

Електронний журнал «Ефективна економіка» включено до переліку наукових фахових видань України з питань економіки (Категорія «Б», Наказ Міністерства освіти і науки України № 975 від 11.07.2019). Спеціальності – 051, 071, 072, 073, 075, 076, 292. Ефективна економіка. 2023. № 11.

DOI: <http://doi.org/10.32702/2307-2105.2023.11.46>

УДК 338

*М. П. Пан,
к. т. н., доцент, професор кафедри Економіки та маркетингу,
Харківський національний університет
міського господарства імені О. М. Бекетова
ORCID ID: <https://orcid.org/0000-0001-7137-5174>*

ДОСЛІДЖЕННЯ ВЕРТИКАЛЬНИХ МІЖФІРМОВИХ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКІВ У СВІТОВІЙ ЕКОНОМІЦІ

*М. Pan,
PhD in Technical Sciences, Associate Professor, Professor of the Department of
Department of Economics and Marketing O.M. Beketov National University of
Urban Economy in Kharkiv*

EXPLORING VERTICAL INTERFIRM LINKAGES IN THE GLOBAL ECONOMY

Розкрито зміст вертикальної міжфірмової взаємодії підприємств у глобальній системі світових економічних зв'язків: виявлені причини, з яких компанії розміщують різні етапи виробництва у різних країнах. Виявлені основні закономірності розвитку та тенденції міжнародної торгівлі напівфабрикатами як явища, що характеризує вертикальні міжфірмові зв'язки у сучасній світовій економіці. Представлена типологія форм вертикальної міжфірмової взаємодії в національній економіці в умовах

глобалізації.

Отримані результати аналізу, які з одного боку підкреслюють необхідність врахування вертикальної міжфірмової взаємодії при вивченні світової економіки, а з іншого боку представляють багатогранний аналіз стану та динаміки вертикальної взаємодії підприємств у світовій економіці на сучасному етапі розвитку. Класифікація форм міжфірмової взаємодії сприяє всебічному вивченню форм глобалізації в сучасній світовій економіці та дозволяє вивчати причини вибору підприємством тієї або іншої форми міжфірмової взаємодії.

The vertical interfirm interaction among firms has been examined in terms of the development of global value chains in the modern world economy. The main trends in international trade of semi-finished goods have been identified as phenomena that characterize vertical interfirm linkages in the contemporary global economy. A typology of forms of vertical interfirm relationships in an open economy has been proposed. The differentiation of various options for firm embedding in vertical technological chains is based on two criteria: first, whether the firm decides to produce the goods itself or purchase them on the market, and second, whether the relocation of the place of production of the goods occurs from one country to another during production fragmentation.

It has been determined that a firm's decision to produce semi-finished goods internally represents vertical integration. If different stages of production of vertically integrated companies are located in different countries, this form of production organization is called international vertical integration. The transfer of any production stage to a third-party firm is associated with the concept of outsourcing. In the case where the partner firm and the outsourcing firm are located in the same country, internal outsourcing takes place.

The transfer of any production stage by a firm to another country (usually associated with cost savings) is referred to as offshoring. In the case where the production of the final product is exported abroad, horizontal foreign direct

investment takes place. If the production of a semi-finished product is exported, this form of production organization is called vertical foreign direct investment. If a firm decides to give up the production of a product on its own and transfers this function to a company in another country, this form of interaction is called international outsourcing.

It has been proven that the choice of the form of interfirm interaction depends on the characteristics of the product produced by the firm. In industries where production is low-tech and labor-intensive, and the product is standardized, interfirm relationships of the "seller-buyer" type are widespread. As the requirements for the production process increase and the product becomes more differentiated, the links between firms become stronger, and interfirm relationships take on the character of long-term partnerships. In the case where the semi-finished product becomes highly complex, and the execution of all elements of its production process becomes critically important for the buyer, the buyer is likely to decide to enter into the capital of the supplier, thus implementing a scheme of vertical integration.

