

ФРАГМЕНТАЦІЯ ТА МЕРЕЖЕВІЗАЦІЯ – КЛЮЧОВІ ЧИННИКИ ЛІДЕРСТВА КИТАЮ У ГЛОБАЛЬНІЙ ТОРГІВЛІ

Л. Л. Антонюк, Н. І. Черкас

Східна Азія впродовж останніх десятиліть стала світовим лідером з економічного зростання, особливо в секторі виробництва та експорту високотехнологічних товарів. Азійська економічна криза 1998–1999 років та світова економічна криза 2008 року завдали значних ударів по економіці цього регіону, але на виході з кризи країни кожного разу ставали ще сильнішими та ефективнішими. Жодний інший регіон світу не має такої динаміки зростання високотехнологічного експорту, темпів розвитку інфраструктури і приросту ВВП, отож на сучасному етапі, без перебільшення, можна стверджувати, що Східна Азія – це “фабрика світу” [Johnson, Noguera 2016]. Більше того, якщо ще десять років тому експортоорієнтована промисловість регіону критично залежала від зовнішнього попиту, то зараз, завдяки стрімкому зростанню в регіоні чисельності населення з доходами рівня середнього класу ця залежність суттєво зменшилася [Gasiorek, Lopez-Gonzalez 2013]. Ключова роль у цих процесах належить Китаю, економіка якого за обсягами вже перебуває на другому місці у світі, а в експорті високотехнологічної продукції, починаючи з 2008 року, він вийшов на перше місце і за результатами 2015 року суттєво випереджає США, які перебувають на другій позиції (рис. 1).

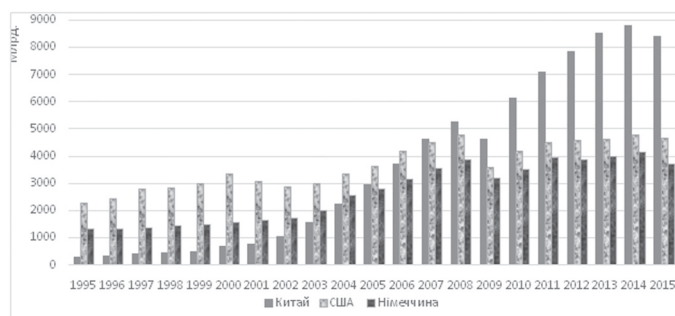


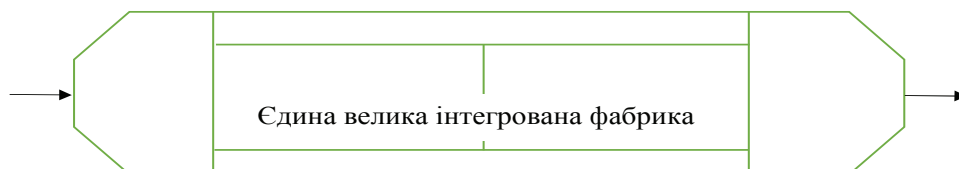
Рис. 1. Експорт високотехнологічної продукції, млрд. дол. США, 1995–2015 рр.
За даними: [UNCTAD Statistics (2016)]

Основними характеристиками економічних процесів, які забезпечують фундаментальні відмінності регіону Південно-Східної Азії, в порівнянні з іншими світовими осередками зростання є фрагментація виробництва і формування промислових агломерацій [Kee, Tang 2016 1402–1436]. Утворення та розвиток виробничих мереж у Східній Азії і зокрема в Китаї, є новітнім феноменом, який не може бути повною мірою пояснений з точки зору класичних уявлень та економічних теорій порівняльних переваг чи моделі внутрішньогалузевої торгівлі, а тому вимагає нових підходів до їхнього аналізу [Kimura, Obashi 2016, 33–64]. Тут ми детальніше зупинимося на теоретичних основах мережевізації та підходах до її вивчення на прикладі Китаю та інших країн регіону:

- 1) теорія фрагментації;
- 2) вертикальна спеціалізація, вертикальні ПП та вертикальна ВГТ;
- 3) фрагментація та агломерація;
- 4) аутсорсинг виробництва та послуг.

Розвиток теорії фрагментації започатковано в 1990 р. [Jones, Kierzkowski 1990], коли дослідники вперше звернули увагу на фундаментальні відмінності в торгівлі проміжними товарами (комплектуючими, сировиною) і готовою продукцією. При цьому вказується, що компанії є гнучкими у прийнятті рішень про поділ виробництва на фрагменти (виробничі блоки) для оптимізації коштів виробництва, однак слід враховувати існування ціни за користування сервісними зв'язками (логістика, комунікації, обіг документів, адміністративні і митні перепони).

