всі торговельні угоди мають однакове значення, але цей перелік приблизно узгоджується зі списком основних учасників ГЛДВ (В'єтнам підписав 11 торговельних угод). Вражаючим є той факт, що Сингапур, тарифний режим якого близький до моделі вільної торгівлі без будь-яких двосторонніх угод, підписав найбільшу кількість «угод про вільну торгівлю». Причина полягає в тому, що ці угоди виходять за межі прийнятого у XX столітті визначення зон вільної торгівлі, заснованого на відміні тарифів на партнерську торгівлю.

Таблиця 2.1
Торговельні угоди, сторонами яких є АСЕАН плюс 6 країн, 2017 р.

	Рамкова угода	На стадії переговорів	Підписана, не діє	Підписана і діє
Сінгапур	0	9	2	20
Китай	0	7	1	16
Республіка Корея	0	10	0	16
Японія	0	8	1	15
Малайзія	1	5	2	14
Таїланд	1	9	0	13
Індія	1	14	0	13
Австралія	0	7	2	12
Нова Зеландія	0	6	2	11
В'єтнам	0	5	1	10
Індонезія	0	7	1	9
Бруней-Даруссалам	0	2	1	8
НДР Лаос	0	2	0	8
Філіппіни	0	3	1	7
Камбоджа	0	2	0	6
М'янма	1	3	0	6

Джерело: UNIDO elaboration based on Asia Regional Integration Center at https://aric.adb.org/fta - Table 6 FTA Status by Country (accessed 1 January 2018)

Торговельні угоди XXI ст. зазвичай охоплюють спрощення торгівлі та більш широку низку внутрішньодержавних заходів, пов'язаних із торгівлею послугами, інвестиціями, правами інтелектуальної власності та внутрішнім регулюванням (Mattoo et al., 2017). Деякі угоди були укладені членами СОТ як багатосторонні зобов'язання; 82 підписанти Угоди про інформаційні технології 1997 р. (ІТА) взяли на себе зобов'язання відмінити всі тарифи та рівнозначні

податки на визначений перелік електронних товарів.[19] Угода про спрощення процедур торгівлі СОТ 2017 р. має на меті полегшити потік товарів та послуг всередині ГЛДВ шляхом визначення принципів спрощення торгівлі, які є обов'язковими для всіх учасників, але угода не охоплює конкретних питань, що відображає труднощі досягнення консенсусу 164 країнами. Двосторонні угоди, як правило, більш обмежені, їх легше узгоджувати та виконувати. Хоча пункти, включені в угоду, представляють особливий інтерес для підписантів, такі заходи, як скорочення документообігу на кордоні або усунення регуляторних перешкод, як правило, не є дискримінаційними, а отже, навряд чи призведуть до переорієнтації торгівлі, пов'язаної з торговельними угодами XX століття. Недолік двосторонніх угод полягає в тому, що вони можуть призвести до поширення норм і стандартів, які дезорієнтують підприємства торгівлі і ускладнюють координацію ГЛДВ. Одним із важливих аспектів масштабних регіональних угод, як-от Угоди про Транстихоокеанське партнерство (УТТП/ВПУТТП) або Угоди про Регіональне всеосяжне економічне партнерство (УРВЕП), які пов'язані з багатьма учасниками та тривалими переговорами, є те, що вони створюють загальні практики та правила. Існує компроміс між труднощами досягнення згоди між багатьма країнами та мережевими перевагами загальних стандартів, які стають кориснішими, оскільки охоплюють більшу кількість партнерів.

Поширення двосторонніх, регіональних та ширших торговельних угод в Азії в XXI столітті пов'язане з ГЛДВ, які є як причиною, так і наслідком. Тарифи та нетарифні бар'єри безперечно є несприятливими для транскордонної фрагментації виробництва. Глибокі торговельні угоди ще більше полегшують потік товарів та послуг всередині ГЛДВ, хоча інші фактори, як-от конкурентоспроможність галузей, кваліфікація кадрів та інтенсивність науково-дослідних робіт, впливають на інтеграцію у ГЛДВ. Якщо країна бажає стати учасником ГЛДВ, уряд прагнутиме сприяти торгівлі, а приєднання до ГЛДВ призведе до лобіювання уряду щодо вжиття подальших конкретних заходів для сприяння торгівлі або полегшення ведення підприємницької діяльності.

2.6 Висновки

Визначальні чинники участі у ГЛДВ включають у себе глобальні, національні, а іноді субнаціональні чинники, які змінюються з плином часу та в залежності від продукції. Глобальне явище було зумовлене усуненням торговельних бар'єрів та витрат міжнародної торгівлі. Більш низькі торговельні витрати пов'язані з грошима, часом та невизначеністю, які мають вирішальне значення для успішних ГЛДВ. Водночас, лише незначна кількість країн світу бере участь у ГЛДВ, що вказує на те, що національні особливості є також важливими визначальними чинниками участі у ГЛДВ. Ці особливості включають у себе не лише аспекти, які безпосередньо пов'язані з торгівлею, як-от портова інфраструктура, але й інституції та можливості.

[19] Країнами - підписантами зі Східної та Південної Азії є Китай, Гонконг (САР Китаю), Макао (САР Китаю), Тайвань (провінція КНР), Індія, Індонезія, Японія, Філіппіни, Республіка Корея, Сингапур, Таїланд та В'єтнам. Підписання ІТА - це практично неодмінна умова участі в ГЛДВ в галузі електроніки.

Значущість регіональних ланцюгів доданої вартості є зрозумілою, і її певною мірою легко пояснити. Однак низка більш глибоких питань залишається без відповіді. Наприклад, чи існує послідовна закономірність стосовно країн, які вперше розширюють свою участь у регіональних ланцюгах доданої вартості (РЛДВ), перш ніж рухатися до ГЛДВ, коли вони стають достатньо конкурентоспроможними? Одне з питань політики полягає в тому, чи забезпечують РЛДВ або ГЛДВ кращі можливості для модернізації. На жаль, докази щодо цього досі є непереконливими. Історична еволюція може розпочати стирання відмінностей між РЛДВ та ГЛДВ, якщо торговельні витрати, і особливо віртуальний особистий контакт для вирішення проблем, продовжуватимуть удосконалюватися.[20]

Нарешті, неоднорідність визначальних чинників неминуче обмежує пояснення участі у ГЛДВ на макрорівні. З удосконаленням даних «витрати-випуск» макроаналіз сприяв розширенню розуміння, яке може бути доповнене мікроаналізом на галузевому рівні або на рівні компаній (див. Розділ 2). Перш ніж перейти до мікроконцепції, ми спочатку вивчимо докази результатів участі у ГЛДВ на макрорівні.

[20] Каталізатором розвитку залізничних послуг між Китаєм та ЄС з 2011 року була мета провідних автомобільних компаній та компаній-виробників електроніки об'єднати свої європейські та азіатські ланцюги доданої вартості; виробники автомобілів з ЄС відправляли компоненти на заводи спільних підприємств у Китаї, а компанії-виробники електроніки відправляли ноутбуки та принтери з Китаю до центрів розповсюдження в ЄС (Pomfret, 2018).

РОЗДІЛ 3

РЕЗУЛЬТАТИ УЧАСТІ У ГЛДВ

У цьому Розділі оцінюються результати інтеграції у ГЛДВ азійських країн з низьким та середнім рівнем доходу, які беруть участь у ГЛДВ. Деякі результати є очевидними або випливають з аналізу попереднього Розділу, поточного розширення ГЛДВ та зусиль країн щодо приєднання до ГЛДВ або нарощування можливостей у них. Участь у ГЛДВ створює робочі місця та додану вартість у країнах-учасницях, хоча слід замислитися над тим, чи це додана вартість, чи витіснення, тобто звуження простору для маневру в політиці чи залежність від обраного шляху, які гальмують довгострокові показники економічної діяльності. Одне важливе питання стосується нарощування можливостей в межах ГЛДВ; коли національні виробники приєднуються до ГЛДВ, виконуючи діяльність з низькою доданою вартістю та низькою оплатою праці некваліфікованої робочої сили, що визначає їхній успіх чи невдачу у підвищенні рівня кваліфікації та переході до виконання діяльності з вищою доданою вартістю?

У першому підрозділі розглядаються дані про більш оперативні показники економічної діяльності, як-от доходи та зайнятість. Наступний підрозділ присвячений структурним змінам, а третій – екологічному впливу інтеграції у ГЛДВ.

3.1 Участь у ГЛДВ та економічна діяльність

Загальний емпіричний результат вивчення особливостей країн та галузей полягає в тому, що участь у ГЛДВ позитивно корелює із зростанням доданої вартості внутрішнього сектору як у розвинених країнах, так і в країнах, що розвиваються. Кореляція є сильнішою у розвинених країнах, проте залишається статистично значущою в країнах, що розвиваються[21]. Кореляція між складними ГЛДВ та зростанням доданої вартості виробництва ще сильніша, як у розвинених країнах, так і в країнах, що розвиваються. Через проблему можливої ендогенності ці результати можуть не вказувати на сильні причинно-наслідкові зв'язки, але вони вказують на кореляцію між участю у ГЛДВ та економічним зростанням, а також на різницю у впливі на розвинуті країни та країни, що розвиваються. Kummritz (2016) підрахував, що збільшення участі у ГЛДВ на 1% спричиняє зростання внутрішньої доданої вартості на 0,1 - 0,6% та продуктивності праці на 0,3%.

У низці останніх досліджень вивчалося, як інтеграція у ГЛДВ пов'язана з нарощуванням можливостей. Lopez Gonzalez (2016) оцінював визначальні чинники нарощування можливостей у ГЛДВ з точки зору вітчизняної доданої вартості експорту з акцентом на країни Південно-Східної Азії. Він виявив, що використання іноземної доданої вартості доповнює вітчизняну додану вартість в експорті, і що додана вартість іноземних послуг сильніше

[21] Див., наприклад, Таблицю 1 і Таблицю 2 у довідковому матеріалі Zhao et al. (2018).

впливає на вітчизняну додану вартість в експорті порівняно з доданою вартістю іноземної переробної промисловості. Це, зокрема, забезпечує переваги для переробної промисловості, оскільки вплив іноземної доданої вартості на вітчизняну додану вартість в експорті більший щодо доданої вартості вітчизняної переробної промисловості, ніж щодо доданої вартості вітчизняних послуг.

Kummritz et al. (2016) вивчали взаємодію політичних факторів та інтеграції у ГЛДВ для нарощування економічних можливостей, що вимірюється вітчизняною доданою вартістю. Не дивно, що вони виявили, що такі фактори, як можливості для взаємодії, освіта, кваліфікація та стандарти більше пов'язані з вітчизняною доданою вартістю через прямі, ніж через зворотні зв'язки.

З підвищенням рівня кваліфікації національної робочої сили країна рухається вгору по ланцюгу доданої вартості та зміцнює свої прямі зв'язки за рахунок зворотних зв'язків, забезпечуючи більше вітчизняної доданої вартості, включаючи додану вартість послуг, для власного експорту продукції обробної промисловості. Це також відображається у висновку, що країни з вищим рівнем розвитку згідно з ВВП на душу населення, як правило, мають менше зворотних зв'язків.

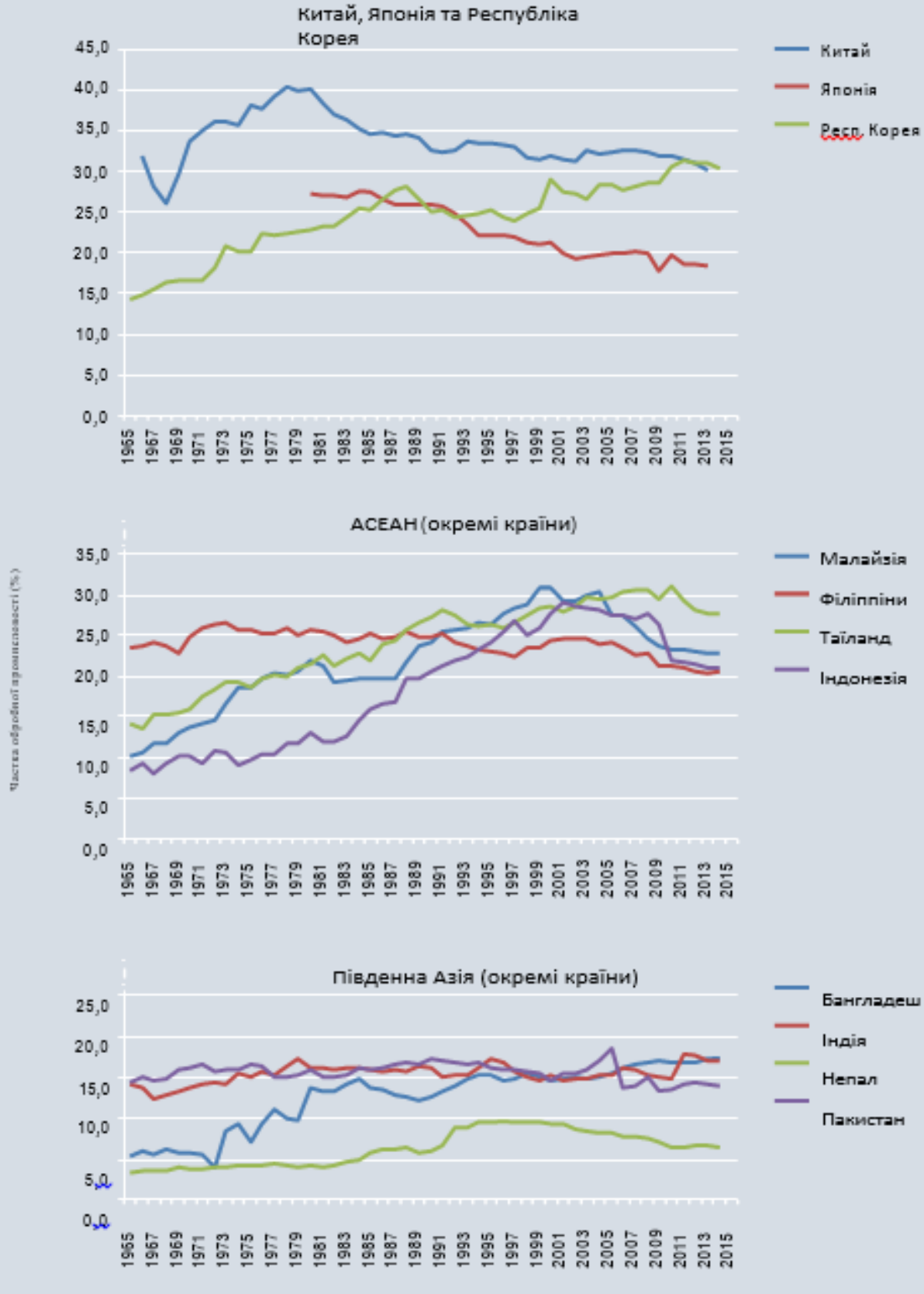
3.2 Інтеграція у ГЛДВ та структурні зміни[22]

Впродовж останніх 50 років в Азії було досягнуто значних структурних змін, оскільки країни були різною мірою індустріалізовані. В цілому ці структурні зміни відбувалися згідно із загальною схемою перевернутої U-подібної залежності між часткою доданої вартості переробної промисловості та рівнем доходу на душу населення. У Східній та Південно-Східній Азії зрушення у напрямку виробництва промислової продукції часто відбувалися відносно на початку циклу розвитку; наприклад, у Китаї частка переробної промисловості досягла свого максимуму приблизно в 1980 році і з того часу постійно або незначно зменшується. Пізніше в процесі розвитку частка переробної промисловості зменшувалась зі збільшенням значущості послуг, хоча зменшення частки переробної промисловості в Азії було відносно помірним порівняно із середнім показником у світі протягом 1995-2011 рр.

Частка доданої вартості переробної промисловості є корисним показником ефективності при оцінці структурних змін у країнах з низьким або середнім рівнем доходу. Це ґрунтується на припущенні, що переробна промисловість є головною рушійною силою зростання за рахунок більш високого зростання продуктивності. На підтвердження цього припущення, Рисунок 3.1 ілюструє більші частки переробної промисловості у країнах з високим рівнем доходу та швидко зростаючих країнах Азії (Японії, Республіці Корея та Китаї) порівняно з країнами Південно-Східної Азії з середнім рівнем доходу та біднішими країнами Південної Азії.

[22] Цей розділ базується переважно на довідковому матеріалі Stöllinger (2018).

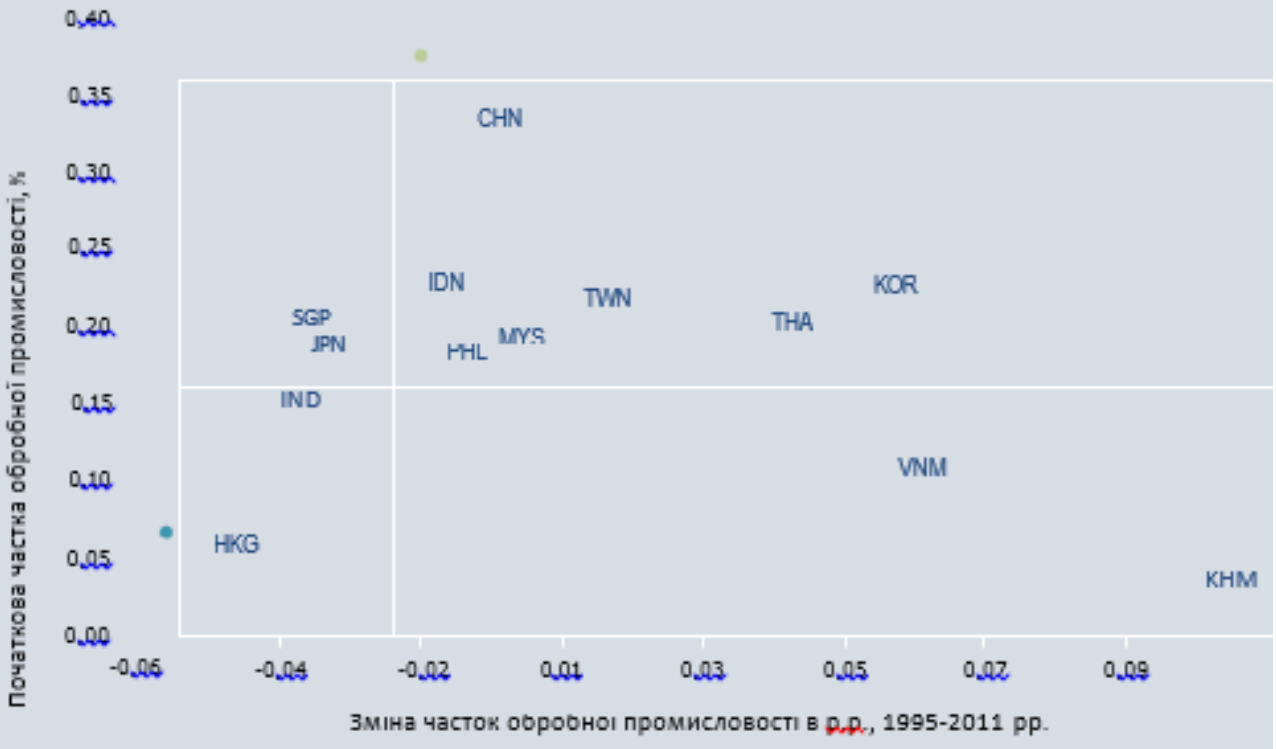
Рисунок 3.1
Частка обробної промисловості в окремих країнах Азії, 1970-2014 рр.



Джерело: Stöllinger (2018) background paper, based on World Bank (2017).

У десяти з 14 країн Азії, включених до таблиць «витрат-випуску» ОЕСР, у 1995 - 2011 рр. була зафіксована зміна частки переробної промисловості у ВВП на рівні, що перевищує середньосвітовий показник (див. країни, розташовані праворуч від вертикальної лінії на Рисунку 3.2). Горизонтальна лінія демонструє середньосвітову частку переробної промисловості у 1995 р.; десять (різних) країн Азії розташовані над цим глобальним орієнтиром, ілюструючи той факт, що більшість країн Південної та Південно-Східної Азії вже мали порівняно велику частку переробної промисловості в 1995 р. Сім країн, включаючи Китай, поєднують у собі обидві характеристики: велику частку переробної промисловості в 1995 р. та зростання цієї частки на рівні вище середнього протягом 1995 - 2011 рр. Єдиними країнами регіону, які зазнали структурного спаду переробної промисловості на рівні вище середнього, є країни Східної Азії з вищим рівнем доходу (Японія, Сингапур та Гонконг (САР Китаю)) та Індія. Протягом цього періоду найбільші позитивні структурні зміни в переробної промисловості відбулися у Камбоджі (починаючи з дуже низького рівня), В'єтнамі та Республіці Корея.

Рисунок 3.2
Частки обробної промисловості в окремих країнах Азії у 1995 р. та зміна часток протягом 1995-2011 рр.



Джерело: Ställinger (2018) background paper, based on OECD ICIO Database.
Примітка: Кольорові коди: темно-фіолетовий = Південна Азія (Індія), темно-синій = Гонконг (САР Китаю), Сінгапур, Корея, Тайвань (провінція КНР); темно-оранжевий = члени 1 АСЕАН: Індонезія, Малайзія, Таїланд; світло-голубий: члени 2 АСЕАН: Камбоджа, Філіппіни, В'єтнам; рожевий: інші (Бруней-Дарусссалам).

Щоб проаналізувати взаємозв'язок між ГЛДВ та структурними змінами, Stöllinger запровадив комплексний показник участі у ГЛДВ, приблизно еквівалентний складанню показників зворотної та прямої інтеграції з міжкраїновим таблиць «витрат-випуску» ОЕСР. З точки зору активізації інтеграції у ГЛДВ в Азії можна виділити дві великі групи країн. До першої групи належать, зокрема, Японія, Республіка Корея, Тайвань (провінція КНР), Китай і Таїланд, країни, в яких всебічна інтеграція у ГЛДВ продовжувала зростати у 1995 - 2011 роках. У другій групі, до складу якої входять багато країн АСЕАН, включаючи Малайзію, Індонезію, Філіппіни та В'єтнам, участь у ГЛДВ, схоже, досягла свого піку у 2000 - 2005 роках.[23]

Глобальний взаємозв'язок між структурними змінами в переробній промисловості та інтеграцією у ГЛДВ є позитивним. Оціночний коефіцієнт, застосований Stöllinger, свідчить про те, що збільшення частки участі у ГЛДВ на 1 відсотковий пункт пов'язане зі збільшенням на 0,1% частки переробної промисловості. Хоча цей вплив не є значним, можна стверджувати, що глобальний вплив інтеграції у ГЛДВ порівняно невеликий, враховуючи той факт, що на частку переробної промисловості впливає багато інших факторів. Інші змінні, які визначають зміни частки переробної промисловості, включають початкові частки переробної промисловості та реальний обмінний курс; велика початкова частка переробної промисловості пов'язана з більш вираженим зменшенням частки внаслідок збільшення ВВП на душу населення, а завищена оцінка валюти перешкоджає розробці експортної продукції в цілому.[24]

Щоб зафіксувати потенційну неоднорідність взаємозв'язку між інтеграцією у ГЛДВ та зміною частки переробної промисловості, Stöllinger представив умови взаємодії між показником інтеграції у ГЛДВ та країнами Азії. Отримані результати свідчать про те, що чотири країни Східної Азії отримали надмірні переваги від інтеграції у ГЛДВ з точки зору структурних змін пов'язаних з переробною промисловістю: Республіка Корея, Таїланд, і меншою мірою, Сингапур та Тайвань (провінція КНР). Також є два несподіваних результати. По-перше, було виявлено негативний взаємозв'язок між всебічною участю у ГЛДВ та структурними змінами, пов'язаними з переробною промисловістю у Малайзії, частка переробної промисловості якої незначно зменшилась у 1995 - 2010 роки (з 25,3% до 24,9%), тоді як рівень її участі у ГЛДВ є порівняно високим (44% у 2010 р.), проте постійно зменшується з 2000 р. Другий несподіваний результат полягає у відсутності позитивного впливу активізації інтеграції у ГЛДВ на структурні зміни в переробній промисловості Китаю; у будь-якому випадку, структурний вплив всебічної участі в ГЛДВ був негативним.

Вплив, характерний для конкретних країн, залежить від показників інтеграції у ГЛДВ. Китай зміцнив свою переробну промисловість завдяки прямій інтеграції виробництва, водночас із зворотною інтеграцією виробництва склалася протилежна ситуація. У Таїланді, Малайзії, В'єтнамі та Індії пряма інтеграція також додала позитивного імпульсу частці переробної промисловості. Зворотна інтеграція сприяла пом'якшенню наслідків негативних структурних змін в переробній промисловості, з якими Японія зіткнулася у 1995-2010 рр., оскільки японські виробники отримали переваги від збільшення обсягів залучення закордонних

[23]Це може створити хибне уявлення щодо В'єтнаму. Мікроаналіз у Частині другій вказує на те, що одна компанія, яка розпочала свою діяльність у 2009 році, мала величезний вплив, який, можливо, не був врахований в аналізі, проведеному у 2011 році.

[24] Початковий ВВП на душу населення також є статистично значущим, що може бути пов'язано з тим, що важливість умов внутрішнього попиту в країнах із все більш відкритою економікою зменшується, або з тим, що із зростанням доходу країни все більше переходять на надання послуг, що свідчить про негативний зв'язок між ВВП на душу населення та часткою доданої вартості обробної промисловості.

ресурсів. У Тайвані, на Філіппінах і особливо в Китаї більша зворотна інтеграція була пов'язана зі зменшенням частки переробної промисловості. Єдиними країнами, які постійно відзначають позитивний вплив інтеграції виробництва на структурні зміни в переробної промисловості за всіма трьома показниками, були Республіка Корея та Таїланд.

Урахування параметру якості продукції в ланцюгах доданої вартості, вираженого коефіцієнтами вартості одиниці продукції, не впливає на основний вплив інтеграції у ГЛДВ на структурні зміни в переробній промисловості. Однак країни, які спеціалізуються на високоякісних сегментах, отримують більше переваг від зворотної інтеграції виробництва в умовах посилення переробної промисловості як частки ВВП, тоді як країни, які працюють у низькоякісному сегменті ГЛДВ, отримують порівняно більше переваг від прямої інтеграції виробництва. Виробництво продукції високої якості означає великі можливості в економіці. За таких обставин офшоринг звільняє внутрішній ресурс, який може бути використаний в інших видах діяльності в переробній промисловості з вищою доданою вартістю, та отримати при цьому вигоду від дешевших ресурсів, які постачаються країнами з низьким рівнем оплати праці. З іншого боку, країни, які працюють у низькоякісних сегментах, не мають такої гнучкості, і відтак переміщення діяльності з доданою вартістю за кордон може також спричинити скорочення вітчизняної переробній промисловості. Ці країни отримають непропорційно більше переваг від прямої інтеграції, оскільки це дозволить їм продавати вітчизняну додану вартість на міжнародних ринках.

