

КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

Кваліфікаційна наукова
праця на правах рукопису

САМСОНОВА ЛЛІЯ ВАЛЕРІЇВНА

УДК 339.944

ДИСЕРТАЦІЯ

КОНТРАКТНІ ВІДНОСИНИ В СИСТЕМІ МІЖНАРОДНОЇ КООПЕРАЦІЇ

08.00.02 – світове господарство і міжнародні економічні відносини

економічні науки

Подається на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук

Дисертація містить результати власних досліджень. Використання ідей, результатів і текстів інших авторів мають посилання на відповідне джерело

_____ Самсонова Л.В.

Науковий керівник

Кудирко Людмила Петрівна
кандидат економічних наук, професор

Київ – 2019

Самсонова Л.В. Контрактні відносини у системі міжнародної кооперації. – Кваліфікаційна наукова праця на правах рукопису.

Дисертація на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук за спеціальністю 08.00.02 – світове господарство і міжнародні економічні відносини. – Київський національний торговельно-економічний університет. – Київ, 2019.

Дисертація є комплексним дослідженням теоретичних, методичних та практичних аспектів, чинників, тенденцій та ефектів розвитку контрактних відносин в системі міжнародної виробничої та збутової кооперації. У роботі досліджено зміст термінів «міжнародні контрактні відносини», «контрактні відносини в системі міжнародної кооперації», розкрито їх взаємозв'язок із міжнародною міжгалузевою та внутрішньогалузевою кооперацією. Запропонований авторський підхід до визначення сутнісних характеристик дефініції «контрактні відносини», що повною мірою відображає особливості їх розвитку в умовах турбулентності глобального та національного економічного розвитку. Виокремлені та систематизовані передумови розвитку контрактних відносин у розрізі еволюції системи міжнародної кооперації. Визначено стимули, переваги та недоліки щодо імплементації контрактних відносин у бізнес-стратегію підприємств. Обґрунтовано взаємозв'язок між глобальними виробничими мережами і міжнародною кооперацією з ідентифікацією ролі контрактних відносин у їх розвитку.

Аналіз видів міжнародних контрактних відносин підтвердив гіпотезу, що система міжнародної кооперації належить до складних систем, які характеризуються множинністю, ієрархічністю та структурністю. Доведено, що контрактні відносини є: формами реалізації коопераційних відносин, інструментами розвитку (поширення) глобальних виробничих мереж; стратегіями експансії зовнішніх ринків й, загалом, моделями міжнародного виробництва та розвитку. Узагальнення емпіричних даних та наукових розробок відповідного спрямування у фаховій літературі дозволило запропонувати авторську класифікацію міжнародних контрактних відносин із виокремленням їх видів за такими класифікаційними ознаками, як тип взаємодії між партнерами, стратегії виходу на зарубіжний ринок; тип управління глобальними виробничими мережами; відповідно до їх

застосування на конкретній стадії виробництва; зважаючи на стадію включення в процес створення глобальної доданої вартості. Виходячи із запропонованої класифікації визначено переваги та недоліки кожного виду контрактних відносин залежно від підпорядкування певній ознаці.

Обґрунтовано, що багатовимірність економічних ефектів від інтеграції національних підприємств в систему міжнародної виробничої кооперації через формат контрактних відносин висуває насамперед завдання ідентифікації глибини, масштабів та результатів такої інтеграції. Запропоновано комплекс методичних підходів, які базуються на розрахунках непрямих індексів для оцінки масштабів та наслідків фрагментації та екстерналізації виробничих/збутових процесів для економіки країни. Спираючись на концептуальні положення поширеного в теорії міжнародних економічних відносин підходу щодо розрахунку коефіцієнта участі країни у міжнародному поділі праці, запропоновано модифіковану формулу оцінки ступеня залучення країни до системи міжнародної кооперації через контрактні відносини. Визначено, що для оцінки інтенсивності участі країни в міжнародній кооперації через контрактні відносини важливим є врахування як вихідних, так і вхідних торговельних потоків послуг та продукції, опосередкованих контрактними відносинами, зважаючи, що одні країни виступають замовниками, а інші – виконавцями. Запропонований підхід дозволяє кількісно оцінити вплив участі підприємств контрактних відносин на зростання доходів, частки доданої вартості у експорті та зростанні зайнятості; здійснювати моніторинг створення доданої вартості протягом усього виробничого процесу галузі на основі методології декомпозиції експорту; ідентифікувати рівень інтегрованості країни підприємства-виконавця в експорті третіх країн.

У другому розділі дисертаційного дослідження здійснено оцінку сучасного стану та тенденцій розвитку контрактних відносин у системі міжнародної кооперації. Визначено, для яких галузей та видів економічної діяльності використання контрактних відносин є найбільш притаманним. Охарактеризовано геопросторову площину застосування контрактних відносин, досліджено країни, що приймають активну участь у міжнародній кооперації через контрактні відносини.

Розрахунок показників участі країн в міжнародних контрактних відносинах через індекс інтенсивності використання контрактних відносин, індекс виявлених компаративних переваг (розрахований для контрактного виробництва та для транскордонного ліцензування) та індекс участі в міжнародній кооперації через контрактні відносини для обраних країн дозволяє сформувати рейтинг країн за відповідними критеріями та ідентифікувати лідерів та аутсайдерів серед країн-виконавців та країн-замовників, виявити динаміку щодо рівня їх конкурентних переваг та рівня інтенсивності включення в міжнародні коопераційні зв'язки.

Аналіз макроекономічних ефектів впливу контрактних відносин на економіку країн, що інтегровані у міжнародні виробничо-збутові коопераційні взаємозв'язки на основі використання даних таблиць витрати-випуск та методики декомпозиції експорту дозволив ідентифікувати їх роль у забезпеченні економічного зростання та виявити функціональні зв'язки із важливими показниками системи національних рахунків для економік відкритого типу. На основі отриманих даних проведеного кореляційного аналізу визначено вплив контрактних відносин на такі показники соціально-економічного розвитку як: ВВП на особу, обсяги експорту відповідно до рівня його технологічності, обсяг залучених прямих іноземних інвестицій, рівень відкритості економіки та рівень безробіття.

Суперечливість макроекономічних ефектів впливу міжнародних контрактних відносин на економічний та інноваційний розвиток економік країн актуалізувала питання щодо розробки концептуальних засад інституційно-організаційного механізму регулювання контрактних відносин. Для максимізації макроекономічних ефектів від участі країни-виконавця в системі виробничо-збутової кооперації було визначено їх вихідні передумови, зокрема необхідність імплементації інституційно-організаційного механізму регулювання контрактних відносин в загальну стратегію розвитку країни. В дисертаційній роботі розглянуто існуючі підходи до регулювання контрактних відносин у світі та систематизовано нормативно-правові акти обов'язкового та рекомендаційного характеру, що мають відношення до різних аспектів коопераційних та контрактних відносин.

При розробці рекомендацій щодо відбору оптимальних форм контрактних відносин запропоновано комплекс заходів, що можуть здійснюватися як на рівні держави, так і окремим підприємством. Методичні підходи селекції режиму контрактних відносин на мікрорівні враховують варіативність комбінаторного поєднання п'яти змінних: ресурсів; інституційних характеристик приймаючої країни; рівня розвитку промислового сектору; стратегії інтернаціоналізації компанії-замовника; особливостей локалізації операцій на підприємстві-виконавці в рамках глобального ланцюга створення вартості. Запропоновано як основний критерій селекції контрактних відносин на макрорівні визнавати досягнення позитивних макроекономічних ефектів розвитку, а саме: створення додаткових робочих місць; максимізація доданої вартості в країні; генерування експорту та поліпшення його просторово-видової структури; трансфер технологій та ноу-хау; сприяння соціальному та екологічному розвитку.

Зважаючи на нарощування масштабів міжнародних контрактних відносин та вагомість безпекової компоненти в їх функціонуванні саме для національної економіки, запропоновано визначити допустимі межі їх використання та враховувати відповідні показники при визначенні рівня економічної безпеки країни.

Ускладнення при визначенні перспектив розвитку міжнародних контрактних відносин за участі підприємств України зумовили необхідність застосування сценарного підходу. Запропонована авторська методика на основі даних міжнародних організацій, зокрема МВФ, Світового банку, індикативних показників Середньострокового плану пріоритетних дій Уряду до 2030 року, експертних оцінок дала змогу визначити варіативні сценарії подальшої інтеграції українських підприємств у систему глобальної виробничо-збутової кооперації, ідентифікувати ризики, що ускладнюють реалізацію вірогідних сценаріїв, а також визначити макроекономічні наслідки щодо їх впровадження.

Ключові слова: контрактні відносини, система міжнародної кооперації, глобальні виробничі мережі, інтерналізація та екстерналізація виробничої діяльності, фрагментація виробничих процесів, міжнародний поділ праці.

Список публікацій здобувача за темою дисертації:

1. Самсонова Л.В. Роль контрактних відносин в глобальних виробничих системах / Л.В. Самсонова // Економічний простір: міжнар. наук. екон. вид. – 2016. – № 107. – С. 60–72.
2. Самсонова Л.В. Регулювання контрактних відносин на національному та міжнародному рівнях / Л.В. Самсонова // Вісник ПДТУ Економічні науки. – 2016. – № 31. – С. 297–303.
3. Самсонова Л.В. Сучасний стан розвитку контрактних відносин у системі міжнародної виробничо-збутової кооперації / Л.В. Самсонова // Науковий економічний журнал «Інтелект ХХІ». – 2017. – № 6. – С.19–23.
4. Самсонова Л.В. Вплив контрактних відносин на макроекономічну стабільність приймаючих країн / Л.В. Самсонова // Мукачівський державний університет «Економіка та суспільство». – 2017. – № 5. – С. 72–76.
5. Самсонова Л.В. Видова та геопросторова структура міжнародних контрактних відносин /Л.В. Самсонова // Бізнес-навігатор. – 2017. – №4. – С. 48–56.
6. Самсонова Л.В. Виробництво за договором в міжнародному бізнесі / Л.В. Самсонова // Eurasian academic research journal: multilanguage science journal. – 2016. – № 2 (02). – С. 146–152.
7. Самсонова Л.В. Підходи до оцінювання рівня інтегрованості країн у міжнародні коопераційні зв'язки / Л.П. Кудирко, Л.В. Самсонова // Зб. наук. пр. «Економічний простір». – 2017. – № 119. – С. 36–48. (*Особистий внесок автора: систематизовано підходи до оцінки рівня інтегрованості країн у відносинах міжнародної кооперації*).
8. Samsonova L. Features of ukraine participation in international contractual relations / T. Melnyk, L. Kudyenko, L. Samsonova // Baltic Journal of Economic Studies. – 2018.– № 2. – С. 276–282 (*Особистий внесок автора: здійснено оцінку конкурентних переваг країн, що інтегровані в міжнародне підрядне виробництво з використанням методик Т.Л. Вальраса та Ж. Лафєя*).
9. Самсонова Л.В. Види міжнародних контрактних відносин та їх вплив на соціально-економічний розвиток країн / Л.В. Самсонова // Науковий вісник УжНУ

«Міжнародні економічні відносини та світове господарство». – 2018. – № 2. – С. 44–49.

10. Самсонова Л. В. Диверсифікація методів виробничої експансії ТНК / Л.В. Самсонова : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. [«Сучасні трансформації економіки та менеджменту в еру глобалізації»], Клайпеда (Литва, 29 січ. 2016 р.). – 2016. – С. 46–50.

11. Самсонова Л.В. Contractual relations and international technology transfer / Л.В. Самсонова : матеріали ІХ міжнар. бізнес-форуму [«Проблеми та перспективи розвитку інноваційної діяльності в Україні»], (Київ, 17 берез. 2016 р.). – Київ, 2016. – С. 155–156.

12. Самсонова Л.В. Макроекономічні ефекти контрактних відносин для країн-реципієнтів / Л.В. Самсонова : матеріали круглого столу [«Національний бізнес у вимірі стратегічного партнерства з європейським союзом»], (Київ, 28 квітня 2016 р.). – Київ, 2016. – С. 44–45.

13. Самсонова Л.В. Міжнародний трансфер технологій в контексті розвитку контрактних відносин / Л.В. Самсонова : матеріали ІІ Міжнар. наук.-практ. конф. [Інноваційна економіка], (Одеса, 07–08 жовт. 2016 р.). – Одеса, 2016. – С. 19–21.

14. Самсонова Л.В. Сутність та цілі міжнародної виробничої кооперації / Л.В. Самсонова : матеріали міжнар. наук.-практ. конф. [«Актуальні проблеми використання потенціалу економіки країни: світовий досвід та вітчизняні реалії»], (Дніпропетровськ, 14–15 жовт. 2016 р.) – Дніпропетровськ, 2016. – С. 34–37.

15. Самсонова Л. В. Тенденції розвитку толінгових послуг у міжнародному вимірі / Л.В. Самсонова : матеріали міжнар. наук.-практ. конф. [«Сервісна економіка в умовах глобальної конкуренції: правовий та інституційний виміри»], (Київ, 15–16 листоп. 2017 р.) – Київ, 2017. – С. 255–259.

16. Самсонова Л.В. Організаційно-економічний механізм регулювання контрактних відносин / Л.В. Самсонова: матеріали міжнар. наук.-практ. конф. [«Економічний розвиток держави, регіонів та підприємництва: оцінки та прогнози»], (Запоріжжя, 8 груд. 2017р.) – Запоріжжя, 2017. – С. 29–31.

17. Самсонова Л.В. *Форми і методи регулювання міжнародних контрактних відносин на державному рівні* / Л.В. Самсонова : матеріали міжнар. наук.-практ. конф. [«Розвиток економіки та управління на світовому, державному та регіональному рівнях»], (Київ, 16-17 берез. 2018 р.) – Київ, 2018. – С. 20–24.

18. Самсонова Л.В. *Міжнародні контрактні відносини як стратегія виходу на зарубіжні ринки* / Л.В. Самсонова : матеріали міжнар. наук.-практ. конф. [«Управління інноваціями в маркетингу: сучасні тренди і стратегічні імперативи»], (Познань, 12-13 квіт. 2018 р.) – Польща, 2018. – С. 203–207.

L. Samsonova. *Contractual relations in the system of international co-operation*. – Qualifying scientific work on the rights of the manuscript.

Dissertation of obtaining a scientific degree of candidate of economic science, 08.00.02 – World Economy and International Economic Relations. – Kyiv National University of Trade and Economics, Kyiv. – 2019.

This thesis is devoted to a complex study of theoretical, methodological and practical aspects, factors, trends and effects of the contractual relations development in the system of international production and distribution cooperation. The thesis examines the definition of the terms «international contractual relations» and «contractual relations in the system of international cooperation». The interconnection of the above term with international inter- and intra-industry cooperation has been revealed. The suggested author's approach to determining the essential characteristics of the «contractual relations definition» fully reflects the specificities of their implementation under the turbulence of global and national economic development. Preconditions of the contractual relations development in the context of the international co-operation evolution have been systematized. The incentives, advantages and disadvantages of contractual relations implementation into enterprises' business strategy have been determined. The interrelation between global production networks and international cooperation with identification of the role of contractual relations in their development has been substantiated.