Ключові слова: *торгівля напівфабрикатами, міжфірмова взаємодія, вертикальні міжфірмові взаємозв'язки, типологія форм, міжнародний аутсорсинг, офшоринг.*

Keywords: *trade in semi-finished products, interfirm interaction, vertical interfirm linkages, typology of forms, international outsourcing, offshoring.*

Постановка проблеми. У даний час розвитку у світовій економіці значною мірою зросла складність продуктів, що випускаються. Для виробництва технічно складних виробів використовуються тисячі різних комплектуючих. Для виробництва кожного з цих комплектуючих, у свою чергу, потрібна велика кількість комплектуючих із різних галузей промисловості.

Підвищення рівня складності виробів, що випускаються, призвело до

того, що процес виробництва будь-якого товару від видобутку сировини до створення кінцевого продукту переріс масштаб однієї фірми і є технологічним ланцюжком, в якому беруть участь велика кількість *фірм*. Складовими частинами такого ланцюжка є найширший спектр фірм, що виконують функції дизайну, виробництва, просування, логістики, сервісу тощо. З економічної точки зору на кожному технологічному етапі виробництва відбувається збільшення вартості виробу, тому технологічні ланцюжки в економічній літературі прийнято називати *ланцюжками створення вартості*.

Під *вертикальним технологічним ланцюжком* розуміється процес перетворення сировини на готовий продукт та продажу його споживачеві. У міру поглиблення ступеня переробки та розвитку поділу праці технологічний ланцюжок подовжується, збільшується кількість суб'єктів господарювання, що вступають один з одним в економічні відносини з приводу виробництва готової продукції. Рух товарів по вертикальних технологічних ланцюжках у міжнародній економіці відбувається шляхом купівлі-продажу напівфабрикатів.

Кожна фірма в економіці, яка виробляє певний товар або асортимент товарів, вбудована у вертикальні технологічні ланцюжки. Фірма може виробляти великий або незначний асортимент продукції, але не існує фірми, яка виробляла всі товари по вертикальному технологічному ланцюжку самостійно.

Фірми-постачальники і фірми-споживачі перебувають у постійній взаємодії між собою, тому зміни, які відбуваються у вертикально зв'язаних галузях, мають найбільший вплив на рівноважні параметри фірм в галузі. Через динамічну взаємодію фірм у вертикально зв'язаних галузях, навіть невелика зміна в одній з галузей може призвести до переходу економіки до якісно нового рівноважного стану.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання вивчення вертикальних міжфірмових взаємозв'язків у світовій економіці тісно пов'язані

з дослідженням сучасних тенденцій у торгівлі напівфабрикатами, а також вивченням глобальних ланцюгів створення вартості. Цій проблематиці присвятили свої дослідження Рогач О. І. [1], Романчиков В.І., Романченко І.О. [2], Чирак І. М. [5], Аміті М. [6], Наваретті Г., Венейблс А. [7] та багато інших. Проте, високо оцінюючи результати, отримані науковцями, необхідно відзначити, що наукова проблема, пов'язана з дослідженням вертикальної міжфірмової взаємодії в національній економіці в умовах глобалізації, здається недостатньо дослідженою в даний момент.

Метою статті є аналіз вертикальних міжфірмових взаємозв'язків у світовій економіці.

Виклад основного матеріалу дослідження. У закритій економіці компанія приймає рішення, чи вироблятиме вона якийсь напівфабрикат самостійно, чи купуватиме його на ринку у своїй країні. Наприклад, що технологія виробництва товару складається із трьох етапів: виробництво напівфабрикату, виробництво кінцевого товару та дистрибуція [8].