Альтернативна диференціація участі у ГЛДВ може бути здійснена у розрізі регіональних та глобальних ЛДВ. Stöllinger виявив, що позитивний структурний вплив на частку переробної промисловості забезпечується позарегіональним компонентом участі у ГЛДВ. Висновок про те, що на структурні зміни в переробній промисловості впливають глобальні, а не регіональні ЛДВ частково може бути зумовлений тим, що позарегіональною торгівлею займаються лише ті компанії, які є найбільш продуктивними на національному рівні. Водночас, це суперечить емпіричному факту, що міжнародні ЛДВ досі є переважно регіональними. Цей результат є менш обґрунтованим, порівняно з іншими, і може бути артефактом періоду дослідження, коли регіональні ЛДВ вже були налагоджені, тоді як позарегіональні ЛДВ лише набирали силу. Змістовним поясненням може бути те, що торгівля у межах позарегіональних ГЛДВ у країнах вибірки відбувалася з країнами з порівняно вищим рівнем доходу, ніж у випадку внутрішньо-регіональної торгівлі, а передача технологій є масштабнішою в умовах позарегіональних ЛДВ, що спричиняє позитивний вплив на структурні зміни в переробній промисловості.

Аналогічний аналіз був проведений на рівні галузей текстильних виробів та швейної промисловості, електроніки та автомобільної промисловості[25]. На цьому більш дезагрегованому рівні показники ГЛДВ не мали значного структурного впливу, і результати є досить непереконливими. Міжнародні дані «витрати-випуск» та похідні показники, по суті, є недостатньо точними для виявлення структурних наслідків на цьому більш дезагрегованому галузевому рівні. На галузевому рівні дані на рівні компаній та тематичні дослідження є більш придатними для аналізу наслідків інтеграції у ГЛДВ.

[25] В автомобільній промисловості наслідки структурних змін, характерних для кожної країни, є позитивними лише для Республіки Корея та Таїланду. Цей результат означає, що, незважаючи на те, що автомобільна промисловість була світовим лідером у створенні ГЛДВ, автомобільні ГЛДВ мають дуже нерівномірний вплив в Азії. У галузевому аналізі у Частині другій увага зосереджується на двох інших основних галузях ГЛДВ, швейній промисловості та електроніці.

Основний висновок стосовно політики, який слід зробити на основі неоднорідних результатів, полягає в тому, що глоюалні ланцюги доданої вартсті забезпечують ширші можливості для нарощування виробничих потужностей. Водночас, директивні органи не повинні сприймати як належне той факт, що участь у ГЛДВ автоматично призведе до таких змін, оскільки результат залежить від позиції конкретної країни у ГЛДВ, а також у межах спектру якості продукції.

3.3 ГЛДВ та навколишнє середовище

Розуміння того, як участь країни в ГЛДВ впливає на навколишнє середовище та як екологічні норми та політика впливають на участь країни та діяльність компаній у межах ГЛДВ, є важливим для формування як економічної політики, так і політики у сфері зміни клімату, а також ділової практики. Оскільки все більше країн приєднуються до ГЛДВ, спостерігається швидке зростання викидів парникових газів та рівнів забруднення, пов'язаних із діяльністю у межах ГЛДВ. Обсяг міжнародної торгівлі квотами на викиди збільшився з 0,4 Гт CO_2 у 1990 році до 1,6 Гт у 2008 році, що перевищує загальний обсяг скорочення викидів, досягнутий згідно з Кіотським протоколом (Peters et al., 2011).

У довідковому матеріалі Meng and Tang (2018) було застосовано облікову систему на основі ГЛДВ для вивчення розвитку взаємозв'язків між викидами CO_2 та міжнародною торгівлею в Китаї. Головний висновок та політичні наслідки полягають у тому, що для успішного досягнення мети скорочення глобальних викидів необхідно вжити заходів для стримування зростаючого витоку вуглецю через ГЛДВ.

Допомога країнам, що розвиваються, у визначенні відповідної мети щодо пікових викидів з точки зору викидів на основі власної відповідальності – це конструктивний спосіб стримати швидке збільшення обсягу глобальних викидів вуглецю. У міжнародному співтоваристві був досягнутий консенсус щодо принципу «спільної, але диференційованої відповідальності» щодо зміни клімату. Однак досі існують проблеми із ефективним впровадженням цього принципу, особливо стосовно історичної відповідальності за зміну клімату, пов'язану з накопиченням викидів CO_2 в епоху індустріалізації країн Заходу. Можливо, буде простіше заздалегідь досягти консенсусу щодо контролю викидів на основі власної відповідальності, тобто викидів, які здійснюються в країні, та для власного кінцевого попиту країни, без участі в міжнародній торгівлі згідно з нашим визначенням ГЛДВ. Протягом останніх двох десятиліть обсяг таких викидів різко збільшився в країнах, що розвиваються.

Використовуючи доповнену таблицю «витрати-випуск» щодо Китаю, яка містить дані про форму власності та розміри компаній, у довідковому матеріалі Meng and Tang (2018) визначаються компанії та галузі, на які необхідно спрямувати зусилля щодо зменшення викидів вуглецю в Китаї. Їх аналіз показує, що в 2010 р. 54% викидів, пов'язаних з експортом в Китаї, були спричинені іноземними підприємствами у межах їхніх ГЛДВ, але найбільшими джерелами цих викидів були великі виробники електроенергії та МСП - виробники неметалічних мінеральних продуктів.

Нещодавно, зокрема з 2013 р., Китай вирішив це питання шляхом запровадження більш ринкових цін та податків, які інтерналізують екологічну шкоду, заподіяну в результаті економічної діяльності. Висновки Meng and Tang є актуальними для країн, що розвиваються, які беруть участь у ГЛДВ.

3.4 Висновки

Незважаючи на те, що макроекномічні дані сприяли поліпшенню та розширенню розуміння визначальних чинників участі у ГЛДВ та, меншою мірою, нарощування можливостей у межах ГЛДВ, вони є менш переконливими при аналізі результатів участі. Більш очевидний результат, пов'язаний зі створенням робочих місць та впливом на ВВП, випливає з висновків попереднього розділу. Вплив на індустріалізацію дещо складніший, залежно від поєднання початкових внутрішніх умов та балансу прямих та зворотних зв'язків. Аналіз впливу на навколишнє середовище є нагадуванням про те, що негативний вплив на навколишнє середовище може бути зумовлений структурою ресурсів виробників у ГЛДВ, а не безпосередньо торгівлею у межах ГЛДВ.

Багато результатів участі у ГЛДВ є надто дрібно масштабними, щоб їх можна було зафіксувати за допомогою макроекономічнго аналізу, враховуючи галузеве охоплення наявних наразі таблиць «витрати-випуск». Макроекономічні дані погано підходять для відповіді на важливі питання стосовно інклюзивності економічного зростання, обумовленого ГЛДВ, або ґендерних аспектів участі у ГЛДВ, і тому вони будуть розглянуті за допомогою мікроданих у Частині другій.

ЧАСТИНА ДРУГА

ПЕРСПЕКТИВИ НА РІВНІ КОМПАНІЙ ЩОДО УЧАСТІ У ГЛДВ ТА НАРОЩУВАННЯ МОЖЛИВОСТЕЙ

РОЗДІЛ 4

НАЦІОНАЛЬНІ ВІДМІННОСТІ ІНТЕГРАЦІЇ У ГЛДВ ТА ЇЇ РЕЗУЛЬТАТАХ

У Частині першій викладено п’ять ключових ідей стосовно глобальних ланцюгів доданої вартості (ГЛДВ) з точки зору макроекономіки:

1. ГЛВ є головною складовою світової економіки і їх значущість зростає.

2. Участь у ГЛВ залежить від низьких торговельних бар’єрів та витрат, а також від внутрішніх умов.

3. ГЛДВ є більшою мірою регіональними, а не глобальними, і «Фабрика Азія» («Factory Asia») є головним прикладом цього.

4. Інтеграція у ГЛВ сприяє зростанню доходів та зайнятості і є рушієм структурних змін.

5. Інтеграція у ГЛВ може мати несприятливий вплив на навколишнє середовище, якщо участь передбачає більш ліберальне законодавство про охорону навколишнього середовища.

Ці ідеї обґрунтовані. Макроаналіз сприяє зміцненню наявних знань, особливо стосовно перших трьох ідей, і забезпечив нові висновки, зокрема стосовно пунктів 2, 4 і 5, хоча часом розбіжності у розрізі країн або галузей підривають загальний характер результатів досліджень.

Існує певна суперечність щодо довгострокового впливу ГЛДВ на доходи, залежно від здатності країн нарощувати можливості у межах ГЛДВ. Це питання не може бути легко вирішено за допомогою макроданих, що базуються на таблицях «витрати-випуск». Частина друга доповнює результати макроекономічного аналізу, оскільки у ній використовуються дані

на рівні компаній для покращення розуміння визначальних чинників та наслідків участі у ГЛДВ. Вона проливає світло на такі питання, як інклюзивне зростання чи ґендерний вплив, які важко охопити на макрорівні. ГЛДВ відрізняються в різних галузях економіки, що є додатковою причиною того, що макроаналіз було доповнено даними, отриманими на мікрорівні; Частина друга зосереджується на двох галузях, які знаходяться в авангарді азійських ГЛДВ: швейній промисловості та електроніці.

Однією з особливостей теорії міжнародної торгівлі в XXI столітті є посилення акценту на аналізі на рівні компаній, зумовленому емпіричними висновками про те, що не всі компанії експортують або не конкурують з імпортом, навіть у сферах, які характеризуються значними порівняльними перевагами чи недоліками. Більш ефективно працюючі компанії ймовірніше будуть займатися експортом, а компанії-експортери, як правило, більш ефективно працюють, хоча напрям причинно-наслідкового зв'язку є спірним[26]. Макроаналіз також свідчить про те, що участь у ГЛДВ та її вплив відрізняються в різних галузях промисловості, а дані на рівні компаній допускають дезагрегацію, зумовлюючи такі відмінності.

Щоб вирішити питання можливої неоднорідності компаній, у проекті використовувались матеріали, які базуються на великих наборах даних на рівні компаній з Китаю, Індії та В'єтнаму. У цьому Розділі порівнюються дані та структури ГЛДВ трьох країн. Основна увага приділяється галузевим відмінностям участі у ГЛДВ та її результатів у швейній промисловості та галузі електроніки. Дані на рівні компаній доповнюються тематичними дослідженнями окремих компаній-учасниць ГЛДВ.

Китай та Індія є найбільш населеними країнами світу, і вони обидві відіграли роль у ГЛДВ, як було описано у Частині першій. Однак їхній загальний досвід, пов'язаний із ГЛДВ, дуже відрізняється. Китай відіграв головну роль у розвиткові азійських ГЛДВ, зо уособлювались у широко розповсюдженій етикетці «Зроблено в Китаї», водночас Індія була однією з останніх, спеціалізуючись на дизайні та інших послугах, а не на виробництві. В'єтнам є новим, проте активним учасником ГЛДВ, в яких іноземні інвестори відіграють помітну роль. Незважаючи на неминучі відмінності у розмірах вибірки, дані на рівні компаній виявляють як національні відмінності щодо участі у ГЛДВ та її результатів, так і загальні особливості.

4.1 Дані на рівні компаній з Китаю, Індії та В'єтнаму

Китай, Індія та В'єтнам мають надійні дані на рівні компаній. Жоден із наборів даних не містить безпосередньої інформації про участь у ГЛДВ, і дослідники повинні будувати змінні ГЛДВ, як правило, таксономію учасників ГЛДВ, розділених за високим, середнім та низьким рівнем участі у ГЛДВ відповідно до визначених об'єктивних критеріїв. Набір даних щодо В'єтнаму є найменшим; він був спеціально підготовлений для відповіді на питання, пов'язані з ГЛДВ, та виокремлення відмінностей у впливі ГЛДВ на вітчизняні компанії та компанії, створені із залученням іноземних інвестицій.

[26] Огляд літератури, присвяченої гетерогенним компаніям Melitz and Redding (2014).

Набір даних щодо Китаю включає в себе 40 828 підприємств торгівлі та 37 508 компаній, які не займаються торгівлею[27]. Економетричний аналіз у довідковому матеріалі Girma (2018) ґрунтується на субвибірці відповідних компаній, дані щодо яких були наявні у розрізі всіх змінних, необхідних для економетричної оцінки за 2002-2005 роки. Після фільтрації даних було обрано 48 842 компаній, 12 966 з яких займалися певним видом експортної діяльності; обсяг експорту відповідних компаній склав близько 52 млрд. дол. США, імпорту – 45 млрд. дол. США, що становило близько 30% загального обсягу зареєстрованої торгівлі. У 2005 році компанії налічували 23 мільйони штатних працівників. Girma розрізняє звичайний експорт та експорт продукції переробки, причому останній представляє участь у ГЛДВ та частку експорту продукції переробки в загальному обсязі експорту компаній, визначаючи, чи компанія є експортером продукції переробки середнього рівня, високого рівня чи 100-відсотковим експортером продукції переробки (Таблиця 4.1a).

Набір даних щодо Індії менший, ніж щодо Китаю, і налічує близько 12 000 великих і середніх компаній, водночас він охоплює більш тривалий період, а саме чверть століття з кінця 1980-х років[28]. Набір даних щодо Індії не включає в себе пряму змінну ГЛДВ. У довідкових матеріалах Meyer (2018) та Aggarwal and Steglich (2018) використовується таксономія високого, середнього та низького рівнів участі у ГЛДВ на основі коефіцієнтів торгівлі та інвестиційних зв'язків. (Таблиця 4.1b).

Стосовно В'єтнаму у 2010 р. ЮНІДО сформувала вибірку у складі 1 493 іноземних та вітчизняних компаній у дев'яти провінціях. На відміну від даних щодо Китаю та Індії, Обстеження промислових інвестицій у В'єтнамі містить детальну інформацію про стратегії інтернаціоналізації компаній, які зазвичай стосуються участі у ГЛДВ, наприклад, імпорту деталей та комплектуючих, експорту проміжної або готової продукції, аутсорсингу та зворотних зв'язків з іноземними та вітчизняними компаніями. Таким чином, класифікація, запропонована у довідковому матеріалі Coniglio (2018), щодо високого, середнього, низького рівня участі або відсутності участі у ГЛДВ (Таблиця 4.1c) більш конкретно пов'язана з відповідними критеріями ГЛДВ, ніж аналогічні класифікації в дослідженнях, присвячених Китаю та Індії. Ще одна відмінність полягає в тому, що, через пристосування обстеження до аспектів, пов'язаних із ГЛДВ, обстеження у В'єтнамі не є репрезентативним на національному рівні. Дев'ять відібраних провінцій є одними з найбільш динамічних у В'єтнамі, а вага іноземних компаній (визначених як компанії, у яких 10 або більше відсотків капіталу належить іноземним власникам) більша, ніж згідно з переписом, проведеним у В'єтнамі у 2009 році[29]. Однак коло питань дозволяє здійснити поглиблений аналіз ґендерних та екологічних аспектів у Розділі 7.

[27] Цей набір даних спирається на два джерела: дані про обсяг виробництва на рівні компаній, отримані з Щорічного обстеження промислових підприємств Китаю (CASIF) та дані про обсяг торгівлі на рівні трансакцій із митної статистики торгівлі Китаю (CCTS). Два джерела були об'єднані протягом 2002-2005 років.

[28] Джерелом даних є база даних Prowess, розроблена Центром моніторингу економіки Індії (CMIE). Prowess містить інформацію, опубліковану головним чином у звітах про прибутки та річних звітах компаній, зареєстрованих на фондовій біржі. Ці дані охоплюють 1989 - 2013 роки і надають детальну інформацію на рівні компаній щодо групи середніх і великих виробничих підприємств, на які припадає близько 70% економічної активності в формальному промисловому секторі Індії.

[29] Із 1 426 виробничих підприємств, 836 - іноземні, 590 - вітчизняні. Coniglio зазначає, що В'єтнам має великий неформальний сектор; всі обстежені компанії належать до формального сектору і є відносно великими. Середня штатна чисельність у вітчизняних виробничих підприємствах складає 425 осіб, в іноземних - 708 осіб.

Тпблиця 4.1
Визначення рівня участі у ГЛДВ

(a) Дослідження на рівні компаній в Китаї (Girma, 2018)

		Тип експорту?		Тип компанії	
		звичайний	Продукції переробки	Участь у ГЛДВ?	Тип участі у ГЛДВ
Чи компанія здійснює експорт напряму?	так	100%	0%	Ні	Лише звичайний експорт
		50-99%	1-50%	Так	Експортер продукції переробки середнього рівня
		1-50%	50-99%	Так	Експортер продукції переробки високого рівня
		0%	100%	Так	100-відсотковий експортер продукції переробки
	Ні	-	-	Ні	

Таблиця 4.1 (продовження)
Визначення рівня участі у ГЛДВ

(b) Дослідження на рівні компаній в Індії (meyer, 2018)

			Не використо-вують Імпортова-них ресурсів	Низький рівень використання імпортованих ресурсів (<1/3 ресурсів)	Високий рівень використання імпортованих ресурсів (>1/3 ресурсів)
Чи більшість капіталу компанії є іноземною власністю, чи має більшість акцій в компаніяхї за кордоном або входить до бізнес-групи, орієнтованої на міжнародний бізнес?	Так	Не експортує	Низький	Низький	Середній
		Низький коефіцієнт експорту (< 2/3 продажів)	Низький	Низький	Середній
		Високий коефіцієнт експорту (> 2/3 продажів)	Середній	Середній	Високий
	Ні	Не експортує	Не є учасником ГЛДВ	Обмежена участь	Низький
		Низький коефіцієнт експорту (< 2/3 продажів)	Обмежена участь	Обмежена участь	Низький
		Високий коефіцієнт експорту (> 2/3 продажів)	Низький	Низький	Середній

Таблиця 4.1 (продовження)
Визначення рівня участі у ГЛДВ

(c) Дослідження на рівні компаній у В'єтнамі (coniglio, 2018)[30]

			Високий рівень використання місцевих ресурсів (>1/3загальних затрат)	Низький рівень використання місцевих ресурсів (< 1/3 загальних затрат)	
				Низький рівень використання імпортованих ресурсів (<2/3ресурсів)	Високий рівень використання імпортованих ресурсів (> 2/3 ресурсів)
Чи є компанія довгостроковим постачальником БНК?	**Так**	**Низький коефіцієнт експорту (< 2/3 продажів)**	Високий	Низький	Низький
		Високий коефіцієнт експорту (> 2/3 продажів)	Високий	Низький	Середній
	Ні	**Низький коефіцієнт експорту (< 2/3 продажів)**	Не є учасником ГЛДВ	Низький	Низький
		Високий коефіцієнт експорту (> 2/3 продажів)	Високий	Низький	Середній

[30] В цілому, набори даних щодо трьох країн відрізняються за розмірами та критеріями вибірки, часовими періодами та питаннями, а також за категоріями участі у ГЛДВ. Відтак, прямі порівняння числових результатів слід розглядати з обачністю. Водночас, деталізація обстежень, кожне з яких є якісним, дозволяє здійснити значно точніший аналіз, ніж у Частині першій.

[30] Таксономія в довідковому матеріалі Coniglio (2018) відрізняється від тієї, що використовується в дослідженнях, присвячених Китаю та Індії. Найбільш чіткою відмінністю є врахування відносин із багатонаціональними корпораціями, отже «високий рівень» участі у ГЛДВ може означати, що компанія є довгостроковим постачальником багатонаціонального підприємства. Довідковий матеріал Tusha et al. (2018) акцентує увагу на іншому аспекті (зв'язках між вітчизняними та зарубіжними компаніями); коли йдеться про компанії, які беруть участь у ГЛДВ, у матеріалі використовується більш просте визначення, згідно з яким компанія-учасниця ГЛДВ займається як імпортом, так і експортом. Ці відмінності відображають складність визначення «ГЛДВ» та те, як умови можуть відрізнятися в різних країнах, при цьому ПІІ відіграють набагато важливішу роль у В'єтнамі, ніж в Індії.

4.2 Китай

Наприкінці XX – на початку XXI ст. в основі торговельної політики та політики промислового розвитку Китаю лежала переробка імпортованих проміжних ресурсів для реекспорту. Ця політика сприяла переробці продукції для експорту шляхом звільнення від оподаткування імпортованих проміжних ресурсів та забезпечення підтримки іноземним компаніям, оскільки ПІІ вважалися рушійною силою торгівлі та каналом передачі технологій, особливо протягом 25 років після впровадження реформ у 1978/9 рр. У довідковому матеріалі Sourafel Girma (2018) кількісно оцінюється вплив різного ступеня участі у ГЛДВ на результати діяльності компаній у розрізі рівнів зайнятості, оплати праці, продажів та зростання сукупної продуктивності факторів виробництва.

У наборі даних, розробленому Girma, співставлялися дані щодо компаній та дані стосовно митних операцій в Китаї за 2002-2005 роки. Girma розділив компанії на три рівні учасників ГЛДВ, а саме «звичайних експортерів» та контрольну групу компаній, які не займалися експортною діяльністю, що є контрафактивним результатом, якщо компанії-учасниці ГЛДВ не були залучені до певної форми експортної діяльності. Протягом періоду вибірки від 20 до 24% обстежених компаній були залучені до певної форми діяльності у межах ГЛДВ, переважно до переробки імпортованих ресурсів для експорту.

Географічне розташування має значення тому, що компанії, які не беруть участі у ГЛДВ, пропорційно частіше розташовані в провінціях, де немає зон експортної переробки. Це свідчить про важливість включення індикатора спеціальних зон до аналізу визначальних чинників участі у ГЛДВ, хоча слід виявляти обережність, щоб не сплутати наявність спеціальних зон з іншими сприятливими особливостями, пов'язаними з розташуванням, як-от розміщенням у прибережних провінціях.

Форма власності компанії також відіграє важливу роль. Приватні компанії складають понад 71% компаній, які не беруть участі у ГЛДВ, тоді як понад 90% компаній, які займаються 100-відсотковою експортною переробкою, знаходяться в іноземній власності або є іноземними філіями. Іноземна власність є статистично та економічно значущим визначальним чинником участі у ГЛДВ.

Зв'язок між участю у ГЛДВ та продуктивністю є складним. Серед компаній-учасниць ГЛДВ, компанії, які активно займаються експортною переробкою, як правило, належать до низько- та середньотехнологічних галузей, а компанії, які займаються 100-відсотковою експортною переробкою, зафіксували найнижчий рівень продуктивності в 2002 році[31]. Загалом, зв'язок між рівнем участі у ГЛДВ та сукупною продуктивністю факторів виробництва (СПФР) не є вираженим, проте незначний вплив на СПФР того факту, що компанія займається 100-відсотковою експортною переробкою є негативним. За умови врахування галузевих умов,

[31] Цей результат повторює висновок Dai et al. (2016), який ґрунтується на даних обстеження компаній у 2000–2006 рр., і полягає в тому, що компанії, які займаються експортною переробкою, зафіксували лише вкрай низький рівень продуктивності. Вони дійшли висновку, що звільнення від тарифів на ресурси та право на пільгове оподаткування прибутку стимулює експортну переробку. Вони також виявили динамічний ефект, який полягає в тому, що проста переробка може бути початковим рівнем експорту, який компанії, як правило, підвищують, хоча цю гіпотезу складно перевірити за короткий проміжок часу їхніх наборів даних, а також наборів даних Girma.

компанії, які не беруть участі у ГЛДВ, в середньому є меншими за розміром, менш продуктивними та мають більшу частку позикових коштів, ніж компанії-учасниці ГЛДВ.

Прості зведені статистичні дані щодо результатів за рівнем участі у ГЛДВ свідчать про те, що результати діяльності компаній-учасниць ГЛДВ у розрізі рівнів зайнятості, оплати праці та зростання продажів виявилися значно кращими, ніж у їхніх партнерів, які не є учасниками ГЛДВ. Що стосується зростання СПФР, лише компанії, які займаються «звичайним експортом» зазнали позитивних середніх змін, хоча квантільний аналіз виявив корисний вплив на СПФР серед компаній, які займаються експортною переробкою на середньому та високому рівнях, особливо в нижній ділянці діапазону розподілу зростання СПФР. Однак такі безумовні зв'язки слід розглядати з обачністю, оскільки на них впливає багато факторів, не пов'язаних з інтеграцією у ГЛДВ. Багатоваріантний аналіз підкріплює деякі з цих спостережень, а результати будуть обговорені в Розділі 7.

4.3 Індія

Дані, що підтверджують участь індійських компаній у ГЛДВ, є нечисленними. Довідкові матеріали Meyer (2018) та Aggarwal and Steglich (2018) спираються на базу даних Prowess. Використовуючи цю базу даних, Goldberg et al. у двох статтях, опублікованих у 2010 році, продемонстрували важливість доступу до капіталу та імпортованих ресурсів при поясненні успішності діяльності індійських компаній. Однак цей успіх рідко досягався в межах ГЛДВ.

У довідкових матеріалах використовуються дані про співвідношення обсягів експорту/продажів та імпорту/продажів компаній та зв'язки з іноземними інвестиціями, щоб класифікувати участь компаній у ГЛДВ на високому (відповідність усім трьом критеріям), середньому (відповідність двом з трьох критеріїв) або низькому (відповідність одному критерію) рівнях, тоді як компанії, які не відповідали жодному з трьох критеріїв, брали обмежену участь, або не були учасниками ГЛДВ (Таблиця 4.1b). Aggarwal and Steglich демонструють, що лише 4% обстежених компаній брали участь на високому або середньому рівні. Meyer запровадив галузевий розподіл: більше 15% компаній швейної та шкіряної галузей, галузі електроніки та автомобільної промисловості увійшли до перших двох категорій участі у ГЛДВ. Згідно з висновками Частини першої щодо галузевої концентрації ГЛДВ, цей розподіл не є неочікуваним, хоча кількість компаній в автомобільної промисловості дуже мала (тринадцять компаній). Цей висновок підкріплює вибір галузей електроніки та швейної промисловості для більш детального аналізу далі у цьому звіті.

