

УДК 339.91

Ненно І.М.,

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри економіки та управління

Одеського національного університету імені І.І.Мечникова

ВИМІРИ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ

Фінансовий і реальний сектори економіки знаходяться під впливом глобальної мобільності, переміщення капіталу та пошуку нових ефективних форм конкурентоздатності. Принцип міжнародного розподілу праці проявляє себе у зміні дислокацій не тільки господарюючих суб'єктів, але й виокремлення технологічних процесів у зону відповідальності окремих підприємців безвідносно країни походження кінцевої продукції. Тенденції пруденційного нагляду і посилення ролі транснаціонального капіталу мають в окремих випадках вплив, сильніший від національного. Ці процеси потребують обмірковування, виміру результатів та адекватного реагування.

Велика частина літератури з впливу транснаціоналізації та діяльності ТНК донедавна стосувалися феномену успіху виробництва, що належить іноземному власнику, тобто виробництва, фінансованого прямими іноземними інвестиціями. Питання менеджменту ТНК цікавили іноземних авторів Ансоффа І., Друкера П., Стігліца Д., Чандлера А., українських Кузнецова Е.А. та інших. Виявлення окремих показників ТНК, як агента інвестування і об'єкту міжнародних досліджень, в економічному співтоваристві прийшло лише сформувався у посткризовий період. На сучасному етапі транснаціональний капітал став керованим організмом, вплив якого на країни може бути сильнішим за державне регулювання. Метою цього впливу є розширення споживання продукту ТНК, залучення споживачів у коло суспільства купівлі – продажу, постійне оновлення товарів та штучне створення попиту з метою прискорення грошового обігу, відтворення капіталу, фінансового виробництва із використанням похідних інструментів інвестування боргів, диспропорція який є вираженою у невідповідності їх товарними масами. Вплив є багатограним процесом, аналіз якого може проводитися як з позиції захисту від нього так із з позицій нарощування власної конкурентоспроможності, виявлення джерел розвитку національних економік в епоху транснаціоналізації. Обґрунтовані заклики до модернізації національної економіки та формування нової якості економічного зростання лунають у роботах видатних вчених країн, що розвиваються, а саме Білоруса О., Вдовічена О., Зверякова М., Губанова С.

Проте розробка комплексного підходу до оцінки впливу транснаціоналізації на економіку не наявна в роботах цих авторів, що і стане метою цього дослідження. Для досягнення цієї мети виконано низку завдань:

- проаналізовано та систематизовано джерела економіко-статистичної інформації з економічних показників розвитку країни в контексті транснаціоналізації;
- виокремлено та обґрунтовано ефективний показник аналізу результатів транснаціоналізації;

- зафіксовано протиріччя в регулюванні національних економік та глобальних ланцюгів вартості міжнародних організацій;
- висвітлено методологію аналізу результатів участі країни у глобальних ланцюгах вартості;
- сформовані методологічні засади дослідження розвитку країни в контексті транснаціоналізації.

Різноманітні автори розглядають транснаціоналізацію як процес, зумовлений діяльністю транснаціональних корпорацій [1]. Діяльність транснаціональних корпорацій (ТНК) тісно пов'язана з інтересами держав їх походження. На жаль, цілі країн походження провідних транснаціональних компаній можуть мати виражене національно-егоїстичне забарвлення, а саме: отримання надприбутків шляхом хижацького використання, а в деяких випадках повного вимивання ресурсів приймаючої країни, перетворення приймаючої країни на колонію. Одним з основних показників діяльності ТНК є індекс транснаціоналізації (Transnationality Index, TNI), який вказує на частку іноземних операцій компанії відносно загальних операцій за формулою 1:

$$TNI = \left(\frac{A_i}{A_3} + \frac{P_i}{P_3} + \frac{Ш_i}{Ш_3} \right) \div 3, \quad (1)$$

- де A_i – іноземні активи – іноземні основні та оборотні засоби;
 A_3 – загальні активи – загальні основні та оборотні засоби;
 P_i – іноземні продажі – чиста сума продажів товарів та послуг (валова виручка від продажів за відрахуванням податку на додану вартість та аналогічних податків та зборів), вироблених іноземними філіалами. В деяких випадках цей показник може враховувати експорт материнської компанії, коли відсутні більш специфічні дані;
 P_3 – загальні продажі – чиста сума продажів товарів та послуг (валова виручка від продажів за відрахуванням податку на додану вартість та аналогічних податків та зборів);
 $Ш_i$ – іноземний штат – загальна кількість співробітників (повністю та частково зайнятих) в іноземних філіалах;
 $Ш_3$ – загальний штат – загальна кількість співробітників (повністю та частково зайнятих).