До фрагментації



Після фрагментації

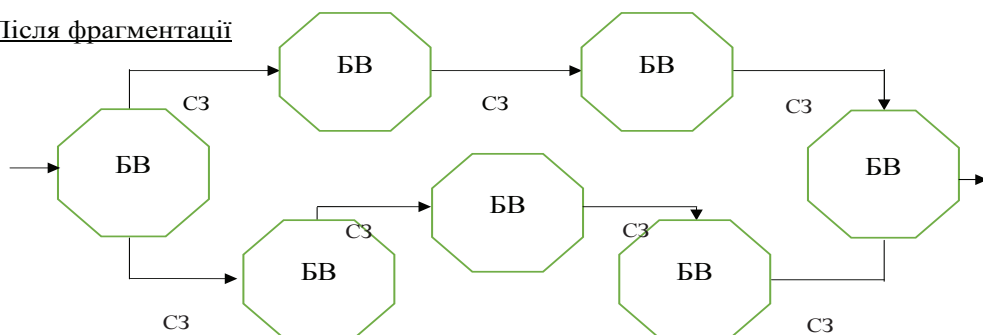


Рис. 2. Теорія фрагментації: блоки виробництва та ланки послуг
За матеріалами: [Kimura, Obashi 2016, 33–64]

Головний принцип теорії фрагментації можна пояснити на такому прикладі: фірма для виробництва певного товару має дві можливості – побудувати інтегровану, часто велику за розмірами фабрику, в якій буде передбачено можливість проведення усіх виробничих і технологічних процесів, необхідних для виробництва відповідного товару, або розділити (фрагментувати) виробництво (рис. 2). Кожен процес може мати свої певні характеристики, що вимагають вкладення капіталу, часу і часто є дуже працемісткими. Натомість, якщо фірма може розділити виробництво і замовити виготовлення певних вузлів зовні, економія коштів може бути значною і кінцева вартість продукту суттєво знизиться [Athukorala 2011, 65–95].

Життєздатність ідеї фрагментації виробництва визначається такими чинниками: по-перше, значна економія коштів унаслідок його роздрібнення; по-друге, низькі кошти сервісних зв'язків. У цьому разі, вартість зв'язків включає не тільки логістичні витрати, а й вартість управління, адміністрування чи в деяких випадках проходження митниць і відповідні збори [Cheng, Yiu 2016, 584–588]. До того ж потрібно враховувати певні додаткові ризики, пов'язані із забезпеченням належної якості виробництва цих вузлів, а також ризики непередбачуваних обставин, коли партнер може не виконати повністю або частково своїх зобов'язань. Прикладом таких процесів є виробництво iPhone компанією Apple (рис. 3). Розподіл прибутків компаній є вражаючим: 58 % прибутків належить американському розробнику (Apple), тоді як лише 2 % становить вартість оплати праці складання продукту в Китаї [Краємер, Linden, Dedrick 2011]. У цьому випадку, очевидно,

має місце не тільки економія на оплаті праці, а й на логістичних витратах, оскільки лівова частка сировини, матеріалів та комплектуючих для iPhone виробляється власне у Східноазійському регіоні.

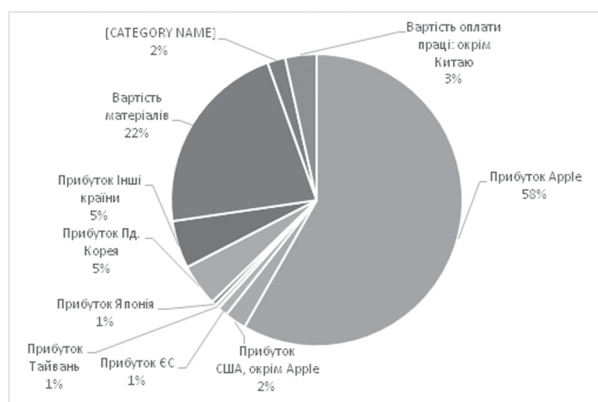


Рис. 3. Кошти виробництва iPhone Apple, 2010 р.
За матеріалами: [Kraemer, Linden, Dedrick 2011]

