

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2024-65-108>

УДК 330.133.138:339.7

УКРАЇНА У ГЛОБАЛЬНИХ ЛАНЦЮГАХ СТВОРЕННЯ ВАРТОСТІ: ВИКЛИКИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

UKRAINE IN GLOBAL VALUE CHAINS: CHALLENGES AND PROSPECTS OF ECONOMIC DEVELOPMENT

Яновська Вікторія Петрівна

доктор економічних наук, професор,
Державний університет інфраструктури та технологій,
Вища школа економіки в Варшаві (SGH, Польща)
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-0648-3643>

Гурочкіна Вікторія Вікторівна

доктор економічних наук, професор,
Державний податковий університет,
Вища школа економіки в Варшаві (SGH, Польща)
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-8869-0189>

Yanovska Viktoriia

State University of Infrastructure and Technologies,
Warsaw School of Economics

Hurochkina Viktoriia

State Tax University,
Warsaw School of Economics

У статті розглядаються виклики та перспективи економічного розвитку України у глобальних ланцюгах створення вартості. Узагальнюються теоретичні підходи та визначається потенціал відкритості торгівлі для удосконалення методологічних та емпіричних основ формування глобальних ланцюгів створення вартості та довгострокового стратегічного планування. Для цього аналізуються суттєві риси та основні тенденції розвитку глобальних ланцюгів створення вартості та розглядаються теоретичні, емпіричні та методологічні можливості розвитку торговельного потенціалу України. Особливу увагу приділено концепції переходу від виробництва з порівняно низькою доданою вартістю до високотехнологічного обслуговування та відповідному функціональному оновленню і диверсифікації економіки, у тому числі через використання різних форм взаємодії та партнерств.

Ключові слова: глобальні ланцюги створення вартості, міжнародна торгівля, зовнішньо економічні відносини, зовнішньо торговельна діяльність, управління, розвиток.

The article examines the challenges and prospects of Ukraine's economic development in global value chains. Theoretical approaches are summarized and the potential of trade openness to improve the methodological and empirical foundations of the formation of global value chains and long-term strategic planning is determined. For this purpose, essential features and main trends of the development of global value chains are analyzed, and theoretical, empirical and methodological opportunities for the development of Ukraine's trade potential are considered. A literature review on the research topic is provided. The article analyzes the dynamics of Ukraine's trade openness indicator, which is an important characteristic element of the country's economic integration into the world economy and value-added chains. The authors of the article state that Ukraine actively participates in global value chains (GVCs) and is integrated into the global trade network. In 2021, the main trade partners of Ukraine were the USA, China, as well as the countries of the European Union, in particular Germany, France, Italy and Spain. However, 2022 saw a decline in exports to the US and China amid the war, and the UK, Switzerland, Japan, India and the UAE became important new partners. Special attention is paid to the concept of transition from production with a relatively low added value to high-tech service and the corresponding functional renewal and diversification of the economy,

including through the use of various forms of interaction and partnerships. In the article, the authors analyzed the role of global value chains (GVCs) in the modern economy, in particular, their impact on the economic development of developing countries through functional renewal and diversification. The need for stakeholder empowerment to effectively regulate GVCs is discussed, as well as South Korea's successful experience in transforming its economy through internationalization and innovation. The importance of multilateral partnerships and the role of Ukraine in GVCs to ensure sustainable economic growth and adaptation to global changes are highlighted.

Keywords: global value chains, international trade, foreign economic relations, foreign trade activity, management, development.

Постановка проблеми. Незалежно від рівня соціально-економічного розвитку та добробуту населення сучасні країни активно залучені в глобальні ланцюги створення вартості. Мережеві зв'язки відіграють ключову роль в процесах глобалізації, інтеграції економік та світовій торгівлі. Можливість отримання доданої вартості через територіальне розміщення продуктивних сил з відповідним зміцненням виробничого потенціалу та залученням інвестицій спонукає компанії та країни включитись у глобальні економічні мережі. Як відносно нове явище, глобальні ланцюги створення вартості перебувають в центрі уваги провідних міжнародних організацій, на національному рівні обговорюються позитивні та негативні наслідки включення країн у міжнародні мережі та глобальну економіку.

Глобальні ланцюги створення вартості є вагомим фактором впливу на процеси виробництва і міжнародної торгівлі. Їхня поява і розвиток обумовили формування складної світової екосистеми. Через геотериторіальне розміщення продуктивних сил, охоплення просторово розподіленого виробничого потенціалу, поетапне ведення товарів або послуг від ідеї до кінцевого споживача за участі віддалених виробництв глобальні мережі сприяли залученню нових регіонів та країн в світову економіку. У цьому трансформаційному процесі відбувалися структурні зміни не тільки на глобальному, а й на регіональному, національному, галузевому рівнях та, навіть, на рівні компаній (Sturgeon T. J., Memedović O., 2011).

В умовах організаційної фрагментарності та просторового розподілу міжнародної ділової активності компанії різних країн стали тісно пов'язаними між собою і збільшили свою залежність від іноземних ринків. Водночас завдяки цим процесам виріс потенціал максимізації економічної ефективності. Через глобальний розподіл продуктивних сил розширились можливості мінімізації виробничих витрат і вирости обсяги торгівлі проміжними ресурсами. Залучення у міжнародне виробництво та світову торгівлю країн з низьким

рівнем суспільного добробуту стало додатковим чинником прискорення темпів загального економічного зростання. В результаті мережа багатостороннього співробітництва дозволила оптимізувати використання іноземних комплектуючих, а також призвела до зміни бачення виробників від простого зосередження на задоволенні потреб внутрішнього ринку до розширення і глобального охоплення споживачів (Ha L. T., 2022). За оцінками Johnson R. C. та Noguera G. обсяги торгівлі у глобальних ланцюгах створення вартості досягли дві третини валових світових торговельних потоків (Johnson R. C., Noguera G., 2012).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сформовані теоретичні концепції та одержані методологічні та емпіричні результати спряють постійному удосконаленню глобальних ланцюгів створення вартості. У дослідженнях, присвячених цій тематиці, можна виділити декілька тенденцій. Сучасні вчені приділяють значну увагу вивченню ефектів ланцюга на рівні країн, галузей і кластерів, розглядають регіональні та національні особливості, пояснюють механізми змін на рівні компаній, узагальнюють інструменти прогнозування ланцюгів для прийняття стратегічних рішень.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Подальше залучення України до глобальних ланцюгів створення вартості важливе зважаючи на посилення глобалізаційних процесів та потребу оптимального інтегрування національної економіки у світову архітектуру продуктивних сил. Розвиток міжнародної співпраці вимагає дослідження концептуальних засад формування відповідних механізмів та аналізу відкритості національної торгівлі.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). У статті ми намагаємося узагальнити теоретичні підходи та проаналізувати потенціал відкритості торгівлі для удосконалення методологічних та емпіричних основ формування глобальних ланцюгів створення вартості та довгострокового стратегічного планування. Для цього ми аналізуємо суттєві

риси та основні тенденції розвитку глобальних ланцюгів створення вартості, а також розглядаємо теоретичні, емпіричні та методологічні можливості розвитку торговельного потенціалу України.