The analysis of the types of international contractual relations has confirmed the hypothesis that the system of international cooperation refers to the complex systems that

are characterized by plurality, hierarchy and structure. It is proved that, contractual relations are: cooperation forms, tools of global production networks development; strategies of foreign markets expansion and, in general, modes of international production and development. The generalization of empirical evidence and scientific research of the relevant direction in the professional literature made it possible to introduce an author classification of international contractual relations with the identification of their types by such classification criteria as the type of interaction between partners, the strategy of entering the foreign market; type of global production networks management; considering their implementation at a particular stage of production; considering the stage of inclusion in the process of creating global value added.

It is proved that, the multidimensionality of economic impacts from the integration of national enterprises into the system of international production cooperation in the form of contractual relations brings to the fore the objective of identifying the depth, scope and results of such integration. The complex of methodological approaches based on the calculation of indirect indices for estimating the scale and consequences of fragmentation and externalization of production processes for the economy has been proposed. Based on the conceptual provisions of the approach circulated in the theory of international economic relations referring to the coefficient of the country's participation in the international division of labor, the modified formula for assessing the degree of participation of the country in the international cooperation system by contractual relations was proposed.

The calculation of the participation rates of countries in international contractual relations through the use intensity index of contractual relations, the index of revealed comparative advantages (calculated for contract manufacturing and for cross-border licensing) and the index of participation in international cooperation by contractual relations for selected countries makes it possible to generate the ranking of countries according to the relevant criteria.

The analysis of macroeconomic impact of contractual relations on economies, which are integrated into international production and distribution cooperative relationships using input-output tables – the global input matrix and methods of export decomposition has

made it possible to identify their role in promoting economic growth and to identify functional linkages with important indicators of the national accounts system for open economies.

The contradiction of the macroeconomic effects of international contractual relations on the economic and innovative development of the countries actualized the issue of developing the conceptual foundations of the institutional and organizational mechanism for regulating contractual relations. The existing approaches to the contractual relations regulation have been considered and normative legal acts, which are related to various aspects of cooperative and contractual relations have been systematized.

The theoretical framework of the organizational and economic mechanism for regulating contractual relations under the formation of a global system of production and distribution has been grounded; methodological approaches to optimal forms of contractual relations selection have been developed. In view of the increase in the scope of international contractual relations and the importance of the security components in their functioning for the national economy, it is proposed to determine the limits of their use and to take into account relevant indicators at a certain level of economic security of the country.

The complications in determining the perspective for the development of international contractual relations with the participation of Ukrainian enterprises have led to the need for a scenario approach implementing. The elaborated author's methodology, based on the data of international organizations, in particular the IMF, the World Bank, indicative indicators of the Medium-Term Priority Government Action Plan to 2030, and expert assessments, allowed to determine the variable scenarios for further integration of Ukrainian enterprises into the global supply-and-production cooperation system, identify risks that impede the implementation of probable scenarios, and also to determine the macroeconomic consequences regarding their implementation.

Key words: contractual relations, international cooperation system, global production networks, production activity internalization and externalization, production processes fragmentation, international division of labor.

ЗМІСТ

ВСТУП	12
СПИСОК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ	22
РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ КОНТРАКТНИХ ВІДНОСИН В УМОВАХ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА ТА ЗБУТУ	23
1.1. Еволюція підходів до розкриття сутності та чинників розвитку контрактних відносин	23
1.2. Класифікація контрактних відносин в системі міжнародної кооперації	44
1.3. Методичний інструментарій аналізу макроекономічних ефектів та інтенсивності участі країни у міжнародних контрактних відносинах	67
Висновки до розділу 1	86
Список використаних джерел до розділу 1	87
РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ КОНТРАКТНИХ ВІДНОСИН У СИСТЕМІ МІЖНАРОДНОЇ КООПЕРАЦІЇ	99
2.1. Сучасний стан та тенденції розвитку контрактних відносин	99
2.2. Показники участі країн у міжнародних контрактних відносинах	124
2.3. Макроекономічні ефекти інтеграції країн у міжнародні коопераційні зв'язки через формат контрактних відносин	144
Висновки до розділу 2	166
Список використаних джерел до розділу 2	168
РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ РОЗВИТКУ КОНТРАКТНИХ ВІДНОСИН У СИСТЕМІ МІЖНАРОДНОЇ КООПЕРАЦІЇ	183
3.1. Концептуальні підходи до регулювання контрактних відносин	183
3.2. Методичні засади селекції оптимальних форм контрактних відносин	202
3.3. Перспективи участі України в міжнародних контрактних відносинах	221
Висновки до розділу 3	238
Список використаних джерел до розділу 3	241
ВИСНОВКИ	248
ДОДАТКИ	253

ВСТУП

Актуальність теми. Новітня практика транскордонного руху капіталу засвідчує сповільнення динаміки міжнародного виробництва та збуту ТНК через філії як інвестиційні форми зовнішньої експансії: в останні п'ять років середньорічні темпи приросту товарообігу (7,3%), доданої вартості (4,9%) і зайнятості (4,9%) зарубіжних філій були нижче показників за аналогічний період до 2010 року (відповідно 9,7, 10,7 і 7,6 %). Крім того, масштаби глобальних ПІІ, лівову частку яких складають інвестиції ТНК, за останнє десятиріччя лише один раз досягли рівня докризового 2008 р. (в 2016 р.), у подальшому ця тенденція не була закріплена, продемонструвавши падіння в 2017 р. на 16%. Такі процеси обумовлені дією низки чинників середньострокового та довгострокового характеру. По-перше, здійснення ПІІ має тенденцію до стагнації в умовах світової рецесії та турбулентності глобального та національного економічного розвитку; по-друге, інвестиційна діяльність як найбільш витратна форма зовнішньої експансії зіштовхується з додатковими геополітичними ризиками, пов'язаними з активізацією неопротекціоністських гасел у країнах-замовниках, політичною нестабільністю в країнах-реципієнтах, корумпованістю місцевих еліт, військовими конфліктами тощо; по-третє, різке зменшення обсягів саме внутрішньофірмового транскордонного кредитування тісно пов'язане з 18 %-м збільшенням вартості транскордонних злиттів і поглинань.

У зв'язку з цим, міжнародні компанії все активніше використовують способи організації власного міжнародного виробництва, що є альтернативними прямим інвестиціям. Експерти ЮНКТАД ідентифікують їх як відносини, що не опосередковані трансфером інвестицій, не пов'язані акціонерним характером взаємодії та відображають контрактну форму ринкових трансакцій в системі міжнародної кооперації.

Статистика міжнародних організацій підтверджує той факт, що значущість цих відносин з кожним роком динамічно зростає, темпи збільшення масштабів виробництва та торгівлі через формати контрактних відносин в рази перевищують

показники темпів зростання світового експорту та глобального ВВП у цілому, так і за окремими групами країн. Сукупний обсяг продажів в рамках цих механізмів станом на 2015 р. перевищив 2 трлн дол. США, що становить близько 10 глобального експорту.

В умовах загострення міжнародної конкуренції за стратегічні ресурси, країни прагнуть використовувати весь спектр можливостей для нарощування масштабів локалізації міжнародного виробництва на своїх теренах не лише шляхом традиційних інвестицій, але і через новітні формати, серед яких особливої ваги набувають саме контрактні відносини.

Україна, на рівні з країнами, що розвиваються, не знаходиться осторонь цього процесу, хоча вітчизняними підприємствами використовується вельми вузький і не завжди сприятливий щодо макроекономічних ефектів перелік контрактних форм співпраці із міжнародним бізнесом.

Питання розвитку міжнародного виробництва та торгівлі досліджено у працях таких науковців, зокрема Г. Кієржковські, О. Каттанео, К. Старіц, Н. Кое, П. Дікена, Г. Даудін, А. Діардорфа, Р. К. Фієнстра, Г. Г. Хансона, Дж. Хамфрі, Т. Старджеона, Д. Хуммельса, Р. Купмана. Проблематика інтерналізації фірми через неінвестиційні формати знайшла своє відображення в працях таких науковців: П. Дж. Баклі, М. К. Кассона, Дж. Кампа, С.Л. Голдберга, Р. Коуза, Дж. Г. Данінга, О. Вільямсона, М. Портера. Розкриттю окремих аспектів міжнародних коопераційних зв'язків у форматі контрактних угод присвячені розробки таких вчених, як Х. Егера, М. Фріча, Д. Хоргоса, Ф. Контрактора, В. Зартман, А. Корягіної, В. Зіновчука, Е. Лейнерта, Ю. Савінова, Г. Семек, О. Сівачова, К. Карпова, С.Фомішина, І. Шовкуна, О. Стахурської, О. Микало, Я. Кулиняк. Значення контрактних відносин у розвитку та побудові міжнародних виробничих мереж і глобальних ланцюгів створення вартості розкрито в роботах С. Фредеріка, Г. Джерефі, Р. Каплінського, М. Морріса, О. Рогача, В. Рокочої, Т. Мельник, Л. Бабій, І. Зварич, О. Набатової, А. Рибчук, Н. Резнікової.

Разом з тим, у науковій літературі відсутній комплексний аналіз стану та тенденцій розвитку контрактних відносин у сучасному міжнародному виробництві з

виокремленням їх впливу на глобальний економічний розвиток у цілому та окремі групи країн, недостатньо розроблені заходи щодо оптимізації участі країн в міжнародній кооперації на основі контрактних відносин.

Таким чином, об'єктивна необхідність обґрунтування нових і поглиблення існуючих теоретичних засад та практичного інструментарію оцінки розвитку та впливу контрактних відносин в системі міжнародної кооперації визначають актуальність теми дисертаційної роботи, її теоретичну та практичну значущість, композиційну побудову, логіку, послідовність викладення, мету і завдання.

Зв'язок роботи з науковими програмами, планами, темами.

Дисертаційну роботу виконано відповідно до плану науково-дослідних робіт Київського національного торговельно-економічного університету «Євроінтеграційні пріоритети розвитку національного бізнесу» (номер державної реєстрації – 0115U000562) – систематизовано підходи до класифікації міжнародних контрактних відносин та визначено секторальну специфіку їх використання; «Стратегічне партнерство у вимірі економічної безпеки України» (номер державної реєстрації НДР – 0116U000785) – обґрунтовано економічну сутність поняття «міжнародні контрактні відносини» та запропоновано методичний інструментарій для оцінки результатів участі національних підприємств у міжнародній виробничій кооперації; «Глобальні імперативи розвитку міжнародних виробничих мереж» (номер державної реєстрації НДР – 0117U000508) – досліджено галузеву специфіку економіки України в контексті інтеграції у систему міжнародної виробничої кооперації; розкрито потенціал підприємств окремих видів економічної діяльності для включення в систему міжнародних коопераційних зв'язків; «Експорт-промоушн України в умовах дестабілізації глобальних торговельних регуляторів» (номер державної реєстрації НДР – 0117U007173) – проаналізовано світові обсяги використання контрактних відносин за їх галузево-видовою структурою із виокремленням соціально-економічних ефектів їх розвитку.

Результати дисертаційної роботи щодо напрямів співпраці підприємств України з компаніями-нерезидентами у форматах контрактних відносин впроваджені в господарську діяльність ПП «КЛЕМАР-ТЕЛЕКОМ» (номер

державної реєстрації НДР – 0118U 001517) та спрямовані на пошук потенційних іноземних партнерів з метою розширення діяльності.

Мета і завдання дослідження. Метою дисертаційної роботи є теоретико-методологічне обґрунтування змісту та місця контрактних відносин в системі міжнародної кооперації, а також розроблення практичних рекомендацій щодо оптимізації участі країн та їх суб'єктів господарювання в міжнародних виробничо-збутових коопераційних зв'язках.

Для досягнення поставленої мети визначено такі завдання:

- систематизувати теоретичні підходи до визначення сутності та чинників розвитку контрактних відносин у системі міжнародної кооперації;
- здійснити класифікацію контрактних відносин;
- узагальнити інструментарій оцінювання контрактних відносин в системі міжнародної кооперації;
- визначити сучасний стан та тенденції розвитку контрактних відносин;
- розробити економетричну модель макроекономічних ефектів впливу контрактних відносин на економіку країн;
- здійснити оцінювання рівня інтегрованості країн в систему міжнародної кооперації через формат контрактних відносин;
- обґрунтувати інституційно-організаційний механізм регулювання контрактних відносин в умовах формування глобальної системи виробництва та збуту;
- розробити методичні підходи селекції оптимальних форм контрактних відносин;
- виявити вплив міжнародних контрактних відносин на економіку України та здійснити прогнозування розвитку контрактних відносин підприємств України у системі міжнародної кооперації.

Об'єктом дослідження є процес формування та розвитку контрактних відносин в умовах інтернаціоналізації виробництва та збуту.

Предметом дослідження є теоретико-методичні підходи до дослідження змісту, видів, тенденцій та макроекономічних ефектів розвитку контрактних

відносин в системі міжнародної виробничої та збутової кооперації.

Методи дослідження. Для досягнення мети дисертаційної роботи використано такі методи: аналізу та синтезу, порівняння та історико-логічного узагальнення – для дослідження еволюції теорій розвитку міжнародної кооперації та контрактних відносин (п. 1.1), визначення принципів формування системи міжнародної кооперації (п. 1.2); аналогії та індукції – для дослідження інструментів аналізу ступеня залучення країн до міжнародної кооперації через контрактні відносини (п. 1.3); статистичні (зіставлення, порівняння, групування, побудова і аналіз рядів динаміки, аналіз структури) – для аналізу сучасного стану та тенденцій розвитку контрактних відносин (п. 2.1); метод індексів – для дослідження рівня інтегрованості країн до міжнародної виробничо-збутової кооперації (п. 2.2); кореляційно-регресійного аналізу – для визначення впливу обсягів контрактних відносин на соціально-економічні та інноваційні індикатори розвитку країни (п. 2.3); метод екстраполяції та сценарного моделювання – для прогнозування можливих перспектив розвитку України у міжнародних контрактних відносинах (п. 3.3); обґрунтування інструментів підтримки та регулювання контрактних відносин (п. 3.1). Обробка інформації здійснена із використанням сучасних інформаційних технологій та систем.

Інформаційну базу дослідження склали публікації та аналітичні матеріали Державної служби статистики, Міністерства економічного розвитку та торгівлі України, Національного банку України, Міжнародного валютного фонду, Світової організації торгівлі, Світового банку, Організації економічного співробітництва та розвитку, Конференції ООН з торгівлі та розвитку, а також монографії та колективні наукові праці, наукові статті з досліджуваної проблеми видатних вітчизняних та зарубіжних науковців.