Таким чином, внаслідок процесу виробництва та продажів ТНК податок на додану вартість у разі наявності міжурядових угод про запобігання подвійного оподаткування, не є джерелом доходів бюджету, а сама додана вартість є власністю акціонерів ТНК.

Дослідимо різноманітні підходи до трактування індустріалізації. Найпоширеніше розуміння індустріалізації як процесу зводиться до розвитку обробної промисловості [2]. Індустріалізація ототожнюється з промисловою революцією, і під цими явищами мається на увазі «зростання частки населення, зайнятого в промисловому виробництві» [3]. «Індустріалізація – це фаза економічного розвитку, коли відбувається відносне і абсолютне переміщення капіталу і трудових ре-

сурсів із сільського господарства в промисловість, особливо обробку» [4]. «Індустріалізація – це соціальний процес, в ході якого виробничі зусилля спрямовані на оптимізацію випуску за допомогою використання все більш ефективного обладнання з механічним двигуном та спеціалізованої робочою силою. Організаційне співвідношення цих процесів проявляється у зростанні частки населення, зайнятого в промисловому виробництві, проте за рахунок такої зайнятості відбувається збагачення резидентської країни ТНК, чи саме власника ТНК (акціонера). Таке збагачення відбувається завдяки створенню в процесі виробництва доданої вартості. Саме вона стає джерелом підвищення доходів та створення прибутку чи надприбутку. Зростати цей надприбуток може у разі монополізації ринку чи наявності інноваційних властивостей створеного продукту. На думку Голиченко О.Г., модель відкритої інновації є більш перспективною для країн, що розвиваються, вона дає можливість не потрапити у так звану імітаційну пастку закритої архітектури, що була перспективною на перших етапах інноваційного розвитку країн світу у 1960-1990рр. Закрита архітектура продукту означає, що він представляє собою ноу-хау фірми – систему, багато чисельні компоненти та зв'язку якої не стандартизовано на між фірмовому рівні. Закритість архітектури продукту вимагає контролю стадій реалізації інтегрованої технології. Щоб здійснювати контроль, учасники ланцюга доданої вартості повинні бути пов'язані досить жорсткими відносинами в рамках однієї вертикально інтегрованої корпорації [5, с.13]. Мультинаціональні компанії прагнуть сьогодні поєднати внутрішні мережі своїх підрозділів, що беруть участь у процесах генерації, зберігання, використання, абсорбції знань, з зовнішніми мережами, що включають фірми, університети та інститути, пов'язані з внутрішніми підрозділами компанії. Це допомагає їм посилити свій внутрішній потенціал генерації, абсорбції та використання знань. Тому на зміну закритій і лінійній моделі інновацій приходить нелінійна інноваційна модель, в основі якої відкрита мережа. Для країн, що розвиваються участь у створення доданої вартості можлива шляхом виконання аутсорсінгових операцій на замовлення, побудова міжнародних технологічних ланцюгів. Вбудовуванню в такі ланцюги, створені ТНК підлягає загрози поглинання. Тому саме індустріалізація, як можливість залучення робочої сили до виробництва з використанням національних основних засобів може запобігти перетворенню країни на колонію. Центральним макроекономічним показником в рамках концепції розширеного економічного виробництва є валовий внутрішній продукт (формула 2).

$$ВВП = \sum ВДВ + ПДВ + ЧП, \quad (2)$$

де $\sum ВДВ$ – сума валової доданої, вартості в цінах виробника;
 $ПДВ$ – податок на додану вартість;
 $ЧП$ – чисті податки на імпорт (сума податків на імпорт за вирахуванням субсидій на імпорт).

Деякі автори розглядають вплив іноземного капіталу в макроекономічній перспективі, наприклад, японський дослідник К. Кодзіма (1973, 1978-1982), який бере за базис неокласичну модель міжнародної торгівлі, розширюючи її, адаптуючи і пояснюючи за допомогою неї ступінь залученості країни у світові ланцюжка іно-

земного виробництва. Не дивно, що вони концентрують свою увагу на розташуванні виробничих активів і питаннях специфіки торгівлі і виробництва компаній різних національностей. Пізніше ці стратегічні торгові економісти визнали потребу включити фактор недосконалості ринків в пояснення будь-якої міжнародної угоди.

