

# МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА

---

DOI: <https://doi.org/10.15407/etet2022.01.045>

УДК: 338

JEL: F14, F55, P33

**Сергій Архієреєв**

## ЕКОНОМІКО-ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ПОСТТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ РЕОРІЄНТАЦІЇ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕСУ

*Розглянуто економіко-теоретичні основи реорієнтації міжнародного бізнесу в посттрансформаційній економіці та проаналізовано багатofакторний характер цього процесу. При розгляді процесів географічної реорієнтації показана необхідність багатовекторності існуючих змін, яка зводиться не тільки до вектора Схід-Захід, але також і Північ-Південь. Аналіз структурної реорієнтації призвів до висновку про доцільність здійснення галузевої реорієнтації на користь промислового сектора. Дослідження цього процесу призвело до висновку про вичерпання можливостей реіндустріалізації на старій промисловій основі і нагальної необхідності неоіндустріалізації, подібної до процесів, які відбуваються в нових індустріальних економіках Східної Азії. Це у свою чергу ставить питання про необхідність змін характерного для економіки метаболізму знань, коли їх абсорбція починає грати таку ж, якщо навіть не більш важливу роль, порівняно з їх створенням. Необхідність абсорбції знань висуває інші вимоги до інтеграції виробництва, коли реорієнтація міжнародного бізнесу передбачає вже не просто реінтеграцію у світову торгівлю, а реінтеграцію у світове виробництво. Одночасно має зазнавати змін структура реалізації національного випуску. Причому не тільки у зв'язку зі збільшенням частки випуску, реалізованої за кордоном, порівняно з його частиною, реалізованою у країні, а й у зв'язку з розширенням*

---

Архієреєв Сергій Ігорович ([oetxnu@gmail.com](mailto:oetxnu@gmail.com)) д-р екон. наук; професор Харківського національного університету ім. В. Н. Каразіна. ORCID: 0000-0001-5409-9737.

Цитування: Архієреєв С. І. Економіко-теоретичні засади посттрансформаційної реорієнтації міжнародного бізнесу. *Економічна теорія*. 2022. № 1. С. 45–70. DOI <https://doi.org/10.15407/etet2022.01.045>

© С. Архієреєв, 2022

ISSN 1811-3141. *Economic theory* 2022. № 2: 45–70

*прогресивних форм експорту порівняно з традиційними. Ці форми виникають переважно завдяки включенню в глобальні ланцюжки створення вартості, що істотно розширює можливості як збільшення експорту, так і доданої вартості в економіці країни в цілому. В результаті проведеного аналізу автор приходить до висновку про те, що реорієнтація міжнародного бізнесу являє собою складне багатофакторне явище, в якому проявляється нерозривна єдність інституційних, суб'єктних, об'єктних та процесних економіко-теоретичних основ.*

*Ключові слова:* інституційна реорієнтація, посттрансформаційна реорієнтація, міжнародний бізнес, глобальні ланцюжки створення вартості, абсорбція знань.

## ECONOMIC THEORETICAL FOUNDATIONS OF POST-TRANSFORMATION REORIENTATION OF INTERNATIONAL BUSINESS

*Sergey Arkhiereiev* ([oetxnu@gmail.com](mailto:oetxnu@gmail.com)) Doctor of Economic Sciences, Professor of V. N. Karazin Kharkiv National University. ORCID: 0000-0001-5409-9737.

*The article considers economic and theoretical foundations of reorientation of international business in post-transformation economy and analyzes the multi-factor character of this process. When considering geographical reorientation, the need for multi-vector changes is shown, which is not only reduced to East-West processes, but also to North-South ones. The analysis of structural reorientation lead to the conclusion that it is advisable to implement sectoral reorientation in favor of the industrial sector. The study of this process leads to the conclusion that the possibilities are exhausted of reindustrialization on the old industrial basis and there is an urgent need for neo-industrialization, similar to those taking place in the new industrial economies of East Asia. This, in turn, raises the question of the need for changes in the metabolism of knowledge characteristic for economy, when absorption of knowledge begins to play an equal, if not a more important role than its creation. The need to absorb knowledge raises other demands for the integration of production, when the reorientation of international business implies not just reintegration into world trade, but reintegration into world production. At the same time, the structure of the implementation of national output should be changed, and not only in connection with the increase in the share of part of output sold abroad compared to domestic ones, but also in connection with the expansion of progressive forms of export compared to traditional ones. These forms arise mainly through inclusion in global value chains, which significantly increases the opportunities for both export growth and value added in the country's economy as a whole. As a*

*result of the analysis, the author concludes that the reorientation of international business is a complex multifactor phenomenon in which the indissoluble unity of institutional, subjective, object and process economic theoretical foundations is manifested.*

*Key words:* institutional reorientation, post-transformation reorientation, international business, global value chains, knowledge absorption.

Результатом ринкової трансформації в Україні стала посттрансформаційна ринкова економіка, що стало ясно відразу після визнання США та ЄС її ринкового характеру (Архієреєв, 2006). У світлі теми цього дослідження нас цікавлять не всі проблеми, які країна має подолати на цьому етапі розвитку, а лише ті, які пов'язані з міжнародним аспектом її функціонування. І цей аспект є надзвичайно важливим. У сучасному світі, що глобалізується, важливим критерієм завершення посттрансформаційних процесів є інтеграція у світовий економічний простір. Тим часом цей процес в Україні розвивався надзвичайно суперечливо. Йдеться про реорієнтацію міжнародного бізнесу з посттрансформаційних міжнародних економічних відносин на глобальні ринкові. Країни ЦСЄ фактично вирішили цю проблему в рамках ринкової трансформації за рахунок інтеграції з ЄС, причому, оскільки країни ЦСЄ входили до ЄС цілою групою, то процеси інтеграції одночасно спостерігалися як зі старими, так і з новими членами ЄС. Для процесів реорієнтації країн ЦСЄ, що спостерігалися при цьому, тоді ж були запропоновані шляхи дослідження (Landesmann, 1995; Brenton, 1997), які згодом отримали подальший розвиток.

Наприклад, були використані показники еластичності заміщення торгівлі всередині ЦСЄ та ЄС. Вони показали, що якщо в тривалій перспективі в ЦСЄ торгівля з ЄС зростала швидше, то в окремі періоди, наприклад 1999–2004 роках, торгівля всередині ЦСЄ зростала швидше, ніж з ЄС (Boudier-Bensebaa, Lamotte, 2007). Використання гравітаційної моделі також підтвердило наявність великого потенціалу розвитку торгівлі всередині ЦСЄ, особливо у зв'язку з виникненням Центральноєвропейської угоди про вільну торгівлю (Central European Free Trade Agreement – CEFTA), що згодом було підтверджено реальною динамікою її розвитку. В остаточному підсумку, підписання CEFTA створило потужні сти-

мули для більш тісних торгових зв'язків з ЄС та реорієнтації торгівлі зі сходу на захід (Benáček, Drábek, 2013).

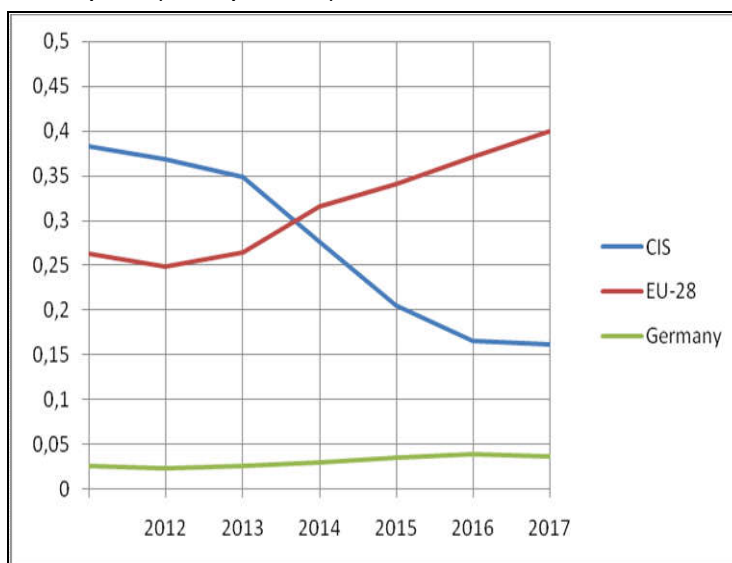
Таким чином, найбільш розробленим аспектом проблеми є реорієнтація міжнародної торгівлі, причому йдеться в першу чергу про географічну реорієнтацію, тобто з точки зору економічної теорії – про її *суб'єктний характер*. Більш нові дослідження також аналізують якісні процеси, що не зводяться до нього, не зводяться до торгівлі, і показують успіхи країн ЦСЄ в участі в ланцюжках створення вартості, внаслідок чого їх частка у відповідному показнику країн ЄС загалом збільшилася з 5 до 11,6% за період 2000–2014 років (Friesenbichler, 2017), що значною мірою є бонусом 10 років інтеграції.

На жаль, Україна здійснює реорієнтацію не у складі блоку, а практично одна, що накладає певні особливості на процес реорієнтації як у кількісному, так і якісному вимірі, а також на його дослідження. У світлі цієї особливості можна висунути припущення, що вектор реорієнтації міжнародного бізнесу України не буде односпрямованим, а поряд з країнами ЄС включатиме також інші напрямки. *Метою статті* є дослідження економіко-теоретичних підстав реорієнтації міжнародного бізнесу України.