Починаючи з кінця 80-х – початку 90-х років минулого століття, торговельна лібералізація сприяла стрімкому розвитку вертикальної спеціалізації, оскільки радикально знизилася митні перепони та вдосконалилася логістика і зараз проміжні товари перетинають кордони багато разів до моменту виготовлення кінцевого продукту [Nolan 2014, 747–764]. Особливо це стосується продукції машинобудування, наприклад виробництва транспортних засобів, де можливості фрагментації є особливо великими і кінцевий виріб складається з численних вузлів, фрагментів і деталей, дуже часто виготовлених у різних країнах [Ghemawat, Hout 2016]. Реорганізація виробництва в регіоні Східної Азії за останні десятиліття була настільки помітною, що до традиційних технологічних лідерів – Японії, Південної Кореї, Сінгапуру, Гонконгу та Тайваню – приєдналися Малайзія, Філіппіни і, звичайно, Китай, розвиток якого є, мабуть, найбільш вражаючим.

Транскордонні виробничі мережі існують уже давно, і можна наводити багато прикладів таких мереж у Північній Америці (США, Канада та Мексика), а також численні приклади в країнах ЄС, однак такого рівня інтеграції та мережевізації, як у Східній Азії, не існує ніде більше у світі [Kimura, Obashi 2016, 33–64]. Більше того, в Азії спостерігається так званий феномен агломерації виробництва як наступного рівня побудови виробничих, торговельних, логістичних та управлінських мереж. У цьому разі агломерація не означає скупчення населення, яке проживає на певній географічній території, а високоінтегровану за функціональним принципом систему виробничих потужностей, які можуть бути в окремих випадках суттєво віддалені географічно одні від одних [Hsueh 2016, 85–102]. Таким чином, можна говорити про модель двовимірної фрагментації, де має місце горизонтальна (в межах компанії) та вертикальна (аутсорсинг виробництва) фрагментація.

У Східній Азії мережевізація вже давно вийшла за межі лише виробництва й активно охоплює також сферу послуг [Pham, Nguyen, Sgro & Tang 2016]. У цьому разі вигоди від мережевізації можуть на перший погляд бути не такими очевидними, як у випадку виробництва, та обсяг аутсорсингу послуг наразі не є таким великим, проте значення цього сегмента зростає значними темпами.

Очевидним є те, що участь у світових виробничих мережах у світі є неоднорідною і не усі країни та регіони можуть однаковою мірою брати ефективну участь у виробничих мережах, тому важливим є визначення чинників, які дозволяють інтегруватися у світові ланцюги створення доданої вартості. До них належать такі:

1) географічна відстань між ланками ланцюга створення доданої вартості. Доведено, що вона впливає негативно. Цей чинник, наприклад, у ЄС впливає більшою мірою, ніж в Азії, ймовірно, з огляду на вищі логістичні витрати [Xing 2014, 109–123]. Важливу роль також відіграє час, необхідний для відповідного руху товарів;

2) місцеві переваги, а саме наявність відповідних джерел сировини, виробничих можливостей, якісної робочої сили, доступної за конкурентною ціною тощо. Характерним прикладом є, зокрема, факт того, що через низку місцевих переваг, перерахованих вище, американські та європейські фірми переносять свої виробництва в Східну Азію (переважно в Китай), а не в країни Латинської Америки, при тому що географічна відстань до Китаю є значно більшою;

3) лібералізація торгівлі та використання договорів про вільну торгівлю. Максимальне усунення перешкод на шляху просування товарів та послуг є важливою передумовою участі у світових виробничих мережах [Dong, Gao, Sinko, Wu, Xu, Jia 2016, 7–12]. У свою чергу, негативними чинниками можуть бути митні бар'єри, якщо передбачається перетин кордону, час, складність та непрозорість адміністративних процедур, корупція тощо;

4) мінімізація нетарифних обмежень та розвиток інфраструктури. Будь-які перешкоди та сповільнення руху товарів, чи це складність із проходженням митних процедур, чи незручності з адмініструванням податків, слабкий розвиток транспортної та комунікаційної інфраструктури, заважають інтеграції та ефективній участі у світових мережах;

5) політична стабільність та передбачуваність обмінного курсу. Політичні та валютні ризики можуть нівелювати інші конкурентні переваги країн і цілих регіонів та суттєво обмежити їхню участь у світових мережах виробництва і торгівлі [Thorbecke, Zhang 2009, 398–409].