Інші дослідники більш фокусуються на поведінці окремого підприємства, розвиваючи теорію фірми (яка прагне відповісти на абсолютно інші питання, ніж теорія міжнародної торгівлі і виробництва), намагаються пояснити природу існування і зростання ПП і ТНК. Це економічна школа, яку розвивали П. Баклі і М. Кассон (1976, 1985, 1987), Дж.Хенарт (1982, 1986), А. Ругман (1986), Д. Тіс (1981, 1985), розглядає ТНК як структури, інтерналізується міжнародні ринки товарів і послуг, спираючись на методологію і підхід засновника теорії фірми, нової інституціональної теорії та теорії транзакційних витрат Рональда Коуза (1937,1960), і теоретиків організації та управління фірми, таких як А. Алчіан, Х. Демшетз (1972), Герберт Саймон (1947, 1955) і О. Вільямсон (1975, 1985, 1986).

Третя група економістів намагалася відповісти на питання, чому фірми з однієї країни здатні більш ефективно проникати на іноземні ринки, ніж місцеві компанії, і чому компанії прагнуть керувати і організовувати виробництво за межами своїх національних кордонів. Стівен Хаймер (1960,1968,1976) був батьком-засновником цього напрямку, пояснюючи феномен організації закордонного виробництва шляхом прямого іноземного інвестування, яке не змогло б бути успішним без володіння монополістичними перевагами над їх місцевими конкурентами. У його аргументах видна не як така теорія фірми, а теорія індустріальної організації та структури ринку та галузей, яка кількома роками раніше була показана на прикладі промисловості США Дж. Байн (1956), а ще раніше – теорією монополістичної конкуренції Е. Чемберлена та Й. Шумпетера [6].

На думку Білоруса О., ТНК – головні фігури глобальної економіки, розвиток якої породив нову галузь наукового знання – глобалістику, яка вивчає загрози національним інтересам з боку нової геоекономічної системи. Таким чином, баланс індустріалізації та транснаціоналізації визначає кінцевого отримувача доданої вартості, яка є основним джерелом створення валового внутрішнього продукту країни.

Розглянемо існуючі методологічні підходи до визначення та виміру транснаціоналізації за допомогою показника доданої вартості. Традиційно, визначення економічної доданої вартості торгівлі у валовому внутрішньому продукті країни є офіційним статистичним показником експорту країн. В аналогічному сенсі, двосторонні торговельні баланси вважаються показаннями балансу економічних інтересів між двома торговими партнерами. Валова додана вартість (ВДВ) розраховується як різниця між випуском товарів і послуг та проміжним споживанням. Є й інші схеми розрахунку ВДС: як сума споживання і накопичення (в цілому по економіці), шляхом додавання амортизації, оплати праці та прибутку (розподільчий метод). сума галузевих ВДВ являє собою валовий внутрішній продукт (ВВП). Її похідний показник – чиста додана вартість (ЧДВ) розраховується шляхом підсумовування фонду заробітної плати і прибутку або зменшенням ВДС на амортизацію, податки та інші платежі. Це національний дохід, рівню і динаміці якого та-

кож надається велике значення. ЧДВ – новостворена вартість у формі доходів працівників і власників. ВДВ це ефективний галузевий та макроекономічний показник ефективності.

Дискусії з глобалізації, отримання товарів для переробки, географічна фрагментація виробничого процесу і торгівлі призвели до оскарження та оновлення методології доданої вартості в контексті виникнення в ланцюгах доданої вартості, розташованих транснаціонально. Дискусії з цього приводу відбуваються в рамках конференцій Статистичної Комісії Організації Об'єднаних Націй [7], пропонується для обов'язкового застосування низка додаткових показників:

1) *Індекс Херфіндаля-Хіршмана* є мірою ступеня концентрації ринку. Значення індексу в діапазоні від 0 до 1 (максимальна концентрація). Одиниця вказує на дуже концентрований ринок. Навпаки, значення ближче до нуля демонструватиме однорідний ринок експортерів або імпортерів.

