



УДК 339.9

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ПОНЯТТЯ «ГЛОБАЛЬНІ ЛАНЦЮГИ СТВОРЕННЯ ВАРТОСТІ»

Валерій Миценко

*Центральноукраїнський національний технічний університет,
Кропивницький, Україна*

Резюме. Розглянуто особливості становлення та розвитку концепції глобальних ланцюгів створення вартості. Проведено систематизацію існуючих досліджень з різних аспектів аналізу цього феномену. На основі систематизації виділено п'ять основних напрямків:

- 1) за структурою витрат та випуску в глобальних ланцюгах створення вартості, в якій відображаються процеси трансформації сировини в кінцевий продукт;
- 2) за географічним аспектом, тобто розміщенням виробничих процесів та функцій компанії й оптимізація взаємодії між ними;
- 3) за структурою управління та розподілу впливу в глобальних ланцюгах створення вартості, в рамках якої розглянуто рівень впливу та розподіл ролей між основними учасниками цих ланцюгів;
- 4) за інституційним аспектом, який передбачає дослідження впливу інституційних особливостей країн та/або галузей на різні ланки глобальних ланцюгів створення вартості;
- 5) за розвитком у глобальних ланцюгах створення вартості цінності з вивчення процесу руху учасників ланцюга до вищих рівнів генерування доданої вартості.

На основі систематизації та вивчення наукових публікацій виділено два найперспективніші напрями подальших досліджень: вплив інституційної дистанції між країнами-учасниками глобальних ланцюгів створення вартості на параметри конфігурації цих ланцюгів та роль різних видів контрактних відносин між компаніями у конфігурації та вдосконаленні операцій усередині глобальних ланцюгів створення вартості.

Особливу увагу приділено найменш вивченому аспекту аналізу глобальних ланцюгів створення вартості—інституційному. У контексті країн, що розвиваються, дана проблематика є вкрай актуальною, оскільки, з одного боку, поєднує в собі потенціал для вдосконалення існуючих концепцій (спочатку створених для компаній з розвинених країн) і розвитку нових напрямків, а з іншого, – має практичну значущість в умовах зростаючої участі компаній із цих країн у світовій економіці.

Дослідження структури та динаміки змін у галузях світової економіки шляхом комбінування різних аспектів аналізу глобальних ланцюгів створення вартості допомагає визначити, де, як і ким створюється та розподіляється цінність: економічна та соціальна, матеріальна та нематеріальна, а також інші її види.

Ключові слова: глобальні ланцюги створення вартості, глобальні виробничі ланцюги, систематизація підходів, теоретичний аналіз, додана вартість, споживча цінність.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2023.01.144

Отримано 26.01.2023

UDC 339.9

SYSTEMATIZATION OF THEORETICAL APPROACHES TO THE CONCEPT OF GLOBAL VALUE CHAINS

Valerii Mytsenko

Central Ukrainian National Technical University, Kropyvnytskyi, Ukraine

Summary. The article examines the peculiarities of the formation and development of the concept of global value chains. The work systematizes existing research on various aspects of the analysis of this

phenomenon. On the basis of systematization, the following five main directions were identified, which were considered in the study:

- 1) by the structure of costs and output in global value chains, which reflects the processes of transformation of raw materials into the final product;
- 2) by geographical aspect, i.e. location of production processes and functions of the company and optimization of interaction between them;
- 3) on the structure of management and distribution of influence in global value chains, which considers the level of influence and distribution of roles between the main participants of these chains;
- 4) by the institutional aspect, which involves the study of the influence of institutional features of countries and/or industries on various links of global value chains;
- 5) for the development in global value chains of value from studying the process of movement of chain participants to higher levels of generating added value.

Based on the systematization and study of scientific publications, the two most promising areas of further research are distinguished: the influence of institutional distance between countries – participants of global value chains on the configuration parameters of these chains and the role of various types of contractual relations between companies in the configuration and improvement of operations within global value chains.

Special attention should be paid to the least studied aspect of the analysis of global value chains – the institutional one. In the context of developing countries, this problem is extremely relevant, since, on the one hand, it combines the potential for improving existing concepts (originally created for companies from developed countries) and the development of new directions, and on the other hand, it has practical significance in the conditions growing participation of companies from these countries in the world economy.

The study of the structure and dynamics of changes in the sectors of the world economy by combining various aspects of the analysis of global value chains helps to determine where, how and by whom value is created and distributed: economic and social, tangible and intangible, as well as other types of value.

