

МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА І ЗМІНИ ГЕОЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ

УДК 334.726 : 339.944

СПЕЦІАЛІЗАЦІЯ НА ВИРОБНИЦТВІ ПРОМІЖНИХ ТОВАРІВ ЯК ПЕРЕДУМОВА РОЗВИТКУ ТА ПОГЛИБЛЕННЯ МІЖНАРОДНИХ КООПЕРАЦІЙНИХ ВІДНОСИН

DOI 10.30838/ P.ES.2224.231018.5.242

Зварич І. Я., к.е.н.

Тернопільський національний економічний університет

Статтю присвячено аналізу проявів та масштабів розвитку новітніх міжнародних коопераційних зв'язків в розрізі експорту товарів, що призначені для споживання в процесі виробництва (проміжні товари). Аргументовано на основі даних міжнародної статистики, що нарощування обсягів операцій з експорту проміжного споживання є опосередкованим індикатором інтенсифікації відносин між підприємствами за рахунок міжнародної кооперації. Визначено, що стрімке розростання глобальних ланцюгів створення вартості створює додаткові переваги міжнародної кооперації за рахунок диверсифікації виробничих та збутових процесів й операцій та поглиблення міжкраїнових форм співпраці, зокрема через неакціонерні форми. Виявлено, що позиціонування країни, яка інтегрована в глобальні ланцюги створення вартості, на стадіях з високою доданою вартістю, а також експорт нею високотехнологічних проміжних товарів сприяє розвитку окремих підприємств, цілих галузей й економіки. Важливим теоретичним та практичним дослідницьким завданням, яке і обумовлює мету представленої статті є виявлення зв'язку між економічним розвитком країни локалізації та інтенсивністю її залучення до міжнародної кооперації через продукування товарів проміжного включення, орієнтованих на експорт. В перебігу дослідження не отримала підтвердження попередня гіпотеза щодо існування прямої безумовної залежності між виробництвом високотехнологічних проміжних товарів і позиціонуванням країни на високотехнологічних етапах в глобальних ланцюгах створення вартості. Разом з тим узагальнення та аналіз емпіричних досліджень та міжнародної практики дозволили сформулювати тезу, що доступ до цілого переліку іноземних проміжних товарів з конкурентоспроможними цінами відіграє вирішальне значення для підвищення продуктивності як у промислово розвинених країнах, так і в країнах, що розвиваються. Перспективним напрямом подальших досліджень було визнано розробку регуляторних заходів, направлених на максимізацію потенціалу розбудови промислового сектору на основі більш складного та динамічного міжнародного поділу праці та збільшення попиту на спеціалізовані проміжні товари та послуги.

Ключові слова: міжнародна кооперація; глобальні ланцюги створення вартості; проміжні товари (продукція); аутсорсинг; технологічність експорту

UDC 334.726 : 339.944

SPECIALIZATION IN THE PRODUCTION OF INTERMEDIATED GOODS AS A PRIMARY DEVELOPMENT AND DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL CO-OPERATION RELATIONS

DOI 10.30838/ P.ES.2224.231018.5.242

Zvarych I., PhD in Economics*Ternopil National Economic University, Ternopil*

The article is devoted to the analysis of manifestations and scales of development of the latest international cooperative relations in the context of the export of goods intended for consumption in the process of production (intermediate goods). It has been argued on the basis of international statistics that increasing the volume of intermediate consumption exports is an indirect indicator of the intensification of relations between enterprises through international cooperation. It has been determined that the rapid growth of global value chain creates additional advantages of international cooperation due to diversification of production and sales processes and operations and deepening of inter-country forms of cooperation, in particular through non-equity forms. Therefore, the importance of the current article assumes figuring out the linkage between economic development and the intensity of the countries' engagement into international cooperation through the production of export oriented intermediate goods; this is the purpose of the article. During the study, it was found that there is no direct influence between the high-tech intermediate goods production and the positioning of the country at high-tech stages in the global value chain. However, empirical studies have also shown that access to a broad list of foreign intermediate goods at competitive prices plays a crucial role in boosting productivity in both developed and emerging economies. Therefore, a perspective direction for further research is the development of regulatory measures aimed at maximizing the potential of manufacturing sector development based on a more complex and dynamic labor division and increasing demand for special intermediate goods and services.