2) *Індекс структурної зміни*. Цей індекс в діапазоні від 0 до 1 розкриває структурні зміни в торгівлі для конкретного продукту, відносно до року порівняння (1995 = 0). Значення індексу, що близько до 1 вказує на значні зміни в складі експортерів (імпортерів). Навпаки, значення, близькі до 0, продемонструють більш високу ступінь “традиційності” на ринках за період, що аналізується.

Табличні річні дані Конференції ООН UNCTAD з торгівлі та розвитку показують з 1948 р. значення загального обсягу експорту та імпорту товарів по окремій країні, географічному регіоні, економічному угрупованню і торговій групі, в мільйонах доларів і у відсотках від загального світового обсягу [8].

База даних “Торгівля в Доданій вартості” (The Trade in Value Added (TiVA)) є спільною ініціативою Організації Економічного Співробітництва та Розвитку (ОЕСР) та Світової Організації Торгівлі (СОТ). Вона є похідною від таблиць вводу-виводу ОЕСР, пов'язаних між собою за допомогою двосторонньої бази даних з торгівлі промисловими товарами та їхньому кінцевому використанню та оцінює двосторонні торговельні потоки в сфері послуг (STAN Bilateral Trade Database by Industry and End-use category) [9]. У базі TiVa інформація спрямована на краще відстеження глобальних виробничих мереж і ланцюгів постачань. *Індикатори ланцюгів глобальної вартості* ОЕСР представлені по 59 країн (34 країни ОЕСР та 23 країни, які не входять до ОЕСР) для 18 галузей в роки 1995, 2000, 2005, 2008 і 2009. Зазначені показники розраховуються на основі п'яти глобальних матриць вводу-виводу бази даних TiVa [10].

Торгівля в доданій вартості – це методологічний підхід до оцінки джерела вартості (по країнах і промисловості), яка додається у виробництві товарів і послуг на експорт (і імпорт). Він визнає, що зростання глобальних виробничо-збутових ланцюгів означає, що експорт країни, все більше залежить від значних проміжних імпорту (а саме, доданої вартості по галузях). Наприклад, автомобіль експортується країною А, при цьому його експорт може зажадати значних частин – двигунів, сидінь і т.д., вироблених в інших країнах. У свою чергу ці країни будуть використовувати проміжні ресурси, імпортовані з інших країн, таких як сталь, гума тощо для отримання деталей, що експортуються А. Згідно з цим методологічним підходом простежується додане кожною галуззю і країною в виробничому ланцюгу значення і розподіляє додану вартість по цих галузях походжен-

ня і країнах. Одночасно з побоюванням, що імпорт загрожує вітчизняним робочим місцям, слід враховувати можливий позитивний вплив від створення робочих місць в рамках глобальних ланцюгів створення вартості. Торговельні потоки в доданій вартості вказують, де створюються робочі місця, дають можливість виділити переваги чи недоліки торгівлі для всіх країн, що беруть участь в ланцюгах створення вартості. Розуміння взаємозв'язку в рамках глобальних ланцюгів доданої вартості є ключем до пояснення конкурентоспроможності країн і зростання продуктивності, які можна зробити. Економічна криза 2008-2009 рр. характеризувалася синхронізованим колапсом торгівлі в економіці всіх країн внаслідок падіння попиту. Краще розуміння торговельних потоків по доданій вартості надаватиме інструменти для політики, щоб визначити напрямки макро-економічних потрясінь і прийняти правильні заходи політики.

Структурні диспропорції на національному рівні можуть бути каталізовані глобальними дисбалансами та всесвітнім розподіленням ролі країни та її економіки в глобальному ланцюгу вартості. В першу чергу загрозою стає диспропорція та перевага сировинної орієнтації країни. Що мінімізує додану вартість. В другу чергу проявляється ефект "голландської хвороби", коли зростання однієї галузі призводить до занепаду в інших секторах економіки [11, с.199]. Результати багатосторонніх торговельних потоків можуть виявитися спотвореною картиною того, хто в кінцевому рахунку виграє від торгівлі і перебільшувати значення країн-виробників в кінці ланцюжка доданої вартості. Вимірювання в доданій вартості повинно відображати, кому приносить кінцеву вигоду виробничий ланцюг, як в грошовому вираженні, так і в створенні умов праці, балансуванні економічного розвитку. Адекватні виміри транснаціоналізації необхідні для використання стимулів залучення країни у міжнародні ланцюги вартості, ефективне використання ресурсів, належний протекціонізм та інтеграцію в світовий простір із захистом національної економічної системи. Наприклад, якщо С експортує товарів на суму 90 у.о. в іншу країну А, яка в свою чергу використовує їх для отримання 100 у.о. експорту в країну Б, яка потім використовує їх для виробництва готових товарів на суму 110 у.о. для експорту в країну С, то можливі митно-тарифні обмеження С, ініційовані країною С у відповідь на дефіцит з країною Б, значною мірою вплине на виробничий сектор країни С, який виготовляє напівфабрикати для країни А.