Key words: global value chains, global production chains, systematization of approaches, theoretical analysis, added value, customer value.

https://doi.org/10.33108/galicianvisnyk_tntu2023.01.144

Received 26.01.2023

Постановка проблеми. Інтернаціоналізація підприємств, галузей і країн протягом останніх десятиліть значно перетворила міжнародні ринки. Компанії як з розвинених країн, так і з країн, що розвиваються, активно інтегрують свої операції в тих чи інших ланках глобальних ланцюгів створення вартості, що змінює процеси складної організації створення вартості в різних типах глобальних ланцюгів. Корпоративні та галузеві ланцюги набувають все більш розпорошеної структури внаслідок постійного поглиблення спеціалізації, а також зростаючої цінності кооперації та відносин між фірмами. Формування такої структури призводить до поєднання взаємозалежних операцій на окремих стадіях виробництва всередині єдиного глобального ланцюга створення вартості.

Поряд з тим, що світове виробництво стає фрагментованішим і географічно розосередженим, компанії з країн з ринками, що розвиваються, часто включаються в глобальні ланцюги створення вартості, що допомагає їм реалізовувати свій потенціал і домагатися підвищення рівня прибутковості операцій. Таким чином, дослідження особливостей функціонування глобальних ланцюгів створення вартості є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед науковців, що присвятили праці дослідженню особливостей глобальних ланцюгів створення вартості, можна відзначити як закордонних, таких, як Г. Джереффі, М. Портер, Дж. Хамфрі, Т. Фрідман, Дж. Абоні, так і вітчизняних вчених – Г. В. Дугінець [1], Н. Черкас [2], О. Б. Гірна [3], О. М. Менчинська [4], Н. І. Чухрай [5] та інших. Не зважаючи на значну кількість наукових праць з теми дослідження, постійний розвиток поглядів на сутність глобальних ланцюгів створення вартості сприяє проведенню подальших досліджень.

Метою дослідження є проведення систематизації теоретичних підходів до поняття глобальні ланцюги створення вартості.

Постановка завдання. Згідно з метою дослідження поставлено такі завдання:

- дослідити передумови розвитку концепції глобальних ланцюгів створення вартості;
- виділити основні напрямки теоретичного аналізу глобальних ланцюгів створення вартості;
- на основі систематизації теорій глобальних ланцюгів створення вартості виявити найперспективніший напрямок.

Виклад основного матеріалу. В основі концепції глобальних ланцюгів створення вартості лежать ідеї концепції глобальних виробничих ланцюгів, які виникли на базі світ-системного підходу І. Валлерстайна. У рамках цього підходу світова економіка та світовий геополітичний устрій описуються як єдина система держав та економік [6]. Г. Джереффі у своєму дослідженні, яке вважається основним для становлення та розвитку концепції глобальних ланцюгів створення вартості, перемістив фокус аналізу із світ-системи на рівень окремих одиниць та розробив концепцію глобальних виробничих ланцюгів [7]. На відміну від світ-системного підходу в ній наголошується на важливості стратегічних альтернатив і рішень транснаціональних компаній, а не регулятивна сила національних держав. Поєднуючи як теоретичну основу розгляд процесів розподілу цінності та впливу між ключовими гравцями, Джереффі описує концептуальну модель глобального продуктового ланцюга, аналізуючи феномен мережевої організації глобальної економіки поряд з фрагментованою структурою виробничих процесів.

Розглядаючи концепції глобальних ланцюгів створення вартості та глобальних продуктових ланцюгів, Джереффі сформулював основну відмінність між ними: концепція глобальних ланцюгів створення вартості виникла з метою уникнення вузького трактування терміна «продукт» [8]. Вибір ширшого підходу дозволив уникнути обмеженості поняття «глобальні виробничі ланцюги», що визначається як «мережа трудових і виробничих процесів, кінцевий результат яких являє собою готовий до споживання товарно-сировинний ресурс».