Keywords: international co-operation; global value chains; intermediate goods (products); outsourcing; export

Актуальність проблеми. Приймаючи участь у міжнародній виробничо-збутовій кооперації, економіки зі зростаючим ринком могли б досягти рівня інтеграції з глобальною економікою шляхом доступу до зовнішніх та диверсифікованих ринків, виграючи від економії за масштабами, технологічного навчання та поширення знань. Опіраючись на традиційний рикардійський погляд на торгівлю та зростання, країни повинні спеціалізуватися на продуктивній діяльності або «завданнях» у ланцюжку, де вони мають порівняльні переваги у міжнародній торгівлі. Цей шлях, незалежно від продуктової структури країн, призведе до

більшої зовнішньої конкуренції та більш високих темпів економічного зростання в довгостроковій перспективі [1; 2].

Однак, теоретично, в літературі відсутній консенсус щодо впливу участі в міжнародній кооперації (МК) на економічне зростання, оскільки існує ряд труднощів та ризиків, з якими стикаються країни у виконанні офшорингових завдань. Існує можливість регресу розвитку країн через включення до МК, оскільки гегемонія провідних фірм може «заморозити» кооперантів на певних виробничих етапах, які не відіграють значної ролі і дають низьку рентабельність [3]. Коли країни, які, як правило, спеціалізуються лише на обмежених та з низькою доданою вартістю видах діяльності в МК, національні компанії, особливо малі та середні підприємства (МСП), можуть залишитися замкненими в технологічно низьких і неприбуткових сегментах. Це призводить до виснаження можливостей економічного зростання в довгостроковій перспективі [4].

Кілька інших досліджень висвітлюють ситуацію, коли для експортної продукції можуть знадобитися великі обсяги проміжних включень, які, у свою чергу, містять значну частину імпортованого проміжного споживання. Використання у локальному виробництві таких проміжних товарів, створює лише незначні переваги для країн-експортерів та продукує дефіцит доданої вартості. Тоді, як це не парадоксально, існує розбіжність між тим, де виробляються та де експортуються кінцева продукція та де більша частина вартості створюється та або осідає. Якщо скорочення внутрішнього виробництва проміжних товарів не компенсується збільшенням експорту або споживанням кінцевих товарів, результатом може стати скорочення економічного доходу [5]. Тому ми відзначаємо другу точку зору на участь в міжнародній кооперації, яка надає важливого значення технологічним відмінностям між країнами, що виражаються у спеціалізації на торгівлі товарами різного рівня технологічності, однак, приділяючи при цьому більшу увагу позиції вздовж ланцюга створення вартості та ігноруючи важливість галузевого аспекту.

Аналіз останніх наукових досліджень. Розкриттю окремих аспектів міжнародних коопераційних зв'язків присвячені розробки таких вчених як Болдвін Р., Елмс Д., Лоу П., Каплинський Р., Моріс М., Кавакамі М., Стриджон Т. Дж., Даллі Д., Фоссаті В., Лавопа Ф., Дедрік Ю., Кремер К.Л. Лінден Г., Каттанео О., Гері Г. та Старіц К. Разом

з тим, у фаховій літературі наразі лишається дискусійним та потребує більш поглибленої уваги питання щодо методик оцінювання різного роду показників міжнародної виробничої та збутової кооперації із виокремленням її впливу на економічний розвиток країн.

Мета роботи полягає у визначенні залежності між економічним розвитком та інтенсивністю залучення країни до міжнародної кооперації через продукування товарів проміжного включення, орієнтованих на експорт.