Наукова новизна одержаних результатів полягає в систематизації та поглибленні теоретико-методичних підходів щодо місця контрактних відносин в системі міжнародної кооперації та науковому обґрунтуванні рекомендацій з оптимізації участі країн та їх суб'єктів господарювання в міжнародних виробничо-збутових коопераційних зв'язках.

Основні положення наукової новизни, які отримано особисто і виносяться на захист, полягають у такому:

вперше:

– обґрунтовано теоретико-методичний підхід до з'ясування зв'язку між контрактними відносинами та міжнародною кооперацією (як форму та зміст), що дало змогу ідентифікувати: їх суб'єктність (відносини між підприємством-замовником, зазвичай БНК, та підприємством-виконавцем); об'єктність (виконання визначених виробничих операцій та/або бізнес-функцій); організаційно-правові умови реалізації (регламентація міжнародним контрактом та непов'язаність власністю – неакціонерна форма взаємин); механізм досягнення конкурентних переваг для замовників (фрагментація та екстерналізація виробничо-збутових процесів у глобальному масштабі) та виконавців (локалізація глобального виробництва на національній території), інституціональну зумовленість (зростання геополітичних ризиків для інвестиційних форм співпраці та використання зовнішніх ефектів розвитку мережевої економіки). Реалізація такого підходу дає можливість, з одного боку, виявити напрями диверсифікації секторально-регіональної структури контрактних відносин для ефективного використання виробничого, кадрового, інноваційного потенціалу країн, а з іншого, посилити обґрунтованість впроваджуваних заходів регуляторної політики, спрямованих на мінімізацію ризиків від участі держав у міжнародній кооперації на основі контрактних відносин;

удосконалено:

– теоретичне обґрунтування економетричної моделі ідентифікації впливу участі країни в міжнародній кооперації на її економічне зростання, що на відміну від існуючих, дало змогу виявити релевантні об'єкту дослідження результати, а саме: позитивний вплив імплементації стандартів спеціалізації на операціях чи процесах із високим рівнем доданої вартості у високотехнологічних секторах на збільшення експорту країною-виконавцем проміжних товарів з високим технологічним вмістом; функціональний прямиий зв'язок між рівнем інтенсивності участі країни в міжнародній кооперації та позитивною динамікою її ВВП;

– класифікацію міжнародних контрактних відносин з виокремленням ознак для типологізації, до яких належать: тип взаємодії між партнерами (підрядне виробництво, аутсорсинг послуг, франчайзинг, ліцензування, управління за контрактом, концесії); стратегію виходу на зарубіжний ринок (поліваріантні формати спільної діяльності міжнародної компанії на ринку підприємства-виконавця); тип управління глобальними виробничими мережами (експансіоністські, модулярні, релятивні контрактні відносини); спеціалізацію на конкретній стадії виробництва (контрактні відносини, що реалізуються на передвиробничій фазі; в процесі виробництва; на поствиробничій фазі); спеціалізацію на стадії включення в процес створення глобальної доданої вартості (на операціях збірки, операціях «під ключ», на власних дизайнерських розробках, створенні власних брендів). Врахування запропонованих ознак, на противагу до існуючих підходів та критеріїв, дозволяє більш комплексно виявити варіативність у використанні контрактних відносин та ідентифікувати релевантні кожному із різновидів переваги та ризики;

дістали подальшого розвитку:

– систематизація підходів до розкриття змісту та передумов розвитку контрактних відносин в рамках теоретичних розвідок проблематики міжнародної кооперації, з визначенням етапів їх еволюції, що на відміну від існуючих, тлумачиться з огляду трансформації механізму координації міжнародних виробничо-збутових процесів та рівня їх фрагментації: перший етап (XVI – перша половина XX століття) – започаткування засад теорії міжнародної кооперації в умовах розвитку міжнародного поділу праці й міжгалузевого товарообміну; другий етап (друга половина – кінець XX століття) – розвиток теорії міжнародної кооперації із виокремленням проблематики внутрішньогалузевої торгівлі та фрагментації міжнародного виробництва в рамках транснаціональних компаній; третій етап (перша чверть XXI ст. і понині) – виокремлення та систематизація теоретичних підходів з питань міжнародних контрактних відносин в умовах поглиблення процесів міжнародної фрагментації виробництва та мультिवаріативності форматів організації міжнародних виробничих та збутових

мереж, що дає змогу обґрунтовувати логіку, детермінанти та потенціал подальшого розвитку контрактних відносин;

– теоретичні положення щодо обрання методичного інструментарію для оцінки масштабів та наслідків фрагментації та екстерналізації виробничо-збутових процесів для економіки країн, що інтегровані в систему міжнародної кооперації. Це, на відміну від інших підходів, уможливорює здійснення кількісного оцінювання впливу контрактних відносин на зростання доходів, зайнятості та частки доданої вартості у експорті країни; моніторинг процесу створення доданої вартості галузі; ідентифікацію рівня участі країни в експорті третіх країн. Апробація запропонованої методики дає змогу оцінити макроекономічні ефекти впливу контрактних відносин на розвиток країн, інтегрованих в систему виробничо-збутової кооперації;

– теоретичні засади формування інституційно-організаційного механізму регулювання контрактних відносин з виокремленням таких його структурно-функціональних компонентів, як принципи, методи, функції, рівні реалізації, суб'єкти та цілі регулювання. Відмінною рисою запропонованого механізму є його підпорядкованість загальній стратегії національного розвитку та зорієнтованість на збільшення позитивних та зменшення негативних макроекономічних ефектів від участі країни в системі виробничо-збутової кооперації;

– пріоритетні напрями розбудови національної регуляторної системи щодо підвищення ефективності участі підприємств в системі міжнародної виробничо-збутової кооперації із обґрунтуванням механізму відбору форматів контрактних відносин, спрямованих на підвищення рівня локалізації на економічній території країни частки глобальної доданої вартості, нарощування технологічної та інноваційної спрямованості національного виробництва під замовлення компаній-нерезидентів, дотримання критеріїв економічної безпеки.

Практичне значення одержаних результатів полягає у тому, що розроблені у роботі теоретичні та методичні положення доведено до рівня практичних рекомендацій для регуляторних органів (у частині розробки пріоритетних напрямів розбудови національної регуляторної системи для підвищення ефективності участі вітчизняних підприємств в системі міжнародної кооперації) та підприємств

(обґрунтування оптимальних форматів участі вітчизняних підприємств у системі міжнародної виробничо-збутової кооперації з урахуванням факторів галузевої специфіки та інституціональних обмежень).

Запропоновані заходи зі стимулювання розвитку контрактних відносин в Україні впроваджені в діяльність Управління зовнішніх зносин та зовнішньоекономічної діяльності Запорізької обласної державної адміністрації при здійсненні консультативної роботи для підприємців (Довідка № 02-01-13/0312 від 26.04.2018).

Результати дисертаційного дослідження використовуються в роботі Комітету Верховної Ради України з питань європейської інтеграції для підготовки аналітичних матеріалів з удосконалення системи органів державного управління при співпраці України з державами Європейського Союзу (Довідка № 04-17/16-621(116974) від 04.06.2018).

Теоретичні положення і методичні розробки дисертаційної роботи використані в освітньому процесі Київського національного торговельно-економічного університету для підготовки науково-методичного забезпечення дисципліни «Європейська інтеграція», зокрема у розробленні опорного конспекту лекцій для спеціальностей «Економіка», «Міжнародні економічні відносини» та «Менеджмент» освітнього рівня «бакалавр» (Довідка № 2625/22 від 05.10.2018).

Особистий внесок здобувача. Дисертаційна робота є самостійно виконаною кваліфікаційною науковою працею. Усі наукові результати, що містяться у ній, отримані автором одноосібно. З наукових праць, опублікованих у співавторстві, у дисертації використано лише ті ідеї та положення, які є результатом власних досліджень.

Апробація результатів дисертації. Основні положення та результати дисертаційної роботи апробовано на міжнародних та всеукраїнських наукових та науково-практичних конференціях, зокрема: Міжнародній науково-практичній конференції «Сучасні трансформації економіки та менеджменту в еру глобалізації» (м. Клайпеда (Литва), 2016р.), Міжнародного бізнес-форуму «Проблеми та перспективи розвитку інноваційної діяльності в Україні» (м.Київ, 2016р.), II

Міжнародній науково-практичній конференції «Інноваційна економіка» (м. Одеса, 2016р.), Міжнародній науково-практичній конференції «Актуальні проблеми використання потенціалу економіки країни: світовий досвід та вітчизняні реалії» (м. Дніпропетровськ, 2016р.), Міжнародній науково-практичній конференції «Сервісна економіка в умовах глобальної конкуренції: правовий та інституційний виміри» (м. Київ, 2017р.), Міжнародній науково-практичній конференції «Економічний розвиток держави, регіонів та підприємництва: оцінки та прогнози» (м. Запоріжжя, 2017р.), Міжнародній науково-практичній конференції «Розвиток економіки та управління на світовому, державному та регіональному рівнях» (м. Київ, 2018р.), Міжнародній науково-практичній конференції «Управління інноваціями в маркетингу: сучасні тренди і стратегічні імперативи» (м. Познань, Польща, 2018р.).

Публікації. Основні результати дисертаційної роботи опубліковані в 18 наукових працях (з них 14 одноосібні) загальним обсягом 6,41 друк. арк., 5 статей у фахових наукових виданнях, 4 – у наукових періодичних виданнях інших держав та виданнях України, які включені до міжнародних наукометричних баз даних, 9 тез у збірниках матеріалів міжнародних та всеукраїнських конференцій.

Обсяг дисертації. Дисертаційна робота складається зі вступу, трьох розділів, висновків, списку використаних джерел та додатків. Основний зміст викладений на 212 сторінках. Робота містить 26 таблиць, 23 рисунка, 10 додатків. Список використаних джерел складається з 303 найменувань.

СПИСОК УМОВНИХ СКОРОЧЕНЬ

- WIOT – World input-output tables (таблиця витрати-випуск країн світу)
- ГВМ – глобальні виробничі мережі
- ДССУ – Державна служба статистики України
- IT-BPO – innovation technology and business process operations (інноваційні технології та операції з бізнес-процесами)
- КВ – контрактні відносини
- МВК – міжнародна виробнича кооперація
- МК – міжнародна кооперація
- МПП – міжнародний поділ праці
- МСБ – малий та середній бізнес
- НДДКР – науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи
- ОЕСР – Організація економічної співпраці та розвитку
- ПІІ – прямі іноземні інвестиції
- СМК – система міжнародної кооперації
- СОТ – Світова організація торгівлі
- ТНК – транснаціональна корпорація
- ЮНІДО – Організація ООН з питань промислового розвитку
- ЮНКТАД – Конференція ООН з питань розвитку та торгівлі

РОЗДІЛ 1. ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ КОНТРАКТНИХ ВІДНОСИН В УМОВАХ ІНТЕРНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ВИРОБНИЦТВА ТА ЗБУТУ

1.1. Еволюція підходів до розкриття сутності та чинників розвитку контрактних відносин

Розкриття природи, чинників виникнення та розвитку контрактних відносин в системі міжнародної кооперації потребує використання ретроспективного аналізу, поєднання історичного та логічного підходів в дослідженні, що дасть змогу виокремити їх сутнісні ознаки та визначити суб'єктну компоненту цих відносин. Зауважимо, що в рамках нашого дослідження контрактні відносини розглядаються в контексті сучасних форм розвитку міжнародної економічної кооперації, які отримали розвиток в останній чверті XX ст. – першій декаді XXI ст. завдяки поглибленню міжнародного поділу праці (МПП) та ускладненню видової структури міжнародного товарообміну. При цьому в перебігу дослідження нами виокремлюються поняття «контрактні відносини», «міжнародні контрактні відносини» та «контрактні відносини в системі міжнародної кооперації» в філософському сенсі як категорії «загальне», «особливе» та «одиничне».

«Контрактні відносини в системі міжнародної кооперації» розглядаються як «одиничне» – як певна система властивостей, ознак особливостей, притаманних визначеній формі контрактних відносин між суб'єктами господарювання різної державної належності в умовах формування та реалізації між ними виробничих та збутових коопераційних зв'язків неакціонерного типу. Але як будь-який окремий предмет, окреслений різновид відносин характеризується не тільки наявністю одиничного, неповторного. У кожному окремому поряд з одиничним є те, що притаманне й іншим предметам і об'єднує їх у певну цілісність [82]. У цьому випадку вважаємо за доцільне використання поняття «міжнародні контрактні відносини», що підпадає під категорію «особливе» і яке є більш широким поняттям щодо контрактних відносин в системі міжнародної кооперації, оскільки може відображати господарські та організаційно-правові взаємозв'язки між контрагентами різних країн, які не обов'язково мають характер коопераційної

взаємодії. В особливому виявляється взаємозв'язок одиничного і загального. Відповідно, окреме («контрактні відносини в системі міжнародної кооперації») є одночасно носієм як одиничного, так і особливого («міжнародні контрактні відносини») та загального («контрактні відносини»).

Загальне у понятті «контрактні відносини» – це система властивостей, ознак, особливостей, притаманних багатьом різновидам відносин, що опосередковуються договором (наприклад між контрагентами як однієї, так і різних державних належностей), що об'єднують їх у певну, якісно визначену цілісність, єдину систему господарсько-фінансових, організаційних, майнових тощо зв'язків.

Ідентифікація взаємозв'язку одиничного, особливого і загального має, на наше переконання, важливе методологічне значення для усвідомлення процесу сходження від знання одиничного до знання особливого і загального, а також – сходження в пізнанні різних рівнів сутності [82] нашого предмету дослідження. Розуміння даного взаємозв'язку дозволяє розкрити специфіку поступального розвитку, у якому відбувається процес зародження нових форматів та різновидів господарських зв'язків в умовах глобалізації.

Слід акцентувати увагу на ще одному методологічному аспекті нашого дослідження. Він торкається тлумачення змісту та сутнісних характеристик особливого різновиду контрактних відносин сфери міжнародної виробничо-збутової кооперації, які розкривають не лише правовий, але й організаційно-економічний, фінансовий, управлінський тощо характер відповідних міжнародних господарських зв'язків, і саме такий багатовимірний зріз цих відносин і є об'єктом дослідження в дисертаційній роботі. Грунтовний аналіз фахової літератури дозволяє нам представити значний спектр тлумачень, що розкривають цю варіативність змісту контрактних відносин. Найбільш поширені підходи наведено в табл. 1.1.

Крім наведених визначень слід додати, що в цілій низці аналітичних звітів та публікацій експерти таких міжнародних організацій, як ЮНКТАД [53], ЮНЦДО та ЄЕК [95] серед усіх інших форм міжнародної кооперації прямо виділяють контрактні відносини. У цьому сенсі зміст поняття КВ тлумачиться як форми, через які реалізуються проекти міжнародної виробничо-збутової кооперації та які

передбачають, що відносини, побудовані на їх основі, не опосередковані капіталом, а відтак мають неакціонерний характер.