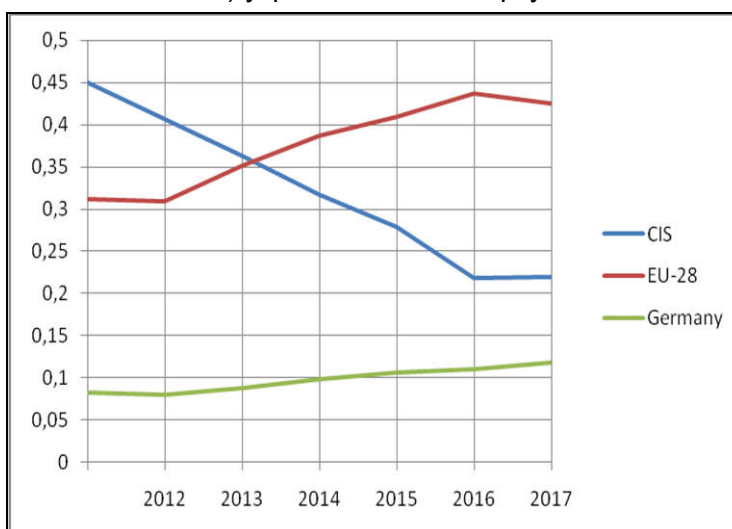
Спочатку звернемося до найпомітнішої реорієнтації за вектором ЄС. Побудована нами з урахуванням аналізу українських статистичних даних (Ukrstat, 2017) діаграма на рис. 1 показує, що, хоча у 2012 році частка СНД у зовнішній торгівлі України скорочувалася як щодо експорту, так і імпорту, такі ж, хоча й менш виражені, зміни відбувалися і щодо ЄС. Тільки починаючи з 2013 року зміни у зовнішній торгівлі України набули різноспрямованого характеру, і розпочався процес активних географічних зрушень. Кризовий 2014 рік став переломним у співвідношенні як експорту, так і імпорту в СНД та ЄС. Тенденція змін тривала принаймні весь період інституційної реорієнтації, включаючи 2017 рік. Усе це наочно демонструють наведені діаграми, на яких видно характерні реорієнтаційні "хрести".

Все це наводить на думку, що реноорієнтацію необхідно аналізувати на більш тривалому періоді. По-перше, відзначимо, що в рамках процесу реорієнтації можуть бути виділені окремі періоди, що відрізняються своєю інституційною природою. Зокрема, реорієнтація, що спостерігалася в експорті України у 2-й половині 90-х – 1-й половині 2000 років, мала неінституціоналізований

характер і змінилася добре вираженим процесом контрреорієнтації (див. рис. 2а), який супроводжувався відповідною контрхвилею в імпорті (див. рис. 2б). Крім того, через те, що реорієнтація не поширилася на імпорт, загалом для зовнішньої торгівлі за показником товарообігу реорієнтація не мала цієї попередньої хвилі кінця 90-х – початку 2000-х та почалася у 2011 році, призвівши до видимих якісних змін, як було зазначено вище, лише у 2013 році (див. рис. 2в).



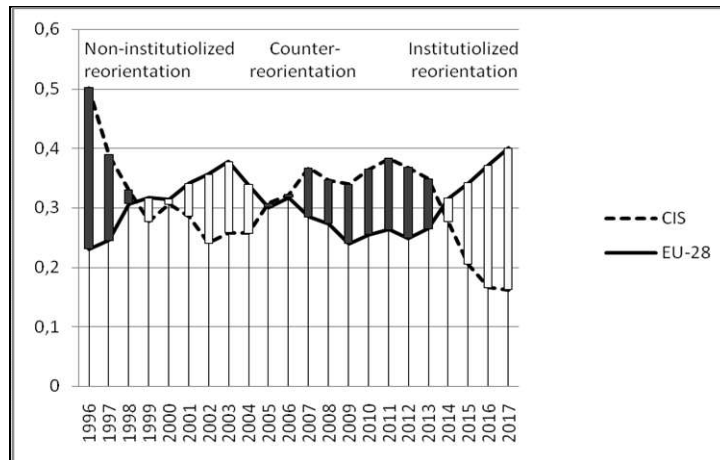
А) українського експорту



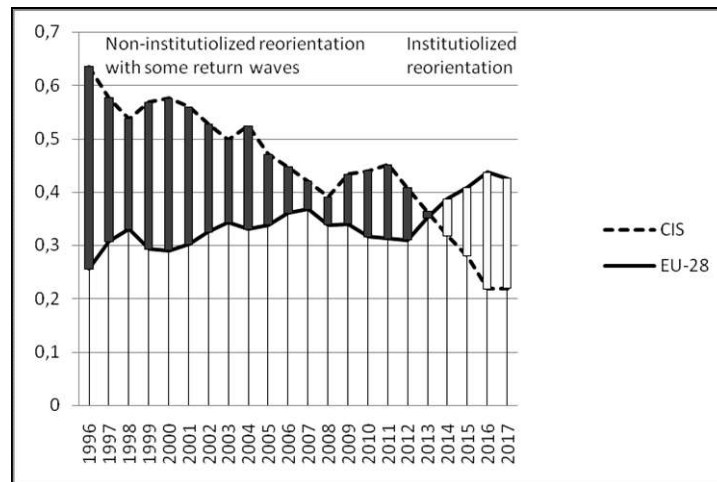
Б) українського імпорту

**Рисунок 1. Реорієнтаційний "крест"**

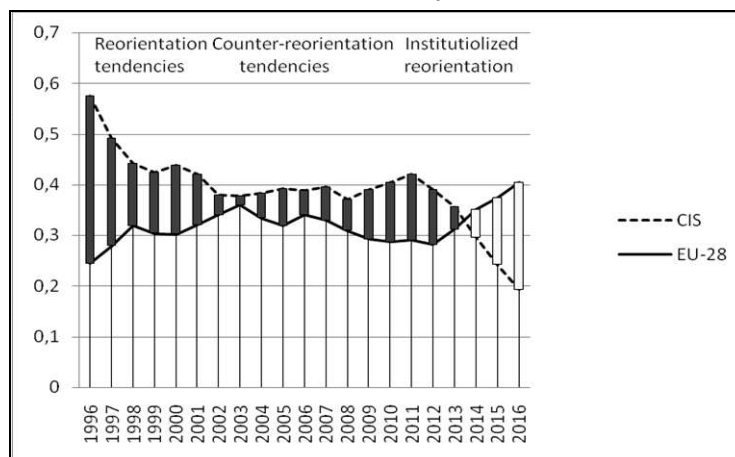
Джерело: розроблено автором за матеріалами: <http://ukrstat.gov.ua>



А) експорту



Б) імпорту



В) зовнішньоторговельного обороту

**Рисунок 2. Періоди реорієнтації зовнішньої торгівлі України**

Джерело: розроблено автором за <http://ukrstat.gov.ua>

Основою цих якісних змін стали інституційні підстави реорієнтації. Як відомо, початок інституційної реорієнтації, основні етапи якої відображені в табл. 1, виходить саме з цього періоду, якому передував період інституційного вибору. Незалежно від наявності інших перспектив, інституційна реорієнтація, основні віхи якої висвітлені в таблиці, супроводжується процесом реальної географічної реорієнтації торгівлі. Вона відзначається як важлива характеристика української економічної реформи навіть за найзагальнішого її аналізу (Dabrowski, 2017).

Таблиця 1

**Вектори інституційної реорієнтації економіки України**

Період	Східний		Західний	
...–2003	Доінституційний період реальної реорієнтації			
Період інституційного "конституційного" вибору	2003–2011	переговори щодо Угоди про ЗВТ СНД	переговори щодо Угоди про асоціацію Україна-ЄС	2007–2011
	18.10.2011	підписання Угоди про ЗВТ СНД	остаточна угода була парафована, але відкладена	19.07 19.12.2011
Період інституційної та відповідної реальної реорієнтації	20.09.2012	ЗВТ СНД набуває чинності для України та Росії	політична та економічна частини Угоди про асоціацію Україна-ЄС підписані	21.03 27.06.2014
	1.01.2016	призупинення Росією дії Угоди про ЗВТ щодо України	суттєві частини Угоди про асоціацію застосовуються тимчасово	1.11.2014
	2.01.2016	призупинення Україною дії Угоди про ЗВТ щодо Росії	поглиблена і всеосяжна зона вільної торгівлі набуває чинності	1.01.2016
	10.01.2016	заборона на	угода про	1.09.2017

Період	Східний		Західний	
		ввезення товарів із Росії	асоціацію Україна-ЄС повністю набула чинності	
Пост-інституційна реорієнтація	2018	Продовження реальної реорієнтації відповідної інституційної		
	2019–...	Посилення багатовекторності процесів реальної реорієнтації міжнародного бізнесу за векторами Схід-Захід, Північ-Південь		

Джерело: узагальнено та складено автором.

Справді, географічну реорієнтацію торгівлі України з ЄС важко не помітити, вона безпосередньо відображається у статистичних даних, а щодо імпорту навіть є рекордною (*Eurostat*, 2016).