Викладення основного матеріалу дослідження. У фрагментарному виробничому процесі країна може позиціонувати себе на різних виробничих етапах у ланцюгу створення вартості в одному секторі, що має різні технологічні рівні і, отже, диференційований прибуток. Ці рівні утворюють «криву посмішку» (smile curve), яка схематично відображає кореляцію між величиною доданої вартості з етапами виробничого ланцюга [6].

Відповідно, певна країна може бути розташована або вгорі або внизу «кривої посмішки». Етапи ланцюга створення вартості можуть характеризуватися виробничими процесами з низьким вмістом доданої вартості (видобуток сировини), які займають більшу частину «кривої посмішки», а також такими етапами як науково-дослідні розробки, дизайн та розробка брендів і, які додають більше вартості в процесі виробництва.

Таким чином, країна може мати велику частку експорту технологічно інтенсивних секторів, але приймати участь на тому етапі виробництва, що не забезпечує значного прибутку, наприклад, такого як роботи зі складання. Або ж, навпаки, країна може приймати участь на верхніх рівнях у якості постачальника послуг з НДДКР у тих галузях, які не мають відношення до високотехнологічних процесів. Інакше кажучи, той факт, що кінцевий продукт вироблено та експортовано в одній країні, не обов'язково означає, що вітчизняні фірми займають домінуюче положення в глобальному ланцюгу створення вартості і абсорбують великий відсоток від загальної вартості цього продукту [7].

Коли виробництво стає дедалі більш фрагментованим, збільшення попиту на спеціалізовані проміжні товари та послуги призводить до більш складного та динамічного поділу праці на більш широке коло учасників, фірм, працівників та країн. Для країн, які глибоко інтегровані

та економічно взаємозалежні з іншими, це може здійснювати визначальний вплив на структуру галузей, зайнятості та інновацій.

Незважаючи на значні прогалини в статистичних даних, навіть наявні проведені дослідження дозволяють стверджувати, що глобальні ланцюги створення вартості (ГЛСВ) стають центральною силою, що веде до структурних змін у багатьох економіках країн світу, і що їх розростання зумовлювало як позитивні, так і негативні зміни [8]. Емпіричні дослідження також показали, що доступ до цілого переліку іноземних проміжних товарів з конкурентоспроможними цінами відіграє вирішальне значення для підвищення продуктивності як у промислово розвинених країнах, так і в країнах, що швидко розвиваються [9].

У той же час, місцеві фірми в країнах, що розвиваються, можуть досягти більшого успіху на своїх власних ринках шляхом об'єднання внутрішніх та іноземних проміжних продуктів з метою створення спеціалізованих економік, що сприятиме трансграничній взаємодоповнюваності. В таблиці 1 наведений перелік найбільших імпортерів та експортерів проміжних товарів у світі.

Таблиця 1 – Провідні експортери та імпортери проміжних товарів в 2010-2014 рр.

№ п/п	Країни	Вартість, млрд дол. США	Частка у світовому експорті/ імпорті, %		Темп приросту, %			
		2014	2010	2014	2010-14	2012	2013	2014
<i>Експортери</i>								
1.	Європейський союз (28)	2784	35,9	34,8	4	-6	7	0
2.	Китай	963	9,6	12,1	11	6	11	6
3.	США	771	10,2	9,6	4	1	0	1
4.	Японія	368	6,5	4,6	-3	-3	-10	-7
5.	Корея	323	3,8	4,0	7	1	5	5
6.	Тайпей, Китай	282	2,9	3,5	11	-3	1	37
7.	Сінгапур	226	3,1	2,8	3	0	3	1
8.	Канада	201	2,7	2,5	3	-2	-1	1
9.	Швейцарія	177	1,4	2,2	19	-4	3	72
10.	Бразилія	148	2,0	1,9	4	-7	2	-6
11.	Індія	140	1,7	1,8	6	-2	16	-10
12.	Австралія	135	1,7	1,7	5	-7	4	-8
13.	Малайзія	128	1,8	1,6	3	-5	-1	3
14.	Тайланд	112	1,5	1,4	3	-7	0	-1
15.	Російська Федерація	111	1,2	1,4	8	19	-4	-3
Всього		6868	86,0	86,0	5	-3	4	2