Як видно з рисунків 4а та 4б, розподіл високотехнологічних капітаємних виробництв, а також обсяги ВВП в різних регіонах Китаю є різними. Зрозуміло, що й участь у мережах виробництва різних регіонів країни, настільки великої за площею, як Китай, також буде різною. Переваги мають провінції, розташовані на побережжі (кращий доступ до морських портів) [Шевчук, Черкас 2007, 24–30], оскільки морський транспорт є найдешевшим, а також регіони, суміжні з найбільш технологічно розвиненими осередками, такими як Південна Корея, Японія, Тайвань і Гонконг.



Рис. 4а. Вклад капітаємних товарів у ВВП провінцій Китаю, %, 2015



Рис. 4б. ВВП провінцій Китаю, млрд., RMB, 2015

Адаптовано з: [McKinsey Global Institute]

Незважаючи на очевидний прогрес в економічному розвитку Китаю за останні десятиліття, все ж існує багато проблемних моментів, без вирішення яких сучасні тенденції можуть бути під загрозою. Зокрема, темпи зростання ВВП Китайської Народної Республіки у 2016 році впали до 6,7% (7,3% у 2014 р. та 6,9% у 2015 р.), що є найнижчим рівнем за останні 25 років [Xing 2014, 109–123]. Головними причинами цього, на думку експертів [The Economist], є зовнішні чинники та урядові реформи, спрямовані на підвищення якості продукції, захист природного середовища і боротьбу з корупцією:

1) зниження зовнішнього попиту на товари з Китаю, в першу чергу у країнах ЄС та колишнього Радянського Союзу;

2) стале зростання заробітної плати в КНР. Це суттєво знижує конкурентоспроможність експорту. Зростання передусім стосується топ-менеджменту, де рівень оплати праці часто є сумірним або навіть перевищує відповідні показники в США, Австралії та країнах Європи;

3) підвищення вимог до якості продукції і посилення її контроль. Впровадження нових стандартів якості потребує додаткових витрат;

4) захист довкілля. Забруднення повітря та води, особливо у великих містах КНР, досягло катастрофічних рівнів, що потребує радикального обмеження викидів;

5) зміна орієнтації виробництва на внутрішній ринок. Китай поступово переорієнтовується на стимулювання внутрішнього споживання, оскільки експортно-орієнтована модель зростання вже не в змозі забезпечити зростання ВВП на попередніх рівнях;

6) роль середнього класу в економічному зростанні. Середній клас КНР зростає найшвидшими темпами у світі і стає дуже активним споживачем, зокрема в секторі послуг;

7) урядові реформи та посилення боротьби з корупцією. Реформування в державному секторі та досить жорсткі методи боротьби з корупцією не сприяють активності іноземних інвесторів, які побоюються зростання втручання держави в бізнес під виглядом боротьби з корупцією.

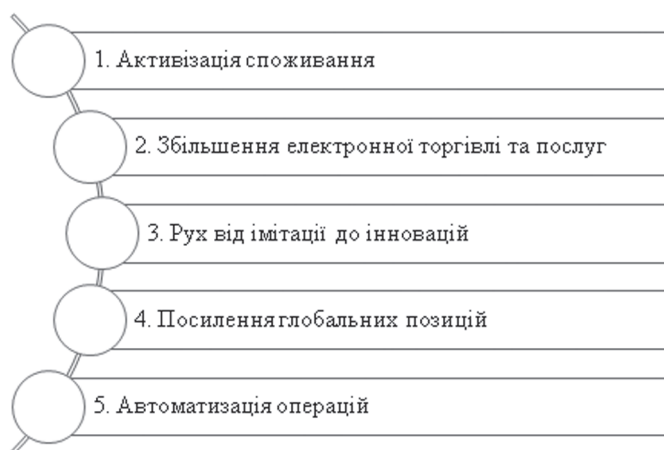


Рис. 5. Напрямки розвитку економіки Китаю
За матеріалами: [McKinsey Global Institute]

Враховуючи динамічний розвиток Китаю і його вражаючий прорив у високотехнологічному секторі, логічно передбачити, що в недалекому майбутньому він може стати серйозною конкурентною загрозою для розвитку не тільки сусідніх

країн Азійського регіону, а й для високотехнологічного сектору у світі загалом. Однак сповільнення зростання ВВП Китаю, яке спостерігається останнім часом, а також намагання уряду провести структурні реформи (рис. 5) свідчать про те, що існуюча модель зростання, що орієнтується на експорт, поступово вичерпує себе і необхідно шукати нові можливості для розвитку.