Фірма, що виробляє кінцевий продукт, повинна вирішити, чи вироблятиме вона напівфабрикат самостійно, або закупить його на стороні. У першому випадку фірма буде вертикально інтегрованою (виробляти напівфабрикати власними силами), у другому – спеціалізованою (закуповувати напівфабрикати на ринку), як показано на рис. 1. Літера «М» на рисунку позначає «Менеджмент» (тобто управління), а пунктирними стрілками показані виробничі етапи, які контролюються у межах аналізованої фірми. Цифра 1 на рисунку означає, що фірма здійснює даний виробничий етап власними силами, цифра 2 – що користується послугами іншої фірми.



Рис. 1. Вертикально інтегрована (а) та спеціалізована (б) компанії у закритій економіці

Рішення компанії відмовитися від здійснення будь-якого виробничого процесу самотужки і передача його іншій компанії на ринку часто пов'язують з поняття *аутсорсингу*. Під аутсорсингом розуміється будь-яке завдання, операція, функція або процес, який може бути здійснений силами організації, але натомість передається третій стороні. Компанії можуть передавати на аутсорсинг різні виробничі, технологічні та управлінські процеси [3].

Аутсорсинг дозволяє компанії з максимальною ефективністю використовувати конкурентні переваги інших фірм на ринку, одночасно концентруючись на тих функціях, в яких вона досягає успіху. Завдяки аутсорсингу компанії можуть використовувати більш дешеві капітальні та людські ресурси для обслуговування як профільних, так і непрофільних напрямів діяльності, а також отримувати більш високу якість робіт, що виконуються, порівняно з виконанням цих функцій внутрішніми підрозділами компанії [9].

Розглянемо ситуацію, коли фірма вбудована у вертикальний технологічний ланцюжок у відкритій економіці, де фірми з однієї країни можуть взаємодіяти фірмами з іншої країни, а також здійснювати інвестиції за кордоном. Стимулом для фірми на роботу за кордоном є додатковий прибуток, який може бути отриманий за рахунок операцій на зарубіжному ринку [4].

Припустимо, що виробник кінцевого товару з країни А має намір вийти зі своєю продукцією на ринок країни Б, тобто здійснити експансію за кордон. І тут має два основні варіанти: виробляти товар країни А і експортувати їх у країну Б, чи побудувати завод країни Б і реалізовувати біля країни Б продукцію, вироблену цьому заводу. Під час будівництва заводу там компанія здійснить прямі зарубіжні інвестиції (ПЗІ). У разі експорту вертикальний ланцюжок виробництва товарів залишиться в країні А, у разі ПЗІ буде переміщено до країни Б (рис. 2). Як у разі експорту, так і у разі ПЗІ перед компанією постає питання, чи виробляти напівфабрикати самостійно чи купувати їх у ринку.



Рис. 2. Експортуюча компанія (а) та компанія, що здійснює прямі закордонні інвестиції (б)

У випадку, коли товари виробляються і продаються в країні Б, для компанії існують різні варіанти закупівлі напівфабрикату для заводу в країні Б. По-перше, компанія може купити його в країні Б (як показано рис. 1.3 а)). По-друге, вона може купити його в країні А і привезти в країну Б. Нарешті, вона може виготовити напівфабрикат власними силами країни А і привезти до країни Б (рис. 1.3., б).