3) *Індикатори TiVA* indicators включають:

- розкладання валового експорту за галузями по внутрішньому і зовнішньому походженню;
- зміст послуг валового експорту по експортуючій промисловості (в розбивці по внутрішньому і зовнішньому походженню);
- двосторонні торговельні баланси, засновані на потоках доданої вартості, яка втілюється в товари внутрішнього кінцевого попиту;
- проміжний імпорт, втілений в експорті.

4) *Розвиток показників TiVA* (Bilateral Trade in goods by Industry and End-use (BTDIxE), International Trade in Services (TIS), STAN) пов'язаний з роботами в рамках наукових проектів сьомої рамкової програми FP7 WIOD (World Input-Output Database) проекту Європейської комісії та дослідниками Міжнародної торговельної комісії США і Інституту економік, що розвиваються при Організації

сприяння зовнішньої торгівлі Японії IDE-JETRO [13].

У дослідженні ОЕСР “Взаємопов’язані економіки. Отримання переваг від глобальних ланцюгів доданої вартості” [14] зазначено, що та діяльність, яку веде підприємство або країна, має більше значення для економічного зростання і зайнятості, ніж кінцевий продукт. Глобальні ланцюги доданої вартості (ГЛВ) дозволяють підприємствам і економікам реалізовувати ту частину процесу, яку вони вміють робити краще за всіх, використовуючи проміжні товари та послуги з інших місць без потреби розвивати цілу індустрію. Аутсорсинг і офшорінг зміцнюють конкурентоспроможність, надаючи доступ до дешевших, більш диференційованих вихідних ресурсам кращої якості. Зростаючий взаємозв’язок між економіками відкриває великі можливості, але також кидає і нові політичні виклики.

Конкурентоспроможність в ГЛВ вимагає зміцнення факторів виробництва в країні. Під ними маються на увазі інвестиції в людський капітал та навички, а також високоякісна інфраструктура та сприяння створенню міцних зв’язків між промисловістю та університетськими колами, а також зв’язків з іншими неявними знаннями. Якість інститутів і управління також важливі для прийняття підприємствами рішень про інвестиції. Малі та середні підприємства відіграють важливу роль в нішевих напрямках ГЛВ і сприяють зростанню експорту більш великих підприємств. Промислове виробництво залишається ключовою діяльністю в ГЛВ, незважаючи на те, що послуги зараз дуже активно задіяні в створенні цієї вартості. Застарілі політичні заходи підтримки ігнорують взаємопов’язану природу виробництва в ГЛВ і потребу в міжнародній конкуренції і відкритості. Вони підвищують ризик протекціонізму в той час, як успіх на міжнародних ринках залежить такою ж мірою від здатності імпортувати високоякісні вихідні ресурси, як і від здатності експортувати.

У більшості економік близько третини проміжного імпорту призводить до експорту. В ГЛВ тарифні та інші імпорتنі бар’єри є, на ділі, податком на експорт. Обмеження, які накладаються на експорт, можуть також позначитися на ефективності функціонування ГЛВ і підвищити витрати. Негативні наслідки торгового протекціонізму поглиблюються, коли складові і комплектуючі перетинають кордони багато разів. Заходи, що сприяють торговим операціям, такі як швидкі та ефективні портові та митні процедури, дозволяють ланцюгам доданої вартості функціонувати безперешкодно. Конвергенція стандартів і сертифікаційних вимог та угоди про взаємне визнання можуть полегшити тягар, що лежить на підприємствах-експортерах. Лібералізація тарифів може відкрити нові торговельні можливості, але при цьому ГЛВ вимагають також ефективних послуг і можливості переміщати людей, капітал і технології через кордони. У багатьох країнах ОЕСР більше половини процесу створення вартості в ГЛВ припадає на послуги, а в Китаї ця частка становить більше 30%.