Продовження табл. 1

Імпортери								
1.	Європейський союз(28)	2602	33,9	32,4	3	-10	3	3
2.	Китай	1147	13,2	14,3	7	1	8	0
3.	США	833	9,4	10,4	7	4	0	6
4.	Японія	290	4,0	3,6	2	-5	-6	4
5.	Мексика	237	2,7	3,0	7	5	2	5
6.	Індія	213	2,7	2,7	4	-4	-7	0
7.	Південна Корея	200	3,1	2,5	-1	-5	0	-14
8.	Канада	198	2,5	2,5	4	3	-2	1
9.	Сінгапур	173	2,3	2,2	3	2	2	0
10.	Швейцарія	159	1,1	2,0	21	-8	5	88
11.	Тайпей, Китай	124	2,1	1,5	-3	-10	-4	-9
12.	Малайзія	123	1,6	1,5	3	-2	3	2
13.	Туреччина	123	1,4	1,5	7	-3	11	-5
14.	Тайланд	121	1,6	1,5	2	2	0	-11
15.	Бразилія	118	1,4	1,5	6	-1	7	-4
Всього		6661	83,1	83,0	4	-4	2	2

Джерело: [10]

Як видно з таблиці 1, найбільшими експортерами та імпортерами проміжних товарів незмінно з 2010 по 2014 рр. залишаються 28 країн Європейського союзу з показником біля 30 % від загального експорту/імпорту проміжними товарами, на другому місці Китай, третє – США і четверте Японія. Вказані країни імпортують та експортують більше 60% проміжних товарів світу. В середньому, на блок країн, що залишився, (з розрахунку на одну країну) припадає від 2,5 до 0,1 відсотка світового товарообороту проміжними товарами. Дана статистика підтверджує той факт, що до системи міжнародної кооперації залучені країни з різним рівнем розвитку, найактивнішими з яких є ЄС, США (виступають в ролі провідних країн або як країни-замовники) та країни, що розвиваються, здебільшого з азіатського регіону.

Особливе місце посідає КНР, яка позиціонує себе як країна з динамічним економічним розвитком. Цікавим є її досвід у використанні КВ як інструменту створення нових та розвитку існуючих галузей на просторах своєї країни. Переймаючи швидкими темпами зарубіжний досвід та технології, в Китаї з'явилася величезна кількість компаній, які випускають товари, що на світовому ринку конкурують з провідними компаніями економічно розвинених країн. Яскравим прикладом для даного твердження виступають телефони китайського виробництва. Починаючи з найнижчих стадій ланцюга створення доданої вартості (приймаючи участь у ролі виконавця) китайська галузь електроніки

породила велику кількість брендів (таких як Meizu, Xiaomi та інші). Ці телефони набули широкої популярності, що підкріплена попитом в країнах, що розвиваються та в країнах з перехідною економікою; активно завойовують нові ринки та пропонують споживачу кращий функціонал за менші кошти, чого собі не можуть дозволити всесвітньовідомі бренди. Тому Китай виступає одним з найактивніших учасників контрактних відносин, виробляючи проміжні товари на експорт та експортуючи їх для подальшої переробки чи збирання.