Виклад основного матеріалу дослідження. У загальнотеоретичному аспекті глобальні ланцюги створення вартості (англ. Global Value Chains, GVCs) є мережевими механізмами, через які відбувається більшість міжнародної торгівлі (De Boer D. P., van Wijk J., 2018). У процесі розвитку світової економіки з відповідним ускладненням виробничих відносин все більший обсяг кінцевого продукту включає додану вартість із кількох різних країн походження. Така додана вартість перетинає численні кордони на шляху до пункту споживання в рамках глобальних логістичних ланцюгів (Antràs P., Chor D., 2022). Багаторазовий перетин товарів через кордони вимагає збільшення кількості палива для транспортування, а також додаткового пакування, отже обсягів транспортно-логістичної діяльності та відповідних витрат (Giovannetti G. та ін., 2023). Як наслідок, GVCs також розглядаються як механізми збільшення вартості в процесі створення кінцевого продукту, який може включати різні технологічні етапи виробництва, проектування, маркетингу та інші складові (Sturgeon T. J., 2009).

Будь-яка країна або компанія є учасником GVCs, якщо вона створює принаймні одну стадію у цьому ланцюзі. На мікроекономічному рівні участь у GVCs розширює та диверсифікує можливий експортний ринок, заохочує інвестиції та призводить до переліву інновацій (технологій, навичок та методів управління). На макроекономічному рівні експорт товарів і послуг, вироблених через GVCs, а також експорт товарів і послуг, вироблених шляхом зворотної та прямої участі країни, позитивно впливає на ключові показники, такі як дохід на душу населення, обсяг виробництва на одного працівника та інвестиції (Ashraf S. та ін., 2023). GVCs додає цінність, створює робочі місця та пропонує ефективні можливості для досягнення вищих рівнів стійкості економіки. Приєднання до GVCs, особливо для країн з низьким рівнем економічного розвитку, є умовою зростання та підвищення національного добробуту (De Boer D. P., van Wijk J., 2018).

Тенденції України за внутрішніми даними розвитку торгівлі країни. Відкритість торгівлі може сприяти багатосторонній економічній співпраці, хоча конкретні торгові інтер-

еси можуть підтримувати або перешкоджати таким зусиллям (Neumayer, 2002). Якість управління значною мірою пов'язана з відкритістю торгівлі між країнами (Al-Marhubi, 2005). У міру розширення світової торгівлі країни стали більш відкритими, а частка експорту в національному доході зростає (Greenaway, 1988). Лібералізація торгівлі також може вплинути на політичну динаміку, потенційно призводячи до формування менших однорідних політичних юрисдикцій, які залишаються економічно інтегрованими (Alesina та ін., 1997). Співвідношення експорту та імпорту до валового національного продукту служить мірою відкритості торгівлі, при цьому моделі відрізняються залежно від рівня доходу (Niroumand & Nissan, 1997). Деякі країни вважають відкритість торгівлі необхідною для економічного зростання та сприяння сталому розвитку (Lagrou, 2019). Отже, відкритість торгівлі має значення для розвитку країни. Показник відкритості торгівлі (trade openness) характеризує наскільки економіка країни інтегрована у світову торгівлю. Чим вищий цей показник, тим більше країна залучена до міжнародної торгівлі. Відкритість торгівлі часто корелює з економічним зростанням, оскільки сприяє спеціалізації, ефективному розподілу ресурсів та підвищенню продуктивності. Країни, які активно беруть участь у міжнародній торгівлі, отримують доступ до більших ринків, що дозволяє їм розширювати виробництво та збільшувати доходи.

Високий показник відкритості торгівлі приваблює іноземні інвестиції, оскільки він демонструє сприятливе середовище для бізнесу. Іноземні інвестори часто обирають країни з високим рівнем торгівлі, оскільки це свідчить про наявність розвиненої інфраструктури та відкритості ринку.

Це сприяє технологічному прогресу та впровадженню інновацій. Інтеграція в міжнародні торговельні мережі дозволяє країнам отримувати доступ до новітніх технологій та інновацій, що сприяє підвищенню конкурентоспроможності їхніх економік. Завдяки відкритості торгівлі країни можуть швидше адаптувати та впроваджувати передові технології.

На рис. 1. представлено індекс відкритості торгівлі України. Що сьогодні характеризує динаміка даного показника.

Оцінюючи динаміку показника відкритості торгівлі України, слід зазначити, що у відсотках зростала до 2013 року, досягнувши піку у 85,95%. Після 2013 року спостерігається поступове зниження показника до 63,39% у

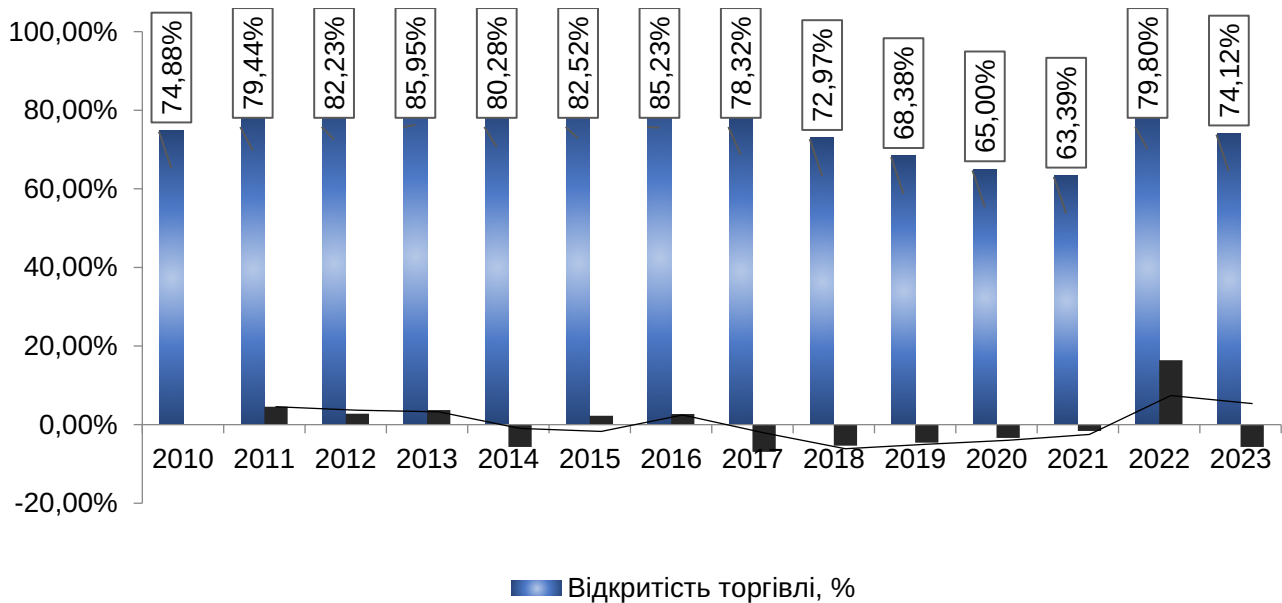


Рис. 1. Відкритість торгівлі України, % (2010–2023 рр.)