Розглядаючи тенденції після завершення інституційної реорієнтації (суб'єктом якої є держава), тобто років, що минули після 2017 року (див. табл. 2), можна помітити, що тенденція існуючої реальної реорієнтації (суб'єктом якої є міжнародний бізнес) тривала лише у 2018 році. Після чого почалося скорочення частки експорту в ЄС при одночасному зростанні імпорту, що не можна тлумачити позитивно. Таким чином, потенціал географічної реорієнтації між ЄС і СНД на даному етапі, схоже, виявився вичерпаним (публікація агрегованих даних з торгівлі з СНД була припинена).

Таблиця 2

**Динаміка зведеного зовнішньоторговельного балансу України з країнами ЄС після завершення інституційної реорієнтації у 2017 році**

ЄС	2017	2018	2019	2020
Експорт, млн дол.	20157,6	23100,1	24164,7	22085,2
% до попереднього року	127,4	114,6	104,6	91,4
Імпорт, млн дол.	23330,2	26570,1	28738,4	26786,7
% до попереднього року	119,3	113,9	108,2	93,2
Сальдо, млн дол.	-3172,6	-3470,0	-4573,7	-4701,5
Коефіцієнт покриття експортом імпорту	0,86	0,87	0,84	0,82
Питома вага у загальному обсязі, %				
Експорт	38,3	40,3	37,7	37,2
Імпорт	42,4	41,8	42,4	44,6

Джерело: складено за даними: Географічна структура зовнішньої торгівлі товарами зі країнами ЄС за 2020 рік. URL:

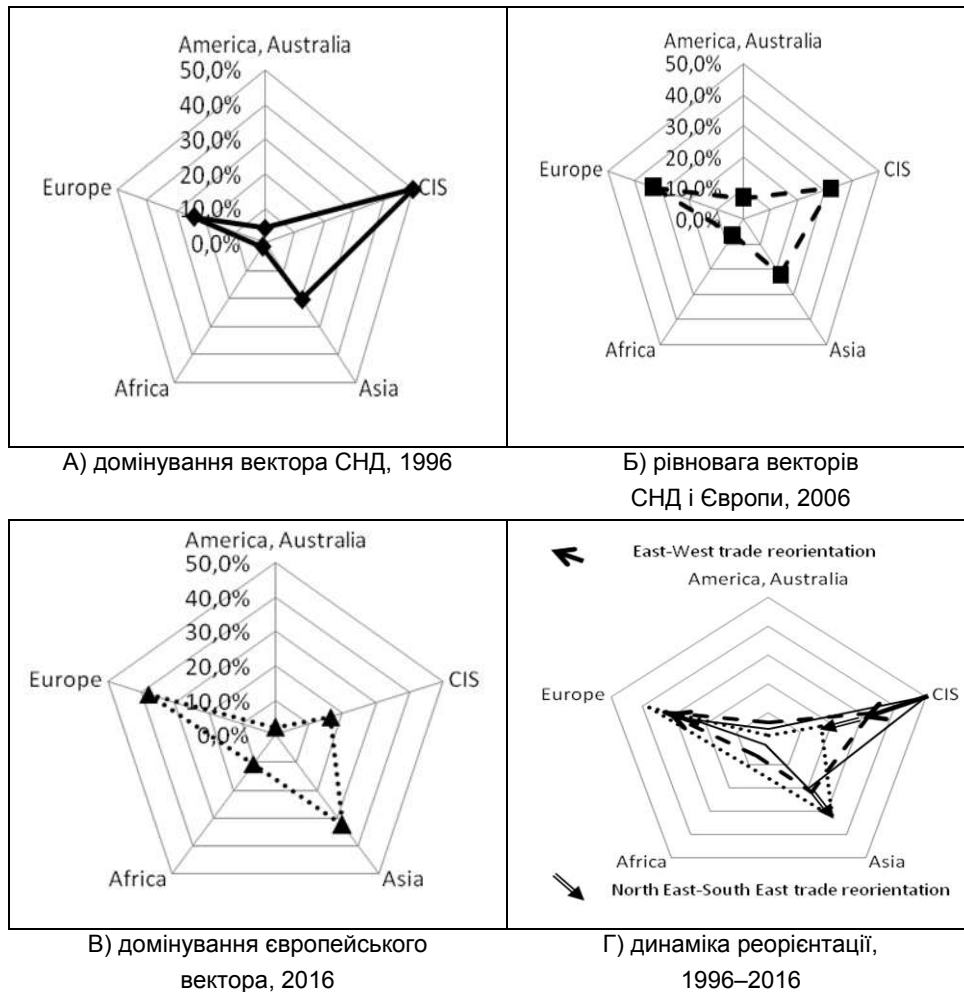
[http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2020/zd/ztt\\_ES/ztt\\_es\\_u/ztt\\_es\\_9\\_20\\_ue.xls](http://ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2020/zd/ztt_ES/ztt_es_u/ztt_es_9_20_ue.xls)



Стає зрозумілим, що реальна реорієнтація економіки України має багатофакторний характер і ширші рамки, ніж тільки відносини з ЄС та СНД. На наведених на рис. 3 діаграмах добре видно, що ця тенденція залучення в процес реорієнтації інших, ніж Європа, регіонів, насамперед Азії, з часом лише посилилася. Розглядаючи окремо діаграми 1996, 2006 та 2016 років, можна бачити, як паралельно зниженню ролі СНД в українському експорті зростає роль не тільки європейського, а й азіатського векторів. На узагальнюючій діаграмі добре помітно, що в першому десятилітті 1996–2006 рр. скорочення експорту по євразійському вектору майже наполовину було компенсовано рахунок європейського і лише десятину за рахунок азіатського вектора. Навпаки, у другому аналізованому десятилітті 2006–2016 рр. практично дві третини такого скорочення було компенсовано за рахунок азіатського, і лише третина – за рахунок європейського вектора. Таким чином, вже в цьому періоді стало видно, що реорієнтація є не просто вибором між двома географічними векторами, а багатовекторним процесом.

Природно географічна структура зовнішньої торгівлі ніяк не стосується економічної теорії, проте за нею лежать глибші підстави. Як бачимо, реорієнтація у випадку України передбачає два вектори: Схід-Захід та Північ-Південь, а це означає два різні типи відносин. Відносини типу *трансформаційна економіка – трансформаційна економіка* змінюються відносинами *посттрансформаційна економіка – ринкова економіка* і *посттрансформаційна економіка – економіка, що розвивається*.

Також необхідно зробити і більш далекосяжні висновки, що реорієнтація передбачає не тільки географічну реорієнтацію, а має більш глибокий характер. Із точки зору економічної теорії має йтися не про зміну однієї, орієнтованої на СНД, регіональної моделі іншою, орієнтованою на ЄС, що можливо тільки в рамках повноцінної інтеграції, а про зміну самої парадигми регіональної векторної моделі парадигмою відкритої багатовекторної економіки, яка за існуючого рівня розвитку країни значною мірою повинна бути спрямована на відносини з країнами, що розвиваються. Однак потенціал і цього напрямку досить обмежений у рамках традиційного експорту, хоча і має дещо більший потенціал. Наприклад, у 2017–2018 роках частка країн Азії в експорті скорочувалася, а Європи – зростала, загальна картина зберігала попередній характер. Навпаки, у 2019–2020 роках