Таблиця 1.1

Підходи до тлумачення контрактних відносин в системі міжнародної кооперації

№	Дефініція	Значення або сутнісні характеристики	Автор/ Джерело
1.	<p>Non-equity modes (NEMs) of production Переклад: Неакціонерні форми (режими) виробництва</p>	<p><i>Alternative forms of governance</i> of TNC-controlled global value chains. NEMs include, for example, contract manufacturing, services outsourcing, contract farming, franchising and licensing, as well as other types of contractual relationship through which TNCs coordinate and control the activities of partner firms in host countries Переклад: альтернативні форми управління глобальними виробничими мережами ТНК. Вони включають, серед інших, контрактне виробництво, аутсорсинг послуг, контрактне фермерство, франчайзинг та ліцензування, а також інші види договірних відносин, через які ТНК координують та контролюють діяльність фірм-партнерів у приймаючих країнах</p> <p><i>Contractual relationships</i> between TNCs and partner firms, without equity involvement. Bargaining power represents an additional lever with which TNCs influence their partners, and the sources of this power vary by mode. Переклад: договірні відносини між ТНК та фірмами-партнерами без участі капіталу. Ринкова влада є додатковим важелем, яким ТНК впливають на своїх партнерів, а джерела цієї влади залежать від режиму</p>	<p>UNCTAD (2011d) – WIR11. World Investment Report 2011: Non-Equity Modes of International Production and Development. New York and Geneva: United Nations</p>
2.	<p>Contractual modes Переклад: Контрактні режими (форми, моделі)</p>	<p><i>Entry modes relates to cooperative relations</i> implemented through contacts with foreign partners, mostly manufacturers. These modes include among other things international licensing, international franchising, international subcontracting, also various assembly operations. Переклад: режими входу на закордонний ринок, що стосуються кооперативних відносин, які реалізуються через контакти з іноземними партнерами, переважно виробниками. До цих режимів належать, серед іншого міжнародне ліцензування, міжнародний франчайзинг, міжнародний субконтрактинг, також різні монтажні операції.</p>	<p>Das zkiewicz, N. – Wach, K. 2012. Internationalization of SMEs. Context, Models and Implementation. Gdańsk : Gdańsk University of Technology Publishers, 2012</p>
3.	<p>Неакціонерні форми операцій ТНК</p>	<p><i>Контрактні або субконтрактні форми бізнесу</i> ТНК. Вони включають широкий спектр діяльності: надання технічних, інженерно-консультаційних, управлінських послуг, виконання будівельних робіт, а також видобуток сировини на основі підяду. Одним з найважливіших видів неакціонерних операцій є виробничий субпідряд і виконання інноваційних, науково-дослідних робіт.</p>	<p>Бабек И. Эволюция неакционерных операций ТНК [Електронний ресурс]/ И.Бабек // Вісник КНУ ім. Т.Шевченка: - Режим доступу: http://journals.iir.kiev.ua/index.php/ec_n/article/viewFile/2766/2470</p>

Закінчення табл. 1.1

№	Дефініція	Значення або сутнісні характеристики	Автор/ Джерело
4.	Неакціонерні форми операцій ТНК	Транснаціональні фірми зручують сферу своєї спеціалізації на головних, найбільш динамічних, напрямках бізнесу і «передають» на <i>контрактних засадах</i> все більше функцій незалежним фірмам різних країн з метою отримувати додаткові переваги від різниці в рівні витрат на виробництво та постачання. Транснаціональні фірми інтенсивно формують різні форми кооперативних, спільних інноваційних механізмів з іншими компаніями (споживачами, постачальниками, конкурентами) та науковими інституціями (університетами, лабораторіями і т.д.)	Рогач О. Характерні риси розвитку міжнародного виробництва ТНК в посткризовий період / О.Рогач // Актуальні проблеми міжнародних відносин: зб. наук. пр. – Вип. 112. – Київ: Інститут міжнародних відносин КНУ імені Тараса Шевченка, 2013. – С. 276–280
5.	Неакціонерні форми експансії ТНК	Такі форми діяльності корпорацій відповідають новим характеристикам моделі їх відносин з периферією, оскільки пов'язані з наданням послуг, проведенням робіт, на яких спеціалізуються ТНК. Однак такий підхід не означає усунення корпорацій від контролю за господарською діяльністю в країнах, що розвиваються. Багато в чому <i>контрактна</i> , а не інвестиційна модель відносин ТНК та країн «периферійної зони» забезпечує економічно ефективніше використання капіталу	Транснаціональні корпорації : навчальний посібник / В.Рокоца, О.Плотніков, В.Новицький та ін. – Київ: Таксон, 2001. – 304 с.
6.	Foreign Market Entry Modes Переклад: Режими виходу на зарубіжні ринки	The international business and marketing literature classify <i>entry modes for international business operations</i> into the following categories based on the risk-return trade-off, degree of control, and resource commitment: exporting, contractual agreements, wholly owned subsidiaries and strategic alliances. These modes can be segmented into non-equity (export and contractual agreements) and equity (strategic alliances and wholly-owned subsidiaries) modes Переклад: міжнародна бізнес і маркетингова література класифікує способи входу на міжнародний ринок за такими категоріями, що базуються на компромісі ризик-прибуток, рівні контролю та забезпеченості ресурсами: експорт, контрактні відносини, дочірні компанії та стратегічні альянси. Ці режими можуть бути розділені на неакціонерні (експорт та контрактні відносини) та акціонерні (стратегічні альянси та дочірні компанії)	Malhotra N., Agarwal J. and Ulgado F. (2003) Internationalization and entry modes: A multi-theoretical framework and research propositions. – Journal of International Marketing. – 11 (4). – P. 1-31.

Джерело: складено автором на основі джерел, наведених в табл. 1.1

Багатьма практиками і теоретиками у сфері міжнародної торгівлі та маркетингу [77; 78; 83; 104] контрактні відносини характеризуються як способи проникнення іноземних компаній на закордонні ринки, відмінні від прямого експорту (у разі високих торговельних бар'єрів або інших неекономічних перешкод) та прямого інвестування (у разі його високої вартості або інших факторів, що обумовлюють його недоцільність).

З урахуванням підходів вітчизняних та зарубіжних науковців та експертів міжнародних організацій до тлумачення змісту та сутнісних характеристик контрактних відносин, нами пропонується авторське їх визначення як однієї із форм

міжнародної виробничої/збутової кооперації, відносин між підприємством – замовником, зазвичай ТНК, та підприємством-виконавцем щодо виконання останнім визначених виробничих операцій (та/або бізнес-функцій), що опосередковуються міжнародним контрактом та не пов'язані власністю (неакціонерна форма взаємин), і які забезпечують компанії – замовнику додаткові конкурентні переваги (досягнення ефекту масштабу на виробничих, логістичних тощо операціях, інкорпорування знань, ліквідацію непрофільних напрямів діяльності, доступ до унікальних локальних ресурсів, делегування ринкових ризиків) через механізм фрагментації та екстерналізації виробничих/збутових процесів у глобальному масштабі.

Як зазначалося вище, контрактні відносини в системі міжнародної кооперації відбивають новітні процеси господарської взаємодії. Разом з тим пояснення їх природи неможливе без розкриття логіки еволюції міжнародного поділу праці із притаманними кожній стадії його розвитку формами спеціалізації виробництва та кооперації.

Теоретичні пояснення підвалин та механізмів МПП, а відтак спеціалізації виробництва та його кооперації беруть початок з відкриття Адама Сміта, який у 70-х роках XVIII століття вперше довів, що в основі міжнародної спеціалізації країн та міжкраїнової торгівлі лежить різниця в середніх національних витратах виробництва. За теорією абсолютних переваг А. Смітом [52] й теорією відносних переваг Д. Рікардо [49] кооперація як складова внутрішньоцехового поділу праці слідувала за спеціалізацією працівника на виконанні окремих технологічних операцій. Завдяки комбінаториці спеціалізації та кооперування досягалось підвищення продуктивності праці, а відтак формування та закріплення порівняльних переваг виробництва продукції однієї країни над іншою. Задля того, щоб ці два етапи технологічного процесу проводились узгоджено і приводили до визначеного результату – отримання кінцевого продукту, всі працівники повинні були, як правило, працювати в одному місці. Інакше неможливо було координувати діяльність цілої спільноти виробників. Відтак саме на цьому етапі розвитку ринкових відносин спеціалізація виробників напівпродуктів і кооперація їх

виробничих зусиль була неможлива без їх просторової близькості, без концентрації виробництва в одному місці.

Вказуючи на витoki проблематики контрактних відносин, акцентуємо увагу на тому, що вони стали більш пізньою економічно-правовою формою розвитку ринкових відносин між контрагентами і зазвичай стосувалися угод щодо трансферу як послуг, так і кінцевої продукції. При цьому вони не обов'язково здійснювалися на міжнародному рівні, а стосувалися трансферу виробничих та збутових операцій в межах однієї економічної території та не опосередковувалися ринковими інструментами взаємодії між учасниками процесу виробництва товарів.

Разом з тим, акцентуючи увагу саме на еволюції коопераційних зв'язків, виокремимо, що першочергово вони виявлялися виключно як внутрішньофабричні (XVIII – перша половина XX ст.) із локацією на одній економічній території, а у подальшому внутрішньокорпоративні (друга половина XX – початок XXI ст.), в основу яких покладений розвиток внутрішньогалузевої та міжгалузевої торгівлі продуктами однієї і тієї самої товарної групи. Першочергово цей феномен виявив голландський економіст Петрус Вердоорн, який дослідив торгові потоки всередині країн Бенілюксу [54]. Більш ґрунтовно розглянув це явище американець угорського походження Белла Баласса, який і дав йому в 1966 р. назву «внутрішньогалузева торгівля» [6].

Етапним дослідженням цього явища ми вважаємо вихід книги канадця Герберта Грубеля і австралійця Пітера Ллойда «Внутрішньогалузева торгівля. Теорія і вимір міжнародної торгівлі диференційованими продуктами», опублікованої в 1975 р. Науковці вдосконалили методики розрахунку обсягу і частки внутрішньогалузевої торгівлі і розробили свою формулу, яка стала загальноновизнаним і донедавна домінуючим підходом до таких розрахунків.

Яким же чином на розвиток коопераційних зв'язків між підприємствами-резидентами різних країн вплинуло ускладнення структури міжнародного товарообміну та поглиблення його внутрішньогалузевої структури? Зазначені вище дослідники виокремлювали міжнародну торгівлю, що може складатися з товарів (головним чином споживчих), які різняться за стилем, задовольняють різні смаки і

фінансові можливості покупців, і товарів, що різняться за своєю якістю. Виокремлення цих двох видів диференціації на практиці є ускладненим. Разом з тим якісні параметри товару піддаються обліку легше, ніж його стильові особливості [29]. Що стосується інвестиційних товарів, то Грубель і Ллойд запропонували розрізняти горизонтальну і вертикальну внутрішньогалузеву торгівлю ними. До першої вони віднесли зустрічний обмін готовими продуктами в рамках однієї і тієї самої товарної групи, до другої – обмін частинами і компонентами або вихідними матеріалами в межах однієї галузі або обмін частин, компонентів або сировини на готову продукцію тієї самої галузі [29]. Оскільки статистично і сировину, і проміжні, і готові продукти відносять до однієї товарної позиції, вважали вони, всі ці різновиди внутрішньогалузевої торгівлі слід розглядати як торгівлю вертикальну, хоча на той час уже існували перші варіанти Класифікації широких економічних категорій, які досить чітко розмежовують сировинні ресурси, проміжні продукти і готові вироби.

Оскільки обмін частинами і компонентами або вихідними матеріалами в межах однієї галузі або обмін частин, компонентів або сировини на готову продукцію тієї ж галузі неможливий без формування різного рівня глибини та тривалості коопераційних відносин, саме названі передумови вважаємо і заклали новий етап у розвитку міжнародного поділу праці, який можна ідентифікувати як еру розвитку міжнародної кооперації виробництва на рівні потужних транснаціональних чи міжнародних компаній, що поступово розширюють ареал власної збутової, а згодом і виробничої діяльності на нові країни та регіони.

Можливість вимірювати масштаби міжнародної кооперації у внутрішньогалузевій внутрішньокорпоративній торгівлі породила каскад емпіричних і теоретичних досліджень, що мають на меті з'ясувати причини і наслідки такої, на перший погляд, дивної міжнародної торгівлі. Виявилось, зокрема, що частка таких зустрічних товаропотоків в загальній масі двосторонньої торгівлі розвинутих країн, особливо в обміні готовими виробами невпинно зростає.

При цьому важливим, на наш погляд, є те, що дослідницька проблема стала каменем спотикання між класичною та неокласичною теорією. Якщо класична

рікардіанська теорія як і теорія наділеності країн факторами виробництва пояснюють спеціалізацію країн на тих чи інших галузях і міжнародну міжгалузеву торгівлю порівняльними витратами виробництва, то «нова теорія» визначає причини спеціалізації компаній на виробництві того чи іншого конкретного продукту або напівпродукту та кооперуванні між ними в економії на масштабах виробництва і диференціації споживчих переваг. Численні подальші дослідження підтверджували основні положення «нової теорії».

На наше переконання, «нова» теорія не дискредитує «стару» і не є її альтернативою. Вона лише доповнює її в сучасних економічних і технологічних умовах. Обидві вони говорять про причини спеціалізації та кооперації учасників міжнародної торгівлі. Але перша розглядає рушійні сили спеціалізації та кооперації на макроекономічному рівні, а друга виявляє їх причини на мезо- та мікроекономічному рівні. Друга продовжує першу на більш глибокому рівні.

У перебігу подальших досліджень внутрішньогалузевої торгівлі виявилось, що її випереджаюче зростання між розвинутими країнами неможливо пояснити одним тільки підвищенням купівельної спроможності їх населення. Така торгівля зростає швидше, ніж середній ВВП цих країн, і набагато швидше, ніж їх середні подушові доходи. Виявилось, що набагато активнішою рушійною силою внутрішньогалузевої торгівлі є не горизонтальна, а вертикальна диференціація виробництва і з подальшою його кооперацією через міжнародний обмін. Перша має місце тоді, коли однотипні готові продукти відрізняються за якістю, дизайном або ціною; друга – коли на ринок виходять різні частини або компоненти майбутнього готового виробу або різні стадії його виготовлення.

Асиметрія подушових доходів між різними групами країн позитивно впливає на процеси вертикальної диференціації виробництва та розвиток міжнародних коопераційних зв'язків, але негативно позначається на горизонтальній диференціації продуктів і, відповідно, на масштабах й інтенсивності внутрішньогалузевої торгівлі. І це природно: чим більша різниця в середніх подушових доходах двох країн, тим більший розрив в їх середній оплаті праці, тим вигідніше перемістити частину операцій з виготовлення кінцевого продукту з країни з дорогою робочою силою в

країну з відносно дешевою робочою силою, тим інтенсивніше повинна розвиватися вертикальна внутрішньогалузева торгівля між ними. І навпаки, чим більшою є згадана різниця в доходах, тим менше шансів на диференціацію купівельних смаків і уподобань в менш багатій країні, тим менше умов для горизонтальної внутрішньогалузевої торгівлі між такою парою країн.