Джерело: розраховано та сформовано авторами за даними НБУ

2021 році. У 2022 році спостерігається різкий ріст до 79,80%, але у 2023 році цей показник знову знижується до 74,12%.

Загальна динаміка імпорту та експорту зростали в період з 2010 по 2016 рік. Важливо зазначити значне зростання імпорту та експорту у 2022 році на тлі війни, але цей ріст супроводжувався падінням у 2023 році. Стосовно ВВП, то спостерігається зростання до 2021 року, але темпи зростання знижувалися. З 2022 року спостерігається значний приріст ВВП, що може бути пов'язано зі збільшенням торгівлі, але у 2023 році спостерігається падіння на 5,68%.

Загальні зміни показника торгівлі (відкритість торгівлі) коливаються. Найбільші падіння відбулися у 2014, 2017, 2018 та 2023 роках. Найбільший приріст був зафіксований у 2022 році (+16,41%), що вказує на значний вплив зовнішніх факторів, можливо пов'язаних з війною.

В цілому, у 2014 році та 2022 році стали критичними моментами у цьому наборі даних. У 2014 році, ймовірно, через початок військових дій та анексію Криму, відбулося значне падіння ВВП та зниження показника відкритості торгівлі. 2022 рік демонструє значне зростання в експорті та імпорті на тлі війни, але також супроводжується нестабільністю, що впливає на економіку в 2023 році. Відкритість торгівлі загалом є важливим показником економічної інтеграції, який, значно варію-

вався залежно від зовнішніх умов та внутрішніх політичних змін.

Позиції України в GVCs. Україна бере активну участь у GVCs та широко задіяна у складну мережу світової торгівлі. За даними World Integrated Trade Solution у 2021 році основними партнерами України були такі країни як Сполучені Штати Америки та Китай (WITS, 2021). Також значний товарообіг був з країнами Європейського союзу (найбільший з Німеччиною, Францією, Італією, Іспанією). Подібна партнерська мережа до початку 2022 року була доволі стійкою і суттєво не змінювалась. Між тим у 2022 році відбулося зниження експорту до США та Китаю і серед торговельних партнерів, що набули більшої ваги, з'явилися такі країни як Великобританія, Швейцарія, Японія, Індія, Сполучені Арабські Емірати.

У межах GVCs формуються прямі і зворотні зв'язки (Banga R., 2013). Прямі зв'язки являють собою внутрішній експорт із доданою вартістю країни, коли країна забезпечує внесок в експорт інших країн. Зворотні зв'язки є іноземною доданою вартістю у валовому експорті країни, коли країна імпортує проміжні продукти для використання в експорті. Активніша участь у GVCs не обов'язково забезпечує вищі прибутки.

Розуміння переваг, які отримує країна від залучення до GVCs демонструє розрив прямих і зворотних зв'язків. Це означає, що,

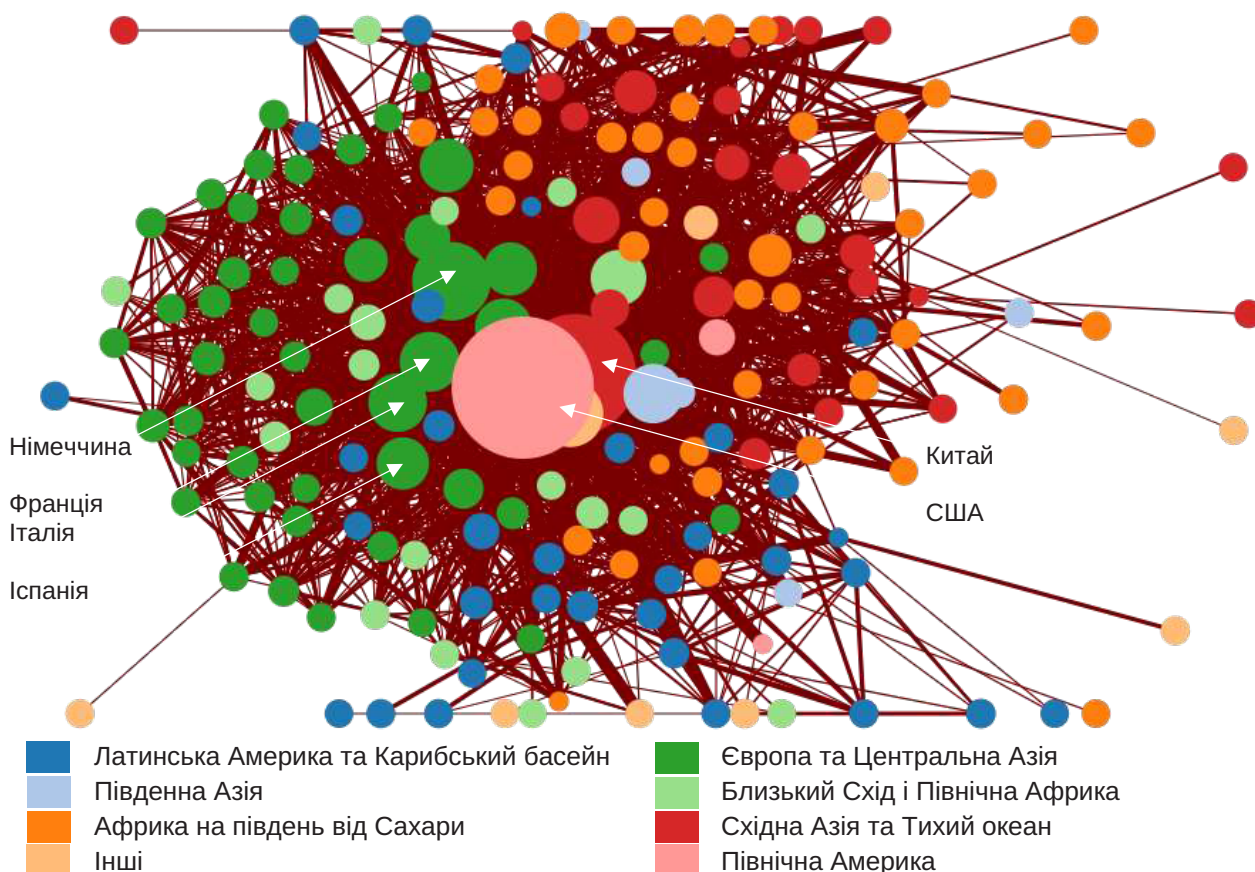


Рис. 2. Глобальна експортна мережа України

Примітки: розмір вузла пропорційний релевантності кожної країни як покупця у вибраній підмережі

Джерело: складено авторами за даними WITS

беручи участь у GVCs, країна створює та експортує більше внутрішньої доданої вартості, ніж іноземна додана вартість, яку вона імпортує. В Україні пряма внутрішня додана вартість у валовому експорті перевищує непряму, а загальна різниця між експортом і імпортом до 2020 року мала тенденцію до зменшення (OECD, 2023).