Під час аналізу витоки концепції глобальних ланцюгів створення вартості не можна не відзначити, що вона ґрунтується на центральній для галузей стратегічного менеджменту та міжнародного бізнесу концепції ланцюга створення вартості, або просто ланцюга вартості, яка також описує створення цінності у ланцюгах взаємопов'язаних операцій з виробництва продукту або послуги. Ця концепція вперше була представлена М. Портером у 1985 р. як «спосіб систематичного вивчення всіх операцій та дій, що здійснюються компанією, та їхні взаємовпливи один на одного» [9]. Ланцюг вартості поділяє діяльність компанії в окремі стратегічно значущі операції з метою відстеження динаміки структури витрат та потенційних джерел для диференціації. Дана концепція дозволяє порівнювати ланцюги вартості компаній-конкурентів і аналізувати конкурентну перевагу, що лежить в основі їх конфігурації. Концепція ланцюга вартості може використовуватися на різних рівнях аналізу, але центральним, зазвичай, є рівень фірми.

У той час, як аналіз корпоративного ланцюга вартості (на рівні фірми) широко використовується для розгляду стратегії компанії та її конкурентної переваги, аналіз ланцюгів вартості компаній, які здійснюють міжнародні операції (особливо якщо різні стадії виробництва розташовані в різних країнах), пов'язаний із концепцією глобальних ланцюгів вартості [10].

Необхідно відзначити, що концепція глобальних ланцюгів створення вартості також пов'язана з областю управління ланцюгами поставок, але насамперед фокусується на міжнародній експансії та географічній фрагментації в рамках ланцюгів поставок та в масштабах окремої галузі, торкаючись усієї групи операцій, спрямованих на створення

вартості. Головна відмінність наукових праць у галузі управління ланцюгами постачання – детальне вивчення механізмів керування ланцюгами постачання, орієнтоване переважно на практичний внесок дослідження.

Інтенсивна глобалізація, що почалася з 1990-х рр., призвела до необхідності дослідження процесів, що протікають у рамках ланцюгів створення вартості, з урахуванням вихідних ресурсів та інституційних особливостей окремих країн. Зокрема, виникла потреба систематизації механізмів поділу сфер впливу та створення конкурентних переваг для утримання найвигідніших позицій усередині глобальних ланцюгів цінності.

Починаючи з 2000-х років, концепція глобальних ланцюгів створення вартості стала все частіше застосовуватися як інструмент аналізу в різних наукових галузях, у тому числі для розгляду проблем міжнародної експансії та локальної фрагментації продуктових ланцюгів [10]. Глобальні ланцюги створення вартості дозволяють описати світову економіку у вигляді комплексу виробничих ланцюгів продуктів, що включають внутрішньо- і міжфірмові зв'язки. У сукупності з міжнародною фрагментацією виробничих процесів і зростаючою інтеграцією світової торгівлі інтернаціоналізація ТНК з країн з ринками, що розвиваються, все чіткіше проявляється й реалізується за допомогою використання цими компаніями різних контрактних стратегій (аутсорсинг, лізинг, франчайзинг).

Все більш рухливі кордони компаній акцентують стратегічне значення міжфірмової взаємодії та важливість її координування. З одного боку, компанії переміщують у країни з ринками, що розвиваються як стандартизовані виробництва, так і наукомісткі функції. З іншого боку, окремі компанії все частіше повертають свої виробництва до країни походження. Аналіз глобальних ланцюгів створення вартості дозволяє врахувати, як основні операції фірми, контрольовані безпосередньо так і додаткові, такі як аутсорсинг і офшоринг, та навіть ситуації, у яких активи беруться у тимчасове користування, що дає детальне уявлення про процеси, які відбуваються протягом усього ланцюга взаємозалежних стадій виробництва.

У своїй ранній роботі Джереффі описав три аспекти аналізу глобальних виробничих ланцюгів: структуру витрат і випуску; географічний аспект і структуру управління та розподіл впливу (*governance in global value chains*) [11]. Проте вже в наступній статті для кращого розуміння процесів взаємного впливу національних та міжнародних політико-економічних умов ведення бізнесу та процесів глобалізації у кожній із ланок глобальних ланцюгів створення вартості він додав четвертий аспект – інституційний (*institutional dimension*) [7]. Пізніше було запропоновано ще один аспект – розвиток у глобальних ланцюгах створення вартості, який охоплює дослідження процесів переходу між різними рівнями генерування доданої цінності окремим виробником [12]. Такий набір аспектів аналізу глобальних ланцюгів створення вартості передбачає використання різних, але значною мірою пов'язаних між собою теоретичних конструктив.