У 1998 р. опублікована перша робота О. Ййтса про вертикальну спеціалізацію продукції машинобудування [58] відкрила серію подібних досліджень в різних галузях виробництва і міжнародній вертикальній кооперації. Численні дослідження підтвердили, що мотивація міжнародної торгівлі порівняльними витратами виробництва послідовно зміщується в бік економії на масштабах виробництва і збуту, яка, своєю чергою, часто пов'язана з вертикальною спеціалізацією підприємств у рамках ТНК. Втім, вертикальна міжнародна торгівля активно розвивається і за цими рамками. А в цьому випадку ми маємо справу із розвитком нелінійних контрактних відносин між резидентами різних країн за міжнародними програмами вертикальної кооперації виробництва.

Відбувається зміна форм організації виробничих, торговельних і логістичних компаній від лінійних ієрархічних структур до мережових структур, що приводить до формування глобальних коопераційних мереж. У результаті все більше країн і регіонів світу з різною інтенсивністю стають учасниками глобальної відтворювальної системи. Об'єктивною основою посилення міжнародної кооперації (МК) є фундаментальні зміни в рушійних силах міжнародного розподілу праці (МРП). Вже з другої половини ХХ століття і донині відбувається зменшення залежності участі країн у МРП від їх наділеності не тільки природними ресурсами, але і капіталом, який стає все більш доступним, і зростає залежність участі країн в МРП від їх наділеності працею, підприємницькими здібностями і знаннями [62].

Наприкінці ХХ ст. Ф. Фробел навіть ввів термін «нового міжнародного розподілу праці», зробивши акцент не стільки на макро-, як на мікрорівні, на особливостях глобальної виробничої стратегії ТНК. Транснаціональні компанії в ході глобалізації виробництва часто розміщують виробничі операції в країнах, для яких характерна низька вартість праці. Термін «новий міжнародний розподіл праці»

використовувався Ф. Фробелем для позначення процесів переміщення економічних операцій у країни «Третього світу». Згідно з концепцією нового міжнародного розподілу праці виробничі операції, що переміщуються багатонаціональними компаніями в країни, що розвиваються, є базові процеси, які передбачають низький рівень кваліфікації праці, тоді як процеси, що вимагають більш високої кваліфікації (НДДКР, виробничі операції, пов'язані з високою технологією) переміщенню не підлягають. Таким чином, новий міжнародний розподіл праці створює ситуацію, при якій у зв'язку з діяльністю ТНК одні регіони світу спеціалізуються на низькооплачуваних виробничих операціях, а інші – на виробничих процесах з високою економічною віддачею.

В епоху глобалізації відбувається ускладнення виробничих взаємозв'язків ТНК і їх стратегії розвитку починають здійснюватися в рамках мережових форм взаємодії компаній через створення міжнародних стратегічних альянсів, що дозволяє отримати доступ не лише до певних факторів виробництва, а й досягти додаткового ефекту, знизити ризик невизначеності зовнішнього середовища за рахунок об'єднання ресурсів.

Посилення позицій на світових ринках товарів та послуг ТНК відкрило для науковців нові можливості дослідження проблематики міжнародної кооперації та контрактних відносин. Вивчення процесу трансформації організаційно-правових форм таких корпорацій в останній чверті ХХ ст.– першій декаді ХХІ ст. сприяло виникненню значної кількості теорій, що описують особливості та специфіку модернізації міжнародного бізнесу; створило можливість по-новому розкрити поняття системи міжнародної кооперації загалом, та місце контрактних відносин в цій системі, зокрема.

Так, якщо вести мову предметно щодо ідентифікації ролі ТНК та механізмів їх впливу на міжнародну кооперацію через систему транскордонних коопераційних зв'язків, то доводиться визнати, що зробити це стає все більш складно. Адже «каналами» соціально-економічних зв'язків і розподілу влади [31] між рівнями та складовими елементами мережі ТНК, причому не лише в межах внутрішньокорпоративних систем, за визначенням неоінституціоналіста

Дж. Ходжсона, стають не просто «пучки» прав власності, а й контроль за інформацією, відносини управління і планування, складна «піраміда» внутрішнього і зовнішнього фінансового контролю, адміністративного та іншого позаекономічного регулювання, особиста унія, психологічний і культурний клімат і навіть «ідеологія» фірми; ринкові відносини (наприклад, трансфертні ціни) у рамках цих складних комплексів відіграють скоріше підпорядковану, ніж ключову роль.

Ці процеси і відносини вже не можна описувати як виключно внутрішньофірмові або власне менеджмент: в їх рамках і навколо них утворюється комплекс економічних (розподіл ресурсів, доходів та відносин власності, відтворювальні пропорції, організація і мотивація праці), соціальних (внутрішньокорпоративні «класи», спосіб життя, цінності, міжособистісні відносини і відносини між соціальними групами, стратифікація) і вольових відносин, що складають один з ключових аспектів реального соціально-економічного життя сучасного світу [61].

Ті системні зрушення, що відбуваються в національних економіках та світовому господарстві в цілому торкаються різних аспектів діяльності бізнесу, разом з тим не можна не звертати увагу на зворотні зв'язки (вплив ТНК на окремі країни, регіони, галузеві зрушення, партнерів та конкурентів і, в тому числі, на міжнародну кооперацію).

Новітні формати транскордонних зв'язків набувають все більшою мірою ознаки усталеного характеру, вирізняються певною ієрархічністю та спрямованістю, що дозволяє їх ідентифікувати як систему міжнародної кооперації. Зважаючи на трансформації, які відбуваються в міжнародному бізнесі, логічним буде визнання ТНК не просто компанією з багатьма філіалами за кордоном, а повноцінною економікою, що має суттєвий вплив на розвиток економічних відносин світового господарства. Вектор дослідження системи міжнародної кооперації зміщується саме в площину діяльності ТНК, а поняття виробничо-збутової кооперації переплітається з «глобальними виробничими мережами» (ГВМ). Таке твердження знайшло своє відображення і в працях Р.В. Кашбразієва, який розкриває такий аспект ГВМ, як сучасну форму міжнародної кооперації, яка базується на конкуренції [72].

Глобальні виробничі мережі та проблематика кооперації є послідовними ланцюгами або складними мережами, які сформувалися за рахунок фрагментації виробничих процесів та розподілу між різними країнами виробничих операцій (та/або бізнес-функцій) як на основі прямого володіння, так і у вигляді контрактних відносин (рис. А.1). Пунктирні стрілки на рис. А.1 вказують на поліформатність відносин міжнародної кооперації: відносини між ТНК і пов'язаними капіталом компаніями, контрактні відносини між ТНК і непов'язаними компаніями (в обох випадках це елементи глобальної виробничої мережі ТНК) та контрактні відносини між двома або більше непов'язаними компаніями.

ТНК здійснюють управління ГВМ через складну мережу відносин з постачальниками та різні форми адміністрування. Наразі ТНК все більше і більше диференціюють свою діяльність у рамках виробничої мережі, розміщуючи окремі процеси в найбільш вигідних локаціях, як в домашньому регіоні, так і за кордоном. Такий перебіг подій найбільш притаманний компаніям зі значно фрагментованою організаційною структурою або конфігурацією глобальних виробничих мереж [87]. Вона може включати множинні операції та завдання, численні філії, партнерів по контрактних відносинах і торгівлю в чистому вигляді або комбінацію цих форм. Управлінська складова торкається також географії розподілення операцій, сфер виробництва та форм співпраці [92].

У таких глобальних виробничих мережах ТНК повинні управляти фрагментованим, географічно розсіяним процесом виробництва та торговими й інвестиційними потоками та водночас цими діями забезпечувати цілковиту відповідність стратегічним цілям компанії [53].

Як свідчить досвід діяльності провідних ТНК, вони координують ГВМ за допомогою складних мереж взаємодії між постачальниками та різних режимів управління: від прямої власності на зарубіжні активи до контрактних відносин (КВ) (у випадку способів організації міжнародного виробництва, не пов'язаних з участю в капіталі) і до звичайної торгівлі. Ці режими управління та ієрархічні структури в ГВМ, через які вони проявляються, істотно впливають на розподіл економічних вигод та довгострокових стимулів для розвитку [2]. Рішення ТНК, куди інвестувати

і з ким підтримувати партнерство, ґрунтуються на факторах розміщення ГВМ, що залежать від сегмента, цілей або специфіки діяльності ТНК.

На наше переконання, важливим методологічним підґрунтям для дослідження контрактних відносин у системі міжнародної кооперації є розробки С. Баріентоса, Дж. Гереффі та А. Россі щодо визначення чинників та механізмів екстерналізації діяльності ТНК в рамках їх глобальних виробничих систем. Ними розкрито логіку формування ланцюгів мережі, що включають як афілійовані компанії, так і незалежні фірми з приймаючих країн та країн базування [8]. Залежно від їх довгострокових цілей, стратегії, галузі, в якій працюють, та специфічних особливостей певного ринку, ТНК все більше і більше контролюють та координують діяльність незалежних чи, швидше, слабо пов'язаних фірм-партнерів, через різноманітні механізми. Дані механізми або рівні контролю варіюються від їх частки в активах, спільного підприємництва, контрактних відносин до контролю, що базується на ринковій владі, основою якої є технології, доступ до ринків та стандарти. Ці механізми не є взаємовиключними і вони можуть доповнювати чи замінити пряме інвестування [20].

Будуючи та розвиваючи свої ГВМ, ТНК, як і більшість компаній, приймають рішення щодо інтерналізації чи екстерналізації, такий вибір схожий на вибір між виробництвом та закупівлею. Саме наслідки даного рішення визначають ще одну особливість діяльності ТНК – координування та контроль діяльності в рамках ГВМ.

Важливою для пояснення новітніх процесів розвитку контрактних відносин, на наше переконання, слугує теорія інтерналізації двох англійських вчених Пітера Дж. Баклі та Марка К. Кассона (1976 р.), основні принципи якої були описані в праці «Майбутнє міжнародних корпорацій». Відповідно до неї, інтерналізація, яка передбачає трансграничний аспект, проявляється в прямому інвестуванні, де потік товарів, послуг, інформації та інших активів здійснюється всередині компанії під її тотальним контролем. Екстерналізація виявляє себе як через торгівлю, при цьому ТНК не має повного контролю над контрагентом, так і через контрактні відносини, за яких всі умови співпраці визначені на договірній основі [10]. КВ та ПІ можуть

доповнювати один одного або заміщувати залежно від витрат, вигод та пов'язаних з ними ризиків.

За розробками С. Дінка та І. Ерель, інтерналізація транскордонної діяльності, крім іншого, приносить витрати, пов'язані з поточними комплексними, мультівиробничими та мультивалютними операціями, які зростають при посиленні соціальних, культурних та політичних відмінностей між локаціями. Це також передбачає повне прийняття ризиків, пов'язаних з цією діяльністю, включаючи незахищеність капіталу та невизначеність майбутніх періодів. Запорукою діяльності є те, що техніко-технологічні потужності, навички та ноу-хау, необхідні для ведення діяльності, або вже існують в межах компанії, або є досить недорогими, а їх придбання не потребує багато часу [18].

На противагу високим витратам від інтерналізації, вона водночас забезпечує низку переваг. По-перше, йдеться про можливість повного контролю над діяльністю всіх ланок виробничої мережі. ТНК через власні підрозділи замикають на собі створення доданої вартості, водночас при екстерналізації потрібно брати до уваги те, що частина прибутку буде осідати на окремих ланках глобальної мережі [27]. По-друге, інтерналізація дозволяє уникнути трансакційних витрат під час пошуку відповідного партнера та налагодженні контрактних відносин, що стають дедалі складнішими. При цьому їх складність прямо залежить від ризиків, пов'язаних з обмеженим контролем над окремими ланками виробничої системи, активами та інтелектуальною власністю [12]. По-третє, інтерналізація сприяє скороченню витрат на управлінські відносини з партнерами у галузі КВ у довгостроковому періоді, на потоки знань, товарів та послуг, комунікаційні та інформаційні потоки, а також на моніторинг і контроль дотримання контрактних зобов'язань.

Попри окреслені сильні сторони інтерналізації, екстерналізація характеризується, своєю чергою, переконливими, притаманними саме їй перевагами та можливостями. Визначальними є: розподіл витрат і ризиків з третьою стороною, отримання доступу до активів та ресурсів третьої сторони [1]. Це можуть бути як, так звані, «жорсткі» активи, зокрема, виробничі лінії і обладнання, доступ до дешевих ресурсів, технологічні потужності, ноу-хау або не менш важливі – «м'які»

активи, а саме: мережі і зв'язки в приймаючих країнах. У підсумку, екстерналізація дозволяє ТНК більш ефективно організувати внутрішній поділ праці, вивільнити дефіцитні ресурси і направити їх до іншого сегменту своєї мережі, а відтак, дозволяє сфокусуватися на основній діяльності [9].

Прийняття рішення на користь прямих інвестицій, контрактних відносин чи торгівлі (або їх комбінації), якосновної форми управління своєю глобальною виробничою мережею базується, в тому числі, на такому факторі, як трансакційні витрати. Великий крок вперед у вивченні природи фірми як учасника ринкових відносин пов'язаний з виникненням неінституціонального напрямку сучасної економічної думки, яка зародилася в першій половині і сформувалася в 60-70-і рр. ХХ століття. Роботи Р. Коуза, О. Вільямсона, Д. Норта [13; 46; 56] є фундаментальною основою для наукового дослідження багатьох економічних процесів. Відповідно до концептуальних положень інституційної теорії фірма і ринок протиставляються один одному як взаємовиключні, альтернативні способи організації господарської діяльності, як система внутрішнього виробництва зовнішньому.

Використання нами теореми Р. Коуза як аналітичний інструментарій важливо для розуміння як природи контрактних відносин, так і причини співіснування багатоформатних механізмів експансії ТНК на зарубіжні ринки. Контрактні відносини в цьому сенсі підпадають під категорію транзакцій, захищених контрактною угодою, тобто є проміжним варіантом між ринком і ТНК, коли жоден із варіантів не задовольняє оптимальні умови щодо витрат на ведення діяльності (табл. 1.2).

Згідно з теорією трансакційних витрат основним критерієм вибору між прямим інвестуванням ТНК чи контрактними відносинами є саме величина трансакційних витрат, яка, в нашому випадку, пов'язана з процесом пошуку інформації та контрагентів, укладенням договору, контролем над виконанням і якістю, пролонгацією або розірванням контракту. У випадку, якщо такі витрати більші або дорівнюють витратам на П, то корпорація приймає рішення на користь саме другої опції, і навпаки.