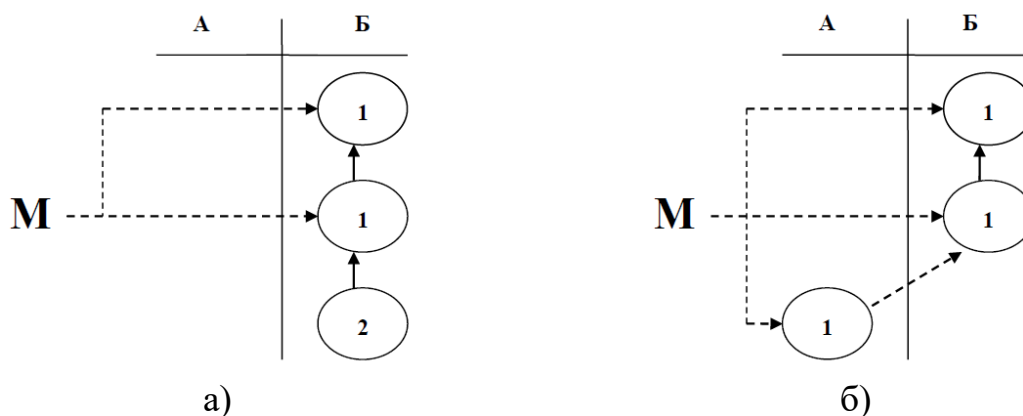


Рис. 3. Рішення фірми із закупівлі напівфабрикату при ПЗІ до країни Б: закупівля напівфабрикату на ринку країни Б у сторонньої фірми (а) та імпорт напівфабрикату, виробленого самотужки в країні А (б)

Розглянемо випадок, коли компанія приймає рішення інвестувати у виробництво готової продукції країні Б. Швидше за все, витрати виробництва товару різних країнах виявляться різними. У випадку, якщо вони виявляться нижче в країні Б (ігноруючи витрати переміщення товарів між країнами), то для компанії доцільно перенести все виробництво товарів у країну Б і імпортувати товари в країну А. Структура виробництва, коли виробництво товару винесено компанією межі своєї країни, називається офшорингом (рис 4, а).

Випадок, коли компанія виробляє напівфабрикат у країні А, експортує його країну Б, де він переробляється в кінцевий продукт і реалізується на ринку країни Б. Для обслуговування клієнтів у країні Б компанія може ухвалити рішення виробляти товар не самостійно, а закуповувати продукцію у сторонньої організації на ринку в країні Б. У разі, якщо закупівля товарів у країні Б виявиться дешевшою, ніж його виробництво чи закупівля в країні А, то компанія може залишити в країні А лише етап дистрибуції товарів, перенісши повністю закупівлю товарів у країну Б (рис. 2, б). Ситуація, коли компанія відмовляється від будь-якого етапу виробництва та передає його закордонному партнеру, називається *міжнародним аутсорсингом*.

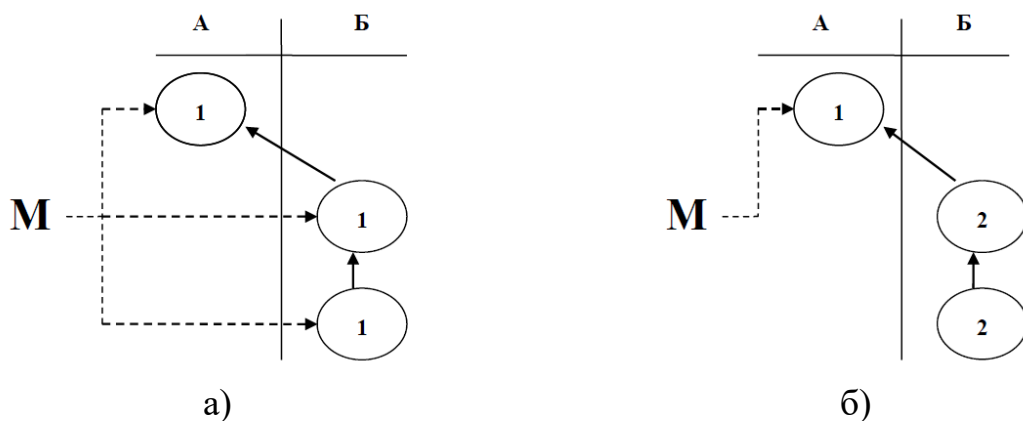


Рис. 4. Офшоринг (а) та міжнародний аутсорсинг (б)

Ще однією формою вертикальних виробничих ланцюжків є вертикальні ПЗІ (рис. 5). Під вертикальними ПЗІ мається на увазі інвестиції зарубіжних країн з метою економії на витратах виробництва напівфабрикату. Як правило, при вертикальних ПЗІ вироблений напівфабрикат експортується для використання у виробництві готового продукту.