Наразі існують два підходи до дослідження глобальних ланцюгів створення вартості: 1) «згори вниз», в центрі уваги якого знаходяться головні гравці та їхні ролі в моделях управління глобальними ланцюгами створення вартості, зокрема розподіл впливу та здібностей претендувати на найвищу віддачу під час створення вартості; 2) «знизу вгору», що розглядає структуру витрат і випуску та траєкторії виходу на більш прибуткові рівні усередині глобальних ланцюгів створення вартості [8]. Кожен із цих підходів передбачає побудову окремо взятого глобального ланцюга створення вартості, що дозволяє згодом вибрати основний фокус дослідження.

Традиційно виділяється п'ять аспектів аналізу глобальних ланцюгів створення вартості з урахуванням аналізованих у них компонентів [7]:

- 1) структура витрат та випуску у глобальних ланцюгах створення вартості, в якій відображаються процеси трансформації сировини в кінцевий продукт;
- 2) географічний аспект, тобто розміщення виробничих процесів і функцій компанії та оптимізація взаємодії між ними;
- 3) структура управління та розподіл впливу у глобальних ланцюгах створення вартості, в рамках якої розглядається рівень впливу та розподіл ролей між основними учасниками цих ланцюгів;
- 4) інституційний аспект, який передбачає дослідження впливу інституційних особливостей країн та/або галузей на різні ланки глобальних ланцюгів створення вартості;
- 5) розвиток у глобальних ланцюгах цінності з вивчення процесу руху учасників ланцюга до вищих рівнів генерування доданої вартості.

Аналіз кожного з аспектів спирається на власну теоретичну й методологічну основу і включає прямий або опосередкований розгляд ролей і особливостей лідируючих фірм, що займають найвигідніші позиції з точки зору вартості, що створюється, а також вивчення стратегій і способів виходу на прибутковіші рівні всередині глобальних ланцюгів створення вартості.

Перелічені вище аспекти аналізу глобальних ланцюгів створення вартості значною мірою взаємопов'язані, тому під час розгляду кожного їх коротко обговорюються зв'язки, що існують між ними.

Як правило, структура витрат і випуску в глобальних ланцюгах створення вартості включає всі ланки ланцюга поставок фірми (вхідна логістика, операції, вихідна логістика, маркетинг та продаж, обслуговування), а також супутні операції генерування доданої вартості (постачання, розвиток технологій, управління людськими ресурсами та ін.) і є сукупністю взаємопов'язаних процесів виробництва, критично важливих для складання схеми генерування доданої вартості в різних ланках ланцюга. Складання картки витрат-випуску базується на даних про об'єкт дослідження (галузь, компанія, країна), зібраних з відкритих джерел, а також за допомогою інтерв'ю та опитувальних анкет. Отримуваний ланцюг створення вартості відображає характеристики окремих сегментів у глобальних ланцюгах створення вартості й навіть зв'язок з-поміж них. Ця процедура особливо важлива для формування уявлення про найвпливовіші компанії, що займають найвигідніші позиції з погляду обсягів генерування доданої вартості в глобальних ланцюгах створення вартості.

В цілому аналіз глобальних ланцюгів створення вартості спирається на універсальний перелік стадій виробництва, який може бути використаний для опису практично будь-якої компанії/продукту/послуги за принципом класифікації основних видів діяльності: витрати (вхідна логістика); виробництво (операції); упаковка та зберігання (вихідна логістика); маркетинг та продаж; гарантійне обслуговування та сервіс [9].

На рисунку 1 відображено структуру глобального ланцюга створення вартості.