Найбільш вражаючі результати, які містяться у довідкових матеріалах про Індію, пов'язують участь у ГЛДВ зі змінними, які охоплюють конкурентоспроможність чи інновації, а також із масштабністю. Напрямок причинно-наслідкових зв'язків важко виокремити. Aggarwal and Steglich стверджують, що більш продуктивні компанії ймовірніше братимуть участь у ГЛДВ. Meyer представив дані, які підтверджують той факт, що участь у ГЛДВ призводить до запровадження інновацій у процеси та продукцію. Загальне враження полягає в тому, що в країні, де більшість компаній досі знаходяться на ранній стадії участі у ГЛДВ, останні допомогли більш динамічним компаніям і, ймовірно, збільшили їх конкурентні переваги. Це йде врозріз із висновком стосовно Китаю про те, що компанії, які займаються експортною

переробкою, як правило, мають нижчу продуктивність і що вплив участі у ГЛДВ на продуктивність таких компаній був негативним порівняно з продуктивністю менш радикальних учасників експортної переробки або звичайних експортерів.[32]

4.4 В'єтнам

В'єтнам інтегрувався у ГЛДВ пізніше, ніж Китай, і іноземні інвестори відіграють більш важливу роль; у деяких випадках вони переміщують діяльність з Китаю до В'єтнаму у відповідь на збільшення витрат у Китаї. У дослідженні ЮНІДО підкреслюється біполярне явище, за якого компанії або беруть активну участь у ГЛДВ або взагалі не беруть участі у них. Coniglio повідомляє, що 21% вітчизняних компаній та 41% іноземних компаній у В'єтнамі беруть участь у ГЛДВ на високому або середньому рівні, тоді як 64% обстежених вітчизняних компаній та 27% іноземних компаній не беруть участі у ГЛДВ.

Основні висновки Coniglio стосуються масштабів діяльності та національної приналежності. Компанії, особливо закордонні, які беруть участь у ГЛДВ у В'єтнамі, є більшими за розміром, ніж компанії, які не беруть участі у ГЛДВ. Компанії-учасниці ГЛДВ забезпечують більше робочих місць, проте їхні працівники менш продуктивні та отримують нижчу середню заробітну плату, ніж працівники компаній, які не беруть участі у ГЛДВ. Невисока якість робочих місць пояснюється низькими капіталомісткістю та кваліфікацією кадрів компаній-учасниць ГЛДВ у В'єтнамі. Як і в інших країнах, високий та середній рівні участі у ГЛДВ найбільш поширені серед компаній текстильної, швейної та шкіряної галузей та галузі електроніки, хоча характер участі у ГЛДВ (наприклад, зворотні або прямі зв'язки та регіональні або глобальні ланцюги доданої вартості) варіюється в різних галузях промисловості.[33]

4.5 Висновки

Дані на рівні компаній висвітлюють національні відмінності у визначальних чинниках та результатах інтеграції у ГЛДВ.

Явище ГЛДВ було особливо виражено в Китаї, зокрема з початку нинішнього століття, хоча від нього важко відокремити наслідки впровадження політичних заходів. Схоже, що політика, яка заохочувала участь у ГЛДВ, була настільки успішною, що на початку 2000-х років результати діяльності компаній-учасниць ГЛДВ у розрізі рівнів зайнятості, оплати праці та зростання продажів виявилися значно кращими, ніж у партнерів, які не були учасниками ГЛДВ. Результати дослідження свідчать про те, що принаймні протягом наступних років після вступу до СОТ у 2001 році, політика Китаю призвела до появи значної кількості прибуткових компаній, які характеризувалися вищим рівнем заробітної плати або більшим обсягом продажів.

[32] Аналогічний висновок описаний у матеріалі Dai et al. (2016).
[33] У В'єтнамі також є кілька десятків компаній у галузях деревини, виробів з дерева та меблів, які беруть участь у ГЛДВ на високому рівні.

В Індії вражаючою особливістю даних на рівні компаній є вкрай невелика кількість підприємств обробної промисловості, інтегрованих у ГЛДВ. Галузевий розподіл виявляє суттєві розбіжності: компанії в швейній та шкіряній галузях, галузях виробів з дерева та меблів, галузі електроніки та автомобільній промисловості більше інтегровані у ГЛДВ, хоча показники щодо автомобільної промисловості дуже низькі. Більш продуктивні компанії ймовірніше візьмуть участь у ГЛДВ, і є дані, які підтверджують той факт, що участь у ГЛДВ призведе до запровадження інновацій у процеси та продукцію. Схоже, що в країні, де більшість компаній досі знаходяться на ранній стадії участі у ГЛДВ, останні допомогли більш динамічним компаніям і, ймовірно, збільшили їх конкурентні переваги. Це йде врозріз із висновком стосовно Китаю про те, що компанії, які займаються експортною переробкою, як правило, займаються діяльність, яка має нижчу продуктивність і що вплив на продуктивність важко виокремити.

У В'єтнамі участь компаній у ГЛДВ була ширшою, ніж в Індії, але розпочалася набагато пізніше, ніж у Китаї. Їй сприяли нормалізація торгових відносин зі США у 2001 році та вступ до СОТ у 2007 році. Компанії-учасниці ГЛДВ забезпечують більше робочих місць, проте їхні працівники менш продуктивні та отримують нижчу середню заробітну плату, ніж працівники компаній, які не беруть участі у ГЛДВ; це пояснюється низькими капіталомісткістю та кваліфікацією кадрів компаній-учасниць ГЛДВ у В'єтнамі. Як і в інших країнах, високий та середній рівні участі у ГЛДВ найбільш поширені серед компаній текстильної, швейної та шкіряної галузей та галузі електроніки. Місцеві умови є важливими визначальними чинниками для розташування учасників ГЛДВ, хоча на відміну від Китаю пакети стимулів, які надавалися урядом інвесторам у промислових зонах та зонах експортної переробки, відіграли лише незначну роль у залученні компаній. В усіх галузях промисловості роль В'єтнаму у ГЛДВ – це насамперед трудомістке збирання. Дані щодо В'єтнаму зосереджуються на відносинах між іноземними та вітчизняними учасниками ГЛДВ, які були важливими у таких сферах, як передача технологій, підвищення кваліфікації чи доступ до експортних ринків, факторах, які можуть створювати потенційні перешкоди для компаній, які останніми приєднується до ГЛДВ. Аналіз на рівні компаній у В'єтнамі підкріплює висновок з Частини першої про те, що внутрішні умови, як-от надмірні бюрократичні процедури та регулювання, відіграють важливу роль у визначенні ступеня інтеграції у ГЛДВ.

РОЗДІЛ 5

ГАЛУЗЕВІ ВІДМІННОСТІ ІНТЕГРАЦІЇ У ГЛДВ ТА ЇЇ РЕЗУЛЬТАТІВ

ГЛДВ нерівномірно розподілені по галузях економіки. Незважаючи на те, що ГЛДВ можна знайти майже в усіх підгалузях обробної промисловості, сільського господарства та сфери послуг, у дослідженні швейна, автомобільна промисловості та галузь електроніки були визначені напрямками діяльності, в яких вперше утворилися та найшвидше розвивалися сучасні глобальні ланцюги доданої вартості. У трьох країнах, розглянутих у попередньому Розділі, ГЛДВ в автомобільній промисловості відігравали відносно незначну роль порівняно з Таїландом, ЄС та Північною Америкою[34]. ГЛДВ у швейній промисловості та галузі електроніки мають суттєві відмінності, зумовлені характером виробництва та роллю нематеріальної діяльності, як-от дизайну, брендингу та маркетингу; підгалузі в цих галузях також відрізняються за характеристиками ГЛДВ.

5.1 ГЛДВ у швейній промисловості[35]

Значна частка виробництва одягу (наприклад, крій, шиття та оздоблення) є трудомісткою з низьким рівнем фіксованих затрат та простими технологіями, тоді як текстильна промисловість є більш капіталомісткою з економією, обумовленою зростанням масштабів виробництва. Різні співвідношення факторів виробництва пояснюють, чому в галузі рано виникли ГЛДВ, виробництво одягу було переміщене до країн з низьким рівнем оплати праці у 1960-х роках, тоді як текстильне виробництво залишалося в країнах з високим або середнім рівнем доходу. Спочатку країни з високим рівнем оплати праці намагалися регулювати процес шляхом прийняття спеціальних тарифних положень щодо імпорту, використовуючи ресурси з країн-імпортерів. Крім того, світова торгівля одягом регулювалася Угодою про міжнародну торгівлю текстильними виробами 1974 року, яка включала в себе складну систему двосторонніх квот на імпорт із країн з низьким рівнем оплати праці. Такі угоди здебільшого

[34] ГЛДВ в автомобільній промисловості та в галузі автозапчастин були предметом дослідницького проекту, координованого Інститутом економічних досліджень країн АСЕАН та Східної Азії (ERIA) та Університетом Васеда, включаючи дослідження щодо Китаю (Li, Kong and Zhang, 2015), В'єтнаму (Nguyen, Nguyen, Nguyen and Nguyen, 2015) та Індії (Agustin and Schröder, 2014).

[35] Цей розділ спирається на довідковий матеріал Frederick (2018a).

зникли в процесі лібералізації світової торгівлі, і учасники торговельних переговорів визнали існування труднощів, пов'язаних із мікроменеджментом торгівлі у межах ГЛДВ.[36]

Сьогодні виробництво текстильних виробів значною мірою також перемістилося з країн з високим рівнем доходу, але компанії в цих країнах зберегли статус провідних компаній у багатьох ГЛДВ швейної промисловості завдяки контролю за брендами та маркетингом. ГЛДВ у швейній (та текстильній) промисловості можна розділити на чотири етапи:

- провідні компанії – світові бренди одягу, підприємства роздрібної або оптової торгівлі;
- постачальники першого рівня – виробники кінцевої продукції швейної промисловості та посередники;
- постачальники текстильних виробів – виробники пряжі та тканин;
- постачальники сировини та суміжних товарів.

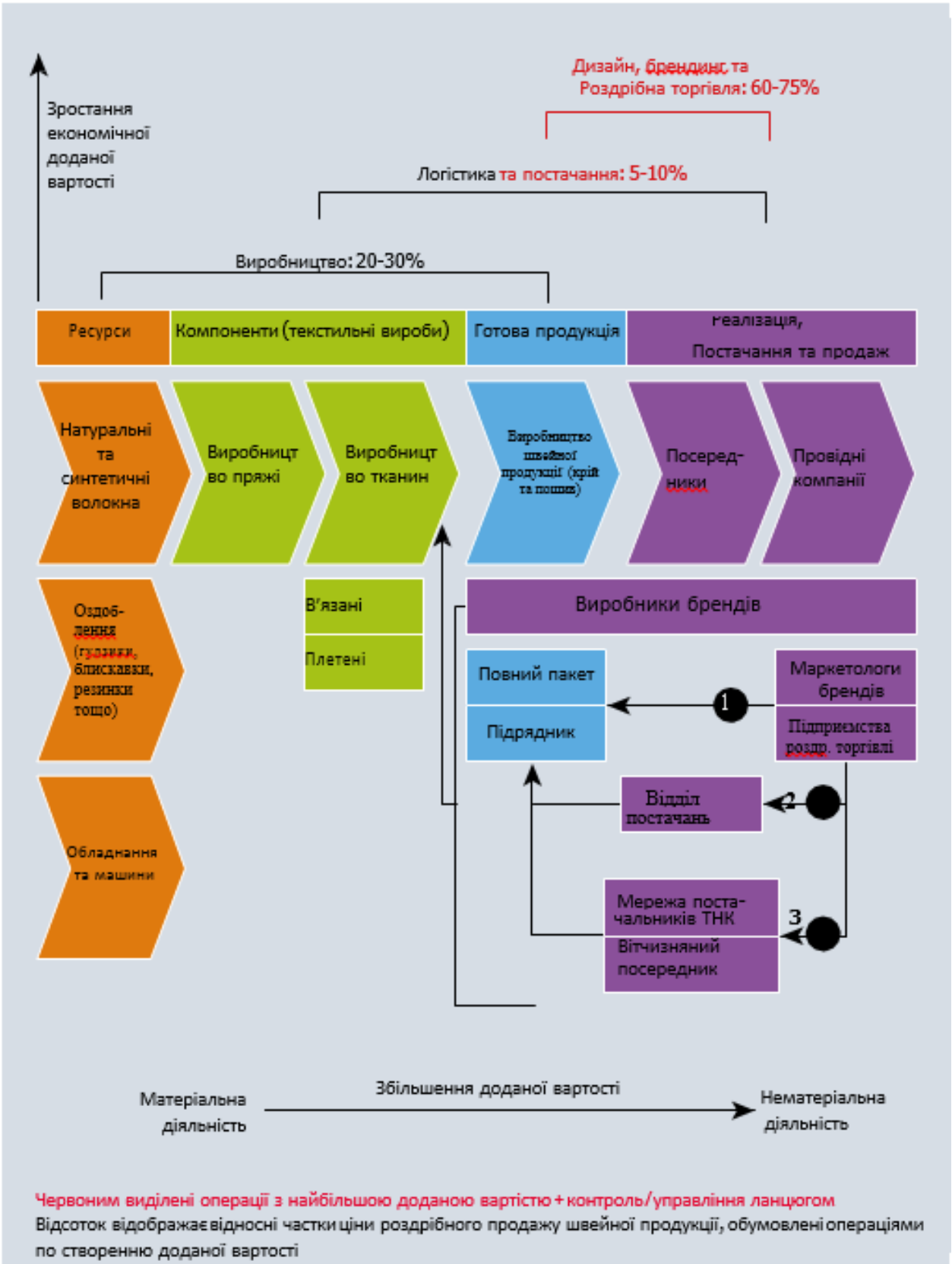
Основні етапи виробництва представлені на Рисунку 5.1. Існують певні інституційні відмінності в угодах між провідними компаніями та постачальниками першого рівня щодо розробки продукції, логістики, постачання, брендингу та роздрібної торгівлі. У рамках цієї діяльності формується більша частина доданої вартості[37]. Менш ніж 30% ціни роздрібного продажу припадає на виробників та постачальників сировини. З огляду на розташування багатьох виробництв в Азії, компанії першого рівня мають географічні переваги щодо розташування в регіоні, наприклад, компанія «Li and Fung» з Гонконгу (САР Китаю) координує виробництво у більшості ГЛДВ із виробництва джинсового одягу.

У 2014 році світовий ринок роздрібної торгівлі швейною продукцією склав приблизно 1 380 млрд. дол. США. Лібералізація світової торгівлі швейною продукцією призвела до швидкого зростання попиту на імпорт, особливо на ринках Азії, Латинської Америки, Близького Сходу та Північної Африки, хоча на ЄС, Північну Америку та Японію припадало 70% імпорту швейної продукції в 2014 році. Що стосується пропозиції, припинення дії Угоди про міжнародну торгівлю текстильними виробами у 2004 році призвело до посилення конкуренції між країнами-виробниками та консолідації виробництва на експорт у Східній та Південній Азії. Обсяг світової торгівлі швейною продукцією у 2014 році склав 402 млрд. дол. США, при цьому обсяг експорту з Китаю становив 152 млрд. дол. США, порівняно з 72 млрд. дол. США у 2004 р. Бангладеш збільшив обсяги експорту швейної продукції з 8 млрд. дол. США у 2004 році до 29 млрд. дол. США у 2014 році, зайнявши третє місце після ЄС. В'єтнам став четвертим за величиною експортером швейної продукції – 22 млрд. дол. США у 2014 році, порівняно з 4 млрд. дол. США у 2004 році, а Індія посіла шосте місце (після Туреччини) з обсягом експорту у 16 млрд. дол. США.

[36] Дію Угоди про міжнародну торгівлю текстильними виробами було припинено у рамках перехідного десятирічного періоду в Уругвайському раунді багатосторонніх торговельних переговорів, який завершився у 1994 році і за результатами якого була створена СОТ. Додаткова угода про вступ Китаю до СОТ у 2001 році продовжила перехідний період для імпорту з Китаю до 2008 р. У правилах щодо походження товарів залишаються деякі пережитки мікроуправління, наприклад, правило «походження пряжі» НАФТА, згідно з яким перевага надається імпорту одягу в США з Мексики, який було виготовлено з використанням американського текстилю.

[37] Вона також включає у себе сфери з найбільшим фінансовим ризиком, оскільки зміни в індустрії моді можуть призвести до виникнення у підприємств роздрібної торгівлі запасів продукції, яку буде необхідно реалізувати за значно зниженими цінами, а бренди можуть застаріти.

Рисунок 5.1
Глобальний ланцюг доданої вартості у швейній промисловості



Джерело: Frederick (2018a) background paper.

5.2 ГЛДВ у галузі електроніки[38]

Галузь електроніки складається з трьох основних груп суб'єктів:

- провідні компанії та постачальники першого рівня для кінцевих споживачів неелектронної продукції;[39]
- підрядні виробники;
- постачальники комплектуючих.

Провідні компанії зосереджуються на маркетингу, брендингу, дослідженнях, дизайні та розробці нових продуктів. Деякі провідні компанії самі збирають продукцію, проте протягом останніх трьох десятиліть серед них значно поширилась тенденція зосередження на нематеріальній діяльності з високою доданою вартістю, без піклування про ефективність виробництва. Компанія «Apple» – це головний приклад компанії, пов'язаної з електронними споживчими товарами, яка не займається виробництвом, делегуючи збирання продукції компанії «Apple», головно компанії «Foxconn».

У сферах логістики, виробництва та випробувань необхідні різні навички, які часто називають послугами з виготовлення електроніки (EMS). Підрядні виробники можуть домогтися економії за рахунок масштабу, залучаючи низку провідних компаній, або можуть спеціалізуватися на нішевих ринках.

Найбільші виробники комплектуючих розташовані в США, Японії, ЄС, Республіці Корея або Тайвані (провінції КНР). Більша частина виробництва знаходиться в країнах з низьким рівнем оплати праці та керується через дочірні компанії, спільні підприємства чи субпідряд. Це характерно для сегменту напівпровідників, в якому у 2014 році вісім провідних компаній зі США («Intel», «Qualcomm», «Micron», «Texas Instruments»), Республіки Корея («Samsung», «Hynix»), Тайваню (провінції КНР) («TSMC») та Японії («Toshiba») отримали сукупний дохід на суму 239,7 млрд. дол. США. Враховуючи технологічну складність та вартість найскладніших напівпровідників, переговори зазвичай ведуться безпосередньо з провідними компаніями, а не з компаніями EMS. Ринковий вплив підрядних виробників є незначним порівняно з провідними компаніями та постачальниками комплектуючих, а їхні прибутки значно нижчі, ніж у провідних компаній або постачальників першого рівня.

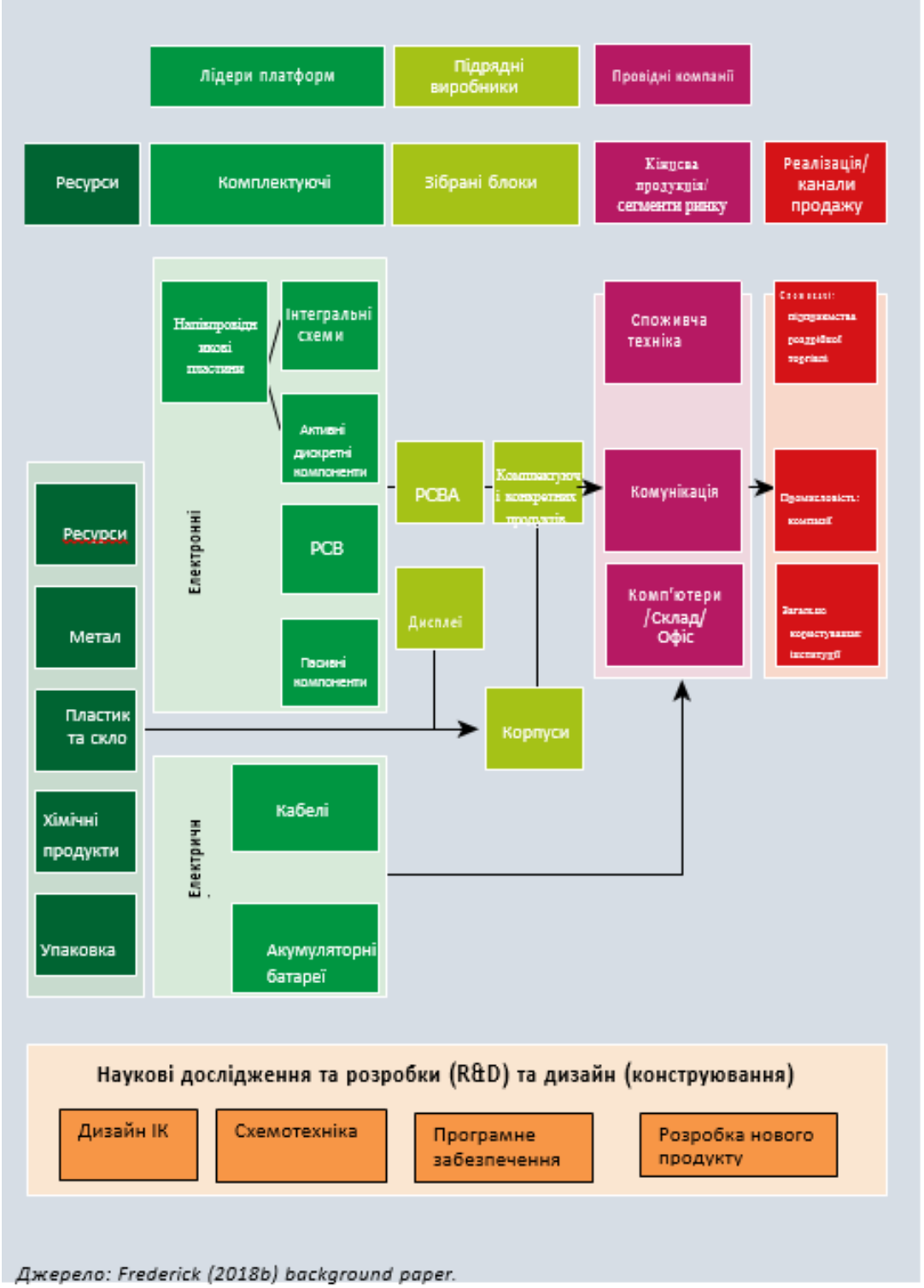
Три основні сегменти кінцевого ринку – комп'ютери, споживча техніка та комунікація («ЗС») – у 2014 році мали ринкову вартість у понад 1 000 млрд. дол. США. Основна увага у рамках цього проекту приділяється «ЗС», які часто називають електронікою та ІКТ, без аналізу інших

[38] Цей Розділ спирається на довідковий матеріал Frederick (2018b).

[39] Наприклад, провідні автомобільні компанії отримують дедалі більшу частку комплектуючих від невеликої кількості постачальників першого рівня, як-от компаній «Robert Bosch» або «Continental» в Німеччині, «Denso» або «Yazaki» в Японії, «Magna» або «Johnson Controls» в Північній Америці, «Hyundai Mobis» у Республіці Корея, та «Faurecia» або «Valeo» у Франції. Ці постачальники першого рівня створюють ГЛДВ серед власних постачальників. Компанія «Denso», яка спочатку входила до складу «Toyota Group», має назву, що походить від двох японських слів Den-Ki (електричне) та So-Chi (обладнання), але сьогодні постачає набагато більше, ніж просто електронні комплектуючі.

кінцевих користувачів, для яких електронні ресурси є важливим, проте не основним компонентом. Глобальний ланцюг доданої вартості «ЗС» представлений на Рисунку 5.2.

Рисунок 5.2
ГЛДВ «ЗС» в галузі електроніки (компютери, споживча техніка та комунікації)



Джерело: Frederick (2018b) background paper.

У сегменті комп'ютерів та оргтехніки переважають кілька провідних компаній та підрядних виробників. Склад лідерів ринку мінливий. У 2015 році на трійку кращих виробників комп'ютерів та периферійного обладнання («Apple», «HP» та «Samsung») припадало 37% частки ринку. У 2007 році на трійку кращих виробників комп'ютерів та периферійного обладнання припадало 35% частки, проте до їх складу входили «HP», «Dell» та «Acer». У

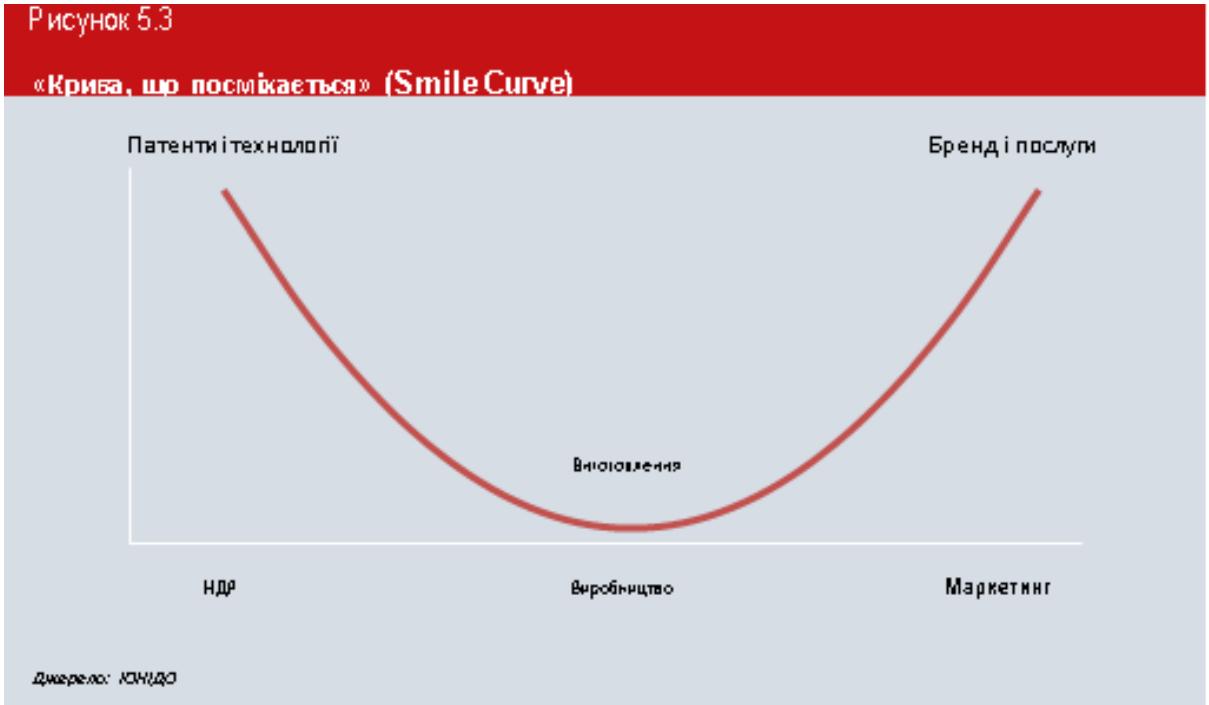
сегменті мобільних телефонів лише один з трьох кращих брендів у 2007 році («Nokia», «Motorola» та «Samsung») увійшов до трійки найкращих у 2015 році («Samsung», «Apple» та «Huawei»); «Nokia» та «Motorola» тим часом були поглинені іншими компаніями. Провідні компанії EMS на ринку «3C» походять з Тайваню (провінції КНР) («Foxconn», «Pegatron», «Quanta», «Compal»), а їх основні збиральні майданчики розташовані в інших районах Китаю.