Враховуючи важливу роль багатонаціональних компаній, зниження бар’єрів на шляху інвестицій є ефективним шляхом інтеграції країни в ГЛВ. Заважаючи ефективному функціонуванню ГЛВ, перешкоди на шляху транскордонних інвестицій можуть несприятливо вплинути на добробут як у вихідних так і в приймаючих країнах. Режим, побудований на тисячах двосторонніх і регіональних інвестиційних угод, не відображає адекватним чином взаємопов’язану природу еконо-

мік в ГЛВ. Просуванню і заохоченню інвестицій має приділятися більш пильна увага в рамках ГЛВ, ніж промисловості. Політика має визнати, що успіх залежить як від інвестицій, спрямованих всередину, так і від інвестицій, спрямованих назовні. Крупні багатонаціональні підприємства, включаючи і деякі державні підприємства, є великими учасниками в ГЛВ, що викликає політичну стурбованість, наприклад, у зв'язку з впливом на конкуренцію і ринки нижче за течією.

ГЛВ можуть підтримати поширення ідей відповідальної ділової поведінки. Вкрай важливо, щоб бізнес керувався міркуваннями дотримання прав людини та людської гідності, як наказують Керівні принципи ОЕСР для багатонаціональних підприємств і загально визнані стандарти СОТ та ООН.

Завдяки доступу до мереж, глобальних ринків, капіталу, знань і технологій, інтеграція в ГЛВ може стати першим кроком на шляху до економічного розвитку. Оскільки ГЛВ включають в себе скріплену договорами діяльність як між багатонаціональними корпораціями та незалежними постачальниками, так і всередині них, то здатність забезпечувати виконання договірних зобов'язань відіграє дуже важливу роль. Як правило, країни з міцними юридичними системами експортують більше і в складніших галузях промисловості. Завдання, які вимагають більш складних контрактів, легше здійснювати в країнах з добре функціонуючими інститутами договірних відносин. Багато країн з низьким рівнем доходів як і раніше виключені з ГЦС через своє географічне положення, мізерні природні ресурси, недостатню інфраструктуру або діловий клімат.

Міжнародна конкуренція в глобальних ланцюгах доданої вартості спричинить витрати на коригування, так як одні напрямки діяльності ростуть, а інші скорочуються і так як діяльність перерозподіляється між країнами. Політика має полегшувати процес коригування за допомогою політичних заходів в області ринку праці та соціальної політики, а також за допомогою інвестицій в освіту і навички. Структурні політичні заходи також допомагають зміцнити гнучкість, а отже, і стійкість економік до майбутніх потрясінь. Зростаюча взаємопов'язаність економік – ключ до стійкості. Вона може також привести до поширення по всій системі будь-яких подій, що сталися в одній частині в ГЛВ. Беручи до уваги вагомий вплив ГЛВ на добробут, уряд, підприємства та інші учасники повинні пам'ятати про ту роль і відповідальності, яка лежить на них, по відношенню до управління.

Ключові рекомендації дослідження ОЕСР:

- зміцнювати багатостороннє співробітництво та координацію для підтримки відкритого і передбачуваного інвестиційного клімату, підтримуючого інвестиції в ГЛВ, і допомагати в синхронізації національної політики з глобальною природою економічної діяльності;

- зберігати відкритими ринки і не піддаватися протекціоністському тиску. Просувати лібералізацію торгівлі, в ідеалі, багатостороннім чином, для отримання максимальних зв'язків між різними етапами процесу.

- вживати заходів сприяння торгівлі, в тому числі і за допомогою Угоди СОТ;

- підтримувати малі та середні підприємства політичними заходами, що сприяють розвитку зв'язків з міжнародними підприємствами, стимулюючи їх потенціал пропозиції і здатність до інновацій, і полегшують затвердження стандар-

ртів на продукцію;

- інвестувати в навички та передові технології виробництва, в тому числі, в транснаціональній індустрії, за допомогою політичних заходів, що зміцнюють мережі та співробітництво, щоб допомогти більш тісному зв'язку між виробництвом і створенням вартості;

- підтримувати інвестиції в інтелектуальні активи, такі як НДДКР та проектування, та сприяти розвитку важливих економічних компетенцій, зокрема, навичок та управління;

- реформувати правила і лібералізуватися торгівлю та інвестиції в послуги, щтоби зміцнювати конкуренцію і підвищувати продуктивність і якість послуг;

- знижувати бар'єри на шляху інвестицій, щоб допомогти країнам, що розвиваються інтегруватися в ГЛВ;