Економічне зростання України як і інших країн, що розвиваються, передусім пов'язане з участю в GVCs через використання імпортованих компонентів у виробництві товарів, призначених для внутрішнього споживання і експорту (Осташко Т.О. та ін., 2021). В структурі експорту вартість товарів майже в три рази перевищує вартість послуг (НБУ, 2023). Як і загальний обсяг експорту вивіз товарів із митної території України за кордон стабільно зростає. Торговельний дефіцит у різні періоди досягав 20 %. Між тим імпорт послуг, навпаки, перевищував експорт. Така ситуація зберігалась до повномасштабного вторгнення.

Російське вторгнення, розпочате у 2014 році із значною ескалацією у 2022 році та трива-

ючими понад два роки активними бойовими діями на значній території України, глибоко вплинуло на величину та структуру регіональних і глобальних торговельних мереж (Megjts N., Meyer D., 2023). В 2014 році Україна переорієнтувала свій вектор розвитку зовнішньої політики та економіки на розширення торговельних відносин і посилення партнерства з європейськими країнами (Фарина О., Сімола Х., 2019). Повномасштабне вторгнення викликало значне падіння та глибоку переорієнтацію географічної структури українського експорту (НБУ, 2023), обумовило пошук нових ринків збуту (Чепелюк М. І., Мельник Я. М., 2024). Серед деструктивних екстернальних ефектів збройного конфлікту дослідники виділяють порушення складних інтегрованих GVCs, вразливість торгівлі до зовнішніх шоків, пов'язаних із дефіцитом поставок, стрибки цін (Carter C.A., Steinbach S., 2023).

Функціональна структура GVCs. Між тим найбільша частка глобальної доданої вартості створюється не у виробництві, а у сфері

послуг (Wirtz J. та ін., 2015). А також різні спеціалізації у GVCs генерують різний обсяг прибутків (Park A. та ін., 2013). Відповідно до концепції кривої посмішки (англ. Smile Curve), що ілюструє можливості, які існують у GVCs для виготовлення компонентів із вищою доданою вартістю на початку та після виробництва, найбільші прибутки отримують компанії, що максимально віддалені в часі від безпосереднього споживання продукту, тобто компанії, які займаються проектуванням, дослідженнями і розробками, а також післяпродажним

обслуговуванням. Сегменти GVCs з найвищою доданою вартістю, представлені лише вузькою групою зацікавлених сторін, встановлюють стратегічні орієнтири для країн і компаній, які входять у загальні глобальні мережі.

Якщо теорія інновацій та економіка інновацій зосереджується на двох основних компонентах оновлення, то теорія GVCs до оновлення додає два важливі виміри (Kaplinsky R., 2019). Відповідно до теорії інновацій ключовими компонентами оновлення є вдосконалення процесу, яке може відобразити зміни

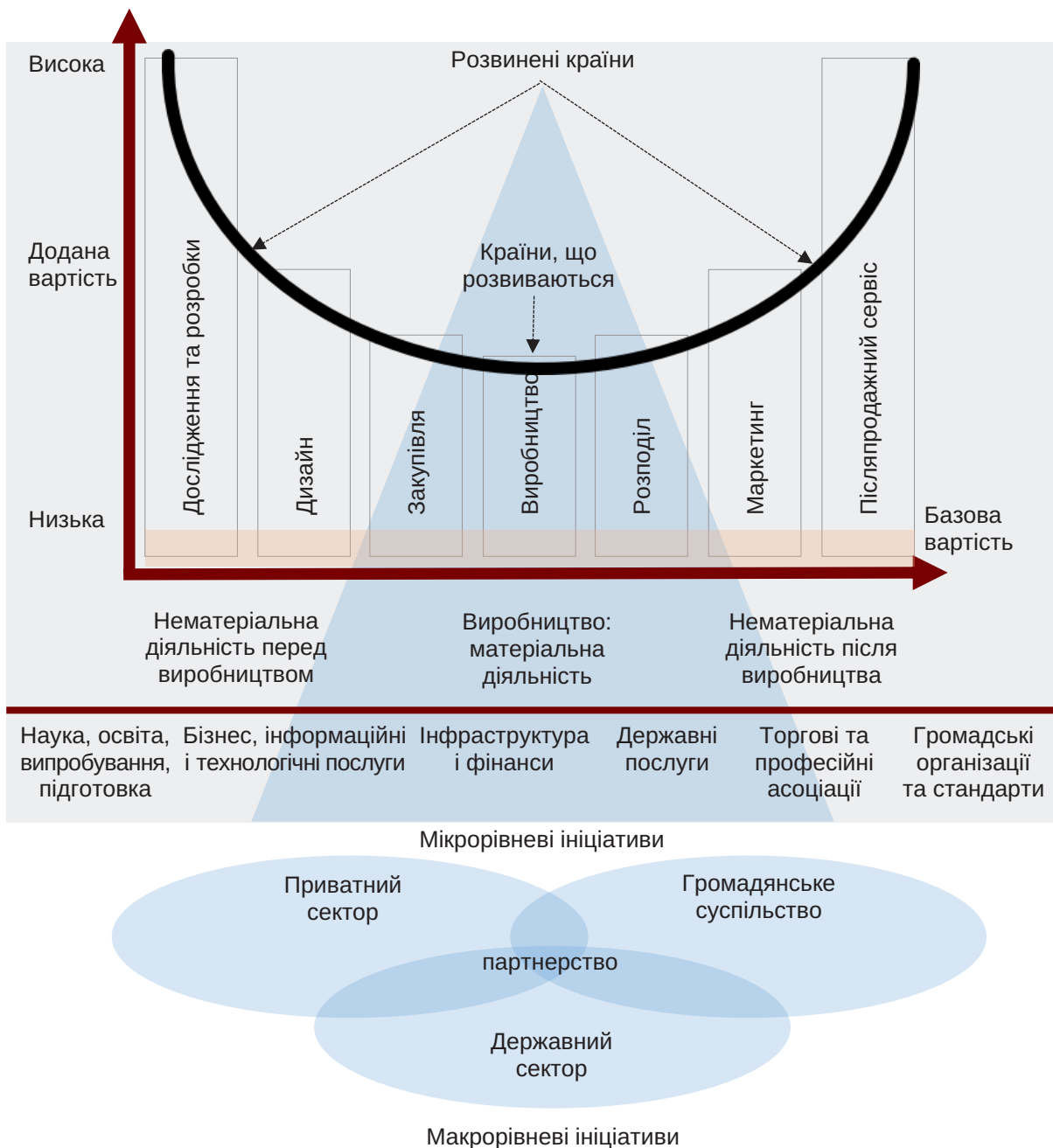


Рис. 3. Модель GVCs за концепцією кривої посмішки (Smile Curve)

Джерело: складено авторами

в організації в межах конкретних ланок або ланцюга в цілому, та вдосконалення продуктів – товарів або послуг. Згідно із теорією GVCs перший вимір полягає у функціональній модернізації, тобто зміні позиції в GVCs (див. модель GVCs за концепцією кривої посмішки), що включає в себе залучення до нових зв'язків (розвиток можливостей у дизайні та маркетингу крім виробництва компонентів) та/або звільнення від існуючих зв'язків (концентрація не на виробництві, а на концептуалізації та проектуванні). Другим виміром є зміна GVCs.