Таблиця 1.2

Типи економічних організацій відповідно до теорії трансакційних витрат

	Ринкова трансакція	Контрактні відносини	Внутрішньофірмова ієрархія
Витрати	Здійснення ринкових трансакцій безкоштовне, відповідно витрати дорівнюють 0	- Витрати з пошуку інформації; - витрати, пов'язані з укладенням контракту; - витрати з контролю за реалізацією контракту; - витрати з юридичного захисту контракту	- Додаткові витрати на внутрішньофірмове управління; - додаткові витрати, пов'язані з включенням додаткової одиниці до внутрішньофірмової ієрархії
Результат	1. Позитивний (ціна визначається без відома виробника, фірма правильно «вгадує» і отримує результат більше витрат)	Трансакція захищена контрактом та репутацією контрагента. Однак, існує можливість одностороннього розриву контракту і відповідно невиконання зобов'язань	Трансакція, яка стає частиною внутрішньофірмової структури повністю захищенка відповідно до політики компанії
	2. Негативний (результат менше витрат у разі якщо фірма помилляється)		

Джерело: складено автором за [13; 46; 56]

На наш погляд, важливим додатковим аспектом для розуміння сучасної природи та логіки розвитку контрактних відносин в системі міжнародної кооперації є розкриття їх з позицій управлінських стратегій міжнародного бізнесу. У процесі побудови глобальних виробничих мереж, ТНК мають приймати рішення не тільки щодо локації, а й щодо моделі управління та координації діяльності. У класичній економічній моделі, створеній Дж. Данінгом, що описує процес прийняття рішення «ownership-location-internalization» (OLI) [19], здійснюється вибір моделі з-поміж ІІІ, торгівлі або ліцензування. Контрактні відносини в такому сенсі є еволюційною формою окресленої моделі: вони дозволяють частково залучити ТНК до управління ГВМ шляхом екстерналізації діяльності, зберігаючи при цьому відповідний рівень контролю (табл. 1.3).

Таблиця 1.3

Модифікована модель прийняття рішень «OLI» Дж. Данінга

Тип управління	Проекція на моделі міжнародного менеджменту	OLI-модель		
		Переваги власності	Локальні переваги	Переваги інтернаціоналізації
Контроль через власність	ІІ, капітальне інвестування в приймаючій країні	V	V	V
Контрактні важелі контролю	Поведінка приймаючої компанії, що регулюється контрактними домовленостями	V	V	-
Контроль на основі ринкової влади	Компанія приймаючої країни залежить від доступу до стратегічних активів ТНК, та її поведінку обумовлюють умови, що склалися в мережі ТНК	V	V	-
Відсутність контролю	Торгівля	V	-	-

Джерело: складено автором за [19; 20]

Таким чином вибір уже не перебуває між контролем через інвестування і відсутністю контролю як такого (під час торгівлі), а знаходиться між варіацією форм, за яких контроль здійснюється в різних конфігураціях і різною мірою. Контрактні відносини можуть розглядатися як альтернативна форма управління глобальними виробничими мережами. На відміну від звичайної торгівлі, ТНК у рамках контрактних відносин можуть чинити вплив на ведення бізнесу фірми-партнера, наприклад, вимагаючи переоснастити виробництво, змінити процеси, імплементувати або освоїти нові процедури, покращити умови праці, залучати визначених постачальників та ін. Таким чином визначальною характеристикою трансграничних контрактних відносин як форми управління глобальною виробничою системою ТНК є здійснення контролю над бізнес-процесами приймаючої компанії методами, відмінними від інвестування в активи [28].

Кінцева конфігурація власності та контролю кон'юнктури ГВМ є результатом набору стратегічних рішень ТНК. Тип нестандартних режимів, які є доступними або відповідними для ГВМ, залежить від сегменту ланцюжка вартості, чия ідея була запропонована М. Портером у праці «Конкурентна перевага» [47]. На рис. 1.1 видно, що контрактні відносини не є специфічними для будь-якої певної частини глобальної системи створення доданої вартості чи виду активності. ТНК в цілому

готові екстерналізувати будь-які операції, що не є основною конкурентною перевагою на їхньому ринку і тому можуть здійснюватися з нижчими витратами чи з більшою ефективністю іншою стороною, де ризики можуть бути обмежені або сконцентровані [86]. Діяльність, яка потребує специфічних знань чи високої доданої вартості, не виключається. Незважаючи на те, що певні закономірності діяльності КВ виникли в різних галузях промисловості, важливо розглянути схильність будь-якого сегменту ланцюжка створення вартості до екстерналізації як повністю специфічного для галузі або окремої ТНК.



Рис. 1.1. Застосування контрактних відносин у ланцюгу створення вартості (на основі класичної моделі М. Портера)

Джерело: складено автором на основі [43; 47; 86]

На деяких етапах створення доданої вартості КВ та ПІ можуть заміщатися, водночас як на інших етапах вони можуть доповнювати один одного. Заміщення виправдане там, де ТНК можуть обирати між різними формами і знайти компроміс між витратами і доходом [92]. Наприклад, вибір між будівництвом виробничої лінії і поставкою товару на закордонні ринки або ліцензуванням своєї технології та її

продажом локальному виробнику. Заміщення також може виникати, коли структура галузі виправдовує результат компромісу.

Ще один аспект у з'ясуванні природи контрактних відносин у системі міжнародної кооперації можуть забезпечити положення концепції ключових компетенцій (1957 р.), представлені в праці Ф. Селзніка «Лідерство в управлінні» [50]. Надалі концепція розвивалась в межах ресурсної теорії конкурентоспроможності, а широкого визнання набула після виходу публікації «Ключові компетенції корпорацій» К. К. Прахалада і Г. Хамела у 1990 р. [48].

Так дана концепція визначає ключову компетенцію підприємства (ККП) як сформовані на основі досвіду функціонування компанії неповторні і складно відтворювані знання, вміння, технології, ноу-хау тощо, що забезпечують підприємству стійкі та довгострокові конкурентні переваги за рахунок створення додаткової споживчої цінності продукту (чи послуги) та підвищують захисні бар'єри на існуючому ринку [64].

Наявність у фірми ключових компетенцій може забезпечити: доступ до широкого спектру ринків; унікальність; створення додаткової споживчої вартості продукту; складність; зносостійкість та довготривалість; неповторність; незамінність; орієнтованість на споживача; забезпечення синергетичного ефекту; проблеми з ідентифікацією [81].

Роль ключових компетенцій полягає в тому, що вони дають можливість ефективно використати ресурси підприємства, концентруючи увагу на тій діяльності, яку підприємство виконує найкраще, що створює певний бар'єр входу на ринок для конкурентів та надає компанії можливість якнайповніше використати потенціал ринку [67]. Ключовою компетенцією фірми можуть бути: окремі люди, які володіють унікальними здібностями, знаннями чи досвідом; активи як матеріальні, так і нематеріальні; а також, бізнес-функції, процеси, способи і методи провадження діяльності тощо.

Згідно з цією концепцією компанії мають найвищий рівень конкурентоспроможності за умови безпомилкового розподілення ключових компетенцій серед учасників виробничого процесу, яке стає можливим, в нашому

випадку, завдяки правильному вибору форм і видів міжнародної кооперації. Прийняти рішення чи використовувати КВ у побудові виробничих мереж, застосовуючи методику теорії інтерналізації, трансакційних витрат, тощо, не є достатньою умовою для успішного ведення бізнесу. Компанія, насамперед, має усвідомлювати, якими саме ключовими компетенціями вона володіє й ні в якому разі не може їх довірити будь-кому (у випадку КВ), задля збереження конкурентної позиції на ринку, а які вона може віддати на аутсорсинг. Парадоксальним явищем, що впливає з даної концепції, є те, що ключовою компетенцією фірми (ТНК) може бути система використання контрактних відносин. Тобто декомпозиція бізнес-функцій за рахунок використання КВ може забезпечувати компанії високу конкурентну позицію і на внутрішньому, й на закордонних ринках. Дана концепція переносить дослідження на новий рівень вивчення феномену КВ, дає змогу проаналізувати теорію КВ в прикладному аспекті.

До теорій, чію методологію доцільно використати для аналізу міжнародної кооперації шляхом формування контрактних відносин між її учасниками варто також віднести теорію мережевих організацій М. Патюреля. Так, мережеві форми організації підприємств дозволяють здійснювати інкорпорування знань і використання їх у найбільш рентабельних сегментах ринку. В умовах мережевої економіки має місце поширення об'єднань господарюючих суб'єктів з метою спільної реалізації видів діяльності. Учасники об'єднання при цьому залишаються автономними, але використовують можливості, яких для окремо взятих суб'єктів не існує, що є особливо важливим у галузях промислового виробництва [106].

Не можна оминути увагою ще одну з найбільш важливих теорій, яка слугує методологічним підґрунтям для з'ясування природи та новітніх трендів в еволюції міжнародних контрактних відносин. Йдеться про теорію фрагментації [16]. Вона фокусується на локації виробничих процесів і передбачає, що вони повинні бути поділені на декілька етапів з окремими вузлами, розташованими в різних місцях як в національному, регіональному, так і в міжнародному масштабі. Завдяки поділу виробничого процесу на окремі блоки і розташуванню кожного з них у найбільш підходящому місці, загальна вартість виробництва може бути знижена. Теорія

фрагментації знайшла свій розвиток у працях цілої плеяди авторів, зокрема таких як Д. Деадорф, Р. Джоунс, Г. Кержковські та ін. У своїх дослідженнях вони дійшли висновку, що стимулів для фрагментації більше, коли вона здійснюється в різних країнах через відмінності в цінах на фактори виробництва і доступності технологій [3].

Схематично еволюцію проблематики дослідження контрактних відносин у системі міжнародної кооперації зображено на рис. А.2.

Слід зазначити, що сучасні теоретичні розробки з проблематики міжнародної кооперації та контрактних відносин є відповіддю на поглиблення міжнародного поділу праці [101], що актуалізує такі дослідницькі напрями пошуку та аналізу останнього десятиріччя:

- трансформація статусу країн у СМК (особливо в групі країн, що розвиваються) щодо їх відповідності стратегічним завданням і цілям міжнародних корпорацій;
- секторальні особливості розвитку СМК сфери послуг;
- макроекономічні ефекти та ризики розвитку/заміщення на рівні окремих країн міжгалузевого поділу праці внутрішньогалузевим;
- інтенсифікація розвитку транскордонного міжфірмового поділу праці в рамках спільних програм, договорів підрядного кооперування, спільних підприємств, а також у формі внутрішньофірмового поділу праці в рамках міжнародних корпорацій [101];
- зміна суб'єктності технологічної конфігурації міжнародного поділу праці [107].

Проведена нами систематизація теоретичних підходів до розкриття природи сучасних міжнародних коопераційних зв'язків дозволяє зробити висновок, що науковці розглядають їх зумовленість як внутрішніми детермінантами розвитку компаній, так і впливом цілого комплексу зовнішніх факторів, пов'язаних із трансформаційними зрушеннями в середовищі діяльності ТНК. Зокрема серед узагальнень акцентується увага на низці системних змін та перетворень у глобальному економічному, технологічному, соціокультурному тощо середовищі,

які власне і приводять до трансформацій організаційно-правових, майнових, управлінських форм життєдіяльності ТНК, змушуючи їх рухатись шляхом внутрішньокорпоративної та нелінійної між- корпоративної/міжфірмової еволюції.

1.2. Класифікація контрактних відносин в системі міжнародної кооперації

Для розкриття видів контрактних відносин в системі міжнародної кооперації вважаємо за доцільне виходити із таких методологічних положень:

1) по-перше, видова варіативність міжнародних контрактних відносин напряду пов'язана із поглибленням МПП, якісними змінами в організації процесів виробничої та збутової кооперації, інтенсифікацією інтернаціоналізації, транснаціоналізації, інтеграції та глобалізації світогосподарських зв'язків [63];

2) по-друге, класифікація видів міжнародних контрактних відносин неможлива без використання різних критеріальних ознак з огляду багатомірності їх прояву та постійної модернізації;

3) по-третє, структурування системи міжнародних контрактних відносин дозволить нам поглибити ідентифікацію взаємозв'язку між поняттями «контрактні відносини в системі міжнародної кооперації» та «міжнародні контрактні відносини».

З огляду на ці постулати, доцільно звернути увагу саме на ті змістовні характеристики міжнародної кооперації в сучасних умовах, які дають змогу більш чітко ідентифікувати місце певних видів контрактних відносин в системі міжнародної кооперації щодо всього комплексу різновидів міжнародних контрактних відносин.

Перш за все акцентуємо увагу на тому, що з посиленням глобалізаційних процесів і розвитком продуктивних сил, з'являються нові можливості для отримання синергетичного ефекту від кооперації. У міру поглиблення міжнародного поділу праці реалізується сучасна модель міжнародної кооперації, що інтерпретується як міжнародні економічні відносини з приводу реалізації продуктів спеціалізації країни та імпорту тих продуктів, які в країні не виробляються чи імпорту/спільного виробництва продукції, якщо її виробництво занадто витратне [72].

Міжнародна кооперація, з практичної й теоретичної точки зору, включає в себе великий перелік притаманних їй характеристик, а саме:

- сторони попередньо узгоджують умови спільної діяльності в договірному порядку;

- наявність безпосередніх суб'єктів кооперації, що відносяться до різних країн; головним методом співробітництва є координація господарської діяльності підприємств-партнерів у взаємоузгодженій сфері діяльності;

- обов'язково визначаються головні об'єкти кооперування (готові вироби, компоненти, напівфабрикати, технології тощо) з їх подальшою фіксацією в договірному порядку;

- закріплення за партнерами виробничої спеціалізації й відповідний розподіл завдань у межах договору, що дозволяє досягти визначених цілей коопераційної угоди;

- взаємні або односторонні поставки товарів, комплектуючих, частин та вузлів, зафіксовані в графіку виконання виробничих програм, що відрізняється від звичайних договорів купівлі-продажу;

- довгостроковість та стабільність відносин, що сприяє встановленню між кооперантами стійких виробничих і технологічних зв'язків [96].

Незважаючи на те, що теоретичні питання міжнародної кооперації досить повно висвітлені в економічній літературі, в силу різноманіття форм і видів міжнародної кооперації за останні роки не склалося єдиного підходу у визначенні її змісту та існує значна варіативність її видів. У табл. А.1 нами запропоновані основні підходи в інтерпретації поняття кооперації, міжнародної промислової/виробничої кооперації, згруповані за трьома змістовними аспектами, а саме:

- кооперація характеризується як угода (або співробітництво) незалежних підприємств;

- кооперація є формою концентрації та централізації капіталу, у тому числі в рамках ланок ТНК;

- кооперація ідентифікується, насамперед, як спільне виробництво товарів.