- надавати підтримку швидко зростаючим економікам для поліпшення їх умов ведення бізнесу та нарощування їх потенціалу для участі в міжнародній торгівлі;

- підтримувати створення потенціалу за допомогою ініціатив “сприяння торгівлі” щоб допомогти найбільш біднішим економікам, що розвиваються;

- незважаючи на те, що підприємства першими несуть відповідальність за реагування на потенційні ризики, необхідно заохочувати підхід, що включає декількох учасників, за участю уряду, для підтримки обміну інформацією та нарощування потенціалу;

- проявити ініціативу подальшої роботи по вимірюванню ролі інвестицій в ГЛВ та впливу ГЛВ на зайнятість, навички і доходи.

ОЕСР для оцінки глобальних ланцюгів вартості пропонує такі індикатори: індекс кількості стадій виробництва, індекс відстані до кінцевого попиту та індекс участі [15].

4) *Індекс кількості стадій виробництва (Index of number of production stage)*, введений у 2012 р. Фаллі, представлений в якості індексу для вимірювання кількості виробничих етапів, необхідних для реалізації продукту або надання послуги в заданій кінцевій промисловості. Іншими словами, це вимірює довжину ГЛВ в кожній галузі. Індекс приймає значення 1, якщо існує один етап та його значення зростає, коли проміжні входи від однієї і тієї ж галузі або інших галузей промисловості використовуються у виробництві кінцевого товару або послуги. Цей показник може бути декомпонований, щоб відобразити внутрішні виробничі етапи та іноземних стадії виробництва.

5) *Індекс відстані до кінцевого попиту (Index of distance to final demand)* – це індикатор, який пропонується в торговій літературі Фаллі (2012) та Антра ін. (2012). Він виражається у вигляді індексу, що забезпечує індикацію, коли країни знаходяться в ланцюжку створення вартості. Для даної галузі в країні, індекс вимірює, скільки етапів виробництва залишилося до того, як товари або послуги, вироблені в галузі, доходять до кінцевих споживачів. Високі значення індексу пов'язані з підприємствами, які більш активно брали участь у підготовчій діяльності, в той час як більш низькі значення відносяться до галузей, що спеціалізуються на переробці, і тому, ближче до кінцевого споживання.

6) *Індекс участі (Participation index)* – це індикатор, який було запропоно-

вано Купманом (2010), він виражається як частка іноземних входів і вітчизняних факторів виробництва, використуваних в експорті третіх країн у валовому експорті країни (див. табл. 1).

Таблиця 1

Індекс участі країн, 2000, 2005, 2008, 2009рр. (вибірково)*

№	Країна	Рік			
		2000	2005	2008	2009
1.	European Union	29,829395	32,78009	33,157616	30,242325
2.	South Africa	48,138996	32,65361	36,852516	33,82283
3.	Rest of the World	40,299587	45,760437	49,740437	45,720779
4.	Japan	36,001633	43,39122	50,051521	47,747864
5.	Germany	48,790916	50,682598	51,937016	49,477448
6.	Sweden	54,786438	56,717022	58,502335	55,685974
7.	Hong Kong, China	50,496666	56,167961	58,136707	55,792969

* дані на 21.10.2014р., статистика ОЕСР, Індикатори Глобальних Ланцюгів Вартості, травень 2013р.

7) У Всесвітньому торговельному звіті Світової Організації Торгівлі (розділ С) висвітлено зростання ланцюгів доданої вартості, зокрема компоненти по країнах, питома вага в імпорті, питома вага у вхідних та вихідних потоках, візуалізація компонентів доданої вартості у валовому експорті. Наявна методологія виміру участі у глобальних ланцюгах вартості, мапи та вибір глобальної торгівлі у мережах доданої вартості, відмінності у джерелах доданої вартості у валовому експорті по експортеру та країні-джерелу [15].

В статті проаналізовано літературу з впливу транс націоналізації, обґрунтовано показник доданої вартості, як ефективний вимір процесів транснаціоналізації економіки. Поряд із традиційним підходом до визначення доданої вартості, досліджено матеріали конференцій Статистичної Комісії Організації Об'єднаних Націй, використання індексів Херфіндала-Хіршмана та структурної зміни. Розглянуто методологію Конференції ООН UNCTAD з торгівлі та розвитку, база даних "Торгівля в Доданій вартості" (TiVA), Індикатори глобальних ланцюгів вартості ОЕСР, методологію СОТ. Робиться припущення, що структурні диспропорції та глобальні дисбаланси від участі у глобальних ланцюгах вартості можуть проявлятися у вигляді "голландської хвороби".