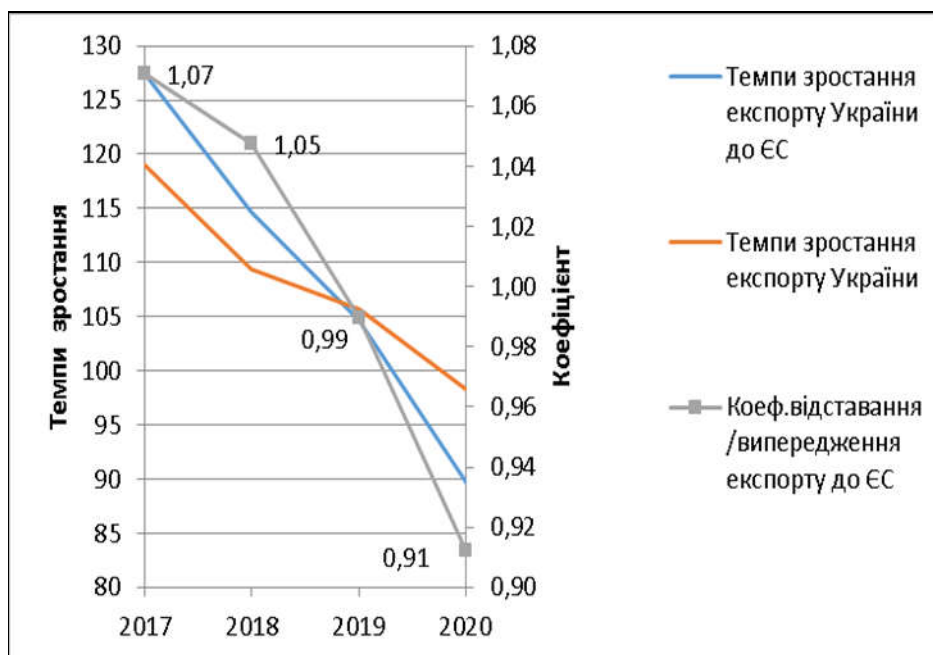


**Рисунок 3. Конфігурація векторів експорту України та її динаміка**

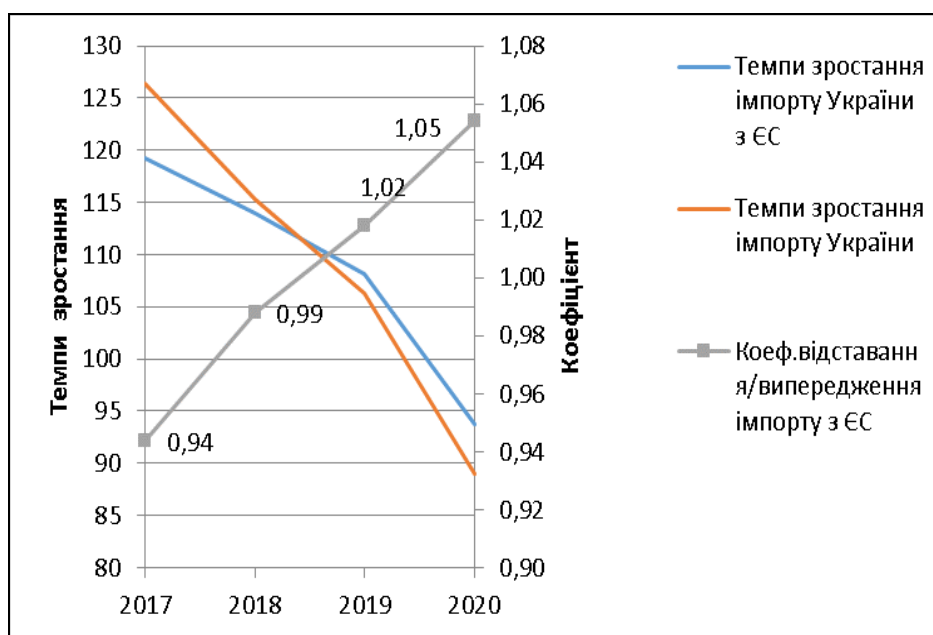
Джерело: розроблено автором на основі <http://www.ukrstat.gov.ua/>

спостерігалось бурхливе зростання частки країн Азії, яке в 2019 році могло пояснюватися незрівнянністю даних (з 2019 року повністю порівнянних даних Держстат не публікує у зв'язку з припиненням агрегованого обліку даних по СНД міжнародними організаціями). У 2020 році йдеться про реальне зростання, в результаті якого частка країн Азії в експорті перевищила частку ЄС, а афро-азіатський вектор практично зрівнявся з європейським.

При аналізі показників темпів зростання експорту до ЄС необхідність багатовекторної реорієнтації стає ще очевиднішою. На рис. 4а добре видно, що з 2017 року вони постійно падали, а з 2019 – стали меншими за темпи зростання глобального експорту України,



А) експорту



Б) імпорту

**Рисунок 4. Порівняння темпів зростання глобального експорту та імпорту України та експорту та імпорту до ЄС при постінституціональній реорієнтації**

Джерело: розроблено автором на основі <http://www.ukrstat.gov.ua/>

внаслідок чого коефіцієнт випередження зростання експорту в ЄС змінився коефіцієнтом відставання, і частка ЄС почала падати.

Тобто все відбувається відповідно до класичного принципу спадної віддачі. Не тішить і те, що з імпортом, як показано на рис. 4б, спостерігається абсолютно протилежна картина, коли коефіцієнт відставання імпорту з ЄС змінився коефіцієнтом його випередження, що, природно, має розцінюватися негативно з погляду наслідків для України.

Таким чином, період 2017–2020 років характеризувався реорієнтацією зовнішньої торгівлі з ЄС, яка відбувалася відповідно до принципу *спадної віддачі*. Структурні зрушення експорту у бік ЄС припинилися у 2018 році. Це не означає вичерпання потенціалу співпраці з ЄС взагалі, але його екстенсивні фактори справді вичерпані, що яскраво виявилось у 2019–2020 роках. Необхідно задіяти інтенсивні фактори, що передбачають докорінні зміни структури експорту.

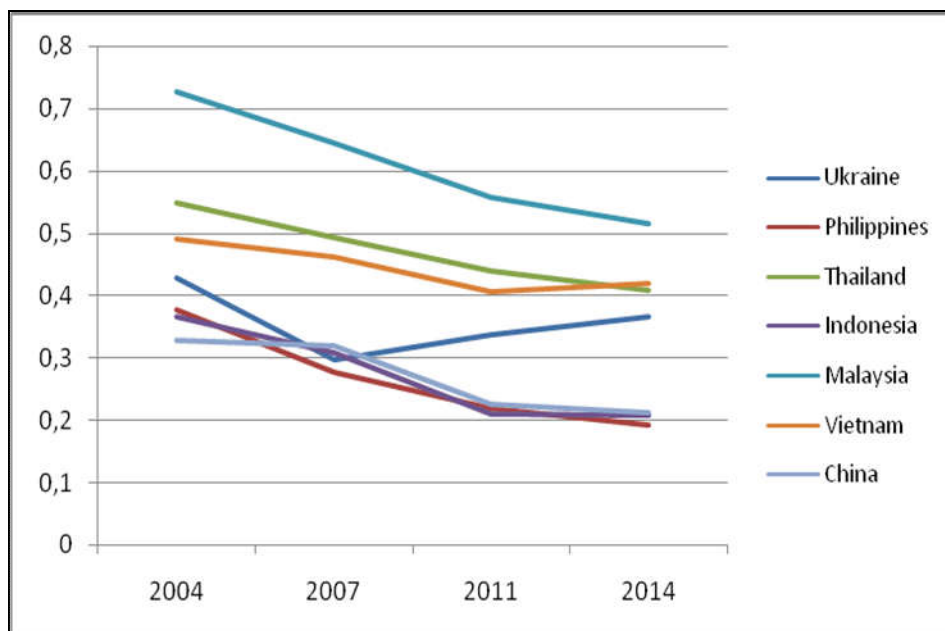
Інакше кажучи, реорієнтація міжнародного бізнесу має, крім *суб'єктної* спрямованості, змінити також *об'єктну* орієнтацію. Як *перший фактор*, що дозволяє це зробити, може претендувати часто згадуване в дослідженнях збільшення доданої вартості експорту шляхом більш глибокої переробки традиційних продуктів, тоді як *другий фактор* пов'язаний з виробництвом нових продуктів, тобто з переходом на інноваційний шлях розвитку.

Для перевірки значення *першого фактора* використовуємо показник доданої вартості експорту до ВДВ. На рис. 5 наведено співвідношення за цим показником східноазіатських країн НІК-2 та НІК-3 з Україною, яке показує, що у 2014 році її показники були в центрі показників аналізованої групи країн, за десятиліття лише наблизившись до середнього значення показника цієї групи. (Країни НІК-1 недоцільно порівнювати, тому що, принаймні, 3 з них офіційно визнані розвиненими (advanced) економіками, а 4-ю є Тайвань, який не входить до класифікації тільки через його часткове визнання, але, зважаючи на все, також повинен входити до групи розвинених.)

У принципі показники відкритості показують її досить високий рівень для України (що виявляється у високій частці експорту доданої вартості), принаймні щодо зовнішньої торгівлі. Звісно, за рахунок збільшення доданої вартості існуючих експортних товарів можна поліпшити ситуацію. Проте жодних надрезервів Україна в цьому відношенні не має, мова швидше повинна йти про більш всеосяжне

нарощування створюваної доданої вартості, що, на нашу думку, передбачає вихід за рамки сформованої спеціалізації виробництва.

Тому завданням реорієнтації більшою мірою є перетворення виробництва, яке дозволить наростити його обсяги. Природно, йдеться про експортно-орієнтоване виробництво, а не про менш перспективне імпортозаміщення. Питання в тому, як цього досягти. Швидше за все, для цього знадобляться заходи щодо стимулювання ввезення капіталу, технологій, ліцензій, ноу-хау. Іншими словами, традиційний експорт товарів, вироблених Україною самостійно, має бути замінений чимось іншим. На нашу думку, єдиною реальною альтернативою можуть бути товари, що виробляються в рамках глобальних ланцюжків створення вартості (ГЛСВ). Таким чином, важливим фактором має стати реорієнтація з виробництва традиційних продуктів національної спеціалізації на нетрадиційні стадії глобалізованих виробничих циклів. Таким чином, об'єктна реорієнтація міжнародного бізнесу пов'язана з іншим фактором, що обумовлює також необхідність зміни його процесного характеру.