В подальшому дослідженні пропонуємо, застосувати методичний підхід, який передбачає модифікацію схеми класифікації широких економічних категорій (Схема класифікації Широких економічних категорій (The Broad Economic Categories, BEC) дозволяє транспонувати імпорт (який подається в стандартній класифікації міжнародної торгівлі) в категорії продуктів кінцевого споживання у відповідності Системи Національних Рахунків: капітальні, проміжні та споживчі товари) [11]. Задля аналізу контрактних відносин, поєднуємо капітальні продукти та продукти споживання у єдину категорію «кінцева продукція». На рисунку 1 показано загальне зростання імпорту проміжних, капітальних, споживчих товарів у світі, а також показник «кінцева продукція», який поєднує в собі капітальні та споживчі товари в цілому за період 1988-2016 років (поступово звітність окремих держав погіршується за кількістю та якістю, це робить останні дані ненадійними, а й інколи аномальними).

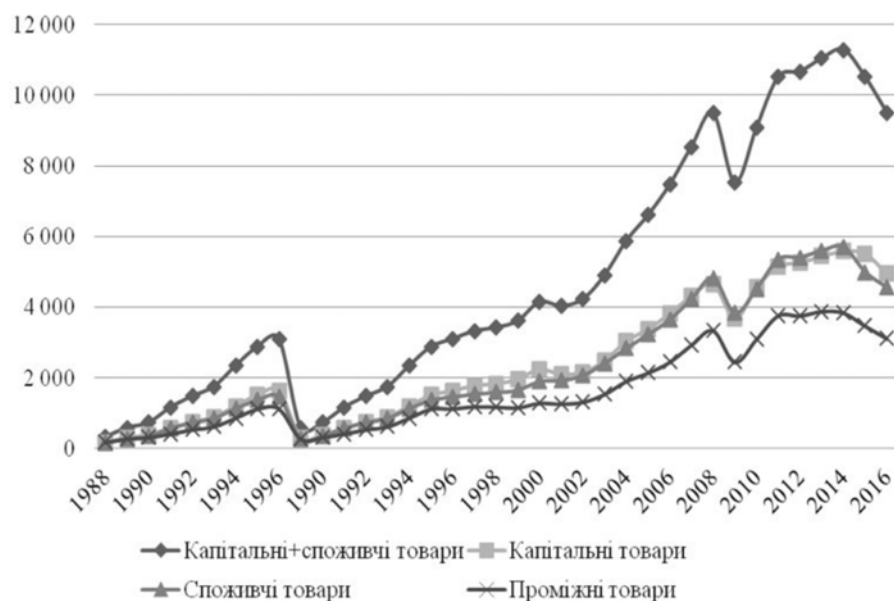


Рис. 1 Динаміка імпорту проміжних, капітальних, споживчих товарів за період 1988-2016рр., млрд. дол США

Джерело: розроблено автором на основі [12]

Існує кілька моментів, які слід підкреслити: по-перше, торгівля проміжними товарами виглядає більш волатильною, ніж торгівля капітальними та споживчими товарами, призначеними для кінцевого споживання. Це відображає поняття ефекту «бульбашки» під час рецесії та ділових циклів, де сповільнення та спади впливають на поставки матеріалів, деталей та компонентів більше, ніж на кінцеві товари, оскільки виробники кінцевих товарів, як правило, накопичують запаси і затримують повторні замовлення протягом та безпосередньо після періодів невизначеності [13].

Варто окреслити дві основні детермінанти, що на нашу думку, вплинули в 90-х рр. ХХ ст. – першу чверть ХХІ ст. на періоди прискореного розвитку міжнародної кооперації у частині транскордонної торгівлі проміжними товарами:

- рецесія в США (аутсорсинг американських компаній був одним з найважливіших факторів експансії закордонних ринків), «бульбашки», що з'явилися в галузях промисловості, інтенсивно залученими до ГЛСВ;

- кризові явища в регіонах, глибоко задіяних у ГЛСВ, зокрема фінансова криза у Східній Азії 1997р., що відбилася на уповільнення економічної динаміки в усьому світі.