Наявність такої значної кількості тлумачень категорії «міжнародна кооперація» і відсутність єдності щодо виняткового її визначення підтверджує нашу думку, що міжнародну кооперацію слід розглядати як трьохрівневу модель. По-перше, на мікрорівні, коли окремі господарюючі суб'єкти вступають в прямі господарсько-економічні зв'язки, розгортають коопераційні процеси. По-друге, на мезорівні при добровільній передачі підприємствами ряду економічних функцій регіонам, які беруть участь в прикордонних і транскордонних економічних відносинах. По-третє, на макроекономічному рівні, коли цілеспрямована діяльність держав сприяє економічній співпраці країн, забезпечує функціонування інституційних механізмів реалізації МК.

Однак міжнародна кооперація не замикається на зазначених рівнях і включає набагато більше елементів, що і характеризує її як систему. Проаналізувавши значну кількість наукових джерел, присвячених проблематиці міжнародної кооперації [66; 73; 74; 75; 76; 79], ми дійшли висновку, що поняття «міжнародна кооперація» і «система міжнародної кооперації» практично завжди ототожнюються науковцями.

На нашу думку, система міжнародної кооперації (СМК) більш широке поняття, яке слід трактувати таким чином: це єдність елементів системи, що ґрунтуються на міжнародному поділі праці та впорядковуються за структурними рівнями, де провадять свою діяльність господарюючі суб'єкти різної державної приналежності стосовно визначених об'єктів; цілісний характер і функціонування системи визначається об'єктивними законами розвитку суспільства, де суб'єкти господарювання пов'язані один з одним характерними зв'язками, що ґрунтуються на нерівномірному розподілі факторів виробництва, міжнародній кооперації та спеціалізації (рис. 1.2). Сутність (справжній зміст предмета) та існування (зовнішні форми існування предмета) [100] знаходиться в діалектичному взаємозв'язку. Сутність МК проявляється в різноманітних формах, але, через їх розбіжності існує певна самостійність форм. Тому одним з важливих питань методології вивчення МК є виокремлення основних форм, що повною мірою відображають «справжній зміст предмета».

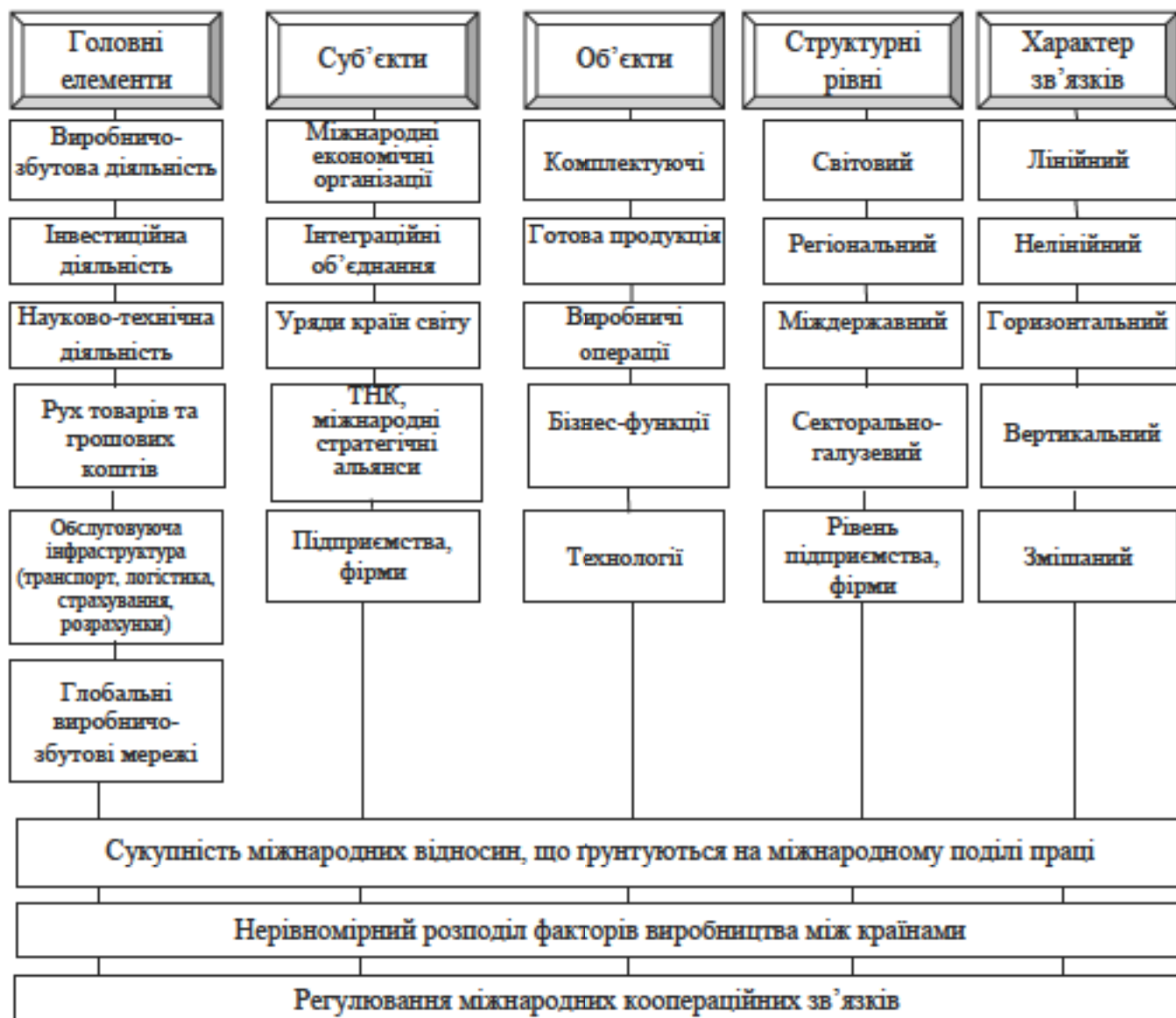


Рис. 1.2. Архітектура системи міжнародної кооперації

Джерело: складено автором

Класифікація форм і видів міжнародної кооперації залежить переважно від методологічних принципів, покладених в її основу. Зауважимо, що в економічній літературі немає єдності стосовно цього питання. Пов'язано це, по-перше, з різним тлумаченням сутності міжнародної кооперації, по-друге, з тим, що в основу класифікації можуть бути покладені різні критерії. Кількість методів, а особливо форм і видів міжнародної кооперації, дуже велика і продовжує зростати в міру розширення кордонів науково-технічних і виробничих зв'язків в сучасному світі. Причому існуючі методи форми та види міжнародної виробничо-збутової кооперації все тісніше переплітаються між собою, створюючи труднощі з їх виокремленням в чистому вигляді [90].

В основу класифікації коопераційних угод доцільно покласти ті критерії, які найбільш повно відображають характерні риси тієї чи іншої категорії таких угод. Теорія і практика коопераційної діяльності на будь-якому рівні розрізняють об'єкт співпраці або ту область промислово-економічної діяльності, в якій вони здійснюються, метод співпраці, тобто організаційні форми і засоби, а також нормативний апарат, за допомогою яких досягається виконання тих чи інших спільно поставлених цілей. Таким чином, як певна система відносин кооперація повинна класифікуватися на основі врахування двох головних факторів – області і методу співпраці (рис. 1.3) [70].

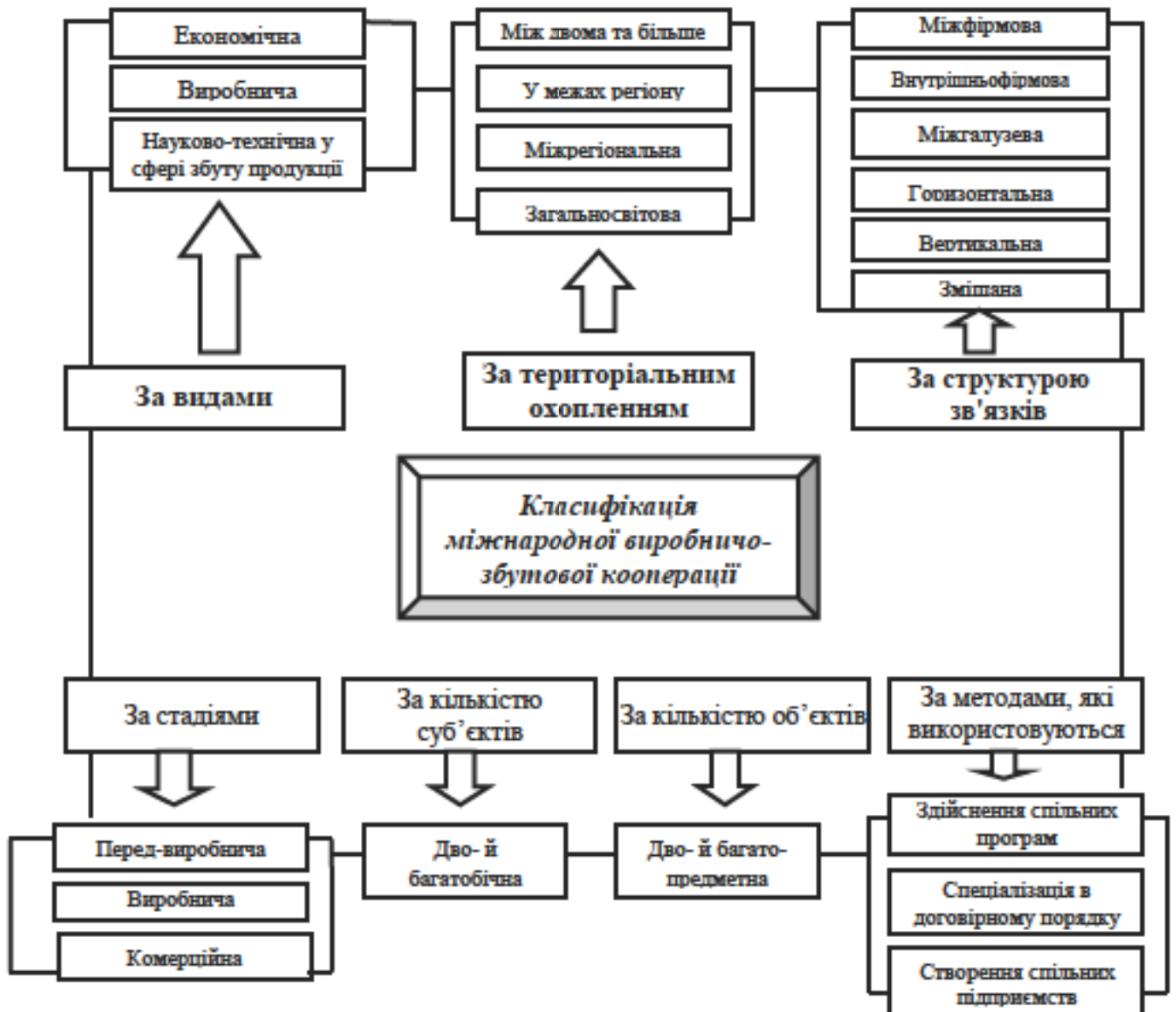


Рис. 1.3. Класифікація видів міжнародної виробничо-збутової кооперації
Джерело: складено автором

Використовуючи такий методологічний підхід до проблеми класифікації міжнародної кооперації, варто виділити її укрупнені об'єкти, до них належать діяльність у сфері: науково-технічної підготовки виробництва (розробка і створення нових видів продукції, вдосконалення існуючих виробів, використання нових технологічних процесів виробництва); матеріально-технічної підготовки виробництва (проекування, інжиніринг, будівництво); діяльність з метою комерційної підготовки виробництва (закупівлі матеріалів, напівфабрикатів, комплектуючих виробів); власне виробнича діяльність; і нарешті, поствиробнича діяльність, пов'язана з реалізацією і післяпродажним обслуговуванням.

Ступінь деталізації структури коопераційних зв'язків також буває дуже різною. Можна досліджувати міжнародні коопераційні зв'язки глобального характеру або їх прояви у внутрішньогалузевому і міжгалузевому аспектах. Зв'язки можуть розглядатися, виходячи, наприклад, з таких ознак, як коопераційні зв'язки багатогалузевих комплексів, окремих галузей і виробництв, промислових підприємств, окремих виробничих підприємств. Існують й інші підходи до аналізу, при яких може бути, наприклад, виявлено територіальну ієрархію зв'язків [40].

Ми поділяємо підходи представників німецької економічної думки щодо доцільності диференціювання форм кооперації – кооперація без участі в капіталі і кооперація з участю в капіталі (Г.П. Віндалу, А. Шверк та ін.). До останньої належить створення спільних підприємств, злиття, поглинання і т.д. У багатьох дослідженнях обґрунтовується природа спільних підприємств як однієї з форм кооперації (Е.Ф. Жуков, Ж-Л. Мючіеллі, І.А. Спиридонов, С. Холленсен та ін.) [65].

Деякі міжнародні організації також відносять спільне підприємство до форм міжнародної кооперації, але відокремлюють його від контрактних відносин. Класифікації форм МК, зроблені експертами міжнародних організацій, зокрема, ЮНКТАД – Конференції ООН з торгівлі та розвитку (UNCTAD, United Nations Conference on Trade and Development), ЮНІДО – Організації ООН з промислового розвитку (United Nations Industrial Development Organization) і ЄЕК (Європейська економічна комісія) ООН наведені на рис. 1.4 [95].