**Рисунок 5. Частка доданої вартості експорту до ВДВ країн НІК-2 та НІК-3 порівняно з Україною, %**

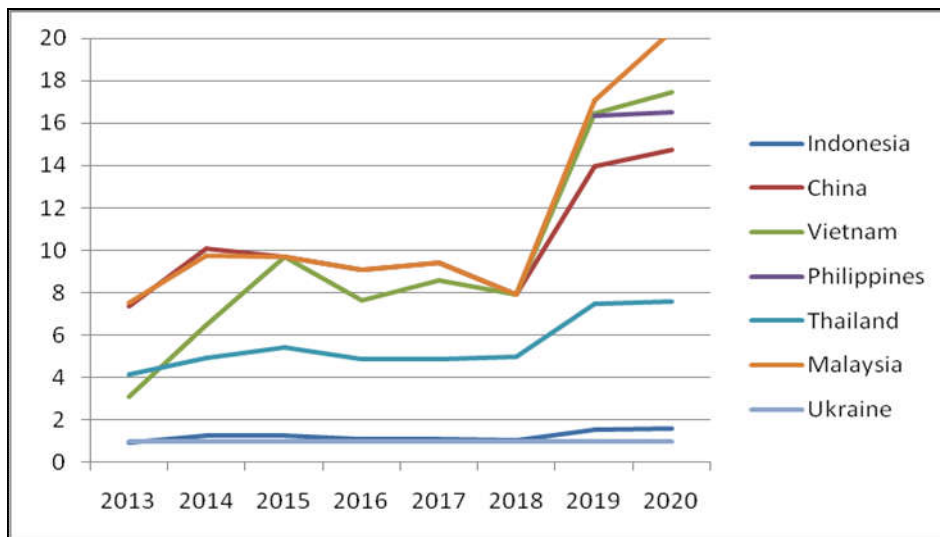
Джерело: розроблено автором з Export of Value Added Database. The World Integrated Trade Solution (WITS) <https://wits.worldbank.org/analyticaldata/evad>

Тобто на сучасному етапі реорієнтації має йтися не про реінтеграцію у світову торгівлю, а про реінтеграцію у світове виробництво, важливу роль у якій покликана зіграти галузева реорієнтація на користь промислового сектора. Оскільки можливості реіндустріалізації на старій промисловій основі сьогодні вичерпані, виникає нагальна необхідність неоіндустріалізації, подібної до процесів, що мають місце в нових індустріальних економіках Східної Азії. Для ілюстрації того, що з цією роллю сектор міжнародного бізнесу справляється набагато гірше, ніж із забезпеченням високої частки доданої вартості в експорті, проаналізуємо показник хай-тек експорту України порівняно з так званими новими індустріальними країнами (НІК, у більш новій термінології – *newly industrializing economies, NIEs*) Східної Азії НІК-2 (так звані "АСЕАН-4": Індонезія, Малайзія, Таїланд, Філіппіни), а також В'єтнамом і Китаєм, які іноді називають НІК-3 (*Barta et al., 2008*) і які почали корінні перетворення практично одночасно з Україною. Як бачимо на рис. 6, відставання України від більшості країн гнітюче, що досягає двадцятикратного. Адже саме з переходом на інноваційний шлях розвитку пов'язана перспектива зміни структури експорту. Заради справедливості зазначимо, що відповідно до даних Світових індексів розвитку WDI відставання України за цим показником від найбільш розвинених Сінгапуру (НІК-1) і Малайзії (НІК-2) менше і становить "всього лише" 9 разів.

Але навіть у цьому випадку становище серйозно відрізняється від їх співвідношення за часткою експорту доданої вартості, наведеної на рис. 7, що, ймовірно, говорить про більшу значущість для України фактора, пов'язаного з інноваційним розвитком. Але тут є свої особливості.

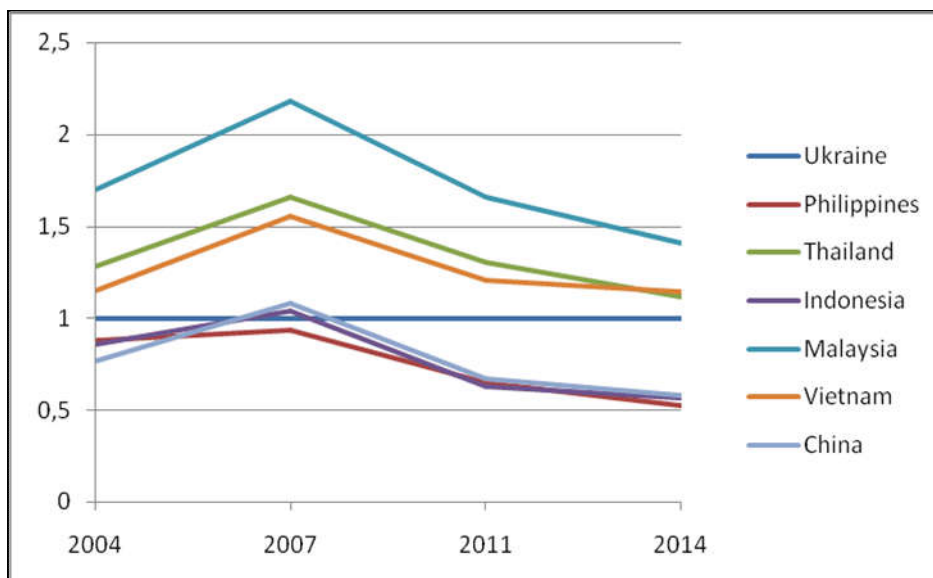
Вони виявляються в тому, що подібний розрив, хоч і не такий великий, як у долі хай-тек експорту, можна побачити і у співвідношенні хай-тек імпорту зазначених країн (див. рис. 8). В останнє десятиліття наявний розрив скоротився, але все ще значно перевищує розрив за часткою доданої вартості експорту. НІК не тільки активно нарощують експорт хай-тек продукції, а й підтримують високий рівень імпорту такої продукції, що, на нашу думку, свідчить про їхню активну участь у глобальних ланцюжках створення вартості хай-тек продукції. Таким чином, успіхи НІК неможливо пояснити лише їх власними інноваційними досягненнями, що ставить питан-

ня про можливість взагалі досягти успіхів у сучасному глобальному світі тільки за рахунок власних розробок.



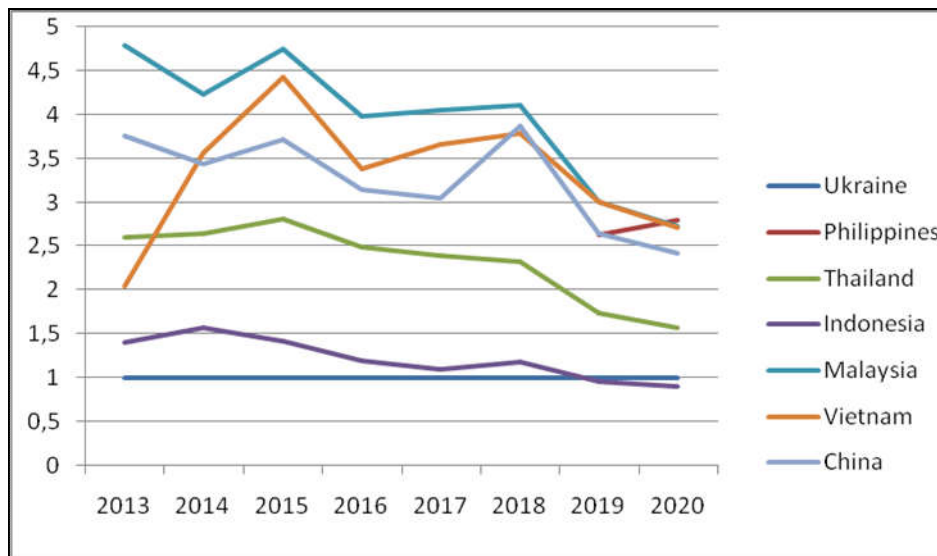
**Рисунок 6. Співвідношення частки хай-тек експорту країн НІК-2 та НІК-3 порівняно з Україною**

Джерело: розроблено автором за <https://www.globalinnovationindex.org>



**Рисунок 7. Співвідношення частки доданої вартості експорту до ВДВ країн НІК-2 та НІК-3 порівняно з Україною**

Джерело: розроблено автором з Export of Value Added Database. The World Integrated Trade Solution (WITS) <https://wits.worldbank.org/analyticaldata/evad>



**Рисунок 8. Співвідношення частки хай-тек імпорту країн НІК-2 та НІК-3 порівняно з Україною**

Джерело: розроблено автором за <https://www.globalinnovationindex.org>

Виходом може бути участь у нових для України глобальних ланцюжках створення вартості (ГЛСВ). Останнім часом дослідники дедалі більше схиляються до висновку, що участь у них є важливим драйвером економічного розвитку країни (*Global*, 2018).

Проте саме з участю в них спостерігаються проблеми. Так, у фінальній доповіді СБ, присвяченій Україні, зазначається, що в обробній промисловості участь України у глобальних виробничо-збутових ланцюжках залишається низькою. Для неї частка такої продукції глобальних ланцюжків створення вартості експорту була 5,7%. Це набагато нижче, ніж 27% для Польщі, 38% для Румунії та Туреччини, не кажучи вже про 59% для В'єтнаму (*Smits et al*, 2019. Р.13). Таким чином, цю проблему розвитку України видно досить явно. Крім того, інші країни знаходять шляхи, як її вирішити.

Порівнюємо становище України та деяких нових індустріальних та посттрансформаційних економік за структурою випуску. Відзначимо, що WITS WB містить дані різних баз, проте вони часто відрізняються. В цьому випадку база даних Eora (точніше, UNCTAD-Eora Global Value Chain Database<sup>1</sup>) обрана переважно у зв'язку з наявністю в ній даних по Україні, відсутніх в інших базах.