Подібна ж слідувала після «Великої рецесії» або «фінансової кризи» 2008-2009 років. Чергова хвиля спаду припала також на 2014-2016 рр. і відображалася в різкому зменшенні торгових потоків як проміжними, так і капітальними та споживчими товарами в рамках глобальних корпоративних систем, учасники яких пов'язані інвестиційними відносинами.

Апелювання до міжнародної практики діяльності компаній засвідчує, що компанії, як правило, не хочуть наймати нових працівників після рецесії, уповільнень бізнес циклів та криз, до часу, коли зросте попит, що, в свою чергу, робить зайнятість відсталим показником відновлення економіки [14]. Проте існує, агресивна стратегія розвитку міжнародних компаній, коли розширення здійснюється через контрактні відносини, базуючись на аналогічному небажанні інвестувати в нові внутрішні виробничі потужності, на скороченні витрат та підвищеній обережності щодо можливих епізодів рецесії. Ця картина відповідає результатам якісних досліджень в електронній промисловості, де компанії збільшили аутсорсинг та офшорні послуги після спадів та

технологічних «бульбашок», оскільки невизначеність попиту зробила інвестиції у внутрішній потенціал більш ризикованими. Потім, коли цикли досягли нових вершин, компанії звітували про отримання успішного досвіду з аутсорсингу, з огляду на недостатній час для розбудови нових внутрішніх можливостей для задоволення швидко зростаючого попиту [15]. Отже, апелювання до емпіричних досліджень передумов розвитку МК в сучасну добу як альтернативи інвестиційним відносинам, дозволяє нам визначити в якості їх рушійної сили поширення рецесійних явищ в секторах та сегментах національних та глобальної економік, організаційна архітектура яких пов'язана із внутрішньо корпоративною експансією.

Другим важливим моментом, є те, що з точки зору управління ГЛСВ [16] категорії капіталу та споживчих товарів можуть вважатися кінцевими товарами. Капітальні товари включають в себе не тільки машини та інше виробниче обладнання, але й комп'ютери, пасажирські транспортні засоби та інші предмети, придбані як бізнесом, так і споживачами. Таким чином, вони в основному розробляються та продаються провідними компаніями, які розуміють ринки кінцевого споживання, контролюють центральний аспект архітектури продукту, обирають постачальників проміжних товарів, приймають рішення про місце остаточного складання та фіксують фінансові аспекти ланцюга постачання.

Проміжні товари, навпаки, частіше виробляються підприємствами-постачальниками. Провідні компанії, як правило, домінують в ГЛСВ, оскільки саме вони обирають постачальників [17] і розміщують замовлення. Оскільки постачальники здійснюють виробництво відповідно до специфікацій провідних фірм, вони мають меншу унікальну компетенцію, мають меншу силу в ланцюжку та отримують менший прибуток. Саме тому, що різні контрагенти виробляють проміжні товари і товари кінцевого споживання, є сенс поєднати категорії ВЕС (The Broad Economic Categories) таким чином, щоб відобразити цю дихотомію. Тому, поєднавши споживчі та капітальні товари в одну категорію «кінцеві товари», більш наглядно відображається діяльність провідних фірм, в той час як категорія проміжні товари, складається з продукції, яка в своїй більшості виробляється постачальниками (підприємства-виконавці на умовах контракту).

Хоча потенційний внесок МК в довгостроковий розвиток є очевидним (отримання замовлень, збільшення зайнятості, збільшення попиту на споживчі та капітальні товари та послуги), погоджуємося із цілою низкою дослідників, які висловлюють стурбованість з приводу того, що країни, в значній мірі спираючись на коопераційні форми в своєму промисловому розвитку, ризикують залишитися замкнутими в нижніх ланках глобальних виробничо-збутових ланцюгів, які забезпечують низьку додану вартість, а також залишитися технологічно залежними. Особливо гостро це можна спостерігати в країнах, які мають низький рівень економічного розвитку; опосередковано можна оцінити рівень технологічності країни за показником «експорту в залежності від технологічної складності виробництва» (див. рис. 2).