Крім «3C», важливими кінцевими споживачами є автомобільна промисловість, галузь охорони здоров'я, обробна та аерокосмічна/оборонна промисловість, загальна ринкова вартість яких становила трохи менше 500 млрд. дол. США у 2014 році. Досвід індійської компанії «Hical Technologies» (Блок 5.4; див. також Тематичне дослідження 5 у Додатку) ілюструє потенціал для спеціалізації в якості нішевих постачальників. З 1997 року компанія «Hical» швидко зростала як виробник високоякісних електромагнітних компонентів для компаній «British Aerospace», «Boeing», «Lockheed Martin» та інших аерокосмічних компаній зі США та ЄС.

Важливі сегменти галузі електроніки характеризуються модульністю, що є характерною для утворення ГЛДВ. Наприклад, виробництво напівпровідників можна розділити на п'ять модулів з різною інтенсивністю використання факторів виробництва: дослідження та проектування є трудомісткими з використання кваліфікованих кадрів, виробництво компонентів є капіталомістким, збирання є трудомістким з використанням низькокваліфікованих кадрів, тестування є капіталомістким, а маркетинг – трудомістким із використання кваліфікованих кадрів. Виробники напівпровідників, які першими перемістили збирання у райони з низьким рівнем оплати праці в кінці 1960-х і 1970-х років, отримали конкурентну перевагу, якій сприяло високе співвідношення вартості та ваги напівпровідників і яка надалі збільшувалася завдяки інституціям, які сприяли спрощенню транскордонних перевезень.

Рисунок 5.3

«Крива, що посміхається» (Smile Curve)



Ця особливість була популяризована завдяки «Кривій, що посміхається» («Smile Curve») (Рис. 5.3), авторство якої приписують Стану Шиху, засновнику «Acer». Ших дослідив, що два кінці ГЛДВ по виробництву ПК (НДР та дизайн на одному кінці, і маркетинг та продажі на іншому

кінці), створювали більшу частку доданої вартості, ніж етап збирання. При зображенні доданої вартості на вертикальній осі, а послідовних ланок ланцюга на горизонтальній осі, крива нагадує посмішку. «Крива, що посміхається» ілюструє високу додану вартість на кожному кінці виробничого процесу та нижчу додану вартість в середині. Ших реалізував цю концепцію, розробляючи, брендуючи та продаючи комп'ютери «Acer», а не збираючи комп'ютери, які продаються під іншими торговими назвами.

Прийняття стандартів продукції та технологічних процесів такими галузевими організаціями, як Міжнародна електротехнічна комісія, Міжнародна організація зі стандартизації (ISO) та Міжнародний союз електрозв'язку (ITU), сприяли модульності галузі електроніки та використанню ГЛДВ. Компанії проходять сертифікацію в акредитованих органах сертифікації, і її необхідно регулярно поновлювати. Сертифікація постачальників часто вимагається провідними компаніями, які також можуть вимагати, щоб постачальники дотримувались стандартів екологічного менеджменту ISO 14000.

Використанню ГЛДВ у галузі також сприяла Угода про інформаційні технології СОТ – добровільна багатостороння угода, яка стосується лише членів СОТ, які вирішили її підписати. Угода була прийнята у 1996 р. і наразі налічує 82 держав-підписанток, до складу яких входять Китай, Індія та всі члени АСЕАН, за винятком НДР Лаосу та М'янми. Угодою передбачається, що всі підписанти повинні зменшити митні збори та податки, які мають еквівалентну дію до нульового рівня стосовно визначеного переліку товарів. У 2015 р. перелік товарів було доповнено. Однією з цілей є розширення Угоди для охоплення нетарифних бар'єрів щодо включеної в перелік електронної продукції. Підписання Угоди надзвичайно збільшує реальну прихильність країни до забезпечення безперешкодного транскордонного переміщення електронної продукції, включаючи компоненти. Одним із наслідків є зменшення актуальності регіональних торговельних угод для компаній, які займаються виробництвом продукції, на яку поширюється дія Угоди про інформаційні технології СОТ.

5.3 ГЛДВ у швейній промисловості та галузі електроніки в Китаї[40]

Однією з особливостей системи торгівлі Китаю в XXI столітті є збільшення компонента вітчизняної доданої вартості експорту. Kee and Tang (2016) представили дані, які це підтверджують стосовно усіх галузей обробної промисловості. ГЛДВ у швейній промисловості та галузі електроніки ілюструють це явище (Рис. 5.4). У 2000 - 2007 роках обсяг вітчизняної складової експорту текстильних виробів та швейної продукції з Китаю збільшився з 0,73 до 0,81 дол. США, а експорту машин, механічного та електронного обладнання - з 0,50 до 0,63 дол. США.

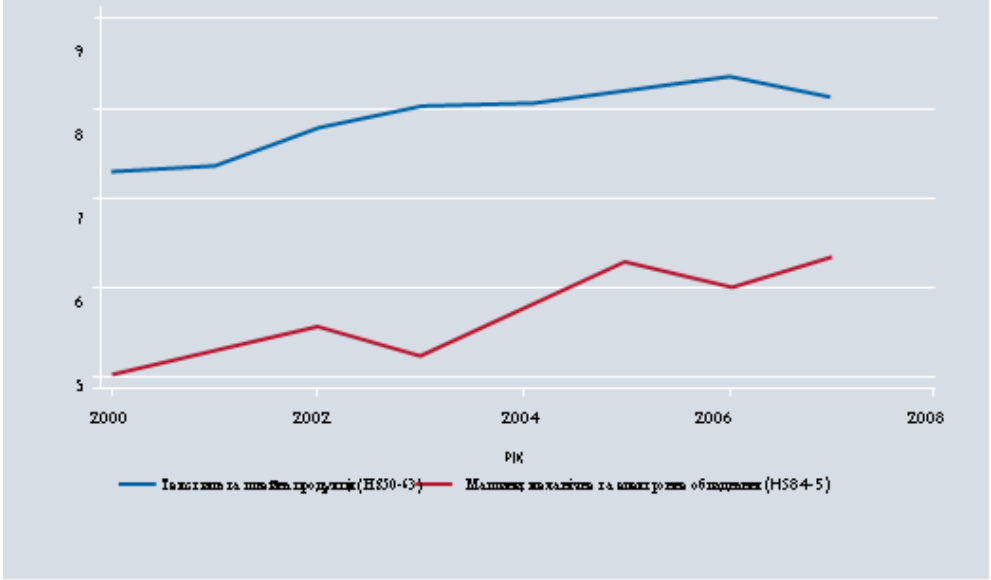
Це може бути пов'язано з нарощуванням можливостей. У галузі електроніки китайські компанії отримали статус провідних у межах багатьох вітчизняних та глобальних ланцюгів доданої вартості. Цьому сприяв великий та процвітаючий внутрішній ринок; щонайменше дві третини продукції «ЗС», проданої в Китаї у 2015 р., були китайськими брендами. З цього рівня китайські бренди вийшли на світові ринки; 21% мобільних телефонів, проданих у світі у 2015 р, були китайськими брендами (порівняно з 1% у 2007 р.), це так само стосується телевізорів

[40] Цей розділ спирається на довідковий матеріал Frederick, Tang and Qi (2018) та опубліковану працю Zhang, Kong and Ranu (2016).

(21% у 2015 р.порівняно з 11% у 2007 р.). Однак це, здається, не відображає ситуацію в цілому, оскільки склад експорту швейної продукції не зазнав значних змін за цей період.

Рисунок 5.4

Вітчизняна додана вартість в експорті швейної продукції та електроніки в Китаї, 2000-2007 рр.



Все більший обсяг ресурсів забезпечується вітчизняними постачальниками. Незважаючи на те, що частка послуг у загальному обсязі експорту швейної та електронної продукції залишалася на рівні близько 35% у 1995 - 2011 роках, вітчизняна частка послуг зросла (Табл. 5.1). У галузі електроніки вартість загального обсягу експорту частки вітчизняних послуг зросла з 1% у 1995 році до 11% у 2011 році, тоді як додана вартість іноземних послуг знизилася з 34 до 25%. У швейній промисловості частка вітчизняних послуг збільшилась з 10 до 18%, а частка іноземних послуг зменшилась із 25 до 13%. Frederick and Tang прийшли до висновку, що китайські компанії у швейній промисловості та галузі електроніки взяли на себе більшу відповідальність щодо пошуку ресурсів замість залежності від закордонних постачальників послуг з метою координації ланцюгів доданої вартості, в яких вони брали участь. Компанія «SJET Technology» є прикладом китайського виробника електроніки, діяльність якого по координації ланцюгів поставок стала настільки успішною у 2007 році, що її було відокремлено у новостворену компанію «SJET Supply Chain Co» (див. Тематичне дослідження 1 у Додатку).

Таблиця5.1

Частка послуг в експорті швейної та електронної продукції в Китаї, відсоток доданої вартості, 1995 та 2011 рр.

	1995		2011	
	Вітчизняні постачальники послуг	Іноземні постачальники послуг	Вітчизняні постачальники послуг	Іноземні постачальники послуг
Галузь електроніки	1	34	11	25
Швейна промисловість	10	18	25	13

Джерело: Frederick, Tang and Qi (2018) background paper.

5.3.1 Швейна промисловість

Швейна промисловість Китаю пройшла декілька етапів з моменту утворення Народної республіки в 1949 р. Протягом епохи дореформеного центрального планування (1949-1978 рр.) швейна промисловість перебувала під суворим контролем з боку уряду і вважалася нестратегічною галуззю. Після впровадження аграрних реформ у 1978-1979 роках та вивільнення сільської робочої сили було створено багато міських підприємств для задоволення внутрішнього попиту на текстильні вироби та швейну продукцію, а виробництво одягу швидко зростало; у 1978 - 2000 роках середньорічний темп приросту становив 14%. Протягом того ж періоду була лібералізована торгівля із впровадженням політики відкритих дверей та залученням іноземних інвестицій. Із переміщенням трудомісткого виробництва із-за кордону в середині 1980-х років випуск швейної промисловості Китаю різко збільшився.[41]

Відкриті прибережні міста Китаю стали не лише основними пунктами іноземних інвестицій, а й центром розвитку для вітчизняних селищних підприємств - виробників одягу для продажу іноземним покупцям, які продавали товар під власною маркою. Завдяки державній підтримці та великій кількості робочої сили, китайські підприємства успішно займаються виробництвом дешевої швейної продукції за моделлю ВОО[42]. Швидко зростаючий попит на ВОО протягом 1990-х років забезпечив вітчизняним підприємствам, розташованим у прибережних регіонах, зокрема компанії «Red Collar» (Блок 5.1; див. також Тематичне дослідження 2 у Додатку), можливість перетворення з малих селищних на масових виробників, оскільки вони накопичили капітал та досвід у виробництві швейної продукції.

Незважаючи на те, що надлишкова сільська робоча сила заклала основу для розвитку, державна політика заохочення формування людського капіталу дала змогу таким компаніям, як «Red Collar» модернізувати свою діяльність. З кінця 1990-х років уряд Китаю проводив політику розширення прийому до ВНЗ для задоволення зростаючого попиту на висококваліфіковану робочу силу. Випускники вищих навчальних закладів забезпечили резерв обдарованих фахівців для сталого розвитку підприємств, як-от «Red Collar»; у період переходу Групи «Red Collar» на масове конструювання виробів за індивідуалізованими параметрами випускники, які володіли науковими та технічними знаннями стали, брали безпосередню участь у розробці відповідних алгоритмів даних, а також інформаційних систем. Збільшення чисельності кваліфікованої робочої сили дозволило трансформувати бізнес-моделі компаній-виробників швейної продукції та допомогло таким компаніям, як «Red Collar», накопичити людський та інтелектуальний капітал, що дало змогу компанії рухатися вгору з нижнього кінця ГЛДВ.

[41] Передача виробничих потужностей підприємцями з нещодавно індустріалізовних країн, а саме Гонконгу (САР Китаю), Тайваню (провінції Китаю) та Республіки Корея, була особливо важливою, і вони продовжували передавати управлінський досвід та досвід експортного маркетингу. Зв'язки між Гонконгом (САР Китаю) та провінцією Гуандун були особливо міцними завдяки одній мові та легкому транспортному сполученню в дельті Перлинної річки.

[42] У моделі ВОО (виробники оригінального обладнання) виробник несе відповідальність за розробку та виготовлення продукції відповідно до власних специфікацій, а також за її продаж покупцеві, який здійснюватиме реалізацію продукції під власним найменуванням.

Блок5.1

Нарощування можливостей у межахГЛДВ у швейній промисловості:«RedCollar»(Китай)

Багато селищних підприємств відреагували на відкриття економіки Китаю після 1979 року для виробництва одягу для внутрішнього оптового ринку. Група «Red Collar» була створена в Циндао на базі одного з таких підприємств у 1995 році. Крім реалізації продукції власного бренду на внутрішньому ринку, Група виробляла швейну продукцію для іноземних брендів за моделлю ВОО*. Вона інвестувала значні кошти у виробниче обладнання, яке відповідало світовим стандартам, імпортувала тканини та аксесуари для забезпечення високої якості, а також запросила дизайнерів з Італії, щоб оперативно слідувати світовим тенденціям моди. На початку 2000-х років, «Red Collar» здійснювала продажі відомим брендам зі США, Італії, Німеччини та інших країн ЄС, а доходи від ВОО значно перевищували обсяг продажів на внутрішньому ринку.

Другий поворотний момент настав у 2003 році, коли в Китаї почали процвітати інформаційні технології. Група «Red Collar» вивчила можливості діджиталізації виробничого процесу щоб створити модуль масового конструювання виробів на основі індивідуалізованих параметрів через платформу, на якій компанія безпосередньо взаємодіє з кінцевими споживачами. Наприклад, клієнт, який купує костюм в універмазі, може скористатися портативною системою, наданою продавцем, для завершення процесу конструювання та передачі його даних на промислове підприємство Групи «Red Collar». Спочатку конструювання виробів на основі індивідуалізованих параметрів обмежувалося невеликим масштабом для нью-йоркського ринку, і ВОО залишалось основним видом діяльності «Red Collar». Однак у 2015 році дохід від конструювання швейної продукції на основі індивідуалізованих параметрів становив 96% загального обсягу продажів «Red Collar», що склало 1,1 млрд. юанів (приблизно 180 млн. дол. США) з коефіцієнтом чистого прибутку в розмірі 25%. Більша частина обсягу продажів «Red Collar» припадає на великі мережі роздрібної торгівлі або ательє; 70% індивідуальних замовлень у 2015 році були розміщені у США, Канаді, Італії та інших країнах ЄС. Костюми, пошиті за індивідуальним замовленням можуть бути доставлені протягом семи робочих днів.

Спочатку розвиток Групи «Red Collar» базувався на великій кількості сільської робочої сили. У XXI столітті випускники ВНЗ, які мають наукові та технічні знання, стали невід'ємною частиною переходу Групи на масове конструювання виробів на основі індивідуалізованих параметрів. Збільшення кількості кваліфікованої робочої сили в Китаї забезпечило Групу людським капіталом для переходу від нижчого кінця ГЛДВ до виробництва з високою доданою вартістю.

Джерело: Тематичне дослідження 2 у Додатку

*Примітка: * Виробник оригінального обладнання (ВОО) розробляє та виготовляє продукцію за власними специфікаціями та реалізує її покупцеві, який продає продукцію під своїм найменуванням.*

Протягом 1990-х рр. уряд наголошував на необхідності застосування високих технологій у виробництві швейної продукції. Крім можливостей навчання та заохочення до імпорту високотехнологічного обладнання, уряд та відповідні асоціації створили низку проектів для вдосконалення галузевих стандартів та задоволення міжнародних вимог щодо виробництва швейної продукції. Швидке нарощування обсягів виробництва та вплив азійської фінансової кризи 1997-1998 рр. призвели до перенасичення товарами, що спричинило жорстоку конкуренцію серед компаній, які працювали як ВОО, та зменшення обсягів експорту текстильних виробів та швейної продукції. Уряд Китаю одразу підвищив ставку податкових пільг для експорту текстильних виробів та швейної продукції. Деякі швейні підприємства Китаю почали процес переходу від ВОО до дизайну та виготовлення відповідно до специфікацій інших компаній. Зростання обсягів експорту відновилося у 2000 р.. До 2000 р. на Китай припадала п'ята частина світового ринку швейної продукції, в основному за рахунок на приватних підприємців та інтегрованих виробничих систем.

Після вступу до СОТ у 2001 р. та лібералізації світових ринків текстильної та швейної продукції обсяги експорту Китаю продовжували зростати. Китай був головним бенефіціаром

своєї частини Угоди про міжнародну торгівлю текстильними виробами, і його частка в обсязі світового експорту швейної продукції зросла з 28% у 2004 р. до 38% у 2014 р. Китайські компанії прагнули додавати вартість завдяки оригінальному дизайну та дослідженню матеріалів, а скорочення світової торгівлі у 2008-2009 рр. стимулювало китайські швейні підприємства зосередити увагу на брендингу, дизайні та іншій прибутковій діяльності. У 2010-х рр. покупці прагнули урізноманітнити свої джерела поставок, зокрема знайти менш затратні райони, розташовані за межами прибережних провінцій Китаю, де рівень оплати праці значно зріс. Незважаючи на ці цілі та уявлення, дані (принаймні за період до 2015 р.) демонструють незначні ознаки збільшення вартості одиниці товару або зменшення частки світового ринку.

Швейна промисловість Китаю зосереджена в прибережних провінціях; на Гуандун, Чжецзян, Цзянсу, Шаньдун і Фуцзянь припадало 69% випуску в 2011 р. Існують історичні причини такого зосередження, і протягом початкового періоду реформи були сформовані місцеві кластери та спеціалізації (наприклад, виробництво шкарпеток у Чжецзяні та нижньої білизни в Гуандуні)[43]. Структура зосередження виробництва в цих провінціях майже не змінилася в XXI столітті, незважаючи на зростання рівня оплати праці та інших витрат, а також державні програми, які сприяли переміщенню виробництва у провінції, розташовані поза прибережною зоною. Це свідчить про силу ефекту агломерації (тобто економію за рахунок масштабу поза компанією) та тривалі наслідки пов'язаних із продукцією зв'язків та логістичної інфраструктури. Пояснення якісного характеру щодо географічної стабільності включають у себе появу в прибережних районах з більшим рівнем доходу населення, яке більше слідкує за модою. Також є дані про те, що виробники більш широко використовують підрядну оплату праці, щоб обійти зростаючу ставку офіційної заробітної плати.

Текстильна промисловість також зосереджена у прибережних провінціях, зокрема в Цзянсу та Чжецзяні. Імпортні тарифи Китаю на пряжу та тканину в середньому становлять 9,6% і є вищими, ніж у Камбоджі та Шрі-Ланці, аналогічними тим, які встановлені в Індонезії та В'єтнамі, однак нижчими, ніж у Бангладеш, Індії та Пакистані. Випуск пряжі та тканини у 2000 - 2013 рр. зростав швидше, ніж випуск швейної продукції, що частково відобразило зростання обсягів експорту текстильних виробів та частково збільшило обсяги постачання для вітчизняних виробників одягу.

Обсяг зовнішніх ПІІ у швейну промисловість зріс з 2000 р., що було зумовлено зростаючими витратами в Китаї. Основні пункти – це найменш розвинені країни, де витрати нижчі й існує пільговий доступ до основних ринків, тобто Бангладеш, М'янма та, зокрема, Камбоджа. Такі зовнішні ПІІ підтримуються урядом Китаю; він використовує досвід китайських виробників швейної продукції у сфері управління та маркетингу (включаючи розуміння того, що важливо для покупців у ГЛДВ у швейній промисловості, зокрема якість, надійність, строки виконання та відповідність), а також забезпечує вихід китайських виробників текстильних виробів та техніки на експортні ринки.

[43] На початку 2010-х років обсяг випуску «Міста шкарпеток» («Sock City») у селищі Датан, місто Чжуцзи, Чжецзян був достатнім, щоб забезпечити кожного жителя планети двома парами шкарпеток на рік. Гурао («Місто бюстгальтерів» («Bra Town»), де понад 1000 заводів виробляють 350 мільйонів бюстгальтерів на рік) та Чендян, розташований поблизу Шаньтоу в провінції Гуандун, виробляють одну восьму загального обсягу нижньої білизни, виготовленої в Китаї.

5.3.2 Галузь електроніки

У 1990-х роках у Китаї зростали обсяги внутрішніх ПІІ в галузь електроніки, яка була згрупована в провінціях Гуандун та Цзянсу, і зосереджувалась на підрядному збиранні та виробництві за моделлю ВОО. Важливість галузі електроніки зросла після 2000 р., наприклад, обсяг експорту «ЗС» збільшився з 28 млрд. дол. США у 2000 р. до 405 млрд. дол. США у 2014 р. Структура експорту товарів «ЗС» (83% у 2007 р.) переважно складається з торгівлі продукцією переробки. Більшість експортерів – це вітчизняні приватні компанії, але при зважуванні з урахуванням вартості, в експорті переважають компанії за участі іноземного капіталу. У 2000 р. державні підприємства становили 46%, але до 2007 р. їхня частка стала менше 10%, що відображало перетворення цих підприємств на приватні компанії.

Мобільні телефони займають найбільшу частку виробництва для внутрішнього ринку, а комп'ютери – найбільшу частку експорту. Інша споживча техніка (в основному телевізори) складає приблизно 17% обсягів як експорту, так і продажів на внутрішньому ринку. У розрізі обсягу, щонайменше дві третини товарів «ЗС» (без урахування відеоігор), проданих у Китаї у 2015 р., були вітчизняними брендами. У світовому масштабі на китайські бренди припадав 21% мобільних телефонів проданих у 2015 р. (порівняно з 1% у 2007 р.) та 21% проданих телевізорів (порівняно з 11% у 2007 р.). Це позначає вражаюче підвищення статусу до провідних компаній за короткий проміжок часу, хоча частки можуть бути меншими за наявності даних у вартісному вираженні; також китайські бренди мають обмежену присутність в іншій продукції. Ще одним показником нарощування можливостей є збільшення внеску вітчизняних постачальників бізнес-послуг у XXI столітті (Таблиця 5.1).

Китайські компанії, які розробили власні торгові марки, часто починали діяльність як постачальники або учасники спільних підприємств з компаніями з Гонконгу (САР Китаю) чи Тайваню (провінції КНР) з кінця 1980-х до початку 2000-х років, забезпечуючи доступ до капіталу, технологій та ринку. Інші компанії забезпечили пізнаваність бренду шляхом придбання, наприклад, у 2003 р. «BOE» (державне підприємство, яке підтримується Урядом Пекіну) придбало «Hydis», відомого виробника дисплейних панелей в Республіці Корея. Третім варіантом було тісне співробітництво з власниками відомих брендів, наприклад, у 2004 р. компанія «TCL» створила спільне підприємство з компанією «Alcatel», що дозволило їй виробляти телефони авторитетної торгової марки за ліцензією, а в 2008 р. «TCL» стала першим зарубіжним підрядним виробником телевізорів для компанії «Samsung». Згідно з більш пізньою тенденцією компанії, які прагнуть нарощувати можливості, залучали старших керівників або інженерів із відомих іноземних компаній.

Виробництво напівпровідників стало історією успіху в Китаї, але результати вважаються неоднозначними через відсутність технологічного вдосконалення[44]. Незважаючи на те, що кількість компаній-виробників напівпровідникових зросла з 172 у 2000 р. до 492 у 2011 р., а рівень зайнятості в цей період зріс з 74 004 до 293 023, виробництво в основному полягало в обробці продукції для експорту, яка мала низьку додану вартість; обсяги постачання

[44] Думка про те, що Китаю потрібно переходити від спроб досягти певного рівня за допомогою іноземних технологій до створення інновацій, знайшла своє відображення у звіті, підготовленому для Центру досліджень розвитку Державної ради Китаю та опублікованому у 2013 році Світовим банком під назвою «Китай 2030: Побудова сучасного, гармонійного та творчого суспільства». Це також було предметом дослідження виробництва напівпровідників в Китаї, здійсненого Ernst (2015).

китайських компаній становили менше однієї п'ятої внутрішнього ринку, а торговий дефіцит інтегральних схем збільшився через внутрішній попит на сучасні чіпи від швидкозростаючих виробників «ЗС» (Kong et al., 2015)[45]. Ernst (2015) повідомляє, що у 2013 р. лише 8% обсягу внутрішнього споживання напівпровідників в Китаї нна 145 млрд. дол. США забезпечувались китайськими компаніями, і що вартість імпорту напівпровідників у розмірі 232 млрд. дол. США у 2012 р. перевищила вартість імпорту нафти в Китай (221 млрд. дол. США).

5.4 ГЛДВ у швейній промисловості та галузі електроніки в Індії[46]

Особливістю ролі Індії в ГЛДВ у швейній промисловості та галузі електроніки є те, що незважаючи на участь окремих компаній у ГЛДВ, сукупні показники участі є низькими.

5.4.1 Швейна промисловість

Швейна та текстильна галузі промисловості в Індії є вертикально інтегрованими та включають у себе вітчизняну матеріальну базу бавовни-сирцю. Для них характерна велика кількість компаній, включаючи великий неформальний сектор, які, як правило, є малими за розміром, мають працівників із низьким рівнем кваліфікації, низьку продуктивність, і їхній діяльності перешкоджає складне регуляторне середовище. У цій досить традиційній галузі, яка загалом орієнтована на внутрішній ринок, деякі великі компанії беруть участь у ГЛДВ. Наприклад, компанія «Gokaldas Exports Ltd» (Блок 5.2; див. також Тематичне дослідження 3 у Додатку) продемонструвала гнучкість у адаптації до мінливих умов та досягненні значної економії масштабу, і стала одним із провідних експортерів швейної продукції в Індії.

У 1985 р., після зміни попиту на американському та європейському ринках, де індійські бавовняні тканини ручної роботи та різнокольорові струменисті візерунки набували зростаючої популярності, відбувся раптовий сплеск експорту швейної продукції. Водночас, коли іноземні покупці почали досліджувати індійські швейні та текстильні вироби ручної роботи, США та ЄС збільшили квоти на імпорт текстильних виробів та одягу з Індії. Протягом того ж періоду Уряд Індії вніс зміни у положення, які регулюють роботу фінансового сектору для поліпшення доступу до іноземних валют з метою модернізації технологій та запровадив стимули для підтримки експорту, наприклад, повернення мита, авансове ліцензування та надання грошової підтримки експортерам.