<sup>1</sup> <https://wits.worldbank.org/gvc/global-value-chains.html>

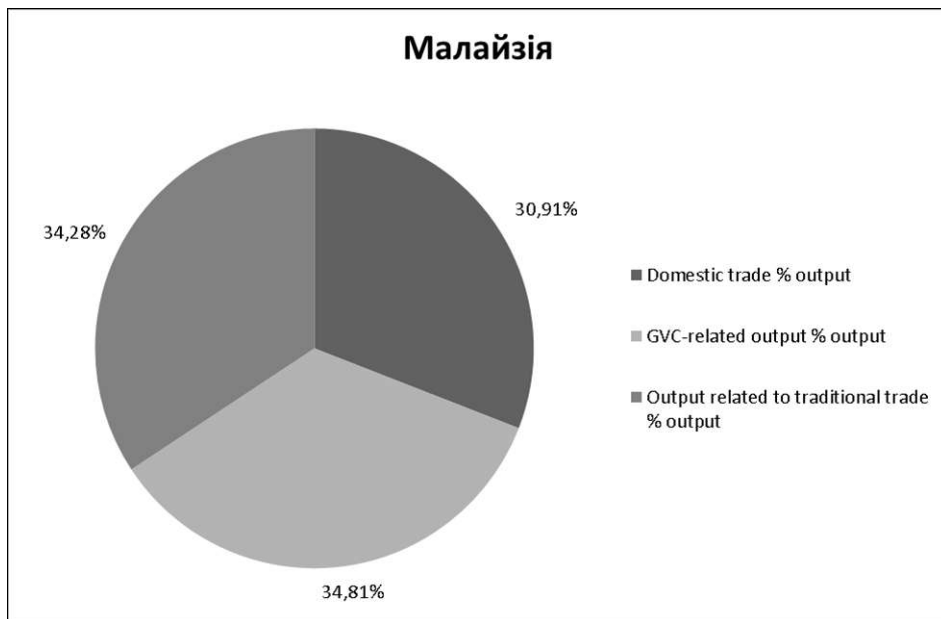
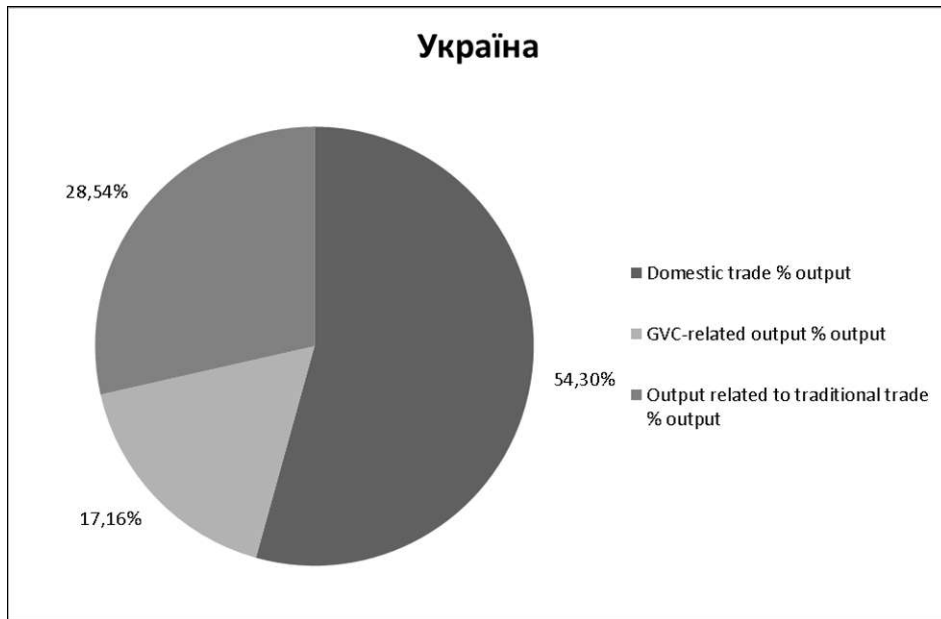


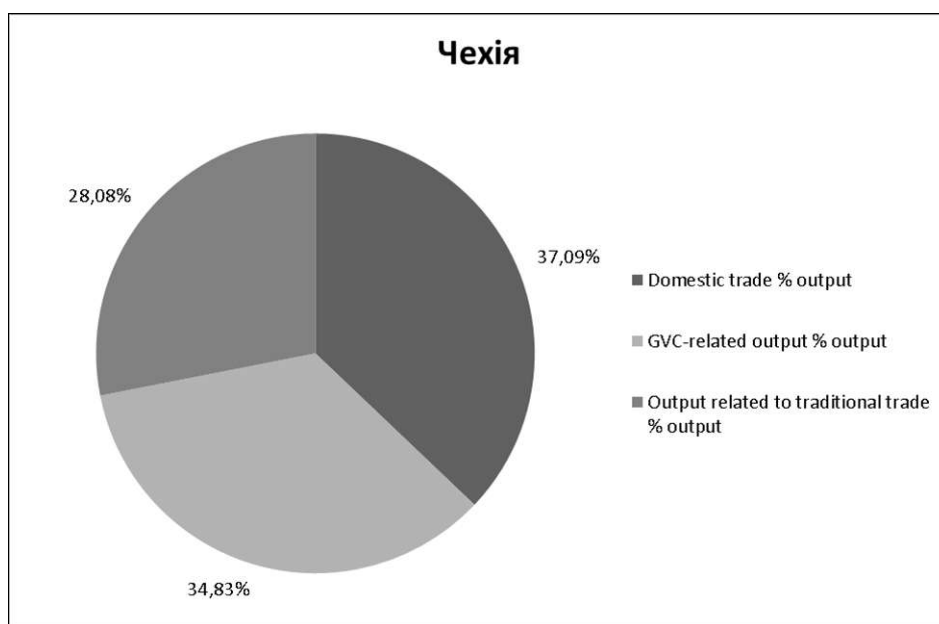
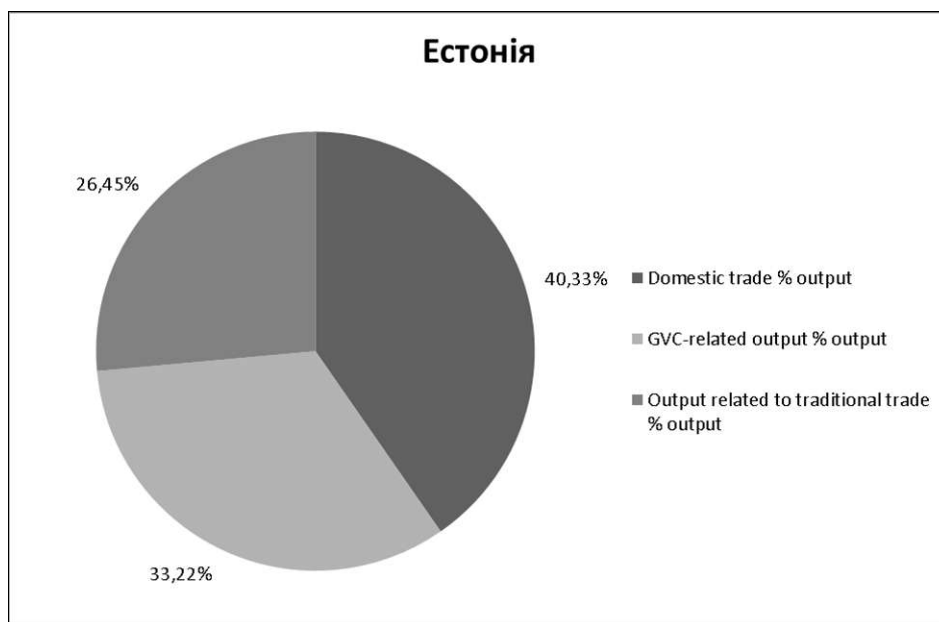
Порівняння України з Малайзією, що займає передову позицію на попередніх діаграмах та найближча з розглянутих НІК за чисельністю населення, показує для України істотно більшу частку продукту, що не є об'єктом міжнародної торгівлі (див. рис. 9). На нашу думку, простими засобами – за рахунок традиційної торгівлі, тобто торгівлі продуктами, що створені у країні й перетинають кордон один раз, – повністю вирішити цю проблему неможливо.

Водночас у порівнянні з Малайзією в Україні частка випуску, що належить до ГЛСВ, практично вдвічі нижча, що становить основний резерв розвитку зовнішньої торгівлі та головний орієнтир її реорієнтації. Деякі європейські країни також змогли успішно освоїти це джерело. Як приклад наведемо Чехію та Естонію, участь у ГЛСВ яких не сильно відрізняється від Малайзії (рис. 10), а дещо більше значення чисто внутрішньої торгівлі спостерігається за рахунок меншого значення традиційної міжнародної торгівлі.

У цих країнах її частка виявляється меншою за частку нової форми міжнародної торгівлі, пов'язаної з ланцюжками створення вартості, становлячи від неї приблизно 75%, на тлі їх паритету в Малайзії. При цьому частка традиційної міжнародної торгівлі в Чехії та Естонії практично відповідає її частці в Україні. Тому джерелом розвитку зовнішньої торгівлі для України є якраз зростання участі у ГЛСВ. Таким чином, не суб'єктна (географічна) реорієнтація, а процесна – з традиційного експорту на експорт, пов'язаний з ГЛСВ, найважливіша для економіки України в сучасних умовах. На жаль, ми не маємо актуальних статистичних даних, щоб оцінити цей процес, але за останніми наявними даними в 2011–2015 рр. відбувався спад останнього показника (рис. 10). При цьому частка пов'язаного з ГЛСВ експорту України до ЄС за нашими розрахунками становила 31,5%, що суттєво нижче за частку українського експорту до ЄС, і свідчить про переважання традиційного експорту.