Зростання економіки Китаю також забезпечує суттєвий ріст внутрішнього попиту та споживання, і з'являються нові можливості для спеціалізації у світових мережах. Крім того, зростання рівня заробітної плати, а також посилення екологічних вимог та підвищення стандартів виробництва в Китаї негативно впливають на його міжнародну конкурентоспроможність, і в недалекому майбутньому неодмінно будуть з'являтися нові ніші у світових виробничих мережах. Досвід Китаю та інших країн Східної Азії та розвиток нового рівня організації виробництва у вигляді розгалужених мереж та фрагментації виробництва є дуже повчальним для інших країн, що розвиваються, які прагнуть чи принаймні декларують прагнення приєднатися до світових ланцюгів створення доданої вартості.

ЛІТЕРАТУРА

Антонюк Л., Хоменко О. Інноваційна стратегія конкурентного розвитку КНР // **Стратегії конкурентного розвитку у глобальній економіці: монографія** / [А. М. Поручник, Я. М. Столярчук, А. М. Колот]; за заг. ред. А. М. Поручника та Я. М. Столярчук. – Київ, 2016.

Антонюк Л. Л., Черкас Н. І. Конкурентне лідерство Китаю у секторі високих технологій // **Матеріали X Міжнародної наукової конференції “Китайська цивілізація: традиції та сучасність”**, 2016.

Шевчук В. О., Черкас Н. І. Можливості ренесансу вітчизняних СЕЗ / ВЕЗ на інвестиційно-інноваційній основі в Україні // **Проблеми розвитку прикордонних територій та їх участі в інтеграційних процесах**. Луцьк, 2007.

Athukorala P. C. Production networks and trade patterns in East Asia: Regionalization or globalization? // **Asian Economic Papers**. 2011. № 10(1).

Cheng J. L., Yiu D. China Business at a Crossroads: Institutions, Innovation, and International Competitiveness // **Long Range Planning**. 2016. № 49(5).

Dong H., Gao Y., Sinko P. J., Wu Z., Xu J., Jia L. The nanotechnology race between China and the United States // **Nano Today**. 2016. № 11(1).

Gasiorek M., Lopez-Gonzalez J. **China-EU global value chains: who creates value, how and where? – growing linkages and opportunities Final Report 2013 for DG Trade of the European Commission, 2013** [Електронний ресурс]. – <http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2014/>.

Ghemawat P., Hout T. Can China's Companies Conquer the World: The Overlooked Importance of Corporate Power // **Foreign Aff.** 2016. № 95.

Hsueh R. State Capitalism, Chinese-Style: Strategic Value of Sectors, Sectoral Characteristics, and Globalization // **Governance**. 2016. № 29(1).

Huang C., Sharif N. Global technology leadership: The case of China // **Science and Public Policy**. 2016. № 43(1).

Johnson R. C., Noguera G. A portrait of trade in value added over four decades // **National Bureau of Economic Research**. 2016. No. w22974.

Jones R. W., Kierzkowski H. The Role of Services in Production and International Trade: A Theoretical Framework // **The Political Economy of International Trade: Essays in Honour of Robert E. Baldwin**, edited by R. W. Jones and A. O. Krueger. Oxford: Basil Blackwell, 1990.

Kee H. L., Tang H. Domestic value added in exports: theory and firm evidence from China // **The American Economic Review**. 2016. № 106(6).

Kimura F., Obashi A. Production networks in East Asia: What we know so far // **Production Networks and Enterprises in East Asia, Springer Japan**. 2016.

Kraemer K., Linden G., Dedrick J. **Capturing value in Global Networks: Apple's iPad and iPhone, 2011** [Электронный ресурс]. – http://psic.merage.uci.edu/papers/2011/value_iPad_iPhone.pdf

McKinsey Global Institute [Электронный ресурс]. – <http://www.mckinsey.com/>

Nolan P. Globalisation and industrial policy: the case of China // **The World Economy**. 2014. № 37(6).

Pham C. S., Nguyen X., Sgro P., & Tang X. Has China Displaced its Competitors in High-tech Trade? // **The World Economy**. 2016.

The Economist [Электронный ресурс]. – <http://www.economist.com/sections/china>.

Thorbecke W., Zhang H. The effect of exchange rate changes on China's labour intensive manufacturing exports // **Pacific Economic Review**. 2009. №14(3).

UNCTAD Statistics (2016) "International trade" [Электронный ресурс]. – <http://unctadstat.unctad.org>

World Bank [Электронный ресурс]. – data.worldbank.org

Xing Y. China's High-Tech Exports: The Myth and Reality // **Asian Economic Papers**. 2014. № 13(1).