Перспективи подальших досліджень полягають у виявленні відмінностей в методологіях доданої вартості, усвідомленні нових підходів до їхнього розвитку.

Література

1. Кузнецов Є.А., Волошина В.В. Транснаціональні корпорації: економіка і менеджмент. – Харків: Бурун Книга, 2008. – 320с.
2. Etude du developpement industriel // New York: Nations Unies (Nations Unies pour le Développement Industriel), 1969. – 69pp.
3. The Social Science Encyclopedia / ed. by A. Kuper, J. Kuper. – London: Routledge, 1985. – P. 386. – 1184pp.

4. Encyclopedia of the Social History / ed. by P.N. Stearns. – New York; London: Routledge, 1994. – P. 347. – 896pp.
5. Голиченко О.Г. Современная технологическая революция и новые возможности инновационного развития «догоняющих» стран // Инновации. – 2010. – №3 (137). – с.12 – 22.
6. Гебеков М.П. Транснационализация мировой экономики // Вестник МГИМО, №4, 2011. – с.21 – 30.
7. United Nations Statistical Commission. What is the value-added of official statistics in the measurement of trade 29 February 2012. – Електронний ресурс.– Режим доступу: http://unstats.un.org/unsd/statcom/statcom_2012/seminars/Trade_value_added/default.html
8. UNCTAD Handbook of Statistics. – Електронний ресурс.– Режим доступу: <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/dimView.aspx>
9. STAN Bilateral Trade Database by Industry and End-use category. – Електронний ресурс.– Режим доступу: <http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=BTDIXE>
10. OECD Global Value Chains indicators. – Електронний ресурс.– Режим доступу: <http://www.oecd.org/sti/ind/input-outputtables.htm>
11. Зверяков М.И. Теоретические проблемы формирования национальной экономической системы: монография / М.И. Зверяков. – Одесса: Астропринт, 2012. – 352с.
12. World Input-Output Database. – Електронний ресурс.– Режим доступу: http://www.wiod.org/new_site/home.htm
13. Інститут економік, що розвиваються при Організації сприяння зовнішньої торгівлі Японії IDE-JETRO. – Електронний ресурс.– Режим доступу: <http://www.ide.go.jp/English/index.html>
14. Interconnected Economies Benefiting from Global Value Chains, 28 May 2013. – Електронний ресурс.– Режим доступу: http://www.keepeek.com/Digital-Asset-Management/oecd/science-and-technology/interconnected-economies_9789264189560-en#page1
15. OECD Global Value Chains Indicators. – Електронний ресурс.– Режим доступу: <http://stats.oecd.org/index.aspx?queryid=53257>
16. World Trade Report. Part C. The rise of global value chains. World Trade Organization. – Електронний ресурс.– Режим доступу: http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/wtr14-3_e.pdf

Анотація

Ненно І.М. Виміри транснаціоналізації. – Стаття.

У статті розглядаються підходи до оцінки впливу транснаціоналізації. Доведено, що додана вартість, як показник участі в процесі створення продукту чи послуги в експортно-імпорتنій діяльності розглядається міжнародними торгівельно-економічними організаціями з різних методологічних позицій з метою трансформації її виміру.

Ключові слова: транснаціоналізація, індустріалізація, додана вартість, глобальні ланцюжки вартості.

Аннотация

Ненно И.М. Измерение транснационализации. – Статья.

В статье рассматриваются подходы к оценке влияния транснационализации. Доказано, что добавленная стоимость, как показатель участия в процессе создания продукта или услуги в экспортно-импортной деятельности рассматривается меж-

дународными торговыми и экономическими организациями с различных методологических позиций с целью трансформации ее измерения.

Ключевые слова: транснационализация, индустриализация, добавленная стоимость, глобальные цепочки стоимости.

Annotation

Nyenko I.M. Transnationalisation measurement. – Article.

The article discusses approaches to assess the impact of transnationalization. It is proved that the economic value added as an indicator of participation in the process of creating a product or service in the export-import activities is being considered by the international trade and economic organizations from different methodological positions with the aim of transforming its measurement.

Key words: transnationalization, industrialization, economic value added, the global value chain.