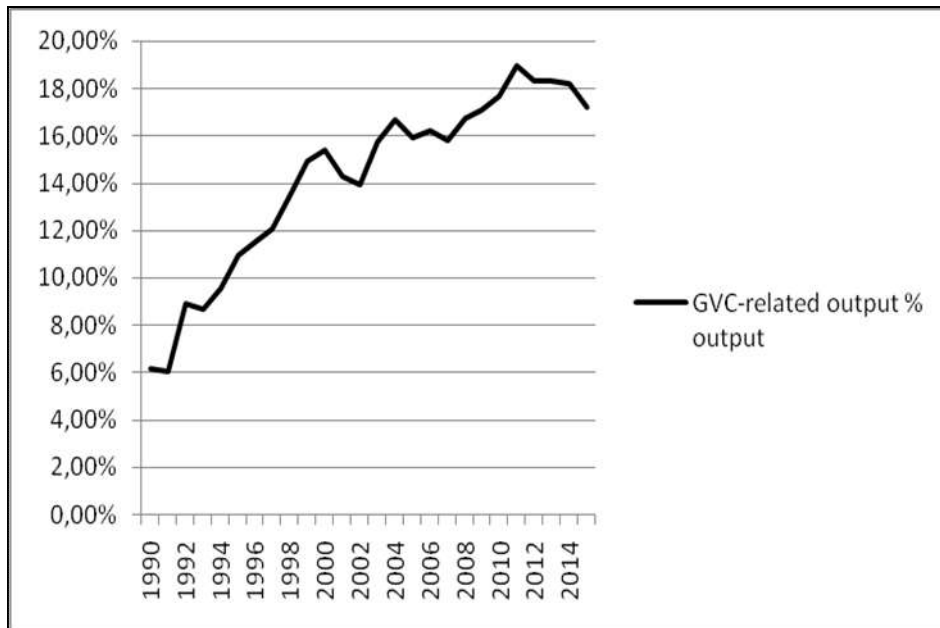
Сьогодні є й рекомендації, як Україні наблизитися до вирішення цієї проблеми, однак часто вони мають досить загальний характер, губляться серед багатьох інших заходів і потребують подальшого доопрацювання.





**Рисунок 9. Порівняльна структура реалізації випуску України у 2015 р.**

Джерело: розроблено автором за Global Value Chains (GVC's) The World Development Report (WDR) 2020. <https://wits.worldbank.org/gvc/gvc-total-output-disaggregated.html>



**Рисунок 10. Динаміка частки випуску, пов'язаного із ГЛСВ в Україні**

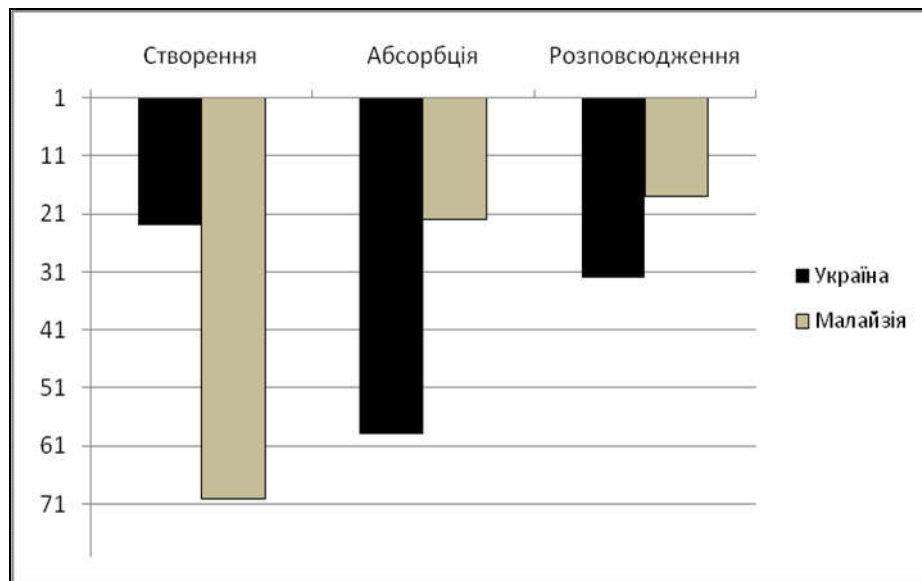
Джерело: розроблено автором за Global Value Chains (GVC's) The World Development Report (WDR) 2020 <https://wits.worldbank.org/gvc/gvc-total-output-disaggregated.html>

Так, найновіші рекомендації (*Haddad et al., 2021*) щодо інтеграції в ГЛСВ включають: забезпечення сили закону та підвищення прозорості при видачі дозволів та проведенні закупівель, продовжуючи при цьому здійснення міжсекторальних реформ для покращення оцінки іноземними інвесторами ділового середовища; зміцнення інвестиційної політики країни з приділенням особливої уваги перспективним секторам для залучення інвестицій та збільшення експорту (автомобілів, машин та обладнання, електроніки/ІТ). Крім того, нарощування підприємницького та інноваційного потенціалу місцевих фірм, щоб вони могли брати участь у глобальних ланцюжках створення вартості. А також усунення існуючих кваліфікаційних прогалин та жорсткості ринку праці; використання розширеного доступу на ринок ЄС через розвиток послуг у галузі спрощення процедур політики торгівлі, її заохочення та підтримки; усунення вузьких місць в інфраструктурі, що стримують промислову діяльність та зростання експорту. З іншого боку, увага приділяється також зниженню ризиків включення до ГЛСВ (*Кушніренко, Зарудна, 2021*).

Справді, заходи досить відомі і зрозумілі, але, думається, недостатньо чітко сформульовані для реалізації вирішального етапу реорієнтації міжнародного бізнесу України, що передбачає зміну її економіко-теоретичного аспекту у вигляді переходу до участі в глобальних ланцюжках створення вартості. При цьому відбувається розвиток у міжнародному аспекті спільно-розділеної праці (в економічній теорії концептуально розробленому А. Гриценком (2013; 2020)) на новій основі, коли він втілюється вже не в сукупному глобальному продукті, а в значній кількості окремих продуктів, що є результатом функціонування ГЛСВ. У зв'язку з цим для подальших досліджень цієї ключової проблеми реорієнтації залишаються великі можливості, які, сподіваємось, привернуть увагу вчених у найближчій перспективі.

Таким чином, дослідження підвело нас до уточнення *другого фактора*, що передбачає перехід на інноваційні рейки розвитку. Панівне уявлення про використання цього фактора базувалося на традиційному тлумаченні міжнародного поділу праці. У світлі ж економіко-теоретичного *розуміння його сучасної стадії розвитку як міжнародного поділу-суміщення праці* (коли подальший поділ праці призводить вже до спільного виробництва благ різними національними економіками в рамках одного ланцюжка створення вартості) відбуваються відповідні зміни інноваційних процесів. У цьому відношенні хочеться зазначити, що згадане вище нарощування інноваційного потенціалу українських фірм не слід розуміти лише як потенціал створення знань. Переосмислення національної інноваційної системи триває вже протягом великого періоду, але на сучасному етапі це переосмислення набуває принципово нових рис. Йдеться про зміну розуміння ролі створення нових знань у розвитку міжнародного бізнесу, важливу роль поряд з яким відіграє абсорбція знань.

Щоб побачити важливість цього фактора, можна порівняти становище України зі становищем найбільш просунутої по хай-тек експорту та імпорту Малайзії за трьома основними показниками, що стосуються метаболізму знань в економіці, – їх створенню, абсорбції та розповсюдженню, які, в кінцевому рахунку, визначають ефективність міжнародного аспекту національної інноваційної системи (рис. 11).

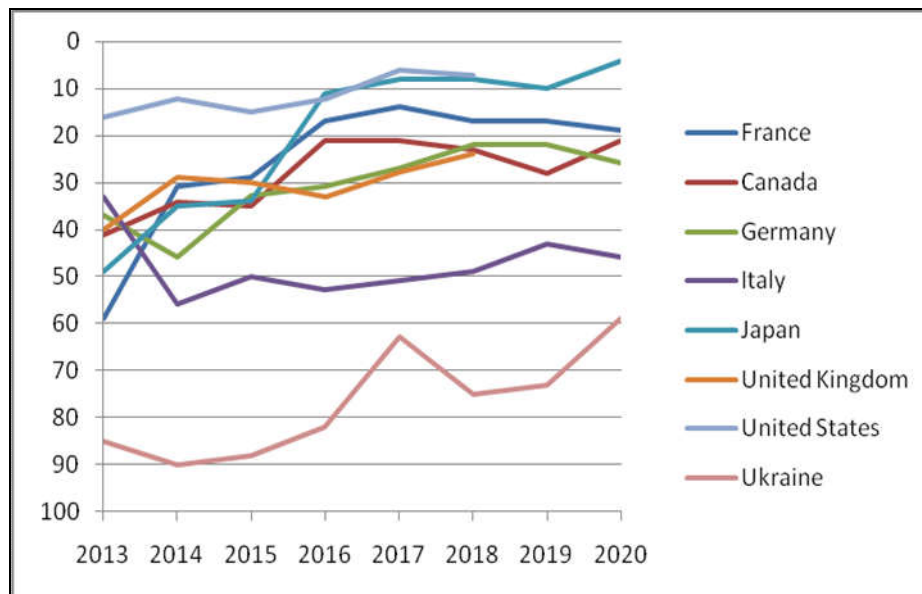


**Рисунок 11. Порівняння місць України та Малайзії за окремими функціями метаболізму знань у 2020 р. (відставання від передової країни за категоріями)**

Джерело: розроблено автором за <https://www.globalinnovationindex.org>

За показником створення знань становище України набагато краще, проте щодо абсорбції знань істотно гірше, ніж Малайзії. Природно припустити, що загальне відставання України щодо поширення знань викликане слабкою абсорбцією знань. Правда, можливе заперечення, що абсорбція знань характерна тільки для економік, що розвиваються. Ґрунтовний аналіз показує, що у сучасному світі це зовсім не так.