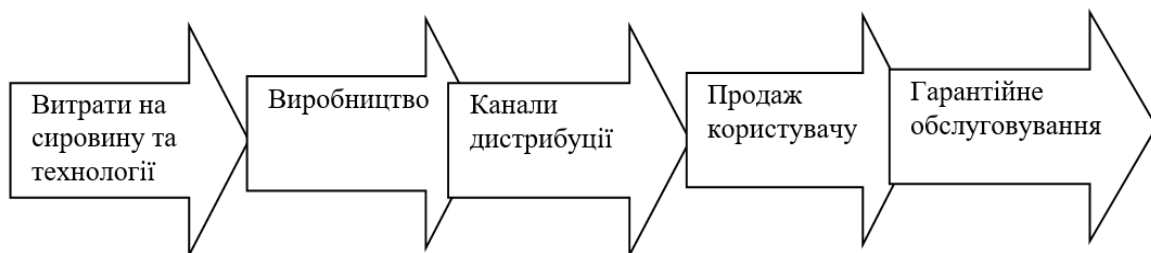


Рисунок 1. Структура глобального ланцюга створення вартості

Крім категоризації стадій виробничого процесу при аналізі глобальних ланцюгів створення вартості часто виділяються висхідні та низхідні типи операцій окремого ланцюга [9]. Глобальні ланцюги вартості практично будь-якої галузі можуть бути умовно поділені на області низхідних та висхідних операцій. Наприклад, у нафтовій галузі висхідними операціями є геологорозвідка, видобуток і доставка нафти на переробний завод, а низхідними – процеси від переробки сирової нафти до подальшої доставки продукту кінцевому споживачеві. Такий поділ часто враховується в усіх аспектах аналізу глобальних ланцюгів створення вартості, оскільки є принципом розподілу обсягів доданої цінності у різних ланках.

Фактори, що впливають на обсяги витрат за операціями всередині глобальних ланцюгів створення вартості – економія від масштабу, накопичення досвіду, зв'язок між операціями, швидкість проникнення ринку [9] – актуальні кожному за ланки ланцюга. Однак у наукових працях вони найчастіше не беруться до уваги, будучи пріоритетними для консультантів та представників бізнесу.

З метою економії витрат підприємства з країн із розвинутою економікою відкривають виробництва у країнах із ринками. У зв'язку з цим в останні десятиліття особливістю компаній з країн з економікою, що розвивається (порівняно з компаніями із Західної Європи та Північної Америки) є інтенсивне зростання їх участі у глобальних ланцюгах створення вартості, а також рівня технологічного вдосконалення процесів та функцій виробництва.

Залежно від значущості тих чи інших учасників, спочатку було виділено два типи глобальних ланцюгів створення вартості: керованих виробником та керованих покупцем. Глобальні ланцюги створення вартості, керовані виробником, зазвичай складаються з компаній капіталомістких і технологічних секторів економіки, таких, як авто- або електроприладобудування, а керовані покупцем – актуальні для великих роздрібних мереж та інших торгових компаній з таких трудомістких галузей, як швейна промисловість або споживча електроніка [11].

Подальший розвиток цього аспекту аналізу призвів до формування детальнішого розуміння різних структур управління у глобальних ланцюгах створення вартості. Відповідно до класифікації, що включає п'ять типів структур управління у глобальних ланцюгах створення вартості, ступінь явного контролю та асиметрії впливу послідовно зростає від ринкового до ієрархічного. Ринкова структура управління, відрізняючись відкритістю та високим ступенем спеціалізації й стандартизації при виробництві компонентів продукту, характеризується рівноправністю та комерційною самостійністю сторін, а ієрархічна – прямим володінням та контролем над процесами виробництва. Контроль заснований на вертикальній інтеграції та здійснюється менеджментом компаній, що лідирують у глобальних ланцюгах створення вартості, при цьому продукт виробляється усередині однієї організації. Ця форма управління зазвичай зумовлена необхідністю обміну неявними знаннями в ланцюгах створення вартості, а також необхідністю ефективно керувати складною структурою витрат і випуску та контролювати ресурси, особливо пов'язані з інтелектуальною власністю.

Між цими двома полюсами знаходяться модульна структура, що характеризується наявністю складених, але тих, що не повністю піддаються стандартизації, трансакцій між учасниками процесу виробництва; відносна, яка передбачає, що потоки інформації та знань між покупцями та постачальниками ґрунтуються на взаємній підтримці та керуються механізмами, заснованими на репутації, соціальній та територіальній близькості, сімейних та етнічних зв'язках; кептивна структура, яка є рядом дрібних залежних постачальників, керованих кількома великими

покупцями з високим ступенем моніторингу та контролю з боку компаній – лідерів у глобальних ланцюгах створення вартості.

Вивчення розподілу впливу та ролей між основними виробниками у глобальних ланцюгах створення вартості зводиться до розгляду факторів та взаємозв'язків, що визначають те, яким чином у них будуть розподілені фінансові, матеріальні та людські ресурси [11]. В даному аспекті аналізу глобальних ланцюгів створення вартості вивчаються такі параметри, як ступінь асиметрії впливу та здатність компанії здійснювати контроль у ланках глобальних ланцюгів створення вартості, за допомогою чого встановлюються правила гри для решти учасників глобальних ланцюгів створення вартості [13]. Управління фірмами в ланцюгах здійснюється відповідно до параметрів, заданих сильнішими гравцями, на яких орієнтуються менш впливові. Компанії, здатні встановлювати такі параметри і на попит, і пропозицію всередині глобальних ланцюгів створення вартості, називаються лідерами ланцюга, а здатність компаній управляти описується з позицій їх конкретних ролей у ланцюгу [11].