Виробники відреагували на ці стимули. Наприклад, компанія «Gokaldas Exports Limited» розпочала свою діяльність на Маврикії в 1978 р. і розпочала виробництво в Індії лише в 1985 (Блок 5.2). Започаткувавши виробництво продукції для експорту в Індії, компанія «Gokaldas» відреагувала на поліпшення доступу до ринків США та ЄС щодо експорту індійської швейної продукції, а також на зміни в національній політиці. Подальше розширення та успіх компанії «Gokaldas» відбувалися з використанням переваг, отриманих від урядової політики. Однак, «Gokaldas» була відносно рідкісним прикладом участі індійської компанії – виробника швейної продукції у ГЛДВ.

[45] У 2010 році із 492 компаній лише 224 були вітчизняними; 164 компанії були іноземними, а власники 104 компаній були із-за кордону (тобто з Гонконгу (САР Китаю), Макао (САР Китаю) або Тайваню (провінції КНР). Kong et al. (2015) повідомляють, що торговий дефіцит інтегральних схем збільшився з 8,6 млрд. дол. США у 2003 році до понад 100 млрд. дол. США у 2010 р.

[46] Цей розділ спирається на довідковий матеріал Frederick (2018c).

Блок 5.2
Компанія «Gokaldas Exports Ltd» - провідний індійський експортер швейної продукції

Компанія «Gokaldas Exports Limited» («GEL») обслуговує великі світові підприємства роздрібної торгівлі з 1978 року, коли вона розпочала свою діяльність як індійська компанія - експортер швейної продукції, зареєстрована в Маврикії. У 1985 році компанія була зареєстрована в Індії та почала експортувати до Сполучених Штатів різні категорії одягу під замовлення.

Рушійними чинниками того, що «GEL» започаткувала виробництво продукції для експорту в Індії в 1985 році були зміни зовнішніх умов та внутрішньої політики. США та ЄС збільшили квоти на імпорт текстильних виробів та швейної продукції з Індії. Уряд Індії вніс зміни у положення, що регулюють роботу фінансового сектору для покращення доступу до іноземної валюти з метою модернізації технологій, та запровадив стимули до експорту, зокрема повернення мита, авансове ліцензування та грошову підтримку.

Компанія виготовляє швейну продукцію за ліцензією від відомих міжнародних клієнтів, як-от «Abercrombie & Fitch», «Adidas», «Benetton», «Diesel», «DKNY», «Gap», «H&M», «Jack Wolfskin», «Land's End», «Lee», «Marks and Spencer», «Macy's», «Nike», «Northface» та «Reebok». Головною проблемою, про яку повідомила компанія, є конкуренція з боку нових учасників ринку, зокрема В'єтнаму, Камбоджі, Бангладешу та Шрі-Ланки, особливо в умовах, коли найменш розвинені країни отримують пільговий доступ до основних ринків. Інші проблеми включають у себе зміни стандартів та специфікацій якості, різні митні та експортні процедури, вимоги до упаковки та маркування та процедури перевірки, особливо на ринках ЄС та США, наприклад. заборона кольорових барвників у Німеччині спричинила великі втрати для компанії у 1990-х роках.

Трудомістка промисловість повільно перетворюється на більш капіталомістку із впровадженням комп'ютерного дизайну та інших суміжних технологій. Незважаючи на це, 20 виробничих підрозділів «GEL», розташованих на території штатів Карнатака, Таміл Наду та Андхра-Прадеш, налічують близько 25 000 працівників.

Джерело: Тематичне дослідження 3 у Додатку

Національна політика текстильної промисловості до 2000 року, Схема фінансування модернізації текстильних виробів 1999 року та Доповнена схема фонду технологій 2006 року мали на меті забезпечити більшу підтримку сегментів ланцюга постачання текстильних виробів та швейної продукції більш високої вартості. Однак, ці та більш загальні галузеві схеми, а також програми підготовки, мали незначний вплив на структуру галузі та успіхи у просуванні експорту одягу, які є низькими у розрізі обсягів світової торгівлі швейною продукцією або загального експорту Індії. У 2015 році обсяг експорту швейної продукції в Індії становив 15,4 млрд. дол. США, тобто 4% обсягу світового експорту швейної продукції та менше 5% обсягу загального експорту Індії.

Експорт швейної продукції в Індії більше не отримує переваг, пов'язаних із пільговим доступом до ринку. Понад дві третини обсягу експорту швейної продукції в 2015 році припадали на країни ЄС (44%) та США (25%). Компанії, як-от «Gokaldas», стурбовані своїм непільговим статусом порівняно з найменш розвиненими країнами, зокрема Бангладешем чи Камбоджею. Найважливіші торговельні угоди Індії – з АСЕАН, які мажуть бути узагальнені у АСЕАН+6 через Всеосяжне регіональне економічне партнерство (ВРЕП) – не охоплюють жодних важливих ринків швейної продукції.

Нещодавно Уряд Індії запровадив три ініціативи щодо сприяння експорту швейної продукції:

- схему субвенцій у розмірі 3% для сплати відсотків по кредитах, деномінованих в індійських рупіях, для оплати витрат експортерів до та після відвантаження товару;
- посилене обмеження повернення мита;
- виплати у розмірі 2% від загального обсягу експорту до визначених країн.

Крім того, нова політика в текстильній галузі, анонсована Урядом Індії, має на меті сприяти зайнятості, економії на масштабі та збільшенню експорту. Ефективність цієї політики ще належить з'ясувати.

5.4.2 Галузь електроніки

Індія не є головним експортером електронної продукції. У 2015 році загальний обсяг експорту електронної продукції становив 3,5 млрд. дол. США, з них 53% – кінцева продукція, 25% зібрані блоки та 22% – комплектуючі. Індія не входила до першої десятки світових експортерів у жодній підкатегорії. США та Об'єднані Арабські Емірати (ОАЕ) є основними пунктами, хоча частки змінюються з року в рік. Наприклад, у 2011 році 17% експорту було здійснено до ОАЕ і 10% – до США, а в 2015 році – 24% до США та 18% – до ОАЕ.

Вітчизняне виробництво значною мірою орієнтоване на внутрішній ринок. В країні присутні основні провідні компанії, як-от «Samsung», а також компанії EMS, як-от «Foxconn», «Sanmina SC», «Flextronics» та «Jabil Circuit». Виробництво електронних компонентів є слабким, і більша частина електронних компонентів безмитно імпортуються в рамках Угоди про інформаційні технології. Однак Індія є ефективним розробником, глобальним центром для BI та схем плат; всі 23 найбільших світових виробників напівпровідників мають науково-дослідні та конструкторські центри в Індії.[47]

Індія займає унікальну позицію у ГЛДВ в галузі електроніки, оскільки бере активну участь у розробці інтегральних мікросхем, при цьому більшість провідних багатонаціональних корпорацій мають представництва в Індії, незважаючи на мінімальний обсяг виробництва. Такий розподіл між розробкою та виробництвом зустрічається рідко, однак не є дивним, оскільки відповідна кваліфікація відрізняється, а розробка як електронна послуга може надаватися в різних місцях різними компаніями. З точки зору нарощування можливостей, Індія перебуває на високому рівні участі у ГЛДВ, займаючись розробкою, проте конструкторська діяльність проводиться у філіалах іноземних багатонаціональних корпорацій з мінімальними наслідками для індійської економіки.

Індія розробила комплекс стратегій щодо створення робочих місць в галузі електроніки та скорочення імпорту, включаючи низку субсидій для покриття капітальних витрат, звільнення від оподаткування та витрати на інфраструктуру, які включені до Національної політики в галузі електроніки 2012 року, із загальним бюджетом у 5 млрд. дол. США.

Індія мала успішних експортерів в галузі електроніки, проте їхні результати діяльності та досвід були специфічними без очевидних загальних висновків. Компанія «Moser Baier India» була заснована у 1983 році і почала займатися зберіганням даних у 1988 році. У 2005 році вона

[47] Великомасштабна інтеграція (BI) – це процес створення інтегральної схеми шляхом об'єднання мільярдів транзисторів в єдиний чип.

стала другим найбільшим світовим виробником оптичних носіїв інформації, успішно здійснивши технологічні перетворення та перейшовши з виробництва дискет на виробництво DVD-дисків (Блок 5.3; див. також Тематичне дослідження 3 у Додатку). Компанія стала ключовим учасником ГЛДВ у галузі електроніки. Однак «Moser Baier India» повільніше адаптувалась до застосування технології флеш-накопичувачів, ніж конкуренти з Тайваню (провінції КНР). Після 2006 року компанія перейшла на виробництво фотоелектричних елементів, домашніх кінотеатрів та світлодіодних світильників, і вже не може вважатися головним учасником ГЛДВ у галузі електроніки.

Блок 5.3

Компанія «Moser Baer India Ltd» – злети і падіння учасниці ГЛДВ

Компанія «Moser Baer India» була заснована в Нью-Делі у 1983 році як підрозділ реєстраторів часу в технічній співпраці з корпорацією «Maruzen», Японія та компанією «Moser Baer», Швейцарія. У 1988 році «Moser Baer India» перейшла на зберігання даних та виготовляла 5,25-дюймові дискети. У відповідь на технологічні зміни, компанія виробляла 3,5-дюймові дискети до 1993 року, а в 1999 році створила завод на 150 мільйонів одиниць для виробництва компакт-дисків та DVD-дисків. Стратегія ВОО включала в себе забезпечення відповідності світовим стандартам з точки зору масштабу, технологій, якості, адаптивності продукції та інтеграції процесів, і включала торговельні угоди з провідними компаніями, як-от «Verbatim» та «Polaroid». У середині 2000-х років «Moser Baer India» була другим найбільшим світовим виробником оптичних носіїв інформації із 17-відсотковою часткою на світовому ринку.

Компанія зіткнулася з серйозними фінансовими проблемами, починаючи з 2004-2005 років, коли відбулося ослаблення ринку пристроїв зберігання даних через впровадження нових технологій. Компанії «CMC» та «Ritek» – конкуренти з Тайваню (провінції КНР) – швидше адаптувалися до переходу на виробництво флеш-накопичувачів і завдяки переміщенню виробництва на материковий Китай значно скоротили свої витрати.

Починаючи з 2007 року, «Moser Baer» перейшла на виробництво фотоелектричних елементів та домашніх кінотеатрів, а згодом на виробництво світлодіодних світильників (LED). У 2008 році вона створила найбільший у світі завод по виробництву тонкоплівкових сонячних елементів, проте цей період був невдалим для галузі фотоелектричних елементів, оскільки в глобальній економіці відбувся спад, а китайські виробники знизили ціни на фотоелектричні елементи. Заснована у 2006 році дочірня компанія, яка займається домашніми кінотеатрами - це вітчизняний бізнес; вона займається цифровою відеообробкою та розповсюджує домашні відео декількома індійськими мовами. Підрозділ «Moser Baer», який виробляє світлодіодні світильники - це збиральний цех, який виготовляє продукцію для внутрішнього ринку.

Компанія «Moser Baer India» була успішним виробником ВОО, який займав сильні позиції в динамічних ГЛДВ в галузі електроніки у 1990-х роках. Зіткнувшись із проблемами технологічних змін та посиленої конкуренції, вона втратила позицію лідера після 2005 року (Mishra, 2012). Перехід у ГЛДВ в галузі фотоелектричних елементів та світлодіодних світильників є пониженням до діяльності з нижчою доданою вартістю. Співвідношення імпорту та вітчизняного виробництва сировини та пакувального матеріалу, яке у 2015-2016 роках становило приблизно 80:20, є значно вищим, ніж у період, коли флагманським продуктом компанії були пристрої для зберігання, оскільки виробництво фотоелектричних елементів та світлодіодних світильників сильно залежить від імпорту сировини, головним чином з Китаю. Компанія досі займається експортом DVD та фотоелектричних елементів, але стикається з сильною конкуренцією на експортних ринках фотоелектричних елементів з боку китайських компаній. На компанію також може негативно вплинути зменшення попиту в Китаї, Японії, ЄС чи США та коливання світових цін на фотоелектричні елементи. Маючи сильний бренд на індійському ринку сонячних фотоелектричних елементів, «Moser Baer» сподівається отримати вигоду від зростання попиту та від державних політичних ініціатив.

Джерело: Тематичне дослідження 4 у Додатку

Блок 5.4

Компанія «HicalTechnologies» (Індія) – успішне нарощування можливостей у ГЛДВ в галузі електроні

Компанія «Hical» розпочала свою діяльність у 1988 році з виробництва комплектуючих для електромагнітних високочастотних трансформаторів для вітчизняних клієнтів у телекомунікаційній та автомобільній промисловості, а в 1992 році вийшла на міжнародний ринок. У 1997 році, через ненадійність вітчизняних клієнтів, «Hical» розпочала діяльність в аерокосмічній галузі, перетворившись на 100-відсотково експортно-орієнтований підрозділ. З 1997 року «Hical» розробляє та виготовляє електромагнітні та електромеханічні вироби (двигуни, соленоїди та датчики, а також трансформатори) та надає послуги системної інтеграції таким корпораціям, як «BAe», «Boeing», «GE Aviation» та «Lockheed Martin». Наразі компанія отримує дохід від діяльності в аерокосмічній галузі (близько 40%), галузі оборони (близько 40%) та галузі охорони здоров'я (20%).

Значні інвестиції були здійснені в людські ресурси та основні фонди. Компанія переорієнтувалась на аерокосмічну галузь, створивши «Центр розвитку технологій Hical» для розробки електромагнітних та електромеханічних систем для космічних та аерокосмічних систем. Залучаючи найкращих фахівців з Організації космічних досліджень і розробок Індії (ISRO) та інших аерокосмічних агентств, компанія створила потужну команду інженерів-конструкторів та технологів.

Стратегічна угода з компанією «Vacuumschmelze» (Німеччина), укладена в 2011 році, призвела до співпраці у виробництві спеціальних магнітів з використанням сучасних електромагнітних сердечників. Компанія «Hical-NSE Electronics» - спільне підприємство, засноване у 2012 році з «NSE Group» (Франція), стала механізмом участі в якості індійського офсетного партнера у рамках контрактів між Індією та США, Францією та Ізраїлем. Співпраця з «NSE» забезпечила досвід розробки, побудови та продажу інтегрованих систем для аерокосмічної галузі, галузей електроніки, телекомунікацій та масштабного промислового застосування. У 2017 році компанії «Hical Technologies» та «General Aeronautics» оголосили про оформлення офіційних відносин, у рамках яких «Hical Technologies» буде партнером по інтеграції та виготовленню виробів для безпілотних вертольотів та безпілотних літальних апаратів (БПЛА або дронів), які виробляє компанія «General Aeronautics».

Компанія «Hical Technologies» зайняла свою нішу завдяки прихильності до надійності та якості. Найважливішим фактором успіху є висока якість роботи, досягнута за рахунок ефективного управління ланцюгами поставок та практик ощадливого виробництва. Основна пропозиція надходить від компаній зі США, Великої Британії та ЄС. Аерокосмічна, оборонна та медична галузі вимагають дотримання суворих та складних стандартів та технічних характеристик; компанія має нульовий «показник відмов» та 100-відсоткову вчасну доставку.

Джерело: Тематичне дослідження 5 у Додатку

5.5 ГЛДВ у швейній промисловості та галузі електроніки у В'єтнамі[48]

Як вже зазначалося в Частині першій, В'єтнам відносно пізно приєднався до ГЛДВ порівняно з Китаєм або сусідніми країнами Південно-Східної Азії. Участь у ГЛДВ у швейній промисловості та галузі електроніки швидко розширювалась у XXI столітті. В обох галузях рушійною силою цього процесу були переважно іноземні інвестори, а роль В'єтнаму передбачала кінцеву переробку з досить невеликою часткою загальної доданої вартості експортованої продукції.

[48] Цей розділ спирається на довідкові матеріали Frederick (2018d) та Tong and Seric (2018).

5.5.1 Швейна промисловість

Швейна промисловість В'єтнаму сегментована на вітчизняних виробників, які мало цікавляться експортною діяльністю, та підприємства з іноземним капіталом, які займаються експортом. Виробники швейної продукції сконцентровані за географічною ознакою; у 2015 році 46% підприємств швейної промисловості знаходились у м. Хошімін, а 14% – у м. Ханой. Вітчизняні компанії зосереджуються на вертикальній інтеграції для виробництва та продажу продукції у В'єтнамі, а вітчизняні бренди швейної продукції мають усталену частку ринку. Більшість вітчизняних текстильних виробів не мають експортної якості, а вітчизняні виробники задовольняють лише 15% - 16% внутрішнього попиту на текстильні вироби.

В існуючій структурі експортерів швейної продукції переважають іноземні інвестори, які імпортують ресурси зі своїх глобальних мереж та продажі яких координуються штабквартирами, розташованими за кордоном. Більшість інвесторів знаходяться в Республіці Корея та Тайвані (провінція КНР), та меншою мірою в Гонконзі (САР Китаю) і Японії[49]. Компанія «Vinatex», колишнє державне підприємство, яке було частково приватизоване, бере участь у спільних підприємствах із закордонними партнерами та має частку власності майже в усіх експортно-орієнтованих компаніях-виробниках швейної продукції.[50]

Обсяг експорту швейної продукції стрімко збільшився після припинення дії Угоди про міжнародну торгівлю текстильними виробами наприкінці 2004 р. Уряд ініціював впровадження комплексної стратегії розвитку галузі. Рівень зайнятості у швейній промисловості зріс з 511 278 працівників у 2005 р. до 1 337 449 у 2015 р. З 2005 р. відкрилися нові виробничі потужності для виробництва продукції для експорту, проте з'явилося мало нових компаній-експортерів. До переваг В'єтнаму можна віднести низьку вартість робочої сили та пільговий доступ до основних ринків[51]. До недоліків можна віднести дефіцит робочої сили, який перешкоджає виходу на внутрішній ринок нових учасників або модернізації продукції. Експорт залишається зосередженим на простій продукції низької вартості.

У 2014 р. В'єтнам імпортував приблизно 88% ресурсів для експорту швейної продукції і був другим за величиною імпортером тканин у світі. Бавовна переважно імпортується з Китаю. У В'єтнамі практично не існувало виробництва пряжі у 2005 р., але кілька китайських компаній налагодили виробництво пряжі у В'єтнамі, щоб обійти тарифи, і В'єтнам таким чином став

[49] Інвестори з Республіки Корея включають у себе: (1) компанію «Hyun Jin», яка відкривала фабрики у 2003, 2006 та 2010 роках, які переважно виробляли спеціальні рукавиці для роботи, садівництва, занять спортом та військового призначення для клієнтів у Франції, Німеччині та США; (2) компанію «Sees Global», яка відкрила свою фабрику у В'єтнамі у 2008 році. Наразі її штатна чисельність становить 2 000 працівників, і вона виготовляє спортивні рукавиці для таких компаній, як «Head», «North Face» та «Fila»; (3) компанію «Suy», яка володіє двома фабриками та співпрацює ще з двома фабриками на умовах субпідряду з 2005-2006 рр. Штатна чисельність становить 4 000 працівників. Фабрики працюють за договорами ВОО з американськими підприємствами роздрібної торгівлі, як-от «Ann Taylor», «Lands' End» і «Loft»; (4) компанію «Kyung Seung», яка має три фабрики у В'єтнамі, які розширились на 30% у 2016 році; після переміщення потужностей з Індонезії, понад 90% продажів компанії припадало на чотири американські компанії на чолі з «Gap» (36% у 2016 році) та «H&M»; (5) компанію «FTN», дочірню компанію «LG», яка відкрила свою фабрику у В'єтнамі в 2006 році і зараз має штат у складі 1 000 працівників, виробляючи продукцію для «DKNY», «Burberry» та «Calvin Klein».

[50] Nadvi et al. (2004) проаналізували зростання експорту швейної продукції у період до 2004 року, спад вітчизняного текстильного виробництва та домінуючу роль «Vinatex» у цих тенденціях.

[51] В'єтнам має пільговий доступ до японського ринку за торговельною угодою від 2009 року та підпадає під режим ЗСП на ринках ЄС (який передбачає менше переваг, ніж статус найменш розвинених конкурентів, зокрема Бангладешу чи Камбоджі). Найважливіші торговельні угоди В'єтнаму - це Економічне співтовариство АСЕАН та угоди АСЕАН+6 з Австралією, Китаєм, Індією, Японією, Республікою Корея та Новою Зеландією.

чистим експортером бавовняної пряжі; у 2015 р. обсяг експорту пряжі становив 2,7 млрд. дол. США, а імпорту – 1,2 млрд. дол. США.

Поточна структура виробництва продукції для експорту може бути оскаржена торговельними угодами, про які ведуться переговори зі США та ЄС, які, ймовірно, включатимуть правила походження, які вимагають виготовлення текстильних ресурсів у країнах-учасницях. З 2015 р. в текстильній промисловості В'єтнаму спостерігається переважний приплив інвестицій.

5.5.2 Галузь електроніки

Галузь електроніки В'єтнаму виникла в результаті участі у ГЛДВ після вступу країни до СОТ у 2007 р. і в ній домінують заводи-філії багатонаціональних корпорацій. «Panasonic» та «LG» мають давно створені підприємства, що виробляють побутову техніку переважно для внутрішнього ринку, проте майже всі ПІІ в галузі надходили після 2007 р. У 2013 р. на підприємства з іноземним капіталом припадало 97% обсягу експорту електронної продукції В'єтнаму. Обсяг експорту електронної продукції збільшився з 3 млрд. дол. США у 2007 р. до 50 млрд. дол. США у 2015 р.

Найбільшим зарубіжним інвестором є компанія «Samsung», яка інвестувала 11,3 млрд. дол. США у 2008-2016 рр.; третина глобального випуску телефонів «Samsung» збирається у В'єтнамі, а підприємство «Bac Ninh» є найбільшою фабрикою з виробництва смартфонів у світі (Блок 5.5). Компанія «Nokia» перенесла своє виробництво смартфонів з Китаю до В'єтнаму у відповідь на зростання вартості робочої сили в Китаї. В'єтнам був другою за величиною базою зайнятості компанії «Microsoft» до того, як компанія «FIH» придбала підприємства «Nokia» та «Microsoft» у Тайвані (провінція КНР). Компанія «Intel» перенесла свою діяльність з Філіппін до В'єтнаму в 2010 р. і наразі є найбільшим американським інвестором у В'єтнамі з активами на суму 1 млрд. дол. США. Компанія «Canon» володіє трьома фабриками з виробництва принтерів, включаючи найбільший у світі завод з виробництва лазерних принтерів у Цюе Во, і найбільший завод з виробництва струменевих принтерів у Дянь Сон. У 2013 р. компанія «LG Electronics» зобов'язалася інвестувати 1,5 млрд. дол. США впродовж десяти років в експортно-орієнтовану фабрику з виробництва споживчої техніки в Хайфонгу, перетворивши В'єтнам на найбільшу виробничу базу «LG» в АСЕАН; «LG» обґрунтувала рішення щодо місця розташування виробництва з точки зору витрат на заробітну плату та близькості до постачальників із Китаю.[52]

Більшість ресурсів для компанії «Samsung Electronics» імпортується, а вітчизняні ресурси переважно постачаються компаніями з іноземним капіталом, водночас вітчизняні компанії надають послуги з низькою доданою вартістю, як-от упаковка або друк. «Samsung» співпрацює з постачальниками з Республіки Корея, які перемістили діяльність до В'єтнаму, щоб виробляти матеріали для смартфонів і планшетів. Із 67 безпосередніх постачальників «Samsung» у В'єтнамі, лише четверо є в'єтнамськими підприємствами, і всі вони надають послуги упаковки; решта – 53 компанії з Республіки Корея, 7 – з Японії і по одній компанії з Малайзії, Сингапуру та Великої Британії[53]. Брак зв'язків між багатонаціональними

[52] *ASEAN Investment Report* 2016 (ASEAN Secretariat, Jakarta), стор. 66

[53] Деякі безпосередні постачальники компанії «Samsung» з Республіки Корея створили підприємства у В'єтнамі незабаром після рішення «Samsung» розширити там виробництво смартфонів (наприклад, компанія «Partron Vina» у 2009 році та компанія «Haesung Vina» у 2011 році). У 2014 році обсяг випуску електронних компонентів

корпораціями та вітчизняними компаніями обмежує переваги від участі у ГЛДВ, і важливим питанням є те, чи ця особливість властива способу виробництва у межах ГЛДВ, або зумовлена відсутністю відповідних в'єтнамських партнерів.[54]

Блок 5.5
Компанія «Samsung Electronics Viet Nam» («SEV»)

Компанія «Samsung» працює у В'єтнамі з 1996 року і спочатку виробляла кольорові телевізори. До 2007 року мобільні телефони «Samsung» вироблялися шістьма підприємствами: двома в Китаї, двома в Бразилії, одним в Індії та одним в Республіці Корея. У 2007 році, розглядаючи місця для розташування нових підприємств для задоволення світового попиту та зменшення концентрації виробництва на китайських заводах, «Samsung» вирішила переміститися до В'єтнаму. Компанія «SEV» розпочала свою діяльність у 2009 році, і в 2015 році на неї припадало 50% загального обсягу виробництва мобільних телефонів «Samsung».

Швидкість запуску та масштаб діяльності компанії «Samsung» у В'єтнамі були унікальними у Південно-Східній Азії. У 2016 році на компанію припадало 23% обсягу експорту товарів з В'єтнаму, а мобільні телефони та їх частини складали 19%. Наприкінці 2017 року у «SEV» та інших дочірніх підприємствах «Samsung» у В'єтнамі налічувалось 109 000 працівників, які були переважно напівкваліфікованими випускниками середніх шкіл (7% із післясередньою професійною освітою та 4% з вищою освітою); жінки складали три чверті працівників. Рівень оплати праці в галузях обладнання зв'язку та електронних компонентів зріс більш ніж удвічі у 2008 - 2014 роках, що, ймовірно, було зумовлено значним збільшенням попиту на робочу силу з боку «Samsung». Протягом цього періоду рівень зайнятості у виробництві зріс з 3,2 млн. до 5,8 млн. осіб, а кількість робочих місць набагато швидше збільшувалась у галузях зв'язку та електроніки.

Компанія «Samsung» зіткнулася з труднощами, пов'язаними із залученням нетрудових ресурсів на місцевому рівні. Компанія повідомляє про «коефіцієнт локалізації» на рівні 57%, тобто вся додана вартість залишалася на місцевому рівні (включаючи прибуток, збережений для реінвестицій). Обсяг місцевих ресурсів у більш звичному розумінні вартості місцевих товарів і послуг у відсотках від загальної доданої вартості значно менший. У 2014 році лише десять в'єтнамських вітчизняних компаній були постачальниками, при цьому чотири з них були безпосередніми постачальниками паперових пакувальних матеріалів. У 2017 році компанія «Samsung» повідомила, що кількість в'єтнамських постачальників зросла до 215, з них 25 були постачальниками першого рівня, а решта - другого рівня. Вони або надавали послуги (наприклад, харчування, рекреаційних подорожей, прибирання та санітарії), або постачали паперові пакувальні матеріали, які не використовувались при збиранні та виробництві фактичної кінцевої продукції «Samsung».