Концепція кривої посмішки демонструє стратегію, згідно з якою відбувається перехід від виробництва (з порівняно низькою доданою вартістю) до пов'язаних послуг у венчурному капіталі. Згідно з концепцією провідні компанії високотехнологічних країн з високою заробітною платою виводять у країни, що розвиваються, трудомісткі виробничі завдання, зберігаючи завдання висококваліфікованого обслуговування (Baldwin R., Ito T., 2021), що закладає фундаментальні засади формування і розвитку GVCs.

Регулювання функціональної структури GVCs. В наслідок структурної диференціації рівня прибутковості, країни, що розвиваються, намагаються збільшити внутрішню додану вартість експорту через функціональне оновлення і диверсифікацію економіки (Dollar D. та ін., 2023). При цьому виробнича дезінтеграція та торгова інтеграція відбуваються на місцевому, національному, регіональному та глобальному рівнях (Sotomayor M., Cordova, M., 2022), а отже запроваджуються різні механізми ринкового та інституційного регулювання функціональної структури GVCs. Крім того, фрагментарність і динаміка ринків потребують постійної адаптації таких механізмів до нових умов та викликів, спонукаючи компанії до ефективнішого менеджменту та зберігаючи можливість вирішення макроекономічних, соціальних та екологічних проблем.

Дослідження засвідчують, що необхідною умовою ефективного регулювання функціональної структури GVCs є систематичне розширення повноважень субординованих зацікавлених сторін, що досягається за допомогою дій ключових учасників (власників, директорів, працівників, менеджерів, фінансистів, інвесторів, логістів, торговельних посередників, політиків, покупців, споживачів). Wang E. Y. та ін. зазначають, що таке розширення повноважень стосується як розвинутих країн, так і країн, що розвиваються (Wang E. Y. та ін., 2023).

Стосовно змісту такого розширення в експертних колах тривають дискусії. Dollar D. та ін. підкреслюють, що країнам, що розвиваються, потрібно уникати створення штучних стимулів для використання місцевих ресурсів. Натомість їм слід спеціалізуватися на етапах GVCs, у яких відповідні регіони мають порівняльні переваги. Як наслідок необхідно фокусувати національну політику на координації та стимулюванні цільових інвестицій для підвищення внутрішньої вартості, забезпечення кращих позицій та керування структурними змінами, наприклад, на етапі виробництва. На думку дослідників, бажання виробляти більше загальної доданої вартості і тим самим підтримувати економічне зростання має бути тісно пов'язано із процесами створення нових робочих місць з кращою оплатою праці та пільгами, що характерно для експортних секторів, і не має фокусуватися на прибутковіших елементах GVCs. Збільшення загальної кількості робочих місць в експорті потребує покращення ключових факторів (освіти та інфраструктури) і механізми регулювання мають сприяти розширенню таких ресурсів для збільшення загальної доданої вартості та підвищення добробуту населення (Dollar D. та ін., 2023).

Водночас Wang E. Y. та ін. зазначають, що саме інтернаціоналізація, критичне переосмислення функціональної структури та ширше залучення до GVCs дозволило Кореї перейти від економіки, що розвивається, до однієї з найбагатших країн світу (Wang E. Y. та ін., 2023). Така трансформація стала можливою завдяки тому, що корейські компанії прагнули змінювати GVCs, одночасно розвиваючись у традиційних і нових високотехнологічних секторах. Як наслідок, за три десятиліття Корея перейшла від економіки, заснованої на праці, виробляючи переважно низькотехнологічні товари, до лідера у виробництві високотехнологічної продукції. Корейські компанії створили GVCs через офшори та аутсорсинг у сусідні країни, зберігаючи контроль над дизайном і маркетингом і розміщуючи виробництво за кордон. Внутрішні ресурси, вивільнені для інвестицій, використовувались у високотехнологічній діяльності, що дозволило компаніям модернізуватись в рамках експортно-орієнтованих промислових структур з акцентом на виробництві з доданою вартістю (Driffield N. та ін., 2021, Buckley P. J. та ін., 2022). Одночасно прямі іноземні інвестиції спрямувались до країн, що розвиваються, і вкладались у технології еко-

номічно розвинених країн. При цьому будувалась тісна співпраця з провідними університетами, зокрема в США та Європі. Інтегрована взаємодія між приватним і державним секторами спричинила потоки прямих іноземних інвестицій, торгівлі та знань та сприяла участі та подальшому домінуванню країни у традиційних і нових GVCs (Wang E. Y. та ін., 2023).

Управління GVCs здійснюється приватними компаніями у взаємодії з державним сектором шляхом загальної координації, встановлення комерційних умов і стандартів для постачальників. Ринкові механізми GVCs відрізняються за регіонами і ринками. Варіація обумовлюється специфікою продукту та рівнем довіри, який у свою чергу залежить від суспільної та територіальної прив'язаності учасників мережі. При цьому більш пряма та стабільна взаємодія у GVCs характерна для європейських країн та країн Економічного співтовариства країн Східної та Південної Африки (Pasquali G., Alford M., 2022). Нестабільність в інших країнах і, відповідно, GVCs, у які вони залучені, пояснюється різним ступенем запровадження корпоративних соціальних стандартів і відсутністю захисту з боку держави (недосконалим трудовим законодавством і нормативним забезпеченням). Між тим, як показують дослідження, в деяких випадках слабкі інституційні регулятивні механізми державного сектора можуть компенсуватися через репутаційну шкоду та тиск з боку громадянського суспільства (Alford M. та ін., 2021).

Зважаючи на зазначене, виникає необхідність систематичного розширення можливостей GVCs через залучення у процеси регулювання усіх зацікавлених сторін, включаючи працівників, громадянське суспільство як споживачів та через професійні неприбуткові організації, компаній субпідрядників за видами діяльності GVCs. Як наслідок Wang E. Y. та ін. пропонують структуру втручання, яка ґрунтується на розширенні повноважень на рівні громадянського суспільства та ключових приватних і державних учасників GVCs. Хоча загальна структура втручання, запропонована дослідниками, має бути спрямована на розширення можливостей країн глобальної Півночі та глобального Півдня, її рамкові засади можуть бути використанні стосовно розвинених країн і країн, що розвиваються. В такому разі регуляторні механізми можуть бути подані як сукупність макро- і мікрорівневих рекомендацій, що забезпечують розвиток GVCs.