Зазначені види структур управління у глобальних ланцюгах створення вартості можуть бути описані у вигляді комбінацій трьох характеристик: складності трансакцій – наскільки технічно складна інформація, якою обмінюються фірми – учасники глобальних ланцюгів створення вартості та ступінь специфічності активів виробничого обладнання; здатність до кодифікації трансакцій – чи може інформація, якою обмінюються компанії, бути кодифікована та спрощена шляхом встановлення стандартів виробництва, а також служити основою для спеціалізації та створення конкурентної переваги з подальшою фрагментацією процесу виробництва між різними фірмами; компетентності постачальників – ступеня відповідності навичок та здібностей постачальників вимогам фірм-покупців.

Якщо значення однієї з трьох характеристик змінюється, то змінюється ступінь явного контролю у глобальних ланцюгах створення вартості, що передбачуваним чином впливає на ступінь асиметрії впливу [8].

У рамках інституційного аспекту розглядається вплив локальних, національних та міжнародних умов ведення бізнесу на кожен ланку ланцюга. Включення в складну організацію системи економічних, соціальних та політичних зв'язків визначає роль та вплив окремих компаній у глобальних ланцюгах створення вартості. Локальні інституційні особливості бізнес-середовища мають важливе значення у позиціонуванні компаній та розподілі ролей у глобальних ланцюгах створення вартості, оскільки рівень розвитку технологій виробництва визначається у тому числі наявністю знань та здібностей, які компанії накопичують завдяки інституційним факторам, враховуючи рівень державного стимулювання та підтримання, а також контроль приватних структур. Створення переваг, пов'язаних з отриманням нових знань та економією від масштабу, можливе лише на основі поєднання глобального масштабу операцій та розвитку технологій.

Розвитком у глобальних ланцюгах створення вартості є перехід компанії на вигідніші позиції у ланцюгу вартості. Виділяється два види розвитку всередині глобальних ланцюгів створення вартості – економічний та соціальний. Економічний розвиток, часто званий «промисловий розвиток», або просто «розвиток» [14], визначається як здатність виробляти якісніше та ефективно, використовуючи просунуті технології та експертні навички. У центрі уваги більшості наукових праць із проблематики розвитку всередині глобальних ланцюгів створення вартості перебуває ступінь технологічного ускладнення процесів виробництва, особливо рівня генерування доданої вартості. Для виробників з країн, що розвиваються, розвиток трактується або як переміщення вгору по глобальних ланцюгах створення вартості,

або як переключення на рентабельніші виробничі процеси, або як перехід на виробництво продукту з вищими рівнями генерування доданої вартості [15]. Різні типи економічного розвитку всередині глобальних ланцюгів створення вартості відбуваються з допомогою поліпшення: процесів виробництва; продукту виробництва; зміни виду функціональної спеціалізації; застосування набутих навичок в іншому глобальному ланцюгу створення вартості [12].

Соціальний розвиток усередині глобальних ланцюгів створення вартості означає процеси оновлення та розширення прав, а також зростання рівня оплати праці працівників, що в цілому відображає підвищення якості їх працевлаштування. Значний обсяг досліджень з проблематики розвитку на глобальних ланцюгах створення вартості базуються на припущенні, що економічний розвиток у ланцюгу неодмінно призводить до соціального розвитку, тобто до поліпшення соціальної та матеріальної забезпеченості працівників [14, 15]. Водночас автори пізніших досліджень стверджують, що розвиток усередині глобальних ланцюгів створення вартості призводить до протилежного ефекту та фактично погіршує соціальні умови [16].

Висновки. Вивчення особливостей компаній із країн, що розвиваються, є перспективним контекстом досліджень у рамках аналізу глобальних ланцюгів створення вартості на сучасному етапі розвитку даної наукової галузі. Зростання впливу компаній у світовій економіці відбувається за рахунок постійного оновлення конкурентних переваг та стратегій. Зважаючи на вихідне невігідне становище компаній з країн, що розвиваються, порівняно з компаніями з розвинених країн, виключно важливо знайти нові шляхи їх розвитку в глобальних ланцюгах створення вартості (наприклад, вибір рентабельніших виробничих процесів і відхід від стандартизованих низькорентабельних операцій).