Джерело: Тематичне дослідження 6 у Додатку

Щоб подолати дефіцит кваліфікованих кадрів, у 2012 р. компанія «Samsung» створила найбільший науково-дослідний комплекс у Південно-Східній Азії. Вона виділила 2,5 млн. дол. США на гранти та стипендії для студентів Ханойського університету науки і техніки та 1,4 млн. дол. США на стипендії та лабораторне обладнання для Технологічного інституту поштового зв'язку та телекомунікацій. Компанія «Intel» виділила 7 млн. дол. США для 73

«Partron Vina» досяг 450 млн. одиниць, з яких 130 млн. одиниць - модулі зчитування зображення, а 320 млн. одиниць - компоненти мобільних телефонів; компанія мала 4 500 працівників та дохід у розмірі 60 млн. дол. США. Компанія «Haesung Vina» виробляє об'єктиви для камер мобільних телефонів. Інші корейські постачальники, які інвестують у В'єтнам, включають у себе компанії «Woojeon» (корпуси смартфонів), «MCNEX» (модулі камер), «Flexcom» (гнучкі плати з друкованою схемою) та «Intops» (корпуси смартфонів) (ASEAN Investment Report 2016). Опосередкований вплив значних інвестицій Республіки Корея з 2008 року - це розширення корейських підприємств роздрібної торгівлі, як-от «Lotte» та «E-mart» у В'єтнамі.

[54]Звіт Sturgeon and Zylberberg (2016) про семінар-практикум, проведений у липні 2014 року за фінансування Уряду В'єтнаму та компанії «Samsung» з метою визначення вітчизняних постачальників. Жодна з 200 місцевих компаній-учасниць семінару не відповідала вимогам щодо якості «Samsung».

в'єтнамських студентів, щоб вони отримали ступінь бакалавра в Портлендському державному університеті і налагодила партнерство з Університетом штату Арізона та Кампусом Королівського технологічного університету Мельбурна у м. Хошимін для підготовки інженерів та менеджерів.

Виробництво мобільних телефонів «Samsung» у В'єтнамі є надзвичайним прикладом того, як за короткий проміжок часу ГЛДВ забезпечили масштабну зайнятість та інші переваги для країни. Водночас він також ілюструє труднощі для приймаючої країни щодо отримання переваг, не пов'язаних із прямим впливом на рівень оплати праці та робочі місця для напівкваліфікованих працівників. Компанія «Samsung» доклала певних зусиль до залучення вітчизняних постачальників, але швидко визначила, що вітчизняні компанії не мають відповідних можливостей щодо масштабу, вартості, доставки та якості. Розрив у масштабі між підприємством, яке постачає майже одну п'яту обсягу експорту В'єтнаму, та потенційними вітчизняними постачальниками є, можливо, основоположною проблемою, оскільки «Samsung» не бажає співпрацювати зі 100 постачальниками компонентів. У цих умовах вітчизняні постачальники могли б працювати в якості субпідрядників для постачальників першого або другого рівня, а не напряму з провідною компанією.

5.6 Висновки

Дослідженню ГЛДВ перешкоджала різноманітність особливостей, визначальних чинників участі та результатів. Зосереджуючи увагу на Китаї, Індії та В'єтнамі, у цьому та попередньому розділах було висвітлено відмінності та схожість між трьома країнами на національному та галузевому рівні, а також деякі моделі поведінки, які є характерними для окремих компаній. Беручи до уваги ці причини відмінностей, набори даних на рівні компаній та тематичні дослідження, зібрані у довідкових матеріалах, дають розуміння участі та ефективності діяльності у ГЛДВ, яке підкріплює та поглиблює висновки, зроблені в Частині першій на основі макроаналізу. У двох наступних розділах представлено аналіз цих висновків.

ЧАСТИНА ТРЕТЯ
ВИСНОВКИ ТА ПОЛІТИЧНІ АСПЕКТИ

РОЗДІЛ 8
ВИСНОВКИ ТА ПОЛІТИЧНІ АСПЕКТИ

Виникнення та швидке розширення ГЛДВ змінили наше уявлення про торгівлю і створили нові виклики та можливості для інклюзивного та сталого розвитку промислового потенціалу. Країни, що успішно розвивалися в Східній Азії («тигри»), а саме Республіка Корея, Тайвань (провінція КНР), Сингапур та Гонконг (САР Китаю), продемонстрували, що інтеграція у ГЛДВ може бути використана для розбудови вітчизняного промислового потенціалу. У помітно зміненому середовищі міжнародної торгівлі та інвестицій нова хвиля країн, що розвиваються, демонструє життєздатність цього шляху, навіть якщо він пов'язаний з труднощами.

У попередніх розділах звіту було продемонстровано, що Китай, В'єтнам, Індія та, різною мірою, інші країни Південно-Східної Азії, швидко інтегрувались у ГЛДВ та послідовно нарощували свою участь. Однак існує безліч труднощів. В'єтнам, уособлюючи в собі досвід інших країн регіону, інтегрувався у ланцюги доданої вартості за рахунок залучення іноземних інвестицій, водночас зв'язки з вітчизняними компаніями залишаються нечисленними. Схоже, що стратегії лібералізації інвестицій та торгівлі недостатньо для гарантування інтеграції вітчизняних компаній у ГЛДВ, а переваги від участі значною мірою залежать від політичного середовища та характеру відповідних ланцюгів, або типу участі.

Висновки, зроблені в попередніх частинах цього звіту, свідчать про декілька аспектів, на які слід звернути увагу при аналізі інструментів політики. Зокрема:

- торгова політика, низькі витрати на міжнародну торгівлю у грошовому вираженні та часі, доступ до логістичних та фінансових послуг є важливими складовими інтеграції у ГЛДВ;

- для інтеграції у ГЛДВ необхідна мінімальна конкурентоспроможність на внутрішньому ринку, а політика може сприяти розбудові потенціалу вітчизняних компаній;

- розташування має значення й учасники ГЛДВ часто утворюють кластери, водночас важко визначити, чому певний кластер розташований у певному місці;

- спеціальні економічні зони можуть стимулювати участь у ГЛДВ та сприяти утворенню кластерів, але даних, які підтверджують той факт, що вони роблять незалежний внесок у визначення інтеграції у ГЛДВ, недостатньо;

- нарощування можливостей у межах ГЛДВ не відбувається автоматично, воно пов'язане з конкурентоспроможністю на внутрішньому ринку і може вимагати цілеспрямованої підтримки для розуміння конкретних проблем, з якими стикаються компанії, наприклад, щодо

підвищення кваліфікації, хоча загальне поліпшення підготовки, інфраструктури також допомагає;

- деякі ГЛДВ мають кращий потенціал для нарощування можливостей, ніж інші;
- комплексний підхід до нарощування можливостей повинен включати в себе соціальну та екологічну стійкість.

8.1 Політичні аспекти[55]

Вищезазначені аспекти передбачають, що політика відіграватиме роль у сприянні інтеграції та нарощуванню можливостей у ГЛДВ. Дійсно, як вказується у доповіді ЮНІДО (2015, 24) «Глобальні ланцюги доданої вартості та розвиток»: «[…] з прогресом глобалізації, значущість ГЛДВ для економічного розвитку зростає, і це вже питання не про власне участь, а про те, як саме країни, що розвиваються, можуть брати участь у ГЛДВ, максимально використовувати можливості та долати проблеми, які можуть виникнути». У згаданій доповіді за 2015 рік також попереджається про складність багатьох цілей розвитку, на досягнення яких можуть бути спрямовані ГЛДВ (Блок 8.1), навіть якщо деякі з цих цілей можуть бути суперечливими або створювати перешкоди для участі у ГЛДВ.

Блок 8.1
Дванадцять людських,соціальних,економічних та екологічних цілей участі у ГЛДВ

Цілі розвитку ланцюгів доданої вартості можуть бути численними та різноманітними та охоплювати людські, соціальні, економічні та екологічні цілі, зокрема:

- Розвиток економіки
- Скорочення бідності
- Розвиток промисловості
- Заміщення імпорту
- Сприяння експорту
- Регіональний розвиток
- Розвиток підприємств, особливо МСП
- Збільшення доданої вартості
- Забезпечення доходу для конкретних груп
- Підвищення рівня зайнятості
- Створення гідних робочих місць з хорошими умовами праці
- Екологічна стійкість

Цей перелік із доповіді ЮНІДО (2015, 18) ілюструє складність цілей в умовах, коли уряди виходять за рамки традиційних економічних цілей розвитку та структурних змін, скорочення бідності та регіональної нерівності та покращення торгового балансу. Однак, як показує цей звіт, участь та нарощування можливостей у ГЛДВ можуть сприяти досягненню цих цілей, а також цілей інклюзивного та сталого економічного розвитку із забезпеченням зайнятості на гідних робочих місцях. Виклик для політики полягає в тому, що хоча деякі цілі можуть бути взаємодоповнюючими (наприклад, трудомістке завдання в рамках ГЛДВ може призвести до зростання рівня зайнятості та економічного розвитку, якщо працівники переходять із галузі сільського господарства з низькою продуктивністю, а також може сприяти ґендерній рівності, за умови непропорційної зайнятості жінок), інші можуть знаходитися в конфлікті (наприклад, відмова в ухваленні переміщення компанії, яка виконує діяльність, що має негативні екологічні наслідки, може сприяти екологічній стійкості за рахунок вищезазначеного підвищення рівня зайнятості).

[55] Цей та наступні розділи спираються на довідкові матеріали Mavroedi (2018a and b).

Інструменти політики можуть бути організовані в систему, яка співставлятиме відомі інструменти політики з тими, які необхідні для задоволення мінімальних умов, поліпшення інтеграції та нарощування можливостей. На Рис. 8.1 представлена така стилізована рамкова система.



По-перше, інтеграція не є простим завданням, і існують певні мінімальні умови для приєднання до ГЛДВ. Без виконання цих умов навряд чи можна буде залучити ПІІ в країну або вітчизняні компанії зможуть успішно експортувати продукцію покупцям. Ці умови включають у себе освіту, інфраструктуру та сприятливе макроекономічне середовище.

По-друге, декілька інструментів можуть сприяти інтеграції. Інтеграція базується на залученні прямих іноземних інвестицій, а також на створенні вітчизняних компаній, які зможуть стати постачальниками, як для дочірніх підприємств на внутрішньому ринку, так і в рамках експорту. Для залучення ПІІ можуть використовуватись звичні заходи, як-от стимули для іноземних інвесторів, спеціалізована інфраструктура та спеціальна підготовка робочої сили. Можна налагодити зв'язки з вітчизняними компаніями, сприяючи отриманню додаткового доходу від ПІІ, використанню місцевих ресурсів або наполягаючи на створенні спільних підприємств в якості умови приєднання до ГЛДВ. Політика також може підтримувати розвиток потенційних постачальників у бажаних галузях (а точніше – ланцюгах). Нарешті, незважаючи на те, що інновації можуть здаватися віддаленою перспективою, основи національної системи інновацій потрібно закладати на ранніх етапах шляхом створення інституцій, які сприятимуть передачі та адаптації технологій, з акцентом на підвищенні кваліфікації, та запровадження механізмів, які можуть сприяти взаємодії зацікавлених сторін, як-от асоціацій та форумів.

Із розширенням можливостей постачальників інструменти можуть бути орієнтовані на сприяння нарощуванню можливостей. Незважаючи на те, що деякі інструменти є новими, особливо ті, які сприяють подальшій розбудові інноваційної спроможності, сфера застосування попередніх інструментів істотно розширюється для охоплення бази більш спроможних вітчизняних та іноземних постачальників. Це передбачає, наприклад, звернення уваги на кластери, перехід від акценту на залучення ПІІ, як це було у випадку з зонами до сприяння співпраці та конкуренції компаній, та створення засобів для їх посилення. У цьому сенсі три основні умови – освіта, інфраструктура та макроекономічне середовище – це механізм безперервної діяльності, який постійно використовується для поліпшення умов, що сприяють накопиченню технологічних та виробничих можливостей. Ці інструменти можуть сприяти розробці спеціалізованих активів, які сприятимуть інтеграції у суміжні ланцюги або успішному розвитку модульних постачальників, які можуть виконувати більш широкий спектр науково-дослідних, конструкторських, виробничих та післявиробничих функцій.

Перш ніж детально проаналізувати ці інструменти важливо підкреслити, що переконливі докази неоднорідності ГЛДВ та механізмів участі країн у ГЛДВ свідчать про те, що фактичний досвід буде відрізнятися залежно від умов країни та галузевої спеціалізації. Отже, незважаючи на можливість узагальнення інформації стосовно відповідної політики, при її впровадженні необхідно буде враховувати національні умови та характер конкретних ГЛДВ.

8.2 Мінімальні умови участі у ГЛДВ

Без дотримання певних мінімальних умов, національні компанії навряд чи зможуть брати участь у ГЛДВ. Найбільш очевидними з них є низькі витрати на міжнародну торгівлю у грошовому вираженні, часі та невизначеності, а також низькі бар'єри для торгівлі відповідними частинами та комплектуючими виробами. Торговельні угоди можуть допомогти гарантувати провідним компаніям у ГЛДВ прихильність країни до відкритості[56]. Загалом важлива наявність надійної матеріальної та нематеріальної інфраструктури, яка забезпечуватиме сприятливі умови для підприємницької діяльності та транскордонної

[56] Наприклад, підписання Угоди про інформаційні технології СОТ важливо для участі у багатьох ГЛДВ у галузі електроніки.

торгівлі. Докази ефективного управління та гарантії того, що успішні ГЛДВ не зіткнуться з корупцією на кордоні або всередині країни, є мінімальними вимогами, тоді як такі заходи, як принцип «єдиного вікна» та «зелені коридори» забезпечують додаткову підтримку ГЛДВ.[57]

Макро- та мікродані, представлені у Частинах першій та другій, підкреслюють, що незважаючи на можливу необхідність лібералізації та сприяння торгівлі, вони не є достатніми умовами для інтеграції у ГЛДВ. Неодноразово наголошувалось на важливості наявності виробничих компетенцій, включаючи рівень освіти та базову інфраструктуру. Хоча це не підкреслюється в дослідженнях, важливою є сприятлива макроекономічна база з розумними цінами та стабільним обмінним курсом[58]. Ці елементи не є новими для будь-яких директивних органів і становлять умови для розвитку, незалежно від того, чи пов'язані вони з ГЛДВ.

8.3 Політика підтримки участі у ГЛДВ

Інтеграція у ГЛДВ може бути спрощена шляхом застосування інструментів залучення експортно орієнтованих ПІІ та стимулювання вітчизняних компаній ставати постачальниками, як для дочірніх підприємств на внутрішньому ринку, так і в рамках експорту. Для залучення ПІІ та вітчизняних компаній до діяльності у ГЛДВ можуть бути реалізовані такі спеціальні заходи, як вибірково лібералізований торговельний режим, стимулювання інвестицій, створення спеціалізованої інфраструктури, наприклад, промислових зон, та спеціальна підготовка робочої сили, або запроваджені більш цільові програми розвитку постачальників або заходи, як-от вимоги щодо використання місцевих ресурсів або залучення вітчизняних компаній.

Залучення прямих іноземних інвестицій – це, мабуть, найшвидший спосіб інтеграції у потрібні ГЛДВ. Іноземні дочірні компанії приносять із собою капітал, технології та управлінські навички, які можуть бути кращими за наявні в країні. Найголовніше – вони приносять знання про процес виробництва в межах відповідних ГЛДВ, про принципи їх діяльності, структуру, систему управління та ринки збуту. Залучення ПІІ в сегменти ланцюга, які наразі не охоплюються на місцевому рівні також є способом швидкого збільшення вітчизняної доданої вартості, виробленої в галузі (в абсолютному вираженні).

Однак можливості розвитку зв'язків з вітчизняною економікою залежать від ступеню зусиль щодо залучення ПІІ, режиму їх використання та поглинаючої спроможності вітчизняної економіки. Простір для маневру в політиці в інтересах сприяння налагодженню зв'язків між ГЛДВ та вітчизняною економікою зменшився, проте повністю не зник. Уряди все ще можуть підштовхувати та впливати на іноземні компанії з метою залучення їх до тісної співпраці з вітчизняними компаніями. У цьому сенсі важливо розширити низку інструментів, щоб також охопити вітчизняні компанії, які могли б приєднатися до бажаних ланцюгів, а не пропонувати

[57]Принцип «єдиного вікна» дозволяє проходити всі процедури, пов'язані з перетином кордону, в один етап, а не проходити окремо процедури міграційного, митного контролю, карантину, страхування транспортних засобів тощо, кожна з яких потребує взаємодії з окремими посадовими особами. «Зелені коридори» дозволяють підприємствам торгівлі вибирати на кордоні коридор, який означає відсутність товарів для декларування, як для пасажирів у міжнародних аеропортах.

[58] Необхідність забезпечення передбачуваності цін у ланцюгах поставок призвела до того, що учасники азійських ГЛДВ у галузі електроніки стали чутливими до курсу юаня/дол. США як орієнтиру. У період з серпня 2015 року по лютий 2017 року Малайзія, Республіка Корея та Тайвань (провінція КНР) відреагували на зміни вартості китайської валюти, тоді як Індонезія та Філіппіни, які беруть менш активну участь у ГЛДВ у галузі електроніки, не відреагували (Thorbecke, 2018).

пільгові умови лише для іноземних інвесторів. Водночас, інтереси ПІІ можуть не узгоджуватися з місцевими цілями розвитку, а залежність від ПІІ може збільшити вплив волатильності зовнішніх ринків. Важливими аспектами будуть макроекономічне управління, зосереджене на більш збалансованому зростанні внутрішнього попиту та заходи з пом'якшення наслідків можливих зовнішніх потрясінь.

8.3.1 Торговельні та інвестиційні стимули

Країни дуже часто використовують інвестиційні стимули для підвищення привабливості інвестицій у цільові галузі або підтримки більш капіталомісткого та високотехнологічного виробництва. Зазвичай стимули включають у себе податкові пільги (або «податкові канікули») стосовно корпоративного податку, пільгові податкові ставки, відстрочені податкові зобов'язання, можливість вирахування певних витрат, знижені імпортні тарифи чи митні збори, інвестиційні пільги, податкові кредити, звільнення від сплати ПДВ або зменшення ставки податку. Вони також можуть включати в себе неподаткові стимули, як-от гранти на навчання та дослідження, субсидування відсоткових ставок, знижки на послуги з використання інфраструктури та комунальні послуги.

Пакети заходів пільгової інвестиційної політики для певних видів діяльності не є новим механізмом і є «класичним» інструментом промислової політики. Вони можуть бути сумісні зі стратегією ГЛДВ за умови врахування викладених нижче аспектів:

- Стимули можуть використовуватися не лише для певних галузей, а й для заохочення конкретних заходів у межах цільових ланцюгів. Якщо основною метою є інтеграція, стимули можуть надаватися галузям, які пропонують найбільше можливостей для участі у ГЛДВ (галузі електроніки, текстильної промисловості та галузі автомобільних компонентів).

- Стимули можуть бути обумовленими (або принаймні враховувати) бізнес-планами щодо приєднання до ГЛДВ. Наприклад, надійні плани замовлень від іноземних покупців, докази участі у зовнішньоторговельних виставках, членство в асоціаціях вітчизняних та іноземних інвесторів, тощо. Для складання відповідних заявок заявникам може знадобитися додаткова підтримка з боку установ.

- Стимули можуть заохочувати першопроходців (Rodrik, 2004), щоб досягти диверсифікації участі у ГЛДВ.

- Стимули можуть надаватися заявникам, які продемонструють, що їх підприємницька діяльність пов'язана з уже залученими ПІІ.

Інтеграція у ГЛДВ вимагає створення виробничих потужностей та розвитку матеріальних (капітальне обладнання, ліцензії на технології) та нематеріальних (працівники з вищим рівнем освіти, підготовка, навчання на практиці) активів. Довгострокове фінансування є запорукою задоволення цих потреб, які часто забезпечуються спеціалізованими банками розвитку або промисловими банками. Полегшення доступу до капіталу може покращити можливості компаній щодо участі та нарощування можливостей у ланцюгах доданої вартості. Аналогічно до застосування стимулів для забезпечення діяльності ГЛДВ, для фінансування конкретних видів діяльності у межах цільових ланцюгів може надаватися пільгове, довгострокове фінансування.

Інший аспект фінансування, пов'язаного з ГЛДВ, стосується фінансування постачальників – МСП[59]. У деяких випадках лідери ланцюгів можуть створювати асоціації гарантування кредитів з метою надання допомоги МСП в отриманні комерційних кредитів, а в більш рідкісних випадках вони можуть фактично забезпечувати міжфірмове фінансування. Забезпечення усвідомлення фінансовими установами потреб МСП, які беруть участь у ГЛДВ, може допомогти компаніям у покритті їхніх потреб у ліквідних коштах за низьких затрат. Це вимагає розбудови потенціалу фінансової системи, розроблення конкретних програм, спрямованих на задоволення потреб постачальників – МСП, та надання допомоги постачальникам у поданні заявок, можливо, через спеціалізовані установи.

Інший інструмент, який використовується для інтеграції у ГЛДВ, – це стимулювання експорту. Хоча ГЛДВ здебільшого пов'язані з торгівлею із залученням ПІІ, експортування продукції підприємствам роздрібної торгівлі та іншим дистриб'юторам за кордоном досі є основним каналом інтеграції, особливо у ланцюгах, очолюваних покупцями в галузі продовольчих та інших агропромислових товарів або на простих виробництвах. Зважаючи на це, не слід нехтувати традиційними інструментами сприяння експорту, водночас приділяючи увагу налагодженню зв'язків між експортерами та посередниками або покупцями у ланцюгах доданої вартості.

8.3.2 Інфраструктура та зв'язки

Інфраструктура має велике значення для розвитку в цілому, але в контексті ГЛДВ надійна інфраструктура має вирішальне значення. Зважаючи на те, що виробництво має велику імпортну складову, затримки у транспортуванні та інші непередбачені проблеми можуть суттєво порушити виробництво кінцевого продукту. Логістична та транспортна інфраструктура може допомогти зменшити витрати на зберігання та обробку вантажів, а також скоротити терміни доставки, забезпечуючи привабливість для розміщення ПІІ та переваги для вітчизняних постачальників. Політичні зусилля в цьому напрямку повинні зосереджуватись на створенні та модернізації інфраструктури, покращенні доступу для великих суден та сприянні гнучкості шляхом запровадження дозволу на виконання операцій різними перевізниками (детальний огляд див. у Blyde, 2014b). Поряд із матеріальною інфраструктурою, покращення послуг логістичного забезпечення, як-от обробки вантажів, зберігання, складування, прозорості ланцюгів поставок та «наскрізного складування», також може забезпечувати переваги (там само). Серед інших об'єктів матеріальної інфраструктури велике значення також мають ІКТ та енергетична інфраструктура.

Поліпшення національної інфраструктури може бути складним завданням, але його виконання легше забезпечити в контексті промислових зон. Зони можуть бути утворені поблизу основних інфраструктурних об'єктів, зокрема портів та аеропортів, або бути пов'язаними з ними добре налагодженою дорожньою та залізничною інфраструктурою. Крім того, зони можуть мати спеціалізовану спільну інфраструктуру, яку зможуть використовувати розташовані у них компанії, що знижуватиме вартість інвестицій для кожної окремої компанії. Наприклад, Індустріальний парк Сучжоу (SIP) у Китаї, який має одну з кращих зонових інфраструктур в країні, інвестував у побудову доріг, систем електро-, водопостачання та

[59] Див. Humphrey and Navas-Aleman (2010)

водовідведення, утилізації та очищення стічних вод, газопостачання, широкий спектр телекомунікаційних послуг, включаючи широкосмуговий та міжнародний роумінг, кабельне телебачення, опалення та вирівнювання ділянки (Zeng, 2016).

Для забезпечення інтеграції в конкретні ланцюги доданої вартості зонова інфраструктура може враховувати потреби виробничого процесу в цих ланцюгах. Наприклад, відсутність споруд для очищення стічних вод у В'єтнамі було названо однією з причин стримування інвестицій у виробництво текстильних виробів, яке передбачає фарбування – процес, пов'язаний із високим рівнем забруднення (Tran, 2012). При збиранні та виготовленні напівпровідників першорядне значення має стабільне постачання електроенергії. Малайзії довелося побудувати окремі електростанції, щоб забезпечити Парк високих технологій Кулім стабільним енергопостачанням для залучення інвестицій у цю галузь.

У попередніх звітах ЮНІДО були виділені різні типи спеціальних економічних зон. Промислові парки – це найпростіший тип, який визначається як ділянка землі, спланована та поділена на ділянки відповідно до плану із забезпеченням місця для розміщення доріг, транспорту та комунальних послуг (ЮНІДО, 1997). У розвинених країнах промислові парки, як правило, кластеризують склади та розподільні центри для забезпечення відповідності вимогам щодо зонування та вирішення проблем місцевих громад, пов'язаних із перевантаженістю або забрудненням довкілля. У країнах із низьким рівнем доходу вони можуть бути інструментом розвитку, особливо для учасників ГЛДВ, яким потрібен надійний доступ до транспорту для забезпечення ресурсів та випуску, надійне постачання електроенергії та зв'язок. Останнє нововведення, запроваджене В'єтнамом, полягає у створенні екопромислових парків, які можуть сприяти покращенню економічних показників та зменшенню негативного впливу на довкілля (Tudor, Adam and Bates, 2007).

Спеціальна економічна зона – це визначена територія, на якій торгове законодавство та податковий режим відрізняються від тих, які застосовуються на решті території країни. Узагальнений термін є гнучким, тому що він може застосовуватись для експорту продукції переробки або бути адаптованим певним чином. Спеціальні економічні зони зазвичай мають на меті досягнення одного або декількох завдань: залучення ПІІ, створення робочих місць або функціонування в якості лабораторії для випробування нової політики. Як і у промислових парків, загальною метою СЕЗ може бути реалізація зовнішніх факторів взаємодії Маршалла, оскільки виробники групуються географічно з кращим доступом до робочої сили та інших ресурсів, включаючи спеціалізовані послуги, та перспектив створення нових ідей.

У контексті ГЛДВ спеціальні зони можуть бути особливо цінними у подоланні бюрократичних затримок, які є головною проблемою ГЛДВ, які спираються на своєчасну доставку між етапами виробництва. Успішні зони характеризуються відсутністю несприятливих норм та наявністю налагодженої інфраструктури, включаючи транспортне сполучення з портами. Вони також можуть слугувати гнучкими заходами реагування на конкретні перешкоди для інтеграції у ГЛДВ, наприклад, зона Мае Сот на кордоні між Таїландом та М'янмою дозволяє таїландським та іншим підприємцям залучати бірманців для виконання трудомістких завдань у ситуації, коли масштабна імміграція вглиб Таїланду буде політично суперечливою.