Існуючі структури влади можуть бути опосередковані тим, як ключові актори визначають свої ролі по відношенню до зацікавлених сторін. При цьому громадянське суспільство та захисники інтересів зацікавлених сторін можуть відігравати стратегічну роль, а приватні стандарти та соціальні групи – функціонувати як механізми регулювання (Wang E. Y. та ін., 2023).

Розвиток GVCs є важливим завданням і вагомим фактором економічного зростання та підвищення добробуту країн учасників. У більшості досліджень для оновлення GVCs пропонується використовувати партнерства між державним і приватним секторами (Van Dijk M. P., Trienekens J., 2012, Степанова О. В., 2015). Між тим Van Dijk M. P. і Trienekens J. зазначає, що для GVCs та для локальних (паралельних) ланцюгів партнерства будуються за різними моделями (Van Dijk M. P., Trienekens J., 2012).

Як було продемонстровано вище, при побудові багатосторонньої співпраці важливо урахувувати роль громадянського сектору і, як наслідок, системно розвивати внутрішньосекторальні (бізнес – бізнес) і міжсекторальні (державна – бізнес, бізнес – громадянське суспільство, держава – громадянське суспільство), у тому числі багатосекторальні (державна – бізнес – громадянське суспільство), партнерства. При цьому важливо враховувати необхідність побудови партнерської взаємодії на різних рівнях (глобальному, національному, регіональному, місцевому) з урахуванням інтересів малих та великих компаній та залученням наукових і освітніх установ, громадських та інших суспільних організацій. Такі форми взаємодії можуть включати державно-приватне партнерство (англ. Public-Private Partnerships, PPP), зокрема глобальне (англ. Global Public-Private Partnerships, GPPP), і партнерство з організаціями громадянського суспільства (державно-спільне партнерство, англ. Public-Common Partnership, PCP) та приватного сектору. Потенціал GVCs має бути використаний, розуміючи, що поєднання мікро- та макроініціатив з різними формами багатосторонньої співпраці та системна взаємодія у мережі дозволить багатьом компаніям з часом оновити свої технології та продуктивність.

Висновки. Глобальні ланцюги створення вартості (GVCs) є одним з ключових чинників сучасної світової економіки, що суттєво впливають на виробничі процеси та міжнародну торгівлю. Вони дозволяють країнам інтегру-

ватися у глобальну економіку, оптимізувати використання ресурсів, знижувати виробничі витрати та розширювати ринки збуту. Водночас, участь у GVCs сприяє економічному зростанню, технологічному прогресу та підвищенню національного добробуту, особливо для країн, що розвиваються.

Водночас, глобальні ланцюги створення вартості не тільки збільшують додану вартість продуктів, але й формують нові стратегічні орієнтири для країн і компаній. Вони стимулюють модернізацію економіки, підвищення кваліфікації працівників та впровадження інновацій, що у свою чергу сприяє підвищенню економічної стійкості та добробуту.

Участь України в глобальних ланцюгах створення вартості є важливою складовою

її економічного розвитку. Відкритість торгівлі дозволяє Україні активно залучатися до міжнародної торгівлі, що позитивно впливає на інвестиції, технологічний розвиток і конкурентоспроможність на світовому ринку. Проте, геополітичні виклики, такі як військові дії та зовнішні шоки, значно впливають на структуру торгівлі України, змушуючи переорієнтовуватися на нові ринки та адаптувати свою економіку до змін. Для України, інтеграція в GVCs і подальший розвиток торгівлі з глобальними партнерами є критично важливими для досягнення стійкого економічного зростання, особливо в умовах постійних зовнішніх викликів та необхідності адаптації до нових реалій глобальної економіки.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Зовнішня торгівля. Статистика зовнішнього сектору, Статистика Національного банку. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-external> (дата звернення: 15.08.2024)
2. Осташко Т. О. Розвиток національної торговельної політики для підвищення конкурентоспроможності економіки України. Інститут економіки та прогнозування НАН України, 2021. 313 с.
3. Степанова О. В. Публічно-приватні партнерства в глобальних ланцюгах формування вартості. *Ефективна економіка*. 2015. № 2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3775> (дата звернення: 15.08.2024)
4. Фарина О., Сімола Х. Вплив структури торгівлі на чутливість економіки до зовнішніх шоків: застосування глобальної векторної авторегресійної моделі для України. *Вісник Національного банку України*. 2019. № 247. С. 4–19.
5. Чепелюк М. І., Мельник Я. М. Аналіз обсягів експортно-імпоротної діяльності ринку Європейського Союзу. *Бізнес Інформ*. 2024. № 5. С. 26–32.
6. Гурочкіна В. В., Менчинська О. М. Особливості формування та функціонування інтегрованих структур в глобальних ланцюгах створення вартості. *Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки*. 2020. № 3. С. 248–257.
7. Гурочкіна В. В., Менчинська О. М. Оцінка ступеня локалізації виробництва та імпортозалежності підприємств промисловості. *Економіка: реалії часу. Науковий журнал*. 2018. № 5 (39). С. 21–29. URL: <https://economics.net.ua/files/archive/2018/No5/21.pdf> (дата звернення: 15.08.2024)
8. Яновська В. П., Портний О. В. Еволюція моделей ціннісно-орієнтованого управління: від доданої вартості до ESG. *Вісник Київського інституту бізнесу та технологій*. Київ : Видавництво КІБІТ. 2020. № 46 (4). С. 4–10.
9. Alesina A. F., Spolaore E., Wacziarg R.T. Economic Integration and Political Disintegration. *NBER Working Paper*. September 1997. № w6163. URL: <https://ssrn.com/abstract=56279> (дата звернення: 21.08.2024)
10. Alford M., Visser M., Barrientos S. Southern actors and the governance of labour standards in global production networks: The case of South African fruit and wine. *Environment and Planning A: Economy and Space*. 2021. Vol. 53 (8), P. 1915–1934.
11. Al-Marhubi F. (2005). Openness and Governance: Evidence Across Countries. *Oxford Development Studies*, vol. 33, pp. 453–471.
12. Antràs P., Chor D. Global value chains. *Handbook of International Economics*. 2022. Vol. 5. P. 297–376.
13. Baldwin R., Ito T. The smile curve: Evolving sources of value added in manufacturing. *Canadian Journal of Economics*. November 2021. Vol. 54 (4). P. 1842–1880.
14. Banga R. Measuring value in global value chains. Unit of Economic Cooperation and Integration among Developing Countries (ECIDC). *UNCTAD*. 2013. 34 p.
15. Buckley P. J., Driffield N., Kim J. Y. The Role of Outward FDI in Creating Korean Global Factories. *Management International Review*. 2022. Vol. 62. P. 27–52.