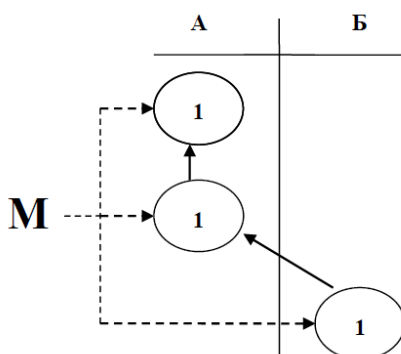


Рис. 5. Вертикальні ПЗІ

Під *міжнародним аутсорсингом* мається на увазі вужче поняття, ніж закупівля будь-якого напівфабрикату за кордоном (імпорт). Так, UNCTAD визначає міжнародний аутсорсинг (або контрактне виробництво) як такі відносини між ТНК і компанією в іншій країні, за яких ТНК, не володіючи часткою акцій у капіталі компанії-партнері, має певний контроль над процесом виробництва продукції, що закуповується. ТНК висуває вимоги до дизайну та якості продукції, що поставляється, процесу та стандартам виробництва, може вимагати від партнера здійснювати капітальні вкладення,

вносити зміни в процес виробництва, покращувати умови праці, закуповувати матеріали у конкретних постачальників тощо.

Офшоринг, міжнародний аутсорсинг і закордонні інвестиції є найважливішою характеристикою сучасної міжнародної економіки. У цілому нині дані феномени об'єднані поняттям *фрагментація виробництва*, під яким розуміється перебування у різних країнах різних стадій виробництва одного продукту [10].

Вибір фірмою форми вертикальних взаємозв'язків у відкритій економіці можна як схеми на рис. 6. Фірма може здійснювати якийсь етап виробництва або на території своєї країни, або за кордоном. Незалежно від місця виробництва, здійснення цього етапу може бути реалізованим або всередині фірми, або із залученням сторонніх фірм. Горизонтальні стрілки рисунку позначають зміну місця виробництва товару (відбувається при офшорингу, міжнародному аутсорсингу, рішенні про постачання з-за кордону). Вертикальні та похилі стрілки позначають таке рішення фірми виробляти товар, у якому відбувається зміна кордонів самої фірми (відбувається за внутрішнього та міжнародного аутсорсингу, вертикальної інтеграції та міжнародного інсорсингу). У разі офшорінгу, міжнародного інсорсингу та міжнародної вертикальної інтеграції компанія здійснює специфічний тип прямих зарубіжних інвестицій, які називаються вертикальними (показано пунктирними стрілками лінії на рис. 6). В інших випадках інвестиції здійснюють сторонні підприємства, у яких розміщується замовлення.