Спеціальні економічні зони можуть включати в себе політичні стимули додатково до налагодженої інфраструктури та звільнення від сплати ввізних мит, інших податків та нормативних актів.[60] Іншим рішенням є надання таких стимулів незалежно від місця розташування. У В'єтнамі політичні стимули для вітчизняних виробників, які приєднуються до ГЛДВ, покращилися з 2015 р., особливо це стосується Декрету про розвиток допоміжних галузей від листопада 2017 р. (Табл. 8.1). На Програму розвитку допоміжних галузей було виділено бюджет у розмірі понад 50 млн. дол. США на 2016-2020 рр.; вона була створена на початку 2017 р. з метою обслуговування вітчизняних виробників, які беруть участь у ГЛДВ. Діяльність у рамках Програми включає в себе налагодження зв'язків між компаніями, організацію підготовки з питань управління бізнесом, управління та розвитку людських ресурсів, передачу науково-дослідних технологій, а також розробку та постачання баз даних для компаній. У 2017 р. уряд оголосив про запровадження додаткових стимулів для малих та середніх підприємств після створення у 2014 р. Фонду розвитку малого та середнього бізнесу для надання допомоги вітчизняним компаніям у подоланні фінансових обмежень.

[60] Стратегія залучення іноземних інвесторів через індустріальні парки або спеціальні економічні зони не повинна перетворитися на перегони поступок на субнаціональному рівні, як це було б у випадку, якщо багато міст/провінцій змагалися б між собою, намагаючись забезпечити найкращі фінансові умови або менш суворі екологічні норми.

Таблиця 8.1
Субсидія та стимули для компаній у галузях постачання

Субсидії

- НДР фінансуватимуться Програмою розвитку допоміжних галузей; державна підтримка у покритті до 50% витрат на пілотні виробничі проекти
- Будівельні проекти підрозділів НДР мають право на пільги щодо оренди землі та можуть отримати підтримку у покритті до 50% витрат на закупівлю обладнання для НДР
- Підтримка у покритті до 50% витрат на розробку дослідної продукції
- Підтримка у покритті до 75% витрат на передачу технологій для проектів по виробництву матеріалів, які використовують більше 85% вітчизняної сировини
- Часткове відшкодування витрат, понесених у зв'язку з реєстрацію торговельної марки, участю у вітчизняних/закордонних виставках та доступом до ринку

Фіскальні та інші стимули

- Податкові пільги відповідно до положень Закону 71/2014/QH13, які раніше не застосовувались до підприємств допоміжних галузей (ставка податку на прибуток підприємств у розмірі 10% на 15 років, 4-річне звільнення від сплати податків та 50-відсоткове зниження податку на прибуток на 9 років із моменту отримання оподатковуваного прибутку)
- Звільнення від сплати податку на імпорт товарів, що використовуються для виготовлення основних фондів та компонентів, недоступних на внутрішньому ринку
- Позики під процентну ставку інвестиційного кредиту від Державного фонду інвестиційного кредитування
- Короткострокові позики в місцевій валюті від кредитних установ та відділень іноземних банків за процентними ставками, що не перевищують національну максимальну процентну ставку
- Додаткові стимули для малих та середніх підприємств у вигляді інвестиційних кредитів та звільнення від орендної плати за використання водних угідь/земель

Джерело: Tong and Seric (2018) background paper, adapted from Decree No. 111/2015/ND-CP

Крім налагодженої інфраструктури, ще однією важливою складовою успішної інтеграції є зв'язок із вітчизняною економікою. Інтеграція вітчизняних компаній у ГЛДВ може відбуватися шляхом розвитку вертикальних відносин з іноземними дочірніми компаніями. Хоча деякі такі зв'язки можуть розвиватися природним шляхом, інструменти політики також можуть бути використані для усунення труднощів та перешкод. Це особливо важливо, оскільки місцеві ресурси зазвичай обмежуються простими деталями, як-от пластмасові корпуси та металеві деталі або допоміжні виробничі матеріали (уніформа, прості деталі машин) через суворі стандарти якості високотехнологічних компонентів. Інструменти політики також можуть сприяти покращенню зв'язків у компонентах, які передбачають більше можливостей для технічного навчання.

Варто ще раз зазначити, що, незважаючи на те, що налагодження зв'язків важливо для інтеграції, позиція вітчизняних постачальників всередині ланцюга та перспективи нарощування можливостей також залежать від типу ланцюга, до якого належить дочірня компанія, а також від її ринкової орієнтації. Налагодження зв'язків між компаніями та експортно орієнтованими філіями, передбачає інтеграцію компаній в якості постачальників експортованої продукції, що, в свою чергу, передбачає значний акцент на дотриманні світових

стандартів та масштабів, яких може бути важко досягти. Налагодження зв'язків з ПІІ, орієнтованими на внутрішній ринок, передбачає здобуття кваліфікації, яка може бути більше пов'язана зі збиранням продукції та/або її адаптацією до внутрішнього ринку, а також з розподілом та збутом продукції. В останньому випадку може знадобитися додаткова політична підтримка для розвитку майбутнього експортного потенціалу. Більше того, вибір компаній може значно вплинути на зв'язки, які можуть розвиватися. Дані свідчать про те, що зв'язок є міцнішим за умови меншого технологічного розриву, оскільки компанії з вищим рівнем кваліфікації не можуть легко знайти відповідних місцевих постачальників.[61]

Фабрика по виробництву мобільних телефонів «Samsung» у В'єтнамі є надзвичайним прикладом інтеграції у ГЛДВ, якої було б неможливо досягти без технологій «Samsung» та доступу компанії до масштабного фінансування (див. Тематичне дослідження 6 у Додатку). Однак В'єтнам стикається з політичними викликами щодо забезпечення передачі технологій та підвищення кваліфікації в'єтнамських компаній. За певних обставин передачі технологій може сприяти створення спільних підприємств з іноземними компаніями, як було описано у тематичному дослідженні, присвяченому «Hical Technologies» (див. Тематичне дослідження 5 у Додатку). Створення спільних підприємств було ключовою особливістю переходу Китаю від статусу закритої економіки до статусу учасника світової торгівлі у 1980-х та 1990-х роках. Одним із аспектів привабливості для іноземних інвесторів є те, що партнер спільного підприємства більше знайомий із внутрішніми правилами та трудовою практикою.

Політика щодо використання місцевих ресурсів є альтернативним підходом до забезпечення того, щоб іноземні інвестори забезпечували створення робочих місць на місцевому рівні або приймали інші внутрішні ресурси. Така політика може набувати широкого спектру форм, але оскільки найголовнішою метою є надання переваги постачальникам вітчизняних, а не імпортованих ресурсів, вони можуть суперечити зобов'язанням членів Світової організації торгівлі щодо створення для імпортованих товарів не менш сприятливого режиму, ніж для аналогічних вітчизняних товарів відповідно до будь-яких законів чи постанов. Ці зобов'язання не мають обов'язкової юридичної сили (наприклад, вони охоплюють товари, але містять розпливчасті положення щодо послуг та державних закупівель), а правила щодо використання місцевих ресурсів посилилися з 2008 року. Два корисні обстеження політики щодо використання місцевих ресурсів містять протилежні висновки. Hufbauer et al. (2013) зазначають, що розвиток підірвав потенційний прибуток від торгівлі та дають «консервативну оцінку» збитків для світової економіки на рівні 93 млрд. дол. США у 2008 - 2013 роках. Weiss (2016) більш прихильно ставиться до розвитку, зазначаючи, що він забезпечує розширений простір для маневру в політиці для країн, що розвиваються, які прагнуть сприяти розвиткові галузей, що зароджуються.

Тематичні дослідження ілюструють пастки та перспективи, пов'язані з правилами щодо використання місцевих ресурсів, а також важливість процедур їх застосування. Наприклад, Бразилії, у зв'язку з встановленням вітроелектростанцій, довелося шукати 60% компонентів на внутрішньому ринку. Weiss (2016) зазначає, що, незважаючи на те, що обсяг місцевих ресурсів, можливо, був значним, програма не мала успіху в стимулюванні розширення потужностей вітроенергетики, частково через високу вартість вітчизняних компонентів. На

[61] Див. Amendolaigne et al, 2013 and Kokko, Tansini and Zejan, 1996

відміну від цього, автомобільна промисловість Китаю – це випадок успішного застосування правил щодо використання місцевих ресурсів як до вітчизняних виробників, так і до спільних підприємств з іноземними виробниками автомобілів. У 1980-х та 1990-х роках ці правила не відповідали вимогам щодо членства у СОТ, наприклад, тариф на імпортовані компоненти коригувався відповідно до частки імпортованих компонентів (тариф у розмірі 50% застосовувався у випадку, якщо всі компоненти були імпортовані, а 20% – якщо було імпортовано лише чотири п'ятих усіх компонентів). Після вступу до СОТ у 2001 році політика щодо використання місцевих ресурсів стала менш виразною та часто була замаскована під правила державних закупівель. Китай успішно створив велику автомобільну промисловість, впроваджуючи політику щодо використання місцевих ресурсів, однак роль, яку відіграла ця політика, важко визначити.

8.3.3 Кваліфікація, технології та промислові можливості

Крім більш масштабних заходів, як-от удосконалення системи середньої і вищої освіти та професійної підготовки, інтеграції в цільові ГЛДВ може сприяти розвиток кваліфікації робочої сили в конкретних сферах, які необхідні в цих ланцюгах. Такі потреби можна визначити на рівні зон або більших кластерів; також можна запровадити ініціативи для забезпечення резерву робочої сили необхідними знаннями з боку держави або державно-приватних партнерств. Наявність інституціоналізованого забезпечення відповідної підготовки та резерву кваліфікованої робочої сили може сприяти залученню більших обсягів інвестицій у цільові ланцюги.

На цьому етапі також важливо розпочати розбудову національної системи інновацій. Стратегія зміцнення системи інновацій значною мірою доповнює стратегію інтеграції та нарощування можливостей у ГЛДВ. Незважаючи на те, що коли країна вперше приєднується до ГЛДВ інновації можуть здаватися далекою перспективою, основи національної системи інновацій повинні бути закладені на ранніх етапах шляхом створення інституцій, які зможуть сприяти передачі та адаптації технологій; ключовим аспектом при цьому є сприяння взаємодії.

Спеціалізовані науково-дослідні установи можуть розробити ресурси, які можуть використовуватись місцевими компаніями в цільових ланцюгах з низькими витратами. Вони можуть надавати ресурси з технічних питань, як-от консультації щодо спеціалізованої техніки, її використання та обслуговування, запропонувати організацію підготовки та інші заходи щодо розбудови потенціалу у сферах контролю якості, безпеки та інших необхідних сферах або надавати послуги з вимірювання та сертифікації. Вони також можуть допомогти шляхом опанування технологій та адаптування їх до потреб місцевих компаній. У багатьох випадках подібні інституції вже існують у країнах, що розвиваються, але вони значно недофінансовані і не мають достатніх зв'язків з місцевою промисловістю. Створення простору для місцевої промисловості, іноземних інвесторів та науково-дослідних інститутів (та інших посередників) для взаємодії та виявлення потреб щодо розбудови місцевого потенціалу було б корисним для спрямування обмежених ресурсів на сфери, де існує попит.

Взаємодія між різними суб'єктами в системі допомагає створювати та обмінюватися новими знаннями, отже, необхідно застосовувати систематичний підхід. Сприяння взаємодії між основними суб'єктами системи (вітчизняними та зарубіжними компаніями, науково-дослідними інститутами, фінансовими посередниками та ін.) може покращити динамічність

вітчизняної системи інновацій. Проведення форумів та інших заходів, пов'язаних із інтеграцією та нарощуванням можливостей у цільових ГЛДВ, а також створення відповідних бізнес-асоціацій може бути шляхом полегшення такої взаємодії.

Загальний висновок полягає в тому, що інструменти інтеграції у ГЛДВ, представлені на Рисунку 8.1, можуть бути корисними, але їх потрібно застосовувати з обачністю. Результати галузевого аналізу та тематичних досліджень, представлені в цьому звіті, надають приклади успішних спільних підприємств та іноземних інвесторів, які реагують на стимули. Міжнародні зобов'язання, зокрема членство в СОТ, можуть обмежувати використання деяких інструментів політики, однак, як показав аналіз використання місцевих ресурсів, вони не чинять серйозних перешкод для бажаного простору для маневру в політиці.

8.4 Політика підтримки нарощування можливостей у межах ГЛДВ

Нарощування можливостей у межах ГЛДВ тягне за собою аналогічні проблеми. Багато заходів, перелічених у попередньому розділі, присвяченому інтеграції, можуть бути використані для полегшення нарощування можливостей, якщо критерії стосовно бажаних інструментів будуть більш амбітними, і більше уваги приділятиметься розвиткові можливостей, а не лише налагодженню зв'язків. По суті, для нарощування можливостей необхідний розширений спектр вищезазначених інструментів для забезпечення більш спроможної бази вітчизняних та іноземних постачальників. Стосовно освіти передбачається вищий рівень підготовки та більш спеціалізована підготовка. Вдосконалення інфраструктури виходить за межі модернізації дорожнього, залізничного та портового сполучення та включає у себе запровадження сучасних систем відстеження вантажів та забезпечення швидкісного надійного підключення до мережі Інтернет. Спрощення процедур торгівлі може перейти від подолання корупції на прикордонних пунктах пропуску до запровадження загальних форм, принципу «єдиного вікна» та електронного митного оформлення на основі ефективного аналізу ризиків. ГЛДВ спираються на міжкраїнову різницю у рівнях витрат, але також і на ефективне сполучення, яке мінімізує потреби в запасах. Уряди відіграють важливу роль у забезпеченні існування цих умов на території їхніх держав та встановлення національних стандартів на максимально можливих рівнях.

Враховуючи, що нарощування можливостей вимагає накопичення технологічних та промислових можливостей, далі ми зупинимось на трьох напрямах, які мають першочергове значення для цього: 1) розбудова потенціалу кластерів, 2) розвиток ефективної системи інновацій та 3) зміцнення інфраструктури контролю якості та послуг з оцінки відповідності.

8.4.1 Розбудова потенціалу кластерів

Створення промислових зон, які мають широке визначення, вважалося ключовою стратегією залучення інвестицій та інтеграції у ГЛДВ. Стосовно нарощування можливостей акцент зміщується на допоміжні кластери, незалежно від того, чи виникли вони на базі зон, спрямованих на залучення ПІІ, чи ні. Принципи є аналогічними в обох випадках, оскільки підтримка кластерів часто спрямована на створення спеціалізованої інфраструктури та надання послуг, які можуть використовуватися кластерними компаніями, зменшуючи їхні індивідуальні інвестиції. Однак, при аналізі кластерів, увага зосереджується на

агломераційних силах та їхніх перевагах для передачі знань, набуття спеціалізованої кваліфікації та можливостях, які відкриваються для гнучкої спеціалізації.

Одним із найважливіших обґрунтувань підтримки кластерів є їхній потенціал щодо передачі технологій, яка відбувається внаслідок географічної близькості (Porter, 1989). Близькість розташування заохочує підприємців та співробітників зустрічатися та обмінюватися знаннями – цей процес посилюється завдяки плинності кадрів. Крім того, більший за розміром ринок, утворений кластерною галуззю, створює стимули для розподілу праці між компаніями, що призводить до появи більш спеціалізованих постачальників обладнання та послуг на периферії кластерів. Робоча сила також набуває спеціалізованої кваліфікації, й обсяг інвестицій на рівні компаній у підготовку кадрів може бути зменшений. Сприяння кластеризації в галузях, які отримують вигоду від такої передачі технологій і знань, може підвищити колективну ефективність та зробити галузь глобально конкурентоспроможною.

Кластери також пов'язують з діяльністю у межах ГЛДВ. Підприємства, які беруть участь у кластерах, включаючи МСП, мають можливість приєднуватися до ГЛДВ через зовнішні зв'язки, налагоджені кластером. Це означає, що кластер може спеціалізуватися на певній частині ланцюга, а не обов'язково на усьому виробничому процесі. Колективне приєднання до ГЛДВ означає, що на здатність компаній до нарощування можливостей впливає як колективна ефективність кластеру, в якому вони розташовані, так і схема управління ланцюгом, до складу якого входить кластер (Giuliani, Pietrobelli and Rabellotti, 2005).

З огляду на різноманітні типи кластеризації, спосіб виникнення кластерів, галузь та ланцюг, до складу якого вони входять, втручання не можуть бути універсальними. Підтримка може набувати різних форм, включаючи багато інструментів, проаналізованих окремо в цьому звіті. У загальних рисах ми представляємо такі:

- *Інфраструктура*: Кластери часто зосереджені у промислових зонах, які мають відповідну інфраструктуру. Навіть у випадку виникнення стихійних кластерів, об'єкти, побудовані пізніше, можуть сприяти сталому розвиткові кластерів. Крім стандартної інфраструктури, яка знаходиться в промислових зонах, кластерна інфраструктура повинна приділяти більше уваги будівництву спільних споруд не лише з точки зору надання колективних послуг (наприклад, поводження зі стічними водами або надання послуг тестування), а й сприяння взаємодії, що є однією із ключових переваг кластеризації. Також важливо створити простори, які особливо підходять для підприємств малого та середнього бізнесу та стартапів.

- *Забезпечення інструментів для інновацій*: Незважаючи на те, що спільні можливості для інновацій можуть входити в інфраструктуру, варто наголосити на необхідності послуг, які можуть полегшити модернізацію процесів та продукції. Це може включати в себе створення конструкторських та науково-дослідних центрів, які б могли задовольняти потреби місцевих кластерів, додатково до поширення технічної інформації. Також можуть бути особливо корисними спеціалізовані центри вимірювання, тестування та сертифікації. Перевага створення таких об'єктів в кластері полягає в полегшенні виявлення потреб у нарощуванні можливостей серед зацікавлених сторін, оскільки в кластерах існує певний рівень промислової спеціалізації.

• *Налагодження каналів комунікації*: Знову ж таки, враховуючи те, що взаємодія має вирішальне значення для створення конкурентоспроможного кластеру, може бути дуже корисним налагодження інституційних каналів комунікації та мережування між компаніями. Це може включати в себе заохочення створення асоціацій, особливо якщо вони не є суто горизонтальними і об'єднують учасників ланцюга доданої вартості, організацію спеціальних мережних заходів та форумів, які об'єднують зацікавлених сторін для обговорення важливих питань та спільних навчальних або дослідницьких проектів.

• *Сприяння доступу до факторних ресурсів*: Наявність спеціалізованого персоналу та доступу до капіталу – два важливі обмеження зростання, особливо для малих підприємств. Співпраця з місцевими ВНЗ чи закладами професійної освіти для забезпечення кваліфікованого персоналу та колективне навчання на рівні компаній може заповнити деякі з цих прогалин. Доступ до капіталу можна покращити, створивши спеціалізовані фінансові установи для роботи в рамках кластеру та надання спеціальних послуг.

• *Ринкова підтримка*: Допомога кластерам в охопленні клієнтів або субсидування зусиль компаній щодо отриманння доступу до ланцюгів доданої вартості може бути важливим інструментом. Програми розвитку мережі постачальників можна адаптувати до рівня кластерів та робити акцент на нарощуванні можливостей, а не просто на інтеграції.

• Якірні компанії: Незважаючи на те, що не всі кластери повинні мати великі якірні компанії, в кластерах країн, що розвиваються, велика вітчизняна компанія або великі БНК часто виступають каталізаторами появи кластерів і вертикальної інтеграції. Можливості дуже великих компаній впроваджувати інновації та інвестувати в локалізацію виробництва ресурсів можуть мати значні наслідки, як у випадку з Науковим парком Сіньчжу (HSP) у Тайвані (провінція КНР), який спирався на велику державну ініціативу для різкого початку економічного зростання, та IT-кластером у м. Бангалор в Індії, який очолювала БНК.

8.4.2 Поліпшення системи інновацій

У країнах, що розвиваються, де системи інновацій не є повноцінними або зрілими, поширення знань всередині ГЛДВ може мати першочергове значення для розвитку можливостей на рівні компаній. Водночас, взаємодія всередині системи інновацій може допомогти компаніям розбудувати додаткові можливості, зокрема домогтися нарощування можливостей у галузях, які не обов'язково входять до сфери взаємодії покупців і постачальників.

Звернення уваги на технологічні можливості також набуло більшого значення, оскільки галузі промисловості не лише стали більш глобалізованими, але й збільшили наукову складову, особливо в галузях хімічних технологій, електротехніки, електроніки, телекомунікацій та біотехнологій. Наразі ще більш важливо забезпечити підвищення кваліфікації в галузі науки, що може збільшити здатність до поглинання. Водночас компанії повинні мати незалежні можливості для розвитку технологій, оскільки бар'єри для нарощування можливостей не є рідкістю, а режими захисту інтелектуальної власності стають все більш суворими.[62]

Аналіз системи інновацій з точки зору ГЛДВ може стати осередком для стратегічних інвестицій та координації. По-перше, важливо інтегрувати іноземних покупців у місцеву

[62] Див. Mazzoleni and Nelson, 2007, та Pietrobelli, 2008

систему інновацій, незалежно від того, чи розташована вона в країні чи ні. Це означає залучення їх до участі у відповідних форумах та обговореннях та створення альянсів для спільних проектів НДР та розбудови потенціалу вітчизняних постачальників. По-друге, слід визначити пріоритетні напрями прямого фінансування досліджень, чи то на рівні компаній, чи в науково-дослідних інститутах, враховуючи тенденції нарощування можливостей на рівні компаній. По-третє, заповнення системи інновацій розробниками досліджень та постачальниками послуг (наприклад, органами тестування та сертифікації), які є важливими для цільових ланцюгів доданої вартості, забезпечить нарощування можливостей у цих сферах (див. нижче).

8.4.3 Зміцнення інфраструктури забезпечення якості та послуг з оцінки відповідності

Структура ГЛДВ передбачає, що провідні компанії та їх основні ринки розташовані в розвинених країнах, як-от США, ЄС та Японія. Отже, продукція та компоненти часто повинні відповідати критеріям безпеки, захисту довкілля, технічним критеріям та етичним принципам, закладеним у закордонні або міжнародні стандарти. Деякі стандарти є обов'язковими для виходу на ринки, решта – добровільними; останні зазвичай спрямовані на забезпечення соціальної та екологічної стійкості. Загалом, у розробці та управлінні стандартами беруть участь різноманітні суб'єкти, від уряду до представників приватного сектору та неурядових організацій.

Стандарти полегшують торгівлю, але можуть також виступати бар'єром для її здійснення, фактично закриваючи доступ до ринку для менш розвинутих та менших за розміром компаній-експортерів, які не можуть забезпечити їх виконання або через брак інформації та коштів, або через необхідність вжиття колективних дій, які не передбачаються (останнє особливо актуально для агропродовольчої галузі). З іншого боку, стандарти також можуть забезпечити більший розподіл праці та гарантувати сумісність систем, що забезпечує економію масштабу виробництва. Вони також можуть дозволяти здійснювати більш точні вимірювання, які полегшують порівняння продукції, що дозволяє здійснювати діяльність у межах ланцюгів доданої вартості.

Здатність постачальників відповідати необхідним стандартам є важливим аспектом привабливості для покупців у межах ГЛДВ (ADB, 2014). Однак витрати можуть бути значними і включати в себе модернізацію відповідної інфраструктури, розробку систем та практик, навчання персоналу та створення можливостей для проведення аудиту та сертифікації (там само).

Підтримка постачальників у дотриманні стандартів у відповідних галузях є важливим аспектом політики, тим більше, що постачальники переходять до більш технологічного виробництва. Підтримка може включати інвестиції в лабораторії та інші установи, які можуть здійснювати сертифікацію, акредитацію та проводити інші відповідні оцінки (ADB, 2014).

Зусилля Уряду Малайзії щодо пропонування послуг з вимірювання та випробувань місцевим компаніям, також підпадають під цю діяльність. На базі Державного науково-дослідного центру ІКТ-технологій («MIMOS») розташовані лабораторії, які надають широкий спектр сучасних послуг з оцінки надійності, аналізу несправностей та випробування

пластин/інтегрованих схем за субсидованими тарифами, щоб зменшити індивідуальні витрати постачальників електроніки. Аналогічно, на базі Центру підвищення кваліфікації в м. Пенанг («PSDC»), який є державно-приватною ініціативою, крім інших спільних служб випробування, розташована одна з найбільших лабораторій у Південно-Східній Азії, яка займається перевіркою електромагнітної сумісності. Доступ до цього виду послуг з випробування, може гарантувати постачальникам відповідність стандартам якості та безпеки за значно нижчою ціною, ніж це було б у випадку, якщо б вони надсилали зразки до закордонних лабораторій або інвестували у власне обладнання.

8.5 Висновки та подальші заходи

Незважаючи на те, що ГЛДВ часто оцінюють з огляду на їх внесок у забезпечення доходу та зайнятості, Цілі сталого розвитку повинні нагадати нам, що при оцінці участі у ГЛДВ слід враховувати довгострокові економічні, екологічні та соціальні наслідки (Блок 8.1). Інтеграція у ГЛДВ є важливою відправною точкою для індустріалізації. Країни, що розвиваються, повинні цілеспрямовано використовувати ГЛДВ для розвитку виробничих та експортних можливостей, щоб досягти масштабної та стійкої індустріалізації. Крім економічних аспектів, велика кількість ГЛДВ сприяли інклюзивному зростанню шляхом залучення жінок до формальної робочої сили, проте цей результат не є неминучим, а участь (або відсутність участі) жінок у ГЛДВ є предметом все більш активної дискусії на управлінському рівні. Вплив участі у ГЛДВ на довкілля, як правило, не враховується, хоча, як показано у довідковому матеріалі Meng and Tang (2018), негативні наслідки можуть бути опосередкованими та істотними. Очікування більшої корпоративної соціальної відповідальності від учасників ГЛДВ є позитивним кроком, проте це не замінить ефективну державну соціальну політику, та не є приводом для закриття очей на учасників ГЛДВ, які формально заявляють про свою корпоративну соціальну відповідальність і водночас економлять на, наприклад, БГП.