16. Carter C.A., Steinbach S. . Did Grain Futures Prices Overreact to the Russia-Ukraine War? *Munich Personal RePEc Archive*. 2023. Paper № 118248. URL: <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/118248/> (дата звернення: 15.08.2024)
17. De Boer D.P., van Wijk J. Globalisation, Value Chains and Industrial Policy. Maastricht University, Maastricht School of Management. 2018. URL: <https://www.msm.nl/research/research-themes/globalisation-value-chains-and-industrial-policy/globalisation-value-chains-and-industrial-policy> (дата звернення: 15.08.2024)
18. Dollar D., Oqubay A., Cramer C. Should governments push for higher domestic value added in export sectors? *Sustainable Global Supply Chains*. 2023. URL: <https://www.sustainablesupplychains.org/standard/beitrag-agriculture-and-food/> (дата звернення: 15.08.2024)
19. Driffield N., Jones C., Kim J.Y., Temouri Y. FDI motives and the use of tax havens: Evidence from South Korea. *Journal of Business Research*. 2021. Vol. 135. P. 644–662.
20. Greenaway D. Economic Development and International Trade: An Introduction. *Economic Development and International Trade*. Palgrave, London. 1988. DOI: https://doi.org/10.1007/978-1-349-19174-1_1 (дата звернення: 21.08.2024)
21. Ha L.T. (2022) Impacts of digital business on global value chain participation in European countries. *AI & Society: Knowledge, Culture and Communication*. 2022. Vol. 39. P. 1039–1064.
22. Johnson R.C., Noguera G. Accounting for intermediates: production sharing and trade in value added. *Journal of International Economics*. 2012. Vol. 86 (2). P. 224–236.
23. Kaplinsky R. Global value chains in manufacturing industry. Where they came from, where they are going and why this is important. *Routledge handbook of industry and development*. Taylor & Francis Ltd. 2019. 448 p. P. 184–203.
24. Lagrou P. States. Europe's Postwar Periods 1989, 1945, 1918. *Bloomsbury Academic*. 2019. 248 p.
25. Megits N., Meyer D. An economic analysis of the impact of the Russian War in Ukraine on the Poland-U.S. trade. *Journal of Eastern European and Central Asian Research (JEECAR)*. 2023. Vol. 10(7). P. 1135–1147.
26. Neumayer E. Does trade openness promote multilateral environmental cooperation? *World economy*. 2002. vol. 25 (6). pp. 815–832.
27. Niroomand F., Nissan E. An inquiry into openness in international trade. *Journal of Economic Studies*. 1997. Vol. 24 (3). P. 167–178.
28. Park A., Nayyar G., Low P. Supply Chain Perspectives and Issues. A Literature Review. WTO Publications, Fung Global Institute. 2013. 234 p.
29. Pasquali G., Alford M. Global value chains, private governance and multiple end-markets: insights from Kenyan leather. *Journal of Economic Geography*. 2022. Vol. 22 (1). P. 129–157.
30. Sotomayor M., Cordova, M. Rethinking Global Value Chains in Latin America under COVID 19: Challenges and Opportunities for Exporting Firms. *AD-Minister*. 2022. Vol. 40. P. 5–30.
31. Sturgeon T.J. How Do We Define Value Chains and Production Networks? *IDS Bulletin*. 2009. Vol. 32 (3). P. 9–18.
32. Sturgeon T.J., Memedović O. Mapping Global Value Chains: Intermediate Goods Trade and Structural Change in the World Economy. United Nations Industrial Development Organization (UNIDO). Development Policy and Strategic Research Branch. 2011. Working Paper 05/2010. 58 p.
33. Trade in Value Added (TiVA) 2023 edition: Principal Indicators, levels. OECD. URL: <https://www.oecd.org/> (дата звернення: 15.08.2024)
34. Ukraine perspective Total – All-Groups, for Export and Buyer. World Integrated Trade Solution, WITS, 2021. URL: <https://wits.worldbank.org> (дата звернення: 15.08.2024)
35. Van Dijk M.P., Trienekens J. Global value chains. Linking local producers from developing countries to international markets. Amsterdam University Press. 2012. 280 p.
36. Wang E.Y., Driffield N., Clegg J., Miles L., Alford M., Kim J. What Does It Take to Build an Inclusive Governance of Global Value Chains? A Framework for Intervention. *AIB Insights*. 2023. Vol. 23 (2). DOI: <https://doi.org/10.46697/001c.71445> (дата звернення: 15.08.2024)
37. Wirtz J., Tuzovic S., Ehret M. Global Business Services: Increasing Specialization and Integration of the World Economy as Drivers of Economic Growth. *Journal of Service Management*. 2015. Vol. 26(4). P. 565–587.

REFERENCES:

1. Zovnishnia torhivlia. Statystyka zovnishnoho sektoru, Statystyka Natsionalnoho bank. URL: <https://bank.gov.ua/ua/statistic/sector-external> (accessed August 15, 2024)
2. Ostashko T. O. (2021) Rozvytok natsionalnoi torhovelnoi polityky dlia pidvyshchennia konkurentospromozhnosti ekonomiky Ukrainy [Development of the national trade policy to increase the competitiveness of the economy of Ukraine]. Instytut ekonomiky ta prohnozuvannya NAN Ukrainy. 313 p. (in Ukrainian)