Рис. 2 – Експорт країн відповідно до технологічної складності виробництва у відсотках до сукупного експорту, 2014 рік (приклади країн, що приймають участь в ГВМ за різними стадіями ускладнення технології та доданої вартості)
Джерело: [19]

Категоризація експорту приведена на основі класифікації технологічної інтенсивності виробництва Саньяна Лал [18]: Ресурсомістке виробництво – виробництво простої та працемісткої продукції. Низькотехнологічне виробництво – виробництво, що використовує загально відомі та широко розповсюджені технології. Середньотехнологічне виробництво – виробництво капітальної та проміжної продукції, що характеризується інтенсивним технологічним процесом та високим рівнем майстерності; є ядром промислового сектору у розвинених економіках. Складне виробництво – виробництво

продукції, що характеризується передовими та швидко змінюваними технологіями з високими інвестиціями в НДДКР, а основний акцент робиться на розробці нової продукції. Послуги, пов'язані з передачею знань – страхування, фінансові послуги, комп'ютерні та інформаційні послуги, роялті й ліцензії та інші бізнес послуги.

На рисунку представлені країни, ВВП на душу населення яких коливається від 998 дол. США до 11 824 дол. США, виключенням з них є Сінгапур, де ВВП на душу складає 52 960 дол. США станом на 2016 рік; він був включений до переліку у ролі яскравого представника азіатського регіону, що за короткий проміжок часу став «чудом» економічного зростання, на противагу іншим, менш розвиненим азіатським країнам. Як видно з рисунку, в експорті Сінгапуру переважає продукція складного виробництва – третина від загального експорту, 20% відноситься на експорт ресурсомісткої/працемісткої продукції та 15% на послуги, пов'язані з передачею знань. Схожа структура експорту в Малайзії та Коста Ріці. Всі ці три країни спеціалізуються на експорті електроніки та продуктів інформаційно-комунікаційних технологій. Що стосується сектору послуг, то в Коста Ріці та Малайзії розвинений туризм, а в Сінгапурі переважає сектор фінансових послуг.

Протилежна ситуація склалася в таких країнах як Російська Федерація, Південна Африка та Бразилія, експорт ресурсномісткої продукції займає від 55% до 75%, тобто це такі країни, про які прийнято говорити «сировинна економіка». Вони характеризуються економічною та політичною нестабільністю, суттєвими інфляційними процесами, а в експорті переважають сировинна продукція або товари з низькими технологічним рівнем виробництва. Частіше всього саме такі країни виступають виконавцями, так як володіють дешевими ресурсами: сировиною, дешевою робочою силою та виробничими потужностями, які можна використовувати для нескладних процесів. При цьому нестабільна ситуація в країні приваблює саме коопераційні форми, а не ПІІ, так як вони набагато гнучкіші та мобільніші і не піддаються ризикам знищення або експропріації активів інвесторів.

Висновки. Найактивніше залучені до коопераційних мереж такі країни, як США, Китай та Японія, а також Європейський союз у складі 28 країн; вони являються як основними імпортерами, так і експортерами проміжних товарів та послуг. В ході дослідження було виявлено, що не