* * *

Говорячи про перспективу, важливо усвідомлювати важливість та прискорення змін, пов’язаних із ГЛДВ. Про це свідчать стрімкі та кардинальні зміни на ринку праці та в структурі експорту В’єтнаму, які відбулись за останнє десятиліття і були зумовлені участю у ГЛДВ. На рівні компаній вигоди та витрати, пов’язані зі своєчасним пристосуванням до змін, проілюстровано на прикладі компанії «Moser Baer India» (див. Тематичне дослідження 4 у Додатку). Компанія динамічно реагувала на переведення технологій на виробництво дискет, а потім DVD-дисків, але пропустила перехід від DVD-дисків до флеш-накопичувачів USB, після чого компанія зіткнулася з серйозними труднощами і їй довелося змінити вид діяльності. Такі тенденції щодо продукції важко передбачити навіть для компанії, яка стала лідером у своєму ринковому сегменті.

Політику сприяння гнучкості простіше обговорювати, ніж впроваджувати. Освіта може бути частковою відповіддю, оскільки підтримує отримання загальних знань, а не конкретну підготовку та професійну освіту[63]. Надмірне регулювання – ворог гнучкості; занепокоєння з

[63] Це старий аргумент; Schultz (1975) стверджував, що загальні знання є особливо цінними в ситуаціях порушення рівноваги. Після розпаду Радянського Союзу та відходу від центрального планування, дані опитування домогосподарств свідчать про те, що старші спеціалісти з професійною кваліфікацією та досвідом виконання конкретних завдань були одними з найбільших невдах, а випускники технікумів із більш загальними

цього приводу було озвучене в Малайзії, де участь у ГЛДВ скорочується, та в Сингапурі, який стурбований зменшенням своєї ролі у ГЛДВ в галузі електроніки.

Фінансовий розвиток є аналогом гнучкості у тій мірі, в якій потенційні підприємці з гарними ідеями можуть бути обмежені відсутністю належного доступу до кредитів. В ефективно регульованому фінансовому секторі буде віднайдено баланс між надмірним регулюванням, що веде до несприятливого вибору на користь проектів з низьким рівнем ризику, та недостатнім регулюванням, за винятком страхування депозитів, яке створює моральну небезпеку та передбачає надмірні ризики. Ефективний фінансовий сектор матиме хороших кредитних фахівців, які зможуть достатньо добре оцінити ризики та відмовити у наданні кредитів, щоб уникнути зайвих непогашених позик. Однак хороші регулятори та кредитні фахівці повинні мати належну підготовку та досвід, на здобуття яких потрібен час.

Межі «сервісіфікації» у ГЛДВ і розділення функцій обслуговування та виробництва невідомі. Компанії «Apple» та «Samsung» дотримувались протилежних стратегій: «Apple» організувала все виробництво на умовах субпідряду, а «Samsung» контролювала виробничі функції. Приблизно в 2010 році компанія «Samsung» перемістила операції по збиранню з Китаю до В'єтнаму, а безпосередній партнер компанії «Apple» компанія «Foxconn» відкрила великі нові потужності в західному Китаї. Ймовірно, одна з цих стратегій має більше переваг із точки зору зниження виробничих витрат, хоча відносний успіх «Apple» і «Samsung» може залежати від дизайну та функціональності, а також від інтерналізації та витрат на виробництво.

Деякі майбутні події в більш широкому контексті є прогнозованими. Baldwin (2017) підкреслює перехід від першого розділення у XIX столітті, коли падіння транспортних витрат призвело до збільшення місцевого відокремлення виробництва від споживання (тобто торгівлі готовою продукцією), до другого розділення в кінці XX століття, коли падіння торгових витрат призвело до розподілу завдань всередині виробничого процесу (тобто ГЛДВ). Третє розділення, яке наразі зароджується, пов'язане зі змінами в галузі інформаційно-комунікаційних технологій, завдяки яким віртуальне особисте спілкування фактично замінює особисте спілкування. Ця зміна, ймовірно, розширить географічну присутність провідних компаній - учасниць ГЛДВ, відтак ГЛДВ все частіше будуть ставати глобальними, а не регіональними. Більш загальним зображенням цієї ситуації є той факт, що пошук компаніями потенційних постачальників та клієнтів, який історично здійснювався на місцевому рівні, протягом останнього століття перемістився на національний, потім регіональний, а в майбутньому на глобальний рівень.

Ці процеси залежать від продукції. Якщо пошук найкращих постачальників обумовлюється високими стандартами якості, а не вартістю, як у ГЛДВ «Boeing 787» або «Hical Technologies», то ланцюг доданої вартості вже є глобальним. Такі приклади являють собою як виклики, так і можливості для країн, які прагнуть інтегруватися у ГЛДВ; національні знання, а також виробничі та технологічні можливості, на які був зроблений акцент у цьому звіті, ставатимуть все більш важливими, тоді як відсутність знань перешкоджатиме участі та нарощуванню можливостей у ГЛДВ. Автоматизація – це передбачувана загроза, з якою стикаються учасники ГЛДВ, які виконують звичайні повторювані операції, і, зокрема, автоматизація становить

ступенями, які мали широкі аналітичні здібності, були групою, яка демонструвала найкращі результати; особливо це стосувалося випускниць технікумів (Anderson and Pomfret, 2003).

загрозу для працевлаштування низько- та напівкваліфікованих працівників у країнах, що розвиваються (Hallward-Driemeier and Nayyar, 2017). Компанія «Foxconn», наприклад, використовувала найбільшу кількість роботів на своїх заводах в Китаї. Серед ключових компетенцій більшої значущості, ймовірно, набуватиме здатність доповнювати автоматизовані операції.

Одним із наслідків глобалізації та формування ГЛДВ стало посилення агломерації, оскільки діяльність має тенденцію до кластеризації у міській місцевості. Третє розділення заважає розумінню, де саме відбуватиметься агломерація, яка стає майже невизначеною, оскільки початкове розташування асоціюється з економікою динамічного масштабу. Третє розділення може зменшити переваги регіональних ланцюгів доданої вартості у Східній Азії, ймовірно, прискорюючи розвиток ГЛДВ, або може посилити роль мегаполісів, розташованих в Азії, або поза її межами.

ПОСИЛАННЯ

ADB (Asian Development Bank), 2014. *Asian Development Outlook 2014 Update: Asia in Global Value Chains*. Mandaluyong City.

ADB (Asian Development Bank), 2015. *Asian Economic Integration Report 2015: How can Special Economic Zones catalyze Economic Development?*. Manila.

ADB (Asian Development Bank), 2016. *The Role of Economic Zones in Improving Effectiveness of GMS Economic Corridors*. Manila.

Tristan Leo Dallo, A. and Schröder, M., 2014. The Indian Automotive Industry and the ASEAN Supply Chain Relations. In: *Automobile and Auto Components Industries in ASEAN: Current State and Issues*, eds. Research Institute Auto Parts Industries Waseda University, Jakarta: Economic Research Institute For ASEAN and East Asia and Waseda University, pp. 51-114.

Ali-Yrkkц, J., Rouvinen, P., Seppдlд, T. and Ylд-Anttila, P., 2011. Who Captures Value in Global Supply Chains? Case Nokia N95 Smartphone. *Journal of Industry, Competition and Trade*, 11(3), pp. 263–278.

Amendolagine, V., Boly, A., Coniglio, N.D., Prota, F. and Seric, A, 2013. FDI and Local Linkages in Developing Countries: Evidence from Sub-Saharan Africa. *World Development*, (50), pp. 41–56.

Anderson, K., and Pomfret, R., 2003. *Consequences of Creating a Market Economy: Evidence from Household Surveys in Central Asia.* Cheltenham: Edward Elgar.

ASEAN Secretariat and United Nations Conference on Trade and Development (2016). ASEAN Investment Report 2016: *Foreign Direct Investment and MSME Linkages.* Jakarta: ASEAN Secretariat.

Athukorala, P., 2005. Product Fragmentation and Trade Patterns in East Asia. *Asian Economic Papers*, 4(3), pp. 1–27.

Baldwin, R., 2017. *The Great Convergence.* Cambridge, MA: Harvard University Press.

Baldwin, R. and Lopez-Gonzalez, J., 2015. Supply-chain Trade: A Portrait of Global Patterns and Several Testable Hypotheses. *World Economy*, 38(11), pp. 1682–1721.

Baldwin, R., and Venables, A., 2013. Spiders and Snakes: Offshoring and agglomeration in the global economy. *Journal of International Economics*, 90(2), pp. 245-254.

Berlingieri, G., 2013. *Outsourcing and the Rise of Services*. CEP Discussion Paper No. 1199. London: Centre for Economic Performance.

Bilir, L. K., Chor, D. and Manova, K., 2014. *Host-Country Financial Development and Multinational Activity*. NBER Working Paper 20046 (Revised in 2017). Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.

Blyde, J., 2014. What It Takes to Join an International Value Chain: The Firm-Level Evidence. In: *Synchronized Factories: Latin America and the Carribean in the Era of Global Value Chains*, eds. Blyde, J.S., New York, NY:Springer International Publishing, pp. 75–104.

Brьlhart, M., 2009. An Account of Global Intra-Industry Trade, 1962-2006. *World Economy*, 32(3), pp. 401–459.

Carvalho, M., Dechezleprêtre, A. and Glachant, M., 2017. *Understanding the Dynamics of Global Value Chains for Solar Photovoltaic Technologies*. WIPO Economic Research Working Paper No.40. Geneva: World Intellectual Property Organization.

Carvalho, V. and Voigtlдnder, N., 2015. *Input Diffusion and the Evolution of Production Networks*. NBER Working Paper 20025. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.

Chaney, T., 2014. The Network Structure of International Trade. *The American Economic Review*, 104(7), pp. 3600–3634.

Coe, N. and Yeung, H.W.C., 2015. *Global Production Networks: Theorizing Economic Development in an Interconnected World.* Oxford: Oxford University Press.

Costinot, A., Vogel, J. and Wang, S., 2013. An Elementary Theory of Global Supply Chains. *The Review of Economic Studies*, 80(1), pp. 109-144.

Dai M., Maitra, M. and Yu, M., 2016. Unexceptional Exporter Performance in China? The role of processing trade. *Journal of Development Economics*, 121, pp. 177-89.

Dallas, M., 2014. Manufacturing Paradoxes: Foreign ownership, governance, and value chains in China's light industries. *World Development*, 57, pp. 47-62.

Dedrick, J., Kraemer, K. L., and Linden, G., 2010. Who profits from Innovation in Global Value Chains? A study of the iPod and notebook PCs. *Industrial and Corporate Change,* 19(1), pp. 81–116.

Defever, F., Heid, B., and Larch, M., 2015. Spatial Exporters. *Journal of International Economics,* 95(1), pp. 145-56.

Djankov, S., Freund, C. and Pham, C.S., 2010. Trading on Time. *Review of Economics and Statistics,* 92(1), pp. 166-173.

Ernst, D., 2014. *Upgrading India's Electronics Manufacturing Industry: Regulatory reform and industrial policy.* Honolulu: East-West Centre.

Ernst, D., 2015. *From Catching Up to Forging Ahead: China's policies for semiconductors.* Honolulu: East-West Centre.

Escaith, H., and Timmer, M., 2012. *Global Value Chains, Trade, Jobs, and Environment: The new WIOD database.*

VoxEU. Available at: https://voxeu.org/article/new-world-input-output-database [Accessed May 17, 2018]. Evans, C., and Harrigan, J., 2005. Distance, Time, and Specialization: Lean Retailing in General Equilibrium. *American Economic Review,* 95(1), pp. 292-313.

Furusawa, T., Inui, T., Ito, K., and Tang, H., 2015. *Offshoring, Relationship-Specificity, and Domestic Production Networks.* RIETI Discussion Paper Series. Tokyo: Research Institute of Economy, Trade and Industry.

Giuliani, E., Pietrobelli, C. and Rabellotti, R., 2005. Upgrading in Global Value Chains: Lessons from Latin American Clusters. *World Development,* 33 (4), pp. 549–73.

Guiso, L., Sapienza, P. and Zingales, L., 2009. Cultural Biases in Economic Exchange. *Quarterly Journal of Economics,* 124(3), pp. 1095- 1131.

Hallward-Driemeier, M. and Nayyar, G.. 2017. *Trouble in the Making? The Future of Manufacturing-Led Development.* Washington, DC: World Bank. https://openknowledge.worldbank.org/ handle/10986/27946 License: CC BY 3.0 IGO.

Hufbauer, G., Schott, J., Cimino, C., Vieiro, M. and Wada, E., 2013. *Local Content Requirements: A global problem.* Washington, DC: Peterson Institute Press.

Hummels, D., Ishii, J. and Kei-Mu, Y., 2001. The Nature and Growth of Vertical Specialization in World Trade. *Journal of International Economics,* 54(1), pp. 75-96.

Hummels, D. and Schaur, G., 2013. Time as a Trade Barrier. *American Economic Review,* 103(7), pp. 2935-59.

Humphrey, J. and Navas-Alemбn L., 2010. *Value Chains, Donor Interventions and Poverty Reduction: A Review of Donor Practice.* Research Report 2010/63. Sussex: Institute of Development Studies.

Johansson, E. and Olaberria, E., 2014. *Long-Term Patterns of Trade Specialisation*. OECD Economics Department Working Papers 1136. Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development.

Johnson, R., 2014. Five Facts about Value-Added Exports and Implications for Macroeconomics and Trade Research. *Journal of Economic Perspectives,* 28(2), pp. 119–42.

Johnson, R. and Noguera, G., 2012a. Accounting for intermediates: Production sharing and trade in value added. *Journal of International Economics,* 86(2), pp. 224–36.

Johnson, R. and Noguera, G., 2012b.: Proximity and Production Fragmentation, *American Economic Review* 102(3), 407–11.

Kee, H. L. and Tang, H., 2016. Domestic Value Added in Exports: Theory and firm evidence from China. *American Economic Review,* 106(6), pp. 1402-36.

Kokko, A., Tansini, R. and Zejan, M.C., 1996. Local Technological Capability and Productivity Spillovers from FDI in the Uruguayan Manufacturing Sector. *The Journal of Development Studies,* 32 (4), pp. 602–11.

Kong, X. X., Zhang, M. and Ramu, S.C., 2015. *China's Semiconductor Industry in Global Value Chains*. ERIA Discussion Paper DP-2015-15. Jakarta: Economic Research Institute for ASEAN and East Asia.

Koopman, R., Wang, Z. and Wei, S. J., 2014. Tracing Value-Added and Double Counting in Gross Exports. *American Economic Review,* 104(2), pp. 459-94.

Kowalski, P., Lopez-Gonzalez, J., Ragoussis, A. and Ugarte, C., 2015. *Participation of Developing countries in Global Value Chains: Implications for Trade and Trade-related Policies*. OECD Trade Policy Papers No. 179. Paris: Organisation for Economic Cooperation and Development.

Kummritz, V., 2016. *Do Global Value Chains Cause Industrial Development?*. CTEI Working Paper No 2016-01. Geneva: Graduate Institute of International and Development Studies.

Kummritz, V., Taglioni, D. and Winkler, D., 2016. *Economic Upgrading through Global Value Chain Participation: Which Policies Increase the Value Added Gains?*. Word Bank Policy Research Working Paper 8007. Washington, D.C.: The World Bank.

Lanz, R., and Maurer, A., 2015. Services and Global Value Chains: Servicification of Manufacturing and Services Networks. *Journal of International Commerce, Economics and Policy*, 6(3).

Lanz, R. and Piermartini, R., 2016. *Comparative Advantage in International Supply Chains*. forthcoming.

Lee, K., 2013. *Schumpeterian Analysis of Economic Catch-up: Knowledge, Path-Creation, and the Middle-Income Trap*. Cambridge: Cambridge University of Press.

Levchenko, A., 2007. Institutional Quality and International Trade. *Review of Economic Studies*, 74(3), pp. 791-819.

Li Y., Kong, X. X. and Zhang, M., 2015. *Industrial Upgrading in Global Production Networks: The case of the Chinese automotive industry*. ERIA Discussion Paper DP-2015-07. Jakarta: Economic Research Institute for ASEAN and East Asia.

Linden, G., Kraemer K. and Dedrick, J., 2009. Who Captures Value in a Global Innovation System? The case of Apple's iPod. *Communications of the ACM*, 52(3), pp. 140–4.

Lopez Gonzalez, J., 2016. *Using Foreign Factors to Enhance Domestic Export Performance: A Focus on Southeast Asia.* Working Party of the Trade Committee, TAD/TC/WP(2015)25/REV1/PART1. Paris: Organisation for Economic Co-operation and Development.

Lu, R, Ruan, M. and Reve, T., 2016. Cluster and Co-located Cluster Effects: An empirical study of six Chinese city regions. *Research Policy*, 45, pp. 1984-95.

Manova, K. 2013. Credit Constraints, Heterogeneous Firms, and International Trade. *The Review of Economic Studies*, 80(2), pp. 711-44.

Manova, K. and Yu, Z., 2016. How Firms Export: Processing vs. ordinary trade with financial frictions. *Journal of International Economics*, 100, pp. 120-37.

Mattoo, A., Mulabdic, A. and Ruta, M., 2017. *Trade Creation and Trade Diversion in Deep Agreements*. Policy Research Working Paper Series 8206. Washington, D.C.: The World Bank.

Mazzoleni, R. and Nelson, R. R., 2007. Public Research Institutions and Economic Catch-Up. *Research Policy*, 36 (10), pp. 1512–28.

Melitz, M. and Redding, S., 2014. Heterogeneous Firms and Trade. In *Handbook of International Economics*, eds. Gopinath, G., Helpman, E. and Rogoff, K., 4th ed., Vol.4, Amsterdam: Elsevier, pp. 1-54.

Miroudot, S., 2016. *Global Value Chains and Trade in Value-Added: An Initial Assessment of the Impact on Jobs and Productivity*. OECD Trade Policy Papers No. 190. Paris: Organisation for Economic Cooperation and Development.

Mishra, A., 2012. *Moser Baer has all but shut down.* Article published in Forbes India, 1 August 2012.

Nadvi, K. and Thoburn, J., 2004. Vietnam in the Global Garment and Textile Value Chain: Impacts on firms and workers. *Journal of International Development,* 16, pp. 111-23.

Newman, C., Rand, J., Tarp, F. and Trifkovic, N., 2018. The Transmission of Socially Responsible Behaviour through International Trade. *European Economic Review,* 101, pp. 250-67.

Ng, F. and Yeats, A., 2003. *Major trade trends in East Asia: what are their implications for regional cooperation and growth?*. Policy Research Working Paper 3084. Washington DC: World Bank.

Nguyen D.C., Nguyen, D. A., Nguyen, H. T. and Nguyen, N. M., 2015. *Host-site Institutions, Regional Production Linkages and Technological Upgrading: A study of automotive firms in Vietnam*. ERIA Discussion Paper DP-2015-11. Jakarta: Economic Research Institute for ASEAN and East Asia.

Nunn, N., 2007. Relationship-Specificity, Incomplete Contracts, and the Pattern of Trade. *Quarterly Journal of Economics*, 122(2), pp. 569-600.

Nunn, N. and Trefler, D., 2014. Domestic Institutions as a Source of Comparative Advantage. *Handbook of International Economics*, 4, pp. 263- 315.

Peters, G., Minx, J., Weber, C. and Edenhofer, O., 2011. Growth in Emission Transfers via International Trade from 1990 to 2008. *Proceedings of the National Academy of Sciences of the United States of America*, 108 (21), pp.8903-8.

Pietrobelli, C., 2008. Global Value Chains in the Least Developed Countries of the World: Threats and Opportunities for Local Producers. *International Journal of Technological Learning, Innovation and Development*, 1 (4), pp. 459–81.

Pietrobelli, C. and Rabellotti, R., 2011. Global Value Chains Meet Innovation Systems: Are there learning opportunities for developing countries?. *World Development* 39(7), pp. 1261–69.

Pomfret, R., 2011. *Regionalism in East Asia: Why has it flourished since 2000 and how far will it go?.* Singapore: World Scientific Publishing Company.

Pomfret, R., 2011. *Trade in Asia*. Cheltenham UK: Edward Elgar.

Pomfret, R., 2018. *The Eurasian Landbridge: Linking regional value chains.* VoxEU. Available at: https://voxeu.org/article/eurasian-landbridge-linking-regional-value-chains [Accessed May 17, 2018].

Porter, M. E., 1990. *The Competitive Advantage of Nations.* London: Macmillan.

Rodrik, D., 2004. *Industrial Policy for the Twenty-First Century*. Cambridge, MA: Harvard University.

Schultz, T. W., 1975. The Value of Ability to Deal with Disequilibria. *Journal of Economic Literature,* 13, pp. 827-46.

Sturgeon, T. and Memedovic, O., 2010. *Mapping Global Value Chains: Intermediate Goods Trade and Structural Change in the World Economy*. UNIDO Development Policy, Statistics and Research Branch Working Paper, 5. Vienna: United Nations Industrial Development Organization.

Sturgeon, T. and Zylberberg, E., 2016. Vietnam's evolving role in ICT global value chains. In: *Vietnam at a Crossroads: Engaging in the next generation of global value chains,* Washington, D.C.: The World Bank, pp. 135-59.

Sturgeon, T., Nielsen, P., Linden, G., Gereffi, G. and Brown, C., 2013. Direct Measurement of Global Value Chains: Collecting product- and firm-level statistics on value added and business function outsourcing and offshoring. In: *Trade in Value Added: Developing new measures of cross-border trade,* eds. Aaditya, M., Wang, Z. and Wei, S. J., London: Centre for Economic Policy Research and the World Bank, pp. 289–320.

Tempest, R., 1996. *Barbie and the World Economy*. Los Angeles Times. Available at: http://articles.latimes.com/1996-09-22/news/mn-46610_1_hong-kong [Accessed May 17, 2018].

Thorbecke, W., 2018. Investigating ASEAN's Electronic and Labor-intensive Exports. *Journal of Asian Economics*, 55, pp. 58-70.

Timmer, M., Los, B., Stehrer, R. and de Vries, G., 2013. Fragmentation, Incomes and Jobs: An analysis of European competitiveness. *Economic Policy,* 28(76), pp. 613–661.

Tran, A., 2012. Vietnamese Textile and Garment Industry in the Global Supply Chain: State Strategies and Workers' Responses. *Institutions and Economies*, 4 (3).

Tudor, T., Adam, E. and Bates, M., 2007. Drivers and Limitations for Successful Development and Functioning of EIPs (eco-industrial parks). *Ecological Economics*, 61(2), pp. 199-207.

UNIDO (United Nations Industrial Development Organization), 1997. *Industrial Estates: Principles and Practice.* Vienna.

UNIDO (United Nations Industrial Development Organization), 2015. *Global Value Chains and Development: UNIDO's support towards inclusive and sustainable industrial development.* Vienna.

Wang Z., Wei, S. J., Yu, X. and Zhu, K., 2017a. *Measures of Participation in Global Value Chains and Global Business Cycles*. NBER Working Paper, No. 23222. Cambridge MA: National Bureau of Economic Research.

Wang Z., Wei, S. J., Yu, X. and Zhu, K., 2017b. *Characterizing Global Value Chains: Production Length and Upstreamness*. NBER Working Paper No. 23261. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.

Weiss, M., 2016. *The Role of Local Content Policies in Manufacturing and Mining in Low- and Middle-Income Countries*. UNIDO Department of Policy, Research and Statistics Working Paper 19/2016. Vienna: United Nations Industrial Development Organization.

World Bank (2017). *World Development Indicators. Database.* Washington, DC: World Bank. Available at: https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/26447 License: CC BY 3.0 IGO.

Hallward-Driemeier, M. and Nayyar, G., 2018. *Trouble in the Making: The future of manufacturing-led development.* Washington, DC: World Bank.

Yeats, A., 2001. Just How Big is Global Production Sharing?. In: *Fragmentation: New Production Patterns in the World Economy*, eds. Arndt, S. and Kierzkowski, H., New York: Oxford University Press, pp. 108-43.

Yu, S., Beugelsdijk, S. and de Haan, J., 2015. Trade, Trust and the Rule of Law. *European Journal of Political Economy*, 37, pp. 102-15.

Zeng, D. Z., 2016. *Building a Competitive City Through Innovation and Global Knowledge: The Case of Sino-Singapore Suzhou Industrial Park.* World Bank Policy Research Working Paper 7570. Washington, DC: The World Bank

Zhang M., Kong, X. X. and Ramu, S. C., 2016. The Transformation of the Clothing Industry in China. *Asia Pacific Business Review*, 22(1), pp. 86-109.

ДОПОМІЖНІ МАТЕРІАЛИ:

Aggarwal, Aradhna and Frauke Steglich (2018): *Firm Level Heterogeneities and Participation in GVCs in India.*

Coniglio, Nicola (2018a): *Global Interactions and the Gender Gap in Employment: Firm-level evidence from Vietnam.*

Coniglio, Nicola (2018b): *Boosting Participation in GVCs: Firm-level evidence from Vietnam.*

Frederick, Stacey (2018a): *The Apparel Global Value Chain.*

Frederick, Stacey (2018b): The Electronics Global Value Chain.

Frederick, Stacey (2018c): *Participation in the Apparel and Electronics Global Value Chains (GVCs): India Country Case.*

Frederick, Stacey (2018d): *Participation in the Apparel and Electronics Global Value Chains (GVCs): Vietnam Country Case.*

Frederick, Stacey, Heiwai Tang and Yinan Qi (2018): *Participation in the Apparel and Electronics Global Value Chains (GVCs): China Country Case.*

Girma, Sourafel (2018): *Global Value Chains Participation and Firm Performance: Microeconometric evidence from China.*

Kummritz, Victor and Rainer Lanz (2018): *Country Determinants of Integration into Regional and Global Value Chains.*

Mavroeidi, Vasiliki (2018a): *Policies for Integration and Upgrading within GVCs: The case of China in the electronics sector.*

Mavroeidi, Vasiliki (2018b): *Policies for Integration and Upgrading within GVCs: Conceptual framework and review of options.*

Meng, Bo and Weiqi Tang (2018): *Tracing China's greenhouse Gas Emissions in Global Value Chains: Evidence, challenges and policy implications.*

Meyer, Birgit (2018): *Innovation, Upgrading and the Depth of Internationalization in India.*

Stцllinger, Roman (2018): *Asian Experiences with Global and Regional Value Chain Integration and Structural Change.*

Taborda, Jennifer and Alejandro Lavopa (2018): *Inside Factory Asia: Successful Integration into Regional and Global Value Chains.*

Thang, Tran Toan (2018): *Vietnam's Participation in GVC and Corporate Social Responsibilities Firms.*

Tong, Yee Siong and Adnan Seric (2018): *Policies for Strengthening Linkages and Spillovers in Global Value Chains: Lessons from Samsung mobile phone production in Vietnam.*

Tusha, Dea, Jacob Jordaan and Adnan Seric (2018): *Vertical Linkages with Foreign Firms in a GVC Perspective: Evidence from Vietnam.*

Zhao, Jing, Zhongxiu Zhao, Xingding Yu and Jun Yang (2018): *Characterizing Global Value Chains in China, India and Vietnam: Participation, Length and Economic Development.*