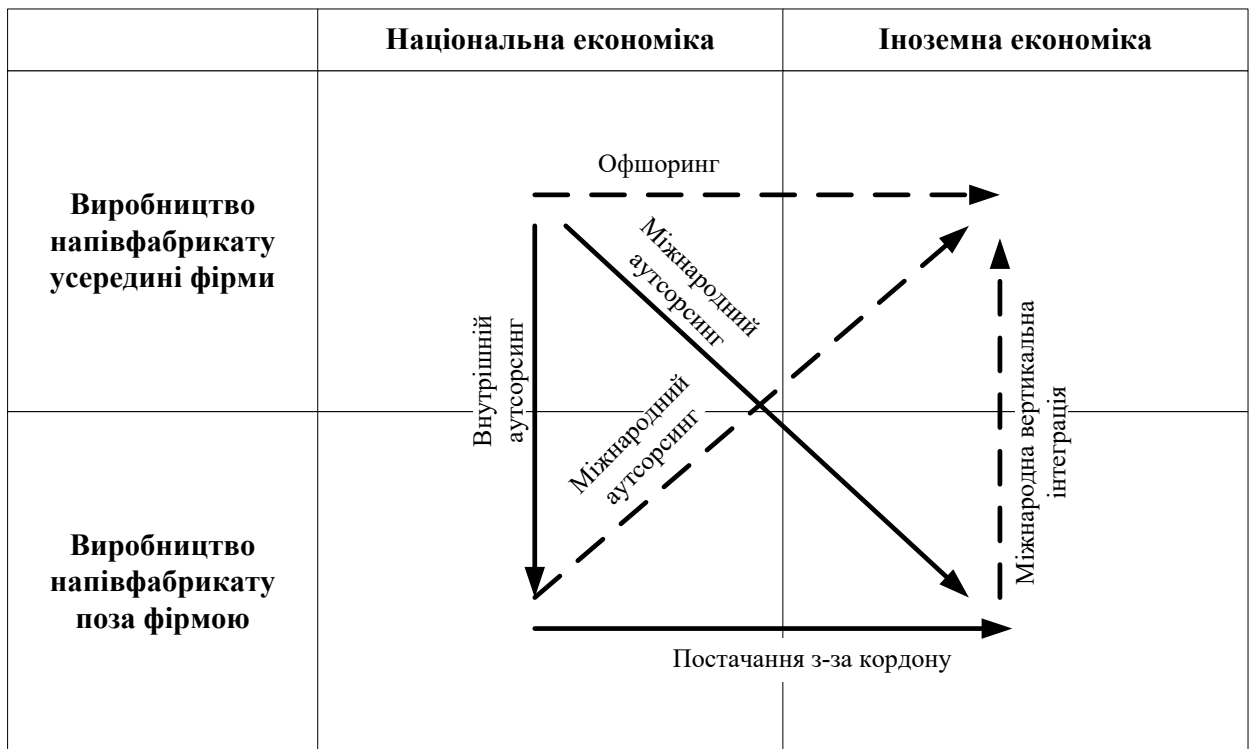


Рис. 6. Типологія форм вертикальних взаємозв'язків у відкритій економіці

Характеристика різних типів вертикальної міжфірмової взаємодії представлені у табл. 1.

Таблиця 1. Взаємодія покупця та постачальника в рамках глобальних ланцюжків створення вартості

Параметри	Слабка взаємодія (ринкові відносини)	Сильна взаємодія (довгострокове партнерство)	Вертикальна інтеграція
Структура власності	Покупець не бере участі у капіталі постачальників	Покупець має певну можливість впливати на рішення постачальника	Покупець прямо чи опосередковано бере участь у капіталі постачальників
Характеристики галузі	Низький рівень технологічності, трудоінтенсивна галузь, невисокі вимоги до дизайну	Низький рівень технологічності, трудоінтенсивна галузь, високі вимоги до дизайну	Високий рівень технологічності, трудоінтенсивна чи капіталоінтенсивна галузь, високі вимоги до дизайну

Продовження таблиці 1.

Параметри	Слабка взаємодія (ринкові відносини)	Сильна взаємодія (довгострокове партнерство)	Вертикальна інтеграція
Характеристики сектора	Споживчі товари нетривалого користування	Споживчі товари нетривалого користування	Споживчі товари тривалого користування
Характеристики продукта	Товари з довгим або коротким циклом життя, стандартні, недиференційовані	Товари з коротким життєвим циклом, диференційовані за дизайном, технологією або іншою характеристикою	Товари з довгим циклом життя, чутливі до якості
Характеристики покупців	Найбільші ритейлери	Власники брендів	Виробники – власники брендів

Висновки і перспективи подальших досліджень. Вибір форми міжфірмової взаємодії залежить від показників товару. У тих галузях, де виробництво є низькотехнологічним і трудоінтенсивним, а товар стандартизованим, поширені міжфірмові відносини типу «продавець - покупець». Як тільки вимоги до виробничого процесу зростають, продукт стає більш диференційованим, зв'язки між фірмами стають міцнішими, а міжфірмові відносини набувають характеру довгострокового партнерства. Якщо напівфабрикат стає дуже складним, а виконання всіх елементів технологічного процесу його виробництва стає критично важливим для покупця, то покупець, ймовірно, прийме рішення про входження в капітал постачальника, реалізувавши тим самим схему вертикальної інтеграції.