існує прямої залежності між виробництвом високотехнологічних проміжних товарів і позиціонуванням країни на високотехнологічних етапах в глобальних ланцюгах створення вартості. Однак, емпіричні дослідження також показали, що доступ до цілого переліку іноземних проміжних товарів з конкурентоспроможними цінами відіграє вирішальне значення для підвищення продуктивності як у промислово розвинених країнах, так і в країнах, що швидко розвиваються. Тому перспективним напрямом подальших досліджень було визнано розробку регуляторних заходів, направлену максимізацію потенціалу розбудови промислового сектору на основі більш складного та динамічного поділу праці та збільшення попиту на спеціалізовані проміжні товари та послуги призводить.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Elms D. Global Value Chains in a Changing World / D. Elms, P. Low. // Fung Foundation, Temasek Foundation and World Trade Organization. Geneva, Switzerland. – 2013. – С. 13–59.
2. OECD. Interconnected economies: benefiting from global value chains / OECD., 2013. – 272 с. – (Synthesis Report).
3. Kaplinsky R. A Handbook for Value Chain Research / R. Kaplinsky, M. Morris., 2002. – (Institute of Development Studies).
4. Kawakami M. Global value chains in the electronics industry: was the crisis a window of opportunity for developing countries? / M. Kawakami, T. J. Sturgeon. // Policy Research Working Papers. World Bank group. – 2010.
5. Dalle D. Industrial Policy and development space; The missing piece in the GVC debate / D. Dalle, V. Fossati, F. Lavopa. // VOX CEPR's Policy Portal. –2014.– №13. – С. 1-4.
6. OECD-WTO. Trade in Value-Added: Concepts, Methodologies and Challenges / OECD-WTO, 2012.
7. Dedrick J. Who Profits From Innovation in Global Value Chains? A Study of the iPod And Notebook PCs / J. Dedrick, K. L. Kraemer, G. Linden. // Industrial and Corporate Change. – 2008. – №19. – С. 81–116.
8. Cattaneo O. Global Value Chains in a Post-crisis World: A Development Perspective / O. Cattaneo, G. Gereffi, C. Staritz. // Washington, DC, World Bank. – 2010.
9. Miroudot S. Trade in intermediate goods and services [Електронний ресурс] / S. Miroudot, R. Lanz, A. Ragoussis // OECD Trade Policy Working Paper No. 93. – 2009. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.oecd.org/dataoecd/47/14/44437205.pdf>.

10. Statistical data Intermediate Goods in Trade Statistics [electronic resource]. – Access: URL: <https://unstats.un.org/unsd/tradekb/Knowledgebase/Intermediate-Goods-in-Trade-Statistics/>. – Name of the screen
11. 5th revision of the Classification by Broad Economic Categories (BEC) [Електронний ресурс] // UN TRADE STATISTICS. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <https://unstats.un.org/unsd/trade/classifications/bec.asp>.
12. World Intermediate goods Exports By Country and Region [Електронний ресурс] // World Integrated Trade Solution. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/Country/WLD/Year/2014/TradeFlow/Export/Partner/all/Product/UNCTAD-SoP2>.
13. Escaith H. International Supply Chains and Trade Elasticity in Times of Global Crisis / H. Escaith, L. Nannette, S. Miroudot., 2010. – (World Trade Organization). – (Economic Research and Statistics).
14. Langdon D. A visual essay: Post-recession trends in nonfarm employment and related economic indicators / D. Langdon, R. Krantz, M. Strople. // Monthly Labor Review, US Bureau of Labor Statistics. – 2004. – С. 49–56.
15. Sturgeon T. Exploring the Risks of Value Chain Modularity: Electronics Outsourcing During the Industry Cycle of 2001-2002 / T. Sturgeon. // MIT IPC Working Paper. – 2003. – №3.
16. Gereffi G. The Governance of Global Value Chains / G. Gereffi, J. Humphrey, T. Sturgeon. // Review of International Political Economy. – 2005. – №12. – С. 78–104.
17. Sturgeon T. From commodity chains to value chains: interdisciplinary theory building in an age of globalization / T. Sturgeon // Frontiers of Commodity Chain Research / T. Sturgeon., 2009. – (Stanford, CA: Stanford University Press).
18. Lall S. The Technological Structure and Performance of Developing Country Manufactured Exports / Lall. // Oxford Development Studies.–2000. – №28.–С.337–369.
19. Statistical data Organization for economic co-operation and development [electronic resource]. – Access: URL: <http://stats.oecd.org/#/>. – Name of the screen.