Особливу увагу необхідно приділити найменш вивченому аспекту аналізу глобальних ланцюгів створення вартості – інституційному. У контексті країн, що розвиваються, дана проблематика є вкрай актуальною, оскільки, з одного боку, поєднує в собі потенціал для вдосконалення існуючих концепцій (спочатку створених для компаній з розвинених країн) і розвитку нових напрямків, а з іншого, – має практичну значущість в умовах зростаючої участі компаній із цих країн у світовій економіці.

Conclusions. Studying the characteristics of companies from developing countries is a promising context for research in the framework of the analysis of global value chains at the current stage of development of this scientific field. The growing influence of companies in the world economy occurs due to the constant updating of competitive advantages and strategies. Given the initial disadvantage of companies from developing countries compared to companies from developed countries, it is extremely important to find new ways of their development in global value chains (for example, choosing more profitable production processes and moving away from standardized low-profit operations).

Particular attention should be paid to the least studied aspect of the analysis of global value chains – the institutional one. In the context of developing countries, this problem is extremely relevant, since, on the one hand, it combines the potential for improving existing concepts (originally created for companies from developed countries) and the development of new directions, and on the other hand, it has practical significance in the conditions growing participation of companies from these countries in the world economy.

Список використаних джерел

1. Дугінець Г. В. Глобальні ланцюги вартості: монографія. Київ: Київ. нац. торг.-екон. ун-т. 2018. 412 с.
2. Черкас Н. Концепції глобальних мереж таланцюгів створення вартості. Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. 2018. № 3. С. 60–70.

3. Гірна О. Б. Локальні та глобальні аспекти формування доданої вартості у ланцюгу поставок. Цифрова економіка та економічна безпека. 2022. № 1. С. 22–28.
4. Менчинська О. М., Гурочкіна В. В. Інтеграційні виробничі ланцюги та місце українського машинобудування в міжнародних рейтингах. Збірник наукових праць Університету державної фіскальної служби України. 2018. № 2. С. 41–55.
5. Чухрай Н. І., Криворучко Я. Ю. Оцінювання та розвиток відносин між бізнес-партнерами: монографія. Львів: Видавництво «Растр-7». 2008. 360 с.
6. Wallerstein I. The rise and future demise of the world capitalist system: Concepts for comparative analysis. *Comparative Studies in Society and History*. 1974. 16 (4). P. 387–415. DOI: <https://doi.org/10.1017/S0010417500007520>
7. Gereffi G. Global production systems and Third World development. In: B. Stallings (ed.). *Global Change, Regional Response: The New International Context of Development*. Cambridge, UK: Cambridge University Press. 100–142. 1995. DOI: <https://doi.org/10.1017/CBO9781139174336.004>
8. Gereffi G. Global value chains in a post-Washington Consensus world. *Review of International Political Economy*. 2014. 21 (1). P. 9–37. DOI: <https://doi.org/10.1080/09692290.2012.756414>
9. Porter M. *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. New York: Free Press, 1985.
10. Pananond P. Motives for foreign direct investment: A view from emerging market multinationals. *Multinational Business Review*. 2015. 23 (1). P. 77–86. DOI: <https://doi.org/10.1108/MBR-02-2015-0008>
11. Gereffi G. The organization of buyer-driven global commodity chains: How U.S. retailers shape overseas production networks. In: G. Gereffi, M. Korzeniewicz (eds.). *Commodity Chains and Global Capitalism*. Westport, CT: Praeger; 95–122. 1994.
12. Humphrey J., Schmitz H. How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters? *Regional Studies*. 2002. 36 (9). P. 1017–1027. DOI: <https://doi.org/10.1080/0034340022000022198>
13. Frederick S. *Combining the Global Value Chain and Global IO Approaches*. Vancouver: Duke University, Center on Globalization, Governance & Competitiveness. 2014.
14. Milberg W., Winkler D. Economic and social upgrading in global production networks: Problems of theory and measurement. *International Labour Review*. 2011. 150 (3–4). P. 341–365. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1564-913X.2011.00120.x>
15. Gibbon P. Governance, entry barriers, upgrading: A re-interpretation of some GVC concepts from the experience of African clothing exports. *Competition and Change*. 2008. 12 (1). P. 29–48. DOI: <https://doi.org/10.1179/102452907X264511>
16. Lee J., Gereffi G. Global value chains, rising power firms and economic and social upgrading. *Critical Perspectives on International Business*. 2015. 11 (3–4). P. 319–339. DOI: <https://doi.org/10.1108/cpoib-03-2014-0018>