У середині другого десятиліття ХХІ століття відбулася зміна ситуації з абсорбцією знань більшості розвинених країн, у тому числі країн Великої сімки, що виявилось у підвищенні їх рангів за показником абсорбції знань у Глобальному індексі інновацій (рис. 12). Якщо у 2013 році 6 із 7 країн займали місця з 30 по 60, тобто у другій тридцятці, то після періоду бурхливого зростання абсорбції знань у більшості провідних країн у 2013–2017 роках 6 із 7 країн займають місця у першій тридцятці (у 5-му десятку опинилася лише найбільш проблематична економіка Італії). Становище України за цим показником хоч і покращилося, але й у 2020 р. все ще значно відрізняється від становища країн Великої сімки не лише зараз, а й від їхнього становища у 2013 р.



**Рисунок 12. Зміна рангу країн Великої сімки та України за показником абсорбції знань**

Джерело: розроблено автором за <https://www.globalinnovationindex.org>

Висновок напрашується сам собою – в сучасних умовах навіть найрозвиненіші країни мають звертатися до абсорбції знань як до важливого джерела розвитку. Не вирішивши це завдання, Україна, як, втім, і будь-яка інша країна, не може розраховувати на суттєве поліпшення становища свого міжнародного бізнесу.

Щодо головної мети нашого дослідження це означає необхідність реорієнтації на процеси, що є основою абсорбції знань. Тут знову впливає необхідність звернення до спільно-розділеної діяльності у глобальному масштабі. Крім того, тут знову ж таки йдеться про участь у глобальних ланцюжках створення вартості. Адже через них країни обмінюються не тільки продукцією, але також технологіями й знаннями. Таким чином, участь у глобальних ланцюжках створення вартості актуальна з усіх точок зору і є головною метою реорієнтації міжнародного бізнесу в посттрансформаційній економіці України, але не вичерпує її, оскільки реорієнтація є складним багатофакторним процесом, в якому проявляється нерозривна єдність. *інституційних, суб'єктних, об'єктних та процесних економіко-теоретичних основ.*

## Література

1. Архієреєв С. І. (2006) Державна трансакційна політика та структурні перетворення економіки України. Харків: Константа. 108 с.
2. Гриценко А. А. (2013) Совместно-разделённый труд как исходная категория политической экономии и её предмет. *Вопросы политической экономии*. №3(8). С. 5–11.
3. Гриценко А. А. (2020) Економіко-інформаційний імператив нової статистичної парадигми: монографія. Київ. 436 с.
4. Кушніренко О. М., Зарудна О. С. (2021). Мінімізація ризиків для української промисловості при інтеграції в глобальні ланцюги доданої вартості. *Економічний вісник університету*. № 50. С. 64-75. <https://doi.org/10.31470/2306-546X-2021-50-64-75>
5. Barta G., Czirfusz M., Kukely G. (2008). Re-industrialisation in the world and in Hungary. *European spatial research and policy*. Vol. 15 (2). P. 5–27.
6. Benáček V., Drábek Z. (2013). Economic Transition in European Countries: Trade Reorientation and Global Reintegration. *Routledge Handbook on the Economics and Political Economy of Transition*. P. 167–180.
7. Boudier-Bensebaa F., Lamotte O. (2007). Mutual Trade Potential of Central and Eastern European Countries: Evidence from Hausman-Taylor Estimations. P. 256-276.
8. Kim J. K., Ruffini P.-B. (Eds.). (2007). Corporate Strategies in the Age of Regional Integration. *Edward Elgar Publishing*.
9. Brenton P., Gros D. (1 June 1997) Trade reorientation and recovery in transition economies. *Oxford Review of Economic Policy*. Vol. 13 (2). P. 65–76. <https://doi.org/10.1093/oxrep/13.2.65>
10. Dabrowski M. (2017) Ukraine's unfinished reform agenda. *Policy Contribution*. № 24. P. 1–15.
11. Eurostat (2016) International trade for the European Neighbourhood Policy-East countries. Retrieved from <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/4031688/7774796/KS-01-15-769-EN-N.pdf/d201e0e5-c3c0-4a87-bec7-7914343245fe>
12. Friesenbichler K. et al. (July 21, 2017). Drivers and Obstacles to Competitiveness in the EU: The Role of Value Chains and the Single Market. European Union. Retrieved from <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3351216>
13. Global value chains and industrial development Lessons from China, South-East and South Asia. (2018) Retrieved from [https://www.unido.org/sites/default/files/files/2018-06/EBOOK\\_GVC.pdf](https://www.unido.org/sites/default/files/files/2018-06/EBOOK_GVC.pdf)
14. Haddad M. et al. (January 2021). Creating markets in Ukraine: country private sector diagnostic. Doubling Down on Reform: Building Ukraine's New Economy. Executive Summary. International Finance Corporation. Washington



15. Landesmann M. A., Székely I. P. (1995). *Industrial Restructuring and Trade Reorientation in Eastern Europe*. Cambridge University Press. 369 p.

16. Smits K. et al. (2019). *Ukraine Growth Study Final Document: Faster, Lasting and Kinder*. Washington, D.C.: *World Bank Group*. 2019/03/29. Retrieved from:

<https://documents1.worldbank.org/curated/en/543041554211825812/pdf/Ukraine-Growth-Study-Final-Document-Faster-Lasting-and-Kinder.pdf>

*Надходження до редакції 05 березня 2022 р.*

*Прорецензовано 15 березня 2022 р.*

*Підписано до друку 11 квітня 2022 р.*

### **References**

1. Arkhiereiev, S. (2006). *State Transaction Policy and Structural Reconstruction of the Economy of Ukraine*. Kharkiv: Konstanta [in Ukrainian].

2. Hrytsenko, A. (2013). Jointly divided labor as an initial category of political economy and its subject. *Voprosy politicheskoy jekonomii – Questions of political economy*, №3(8): 5-11 [in Russian].

3. Hrytsenko, A. (2020). *Economic-informational imperative of new statistical paradigms: monograph*. Kyiv [in Ukrainian].

4. Kushnirenko, O, Zarudna, O (2021). Minimizing risks of integrating Ukrainian industry into global value chains. *Ekonomichnyi visnyk universytetu – Economic Bulletin of the University*, 50: 64-75. <https://doi.org/10.31470/2306-546X-2021-50-64-75> [in Ukrainian].

5. Barta, G., Czirfusz, M., Kukely, G. (2008). Re-industrialisation in the world and in Hungary. *European spatial research and policy*, 15(2): 5-26

6. Benáček, V., Drábek, Z. (2013). Economic Transition in European Countries: Trade Reorientation and Global Reintegration. *Routledge Handbook on the Economics and Political Economy of Transition*.

7. Boudier-Bensebaa, F., Lamotte, O. (2007). Mutual Trade Potential of Central and Eastern European Countries: Evidence from Hausman-Taylor Estimations.

8. Kim, J. K., Ruffini, P.-B. (Eds.). (2007). *Corporate Strategies in the Age of Regional Integration*. Edward Elgar Publishing.

9. Brenton, P., Gros, D. (1997). Trade reorientation and recovery in transition economies. *Oxford Review of Economic Policy*, 13 (2): 65–76. <https://doi.org/10.1093/oxrep/13.2.65>

10. Dabrowski, M. (September 2017). Ukraine's unfinished reform agenda. *Bruegel Policy Contribution*, 24.

11. Eurostat (2016). International trade for the European Neighbourhood Policy-East countries. Retrieved from <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/4031688/7774796/KS-01-15-769-EN-N.pdf/d201e0e5-c3c0-4a87-bec7-7914343245fe>
12. Friesenbichler, K. et al. (July 21 2017). Drivers and Obstacles to Competitiveness in the EU: The Role of Value Chains and the Single Market. European Union. Retrieved from <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.3351216>
13. Global value chains and industrial development Lessons from China, South-East and South Asia. (2018) Retrieved from [https://www.unido.org/sites/default/files/files/2018-06/EBOOK\\_GVC.pdf](https://www.unido.org/sites/default/files/files/2018-06/EBOOK_GVC.pdf)
14. Haddad, M. et al. (January 2021). Creating markets in Ukraine: country private sector diagnostic. Doubling Down on Reform: Building Ukraine's New Economy. Executive Summary. *International Finance Corporation*. Washington
15. Landesmann, M. A., Székely, I. P. (1995). Industrial Restructuring and Trade Reorientation in Eastern Europe. *Cambridge University Press*.
16. Smits, K. et al. (2019). Ukraine Growth Study Final Document: Faster, Lasting and Kinder. Washington, D.C.: *World Bank Group*. 2019/03/29. Retrieved from: <https://documents1.worldbank.org/curated/en/543041554211825812/pdf/Ukraine-Growth-Study-Final-Document-Faster-Lasting-and-Kinder.pdf>

*Received March 05, 2022*

*Reviewed March 15, 2022*

*Signed for printing April 11, 2022*