3. Stepanova O. V. (2015) Publichno-privatni partnerstva v hlobalnykh lantsiuhakh formuvannia vartosti [Public-private partnerships in global value chains]. *Efektivna ekonomika – Efficient economy*, vol. 2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3775> (accessed August 15, 2024)
4. Faryna O., Simola Kh. (2019) Vplyv struktury torhivli na chutlyvist ekonomiky do zovnishnikh shokiv: zastosuvannia hlobalnoi vektornoj avtorehresiinoi modeli dlia Ukrainy [The influence of the trade structure on the sensitivity of the economy to external shocks: the application of the global vector autoregression model for Ukraine]. *Visnyk Natsionalnoho banku Ukrainy – Bulletin of the National Bank of Ukraine*, vol. 247, pp. 4–19.
5. Chepeliuk M. I., Melnyk Ya. M. (2024) Analiz obsiahiv eksportno-importnoi diialnosti rynku Yevropeiskoho Soiuzu [Analysis of the volumes of export-import activities of the European Union market]. *Biznes Inform – Business Inform*, vol. 5, pp. 26–32.
6. Hurochkina V. V., Menchynska O. M. (2020) Osoblyvosti formuvannia ta funktsionuvannia intehrovanykh struktur v hlobalnykh lantsiuhakh stvorennia vartosti [Peculiarities of the formation and functioning of integrated structures in global value chains]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. Ekonomichni nauky – Bulletin of the Khmelnytskyi National University. Economic sciences*, vol. 3, pp. 248–257.
7. Hurochkina V. V. Menchynska O. M. (2018) Otsinka stupenia lokalizatsii vyrobnytstva ta importo-zalezhnosti pidpriemstv promyslovosti [Assessment of the degree of localization of production and import dependence of industrial enterprises]. *Ekonomika: realii chasu. Naukovyi zhurnal – Economy: realities of time. Scientific journal*, vol. 5 (39), pp. 21–29. URL: <https://economics.net.ua/files/archive/2018/No5/21.pdf> (accessed August 15, 2024)
8. Yanovska V. P., Portnyi O.V. (2020) Evoliutsiia modelei tsinnisno-orientovanoho upravlinnia: vid dodanoi vartosti do ESG [The evolution of value-oriented management models: from added value to ESG]. *Visnyk Kyivskoho instytutu biznesu ta tekhnologii – Bulletin of the Kyiv Institute of Business and Technologies. Kyiv: Vydavnytstvo KIBIT*, vol. 46 (4), pp. 4–10.
9. Alesina A. F., Spolaore E., Wacziarg R. T. (1997) Economic Integration and Political Disintegration. *NBER Working Paper* № w6163. URL: <https://ssrn.com/abstract=56279> (accessed August 21, 2024)
10. Alford M., Visser M., Barrientos S. (2021) Southern actors and the governance of labour standards in global production networks: The case of South African fruit and wine. *Environment and Planning A: Economy and Space*, vol. 53 (8), pp. 1915–1934.
11. Al-Marhubi F. (2005). Openness and Governance: Evidence Across Countries. *Oxford Development Studies*, vol. 33, pp. 453–471.
12. Antràs P., Chor D. (2022) Global value chains. *Handbook of International Economics*, vol. 5, pp. 297–376.
13. Baldwin R., Ito T. (2021) The smile curve: Evolving sources of value added in manufacturing. *Canadian Journal of Economics*, vol. 54 (4), pp. 1842–1880.
14. Banga R. (2013) Measuring value in global value chains. Unit of Economic Cooperation and Integration among Developing Countries (ECIDC). UNCTAD. 34 p.
15. Buckley P.J., Driffield N., Kim J.Y. (2022) The Role of Outward FDI in Creating Korean Global Factories. *Management International Review*, vol. 62, pp. 27–52.
16. Carter C.A., Steinbach S. (2023) Did Grain Futures Prices Overreact to the Russia-Ukraine War? *Munich Personal RePEc Archive*. Paper № 118248. URL: <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/118248/> (accessed August 15, 2024)
17. De Boer D.P., van Wijk J. (2018) Globalisation, Value Chains and Industrial Policy. Maastricht University, Maastricht School of Management. URL: <https://www.msm.nl/research/research-themes/globalisation-value-chains-and-industrial-policy/globalisation-value-chains-and-industrial-policy> (accessed August 15, 2024)
18. Dollar D., Oqubay A., Cramer C. (2023) Should governments push for higher domestic value added in export sectors? Sustainable Global Supply Chains. URL: <https://www.sustainableupplychains.org/standard/beitrag-agriculture-and-food/> (accessed August 15, 2024)
19. Driffield N., Jones C., Kim J.Y., Temouri Y. (2021) FDI motives and the use of tax havens: Evidence from South Korea. *Journal of Business Research*, vol. 135, pp. 644–662.
20. Greenaway D. (1988) Economic Development and International Trade: An Introduction. Economic Development and International Trade. Palgrave, London. URL: https://doi.org/10.1007/978-1-349-19174-1_1 (accessed August 15, 2024)
21. Ha L.T. (2022) Impacts of digital business on global value chain participation in European countries. *AI & Society: Knowledge, Culture and Communication*, vol. 39, pp. 1039–1064.
22. Johnson R.C., Noguera G. (2012) Accounting for intermediates: production sharing and trade in value added. *Journal of International Economics*, vol. 86 (2), pp. 224–236.
23. Kaplinsky R. (2019) Global value chains in manufacturing industry. Where they came from, where they are going and why this is important. *Routledge handbook of industry and development*. Taylor & Francis Ltd. 448 p. P. 184–203.

24. Lagrou P. (2019) *States. Europe's Postwar Periods 1989, 1945, 1918*. Bloomsbury Academic. 248 p.
25. Megits N., Meyer D. (2023) An economic analysis of the impact of the Russian War in Ukraine on the Poland-U.S. trade. *Journal of Eastern European and Central Asian Research (JEECAR)*, vol. 10(7), pp. 1135–1147.
26. Neumayer E. (2002) Does trade openness promote multilateral environmental cooperation? *World economy*, vol. 25 (6), pp. 815–832.
27. Niroomand F., Nissan E. (1997) An inquiry into openness in international trade. *Journal of Economic Studies*, vol. 24 (3), pp. 167–178.
28. Park A., Nayyar G., Low P. (2013) *Supply Chain Perspectives and Issues. A Literature Review*. WTO Publications, Fung Global Institute. 234 p.
29. Pasquali G., Alford M. (2022) Global value chains, private governance and multiple end-markets: insights from Kenyan leather. *Journal of Economic Geography*, vol. 22 (1), pp. 129–157.
30. Sotomayor M., Cordova, M. (2022) Rethinking Global Value Chains in Latin America under COVID 19: Challenges and Opportunities for Exporting Firms. *AD-Minister*, vol. 40, pp. 5–30.
31. Sturgeon T. J. (2009) How Do We Define Value Chains and Production Networks? *IDS Bulletin*, vol. 32 (3), pp. 9–18.
32. Sturgeon T. J., Memedović O. (2011) *Mapping Global Value Chains: Intermediate Goods Trade and Structural Change in the World Economy*. United Nations Industrial Development Organization (UNIDO). *Development Policy and Strategic Research Branch*. Working Paper 05/2010. 58 p.
33. Trade in Value Added (TiVA) 2023 edition: Principal Indicators, levels. OECD. URL: <https://www.oecd.org/> (accessed August 15, 2024)
34. Ukraine perspective Total – All-Groups, for Export and Buyer. World Integrated Trade Solution, WITS, 2021. URL: <https://wits.worldbank.org> (accessed August 15, 2024)
35. Van Dijk M. P., Trienekens J. (2012) *Global value chains. Linking local producers from developing countries to international markets*. Amsterdam University Press. 280 p.
36. Wang E. Y., Driffield N., Clegg J., Miles L., Alford M., Kim J. (2023) What Does It Take to Build an Inclusive Governance of Global Value Chains? A Framework for Intervention. *AIB Insights*, vol. 23 (2). DOI: <https://doi.org/10.46697/001c.71445> (accessed August 15, 2024)
37. Wirtz J., Tuzovic S., Ehret M. (2015) Global Business Services: Increasing Specialization and Integration of the World Economy as Drivers of Economic Growth. *Journal of Service Management*, vol. 26 (4), pp. 565–587.