References

1. Duginets G. V. *Hlobalni lantsiuhy vartosti: monohrafiia* [Global value chains: monograph]. Kyiv: Kyiv National Trade and Economy University, 2018. [In Ukrainian].
2. Cherkas N. *Kontseptsii hlobalnykh merezh ta lantsiuhiv stvorennia vartosti* [Concepts of global networks and value chains]. *Bulletin of the Kyiv National University of Trade and Economics*. 2018. 3. P. 60–70. [In Ukrainian].
3. Hirna O. B. *Lokalni ta hlobalni aspekty formuvannia dodanoi vartosti u lantsiuhu postavok*. [Local and global aspects of the formation of added value in the supply chain] *Tsyfrova ekonomika ta ekonomichna bezpeka*. 2022. No. 1. P. 22–28. [In Ukrainian].
4. Hurochkina V. V., & Menchynska, O. M. *Intehratsiini vyrobnychi lantsiuhy ta mistse ukrainskoho mashynobuduvannia v mizhnarodnykh reitynhakh*. [Integration production chains and place of ukrainian mechanical engineering in international rating] *Zbirnyk naukovykh prats Unversytetu derzhavnoi fiskalnoi sluzhby Ukrainy*. 2018. No. 2. P. 41–55. [In Ukrainian].
5. Chuhrai N. & Kryvoruchko Y. *Otsini-uvannia ta rozvytok vidnosyn mizh biznes-partneramy: monohrafiia* [Evaluation and development of relations between business partners: monograph]. Lviv: Rastr-7, 2008. [In Ukrainian].
6. Wallerstein I. The rise and future demise of the world capitalist system: Concepts for comparative analysis. *Comparative Studies in Society and History*. 1974. 16 (4). P. 387–415. DOI: <https://doi.org/10.1017/S0010417500007520>
7. Gereffi G. Global production systems and Third World development. In: B. Stallings (ed.). *Global Change, Regional Response: The New International Context of Development*. Cambridge, UK: Cambridge University Press. 100–142. 1995. DOI: <https://doi.org/10.1017/CBO9781139174336.004>

8. Gereffi G. Global value chains in a post-Washington Consensus world. *Review of International Political Economy*. 2014. 21 (1). P. 9–37. DOI: <https://doi.org/10.1080/09692290.2012.756414>
9. Porter M. *Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance*. New York: Free Press, 1985.
10. Pananond P. Motives for foreign direct investment: A view from emerging market multinationals. *Multinational Business Review*. 2015. 23 (1). P. 77–86. DOI: <https://doi.org/10.1108/MBR-02-2015-0008>
11. Gereffi G. The organization of buyer-driven global commodity chains: How U.S. retailers shape overseas production networks. In: G. Gereffi, M. Korzeniewicz (eds.). *Commodity Chains and Global Capitalism*. Westport, CT: Praeger; 95–122. 1994.
12. Humphrey J., Schmitz H. How does insertion in global value chains affect upgrading in industrial clusters? *Regional Studies*. 2002. 36 (9). P. 1017–1027. DOI: <https://doi.org/10.1080/0034340022000022198>
13. Frederick S. *Combining the Global Value Chain and Global IO Approaches*. Vancouver: Duke University, Center on Globalization, Governance & Competitiveness. 2014.
14. Milberg W., Winkler D. Economic and social upgrading in global production networks: Problems of theory and measurement. *International Labour Review*. 2011. 150 (3–4). P. 341–365. DOI: <https://doi.org/10.1111/j.1564-913X.2011.00120.x>
15. Gibbon P. Governance, entry barriers, upgrading: A re-interpretation of some GVC concepts from the experience of African clothing exports. *Competition and Change*. 2008. 12 (1). P. 29–48. DOI: <https://doi.org/10.1179/102452907X264511>
16. Lee J., Gereffi G. Global value chains, rising power firms and economic and social upgrading. *Critical Perspectives on International Business*. 2015. 11 (3–4). P. 319–339. DOI: <https://doi.org/10.1108/cpoib-03-2014-0018>