Література

1. Рогач О. І. Транснаціональні корпорації: підручник. К.: ВПЦ «Київський університет», 2008. 400 с.
2. Романчиков В.І., Романченко І.О. Міжнародні економічні відносини: навч.посіб. для студ.вищ. навч. закл. К.: ЦУЛ, 2008. 256 с.
3. Тарасенко С. В., Петрушенко Ю. М. Міжнародний бізнес : навчальний посібник. Суми : Сумський державний університет, 2021. 222 с.

4. Філіпенко А. С., Дзюба П. В. Теорія міжнародного бізнесу: від народження до сьогодення. *Актуальні проблеми міжнародних відносин*. 2019. Випуск 138. С. 166-179.
5. Чирак І. М. Нова економіка: навч. посіб. Тернопіль: ТНЕУ, 2016. 236 с.
6. Amiti M. Service Offshoring and Productivity: Evidence from the US. *The World Economy*, Blackwell Publishing. 2009. Vol. 32 (2), № 02. P. 203-220.
7. Navaretti G., Venables A. Multinational Firms in the World Economy. Princeton University Press, 2004. 352 p.
8. Robert-Nicoud F. Agglomeration and Trade with Input-Output Linkages and Capital Mobility. *Spatial Economic Analysis*. 2006. Vol. 1, Is. 1. P. 101-126.
9. Sawada N. Technology gap matters on spillover. *Review of Development Economics*. 2010. Vol. 14 (1). P. 103-120.
10. Spencer J. W. The impact of multinational enterprise strategy on indigenous enterprises: Horizontal spillovers and crowding out in developing countries. *Academy of Management Review*. 2008. № 33. P. 341-361.

References

1. Rohach, O. I. (2008), Transnatsionalni korporatsii [Transnational Corporations], VPC “Kyiv University”, Kyiv, Ukraine.
2. Romanchykov, V.I. and Romanchenko, I.O. (2008), Mizhnarodni ekonomichni vidnosyny [International Economic Relations], TsUL, Kyiv, Ukraine.
3. Tarasenko, S. V. and Petrushenko, Y. M. (2021), Mizhnarodnyi biznes [International Business], Sumy State University, Sumy, Ukraine.
4. Filipenko, A. S. and Dziuba, P. V. (2019), “Theory of International Business: From Birth to Present”, *Aktualni problemy mizhnarodnykh vidnosyn*, Vol. 138, pp. 166-179.
5. Chyrak, I. M. (2016), Nova ekonomika [New Economics], TNEU, Ternopil, Ukraine.
6. Amiti, M. (2009), “Service Offshoring and Productivity: Evidence from the

US”, The World Economy, Blackwell Publishing, Vol. 32 (2), no. 02, pp. 203-220.

7. Navaretti, G., and Venables, A. (2004), Multinational Firms in the World Economy, Princeton University Press, Princeton, USA.
8. Robert-Nicoud, F. (2006), “Agglomeration and Trade with Input-Output Linkages and Capital Mobility”, Spatial Economic Analysis, Vol. 1, Is. 1, pp. 101-126.
9. Sawada, N. (2010), “Technology gap matters on spillover”, Review of Development Economics, Vol. 14 (1), pp. 103-120.
10. Spencer, J. W. (2008), “The impact of multinational enterprise strategy on indigenous enterprises: Horizontal spillovers and crowding out in developing countries”, Academy of Management Review, Vol. 2, pp. 341-361.

Стаття надійшла до редакції 14.11.2023 р.