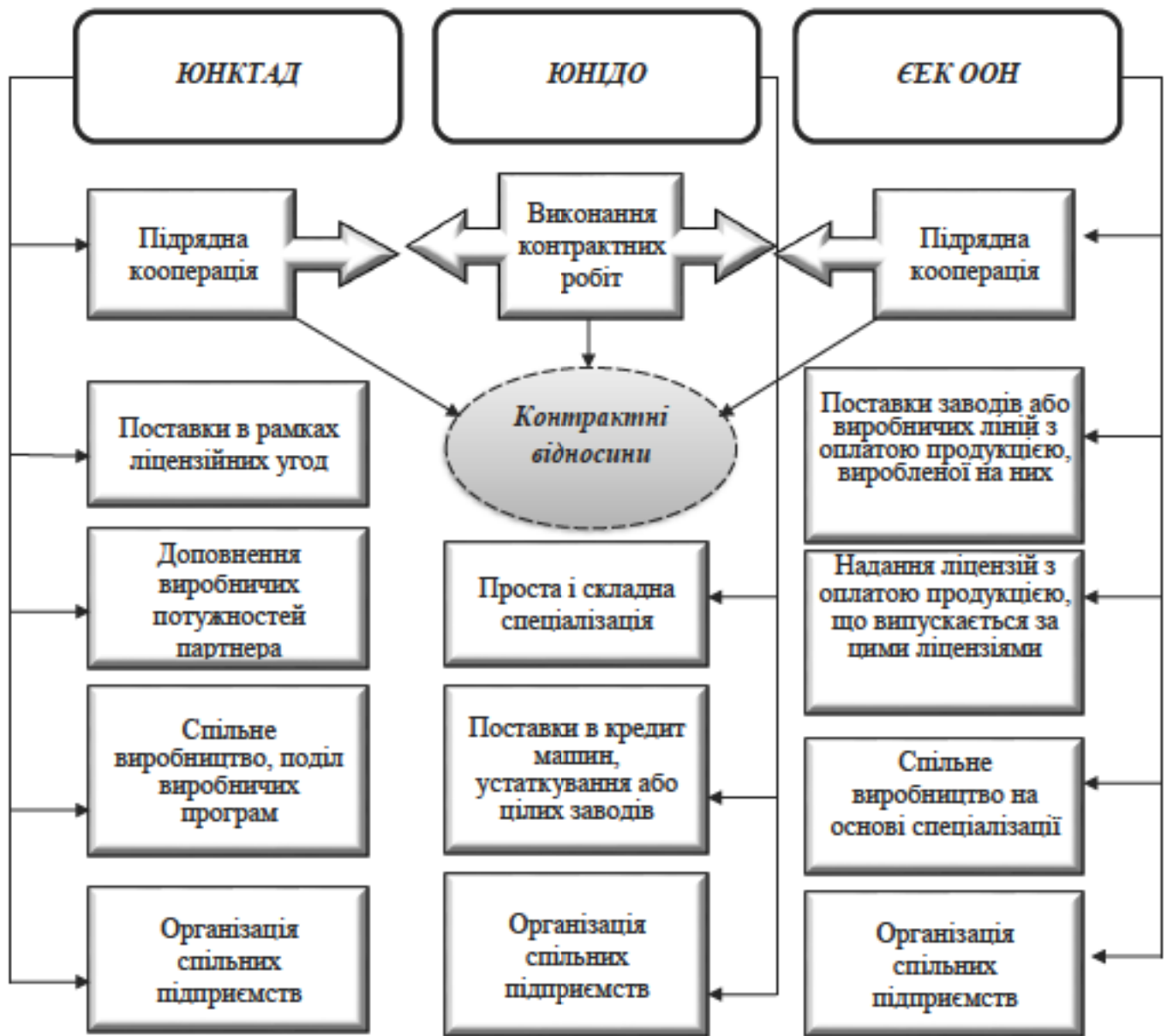


Рис. 1.4. Класифікація форм міжнародної кооперації

Джерело: складено автором за [34; 35; 36]

Контрактні відносини через свою складність не легко піддаються чіткій класифікації, але все ж існує найбільш поширена класифікація, яка поділяє контрактні відносини за типом взаємодії між партнерами. Згідно з цією класифікаційною ознакою контрактні відносини поділяються на: підрядне промислове виробництво, офшорний аутсорсинг, підрядне сільськогосподарське виробництво (контрактне фермерство), франчайзинг, ліцензування, управління за контрактом та інші типи договірних взаємин [40; 53]. Розкриємо сутність контрактних відносин та охарактеризуємо їх переваги та недоліки за типом взаємодії між партнерами (табл. 1.4).

Таблиця 1.4

Переваги і недоліки контрактних відносин за типом взаємодії між партнерами

Вид КВ	Сутність	Основні переваги	Основні недоліки
Ліцензування	Контрактні відносини, за яких міжнародна компанія (ліцензіар) надає право компанії з приймаючої країни використовувати інтелектуальну власність (копірайтинг, торгові марки, патенти, права на промислові розробки, торговельні таємниці) в обмін на платіж (роялті)	Низький рівень фінансових ризиків. Уникнення тарифних, нетарифних обмежень, обмежень на іноземні інвестиції. Доступ до інформації про місцеві ринки від ліцензіата. Низький рівень витрат	Обмеження прибутку. Залежність від ліцензіата. Потенційні конфлікти з ліцензіатом. Висока конкуренція
Франчайзинг	Контрактні відносини, згідно яким міжнародна фірма надає дозвіл компанії з приймаючої країни вести бізнес, в основі якого розроблена франчайзером система в обмін на платежі або наділку на товари і послуги, що постачає франчайзер	Низький рівень фінансових ризиків. Уникнення тарифних, нетарифних обмежень, обмежень на іноземні інвестиції. Жорсткіший контроль порівняно з ліцензуванням. Доступ до інформації про місцеві ринки від франчайзі. Низький рівень витрат	Обмеження прибутку. Залежність від франчайзі. Потенційні конфлікти з франчайзі. Висока конкуренція
Контрактне виробництво (субконтрактинг, підрядне виробництво)	КВ, згідно з якими міжнародна фірма делегує виробничий процес (або його частину), що є складовою ГВС компанії з приймаючої країни. Інакше контрактне виробництво називають аутсорсингом виробничих процесів	Низький рівень фінансових і управлінських ризиків. Мінімальне залучення ресурсів на випуск продукції. Розподіл ресурсів компанії на інші види діяльності в ланцюгу створення вартості. Простіша процедура виходу з ринку	Обмежений контроль. Обмеження на можливість отримання досвіду. Потенційні проблеми у сфері зв'язків з громадськістю (можливість виникнення необхідності перевірки умов праці тощо). Відмінності у стандартах якості
Операції з переробки сировини (голінгові операції)	Контрактні відносини, які становлять собою вид контрактного виробництва, згідно з яким на аутсорсинг віддається лише процес переробки сировини	Низький рівень фінансових витрат. Можливість освоєння нових прогресивних технологій, що передаються замовником. Зменшення витрат на збут продукції, рекламу і пошук ринків збуту. Збереження виробничого і кадрового потенціалу	Обмеження потенційного прибутку. Збільшення залежності від замовника. Повернення новоствореної продукції до іншої країни
Управління за контрактом	КВ, при яких оперативний контроль над активами фірми приймаючої країни передається пов'язаній компанії – контрактору, яка здійснює менеджерську діяльність за визначену плату	Можливість спрямування ресурсів компанії в тому напрямі діяльності, в якому вона має найбільший досвід. Мінімальний фінансовий ризик при виході на зарубіжні ринки	Обмеженість потенційного прибутку умовами договору. Вірогідність ненавмисної передачі партнеру досвіду і методів роботи компанії

Закінчення табл. 1.4

Вид КВ	Сутність	Основні переваги	Основні недоліки
Аутсорсинг (офшоринг аутсорсинг)	КВ, сутність яких полягає в екстерналізації діяльності, що пов'язана з процесами бізнес-підтримки: інноваційні технології, бізнес-функції та управління знаннями	Підвищення ефективності процесів. Скорочення витрат. Отримання ширшого доступу до експертного досвіду	Ризик втратити контроль над ключовими процесами. Високі витрати на впровадження аутсорсингу. Ризикованість передачі діяльності стороннім компаніям
Фермерство за контрактом	КВ між міжнародним закупівельником і фермером (включаючи посередників), відповідно до яких встановлюються умови ведення фермерського господарства та маркетингу	Доступ до земельних ресурсів країн, в яких не має ринку землі. Трансфер знань і технологій. Стабільні торговельні зв'язки	Можлива експлуатація та надмірний знос ресурсів приймаючої країни. Жорсткий контроль. Обмежене право вибору

Джерело: складено автором за [40; 53; 95; 105]

До форм міжнародної виробничої кооперації належать такі операції, як ліцензування і франчайзинг. Виокремимо, за яких саме умов ці форми є коопераційними.

Ліцензійна угода – дозвіл на передачу фізичними або юридичними особами (ліцензіарами) належних їм прав на використання винаходу, промислового зразка іншим фізичним або юридичним особам (ліцензіатам) [103]. Більшою мірою ця форма стосується сфери зовнішньої торгівлі та як форма кооперації ліцензійна угода може розглядатися тільки за дотримання двох умов:

а) оплата ліцензіатом ліцензіару продукції, виготовленої за ліцензією, здійснюється за компенсаційним принципом, тобто продукцією, виготовленою за ліцензією (в цьому випадку угода може бути заснована на принципах перехресного ліцензування, що передбачає взаємний обмін знаннями і патентами, при якому грошові розрахунки можуть не проводитися);

б) є домовленість ліцензіара і ліцензіата про спільні подальші доопрацювання і вдосконалення об'єкта ліцензії за допомогою наявних у них для цього технічних засобів та фінансування.

Франчайзинг – найбільш розвинена форма ліцензування – продавець ліцензії передає покупцеві свою торгову марку і виробничі/маркетингові технології, отримуючи за це обумовлену в контракті грошову суму (компенсацію) [84]. Можна виділити два основних типи франчайзингу:

- франчайзинг продукту і фірмової назви (товарний франчайзинг) – це система розподілу, в рамках якої постачальники укладають контракти з дилерами про покупку або продаж продуктів або продуктових ліній. Дилери використовують фірмову назву, торгову марку і продуктову лінію постачальника.

- франчайзинг ділового пакета (бізнес-формат, діловий франчайзинг) – це стратегія проникнення на ринок, що передбачає встановлення відносин між зовнішнім (франчайзером) і внутрішнім суб'єктом, при яких перший згідно з контрактом, передає останньому діловий пакет послуг, що розроблений ним і знаходиться в його власності. Пакет, що передається франчайзером, містить більшу частину елементів, необхідних місцевому підприємству для становлення й успішного розвитку бізнесу на місцевому ринку, а за франчайзером залишаються регулююча і контролююча функції. Пакет може включати виробництво, ноу-хау, навчання, торгові марки/фірмові назви, авторське право, проекти, патенти, виробничі секрети, територіальну ексклюзивність і т.д. На додаток до цього пакету франчайзер також зазвичай надає місцевому підприємству управлінську підтримку при становленні і розвитку діяльності на місцевому ринку [103]. Саме франчайзинг ділового пакета належить до коопераційної форми, оскільки в цьому випадку між фірмами встановлюються неодноразові зв'язки.

Виробництво за контрактом (підрядне виробництво, субконтрактинг) – це спосіб організації виробництва, який використовує поділ праці між замовником (контрактором) – найчастіше головним (складальним) підприємством і субконтракторами (постачальниками) – спеціалізованими підприємствами, що виробляють комплектуючі та виконують роботи і послуги. До субконтрактації належать такі види виробничої діяльності:

- виготовлення і постачання замовнику компонентів і комплектуючих машинотехнічної продукції, що виробляються відповідно до міжнародних

(українських) стандартів і поставляються великими партіями (наприклад, кріпильні вироби, пакувальний матеріал та ін.);

- проектування, виготовлення і постачання замовнику вузлів, блоків і окремих деталей (виробів) відповідно до узгодженого технічного завдання [98]. Таке співробітництво оформляється, як правило, контрактами на умовах OEM (OEM – Original Equipment Manufacturers);

- розробка, виготовлення та постачання вузлів і окремих деталей (виробів), вироблених на замовлення контрактора і, які поставляються йому, як правило, в обмежених кількостях і в строго встановлені терміни (інноваційний аутсорсинг). Оформляється цей вид співпраці ODM-угодами (Original Design Manufacturers), за якими фірми-субпідрядники займаються розробкою і виробництвом нових товарів – «виробники оригінальних розробок» [98].

Виробництво за контрактом – найпростіша, але вельми поширена форма кооперації. Спільною рисою угод даного виду співпраці є відносно короткий термін їх дії – більшість з них включають короткострокові зобов'язання (які, за необхідності щорічно/періодично поновлюються). Фактично субконтрактинг ґрунтується на принципах аутсорсингу, тобто відбувається виведення певних функцій або видів діяльності за рамки організації.

Найбільш поширеною типологією виробництва за контрактом є виділення його на основі виробничих потужностей і на основі спеціалізації:

- субконтрактація на основі виробничих потужностей використовується в разі, коли контрактору не вистачає своїх власних виробничих потужностей для виконання замовлення в повному обсязі, а створення додаткових потужностей не вигідно і небажано. Дана форма субконтрактації використовується при нестабільності обсягу замовлень, що отримуються контрактором;

- субконтрактація на основі спеціалізації – у цьому випадку контрактор бажає скористатися певними послугами субконтракторів, що мають спеціальне обладнання і апаратуру для виробництва складних і високої точності робіт [98].

У цілому, основною перевагою субконтрактації є те, що вона дає малому бізнесу можливість перейти від найпростіших схем доданої вартості до власного

промислового виробництва, а великим підприємствам дозволяє знизити витрати і зосередити увагу на випуску основної продукції.

Угоди на переробку давальницької сировини – це різновид договору підряду. Економічний зміст операції полягає в тому, що власник сировини, який не володіє потужностями з її переробки, надає право на переробку підприємству в обсязі, необхідному для забезпечення виробництва заданої кількості готової продукції, покриття переробнику витрат, пов'язаних з переробкою, а також для забезпечення норми прибутку переробному підприємству. Власником виготовленої продукції залишається замовник. Для замовника мотивом щодо даної форми кооперації є прагнення знизити собівартість продукції за рахунок розміщення виробничого процесу в країнах з більш низькими витратами на заробітну плату, а також відсутність в країні-замовнику технології або виробничих потужностей для виробництва необхідної продукції. Для переробника мотивом виступає бажання завантажити вільні виробничі потужності при нестачі коштів на самостійну закупівлю сировини.

Міжнародний договір з управління (управління за контрактом) полягає в тому, що одна фірма надає управлінське ноу-хау іншій компанії, яка забезпечує необхідний капітал і організовує діяльність на місцевому ринку. Зазвичай йдеться про впровадження системи поточного управління/контролю і навчання місцевого персоналу з можливою наступною покупкою місцевої фірми [103]. Договори з управління можуть застосовуватися як самостійна форма бізнесу, так і в рамках використання інших коопераційних форм (наприклад, при діловому франчайзингу, спорудженні масштабних об'єктів, спільному виробництві). З одного боку, договори з управління є методом найменш ризикового входження на зарубіжний ринок і з самого початку приносять прибуток. З іншого боку, як і при інших формах, існує небезпека, що партнер може перетворитися на конкурента, крім того, дана форма вимагає значних зусиль для вирішення комунікаційних проблем на місцевому ринку, а недолік контролю обмежує здатність постачальника розвивати виробничий потенціал підприємства.

Аутсорсингова діяльність з кожним роком набирає обертів, зберігаючи за собою позиції зростання протягом останніх десятиліть, вносячи зміни до способів ведення бізнесу на всіх рівнях. Користуючись послугами зовнішніх підрядників, фірма може раціоналізувати процес виробництва та підвищити конкурентоспроможність своєї компанії, а також одержати доступ до необхідних професійних ресурсів при зниженні власних витрат [108].

Аутсорсинг (англ. outsourcing: out – зовнішній, той, що перебуває за межами, source – джерело) – означає комплекс заходів, спрямованих на передачу підприємством певних процесів і функцій іншій організації, яка професійно спеціалізується у сфері поставлених завдань [109]. На відміну від разових послуг чи робіт, аутсорсинг має стратегічний характер. Так, приймаючи рішення на користь аутсорсингу, підприємство-замовник одержує більше, ніж просто послугу, а доступ до бізнес-процесу, відповідних систем та інфраструктури зовнішніх компаній, не беручи інвестиційної участі в її капіталі, що дає змогу сконцентруватись на профільному виді діяльності.

Слід зазначити, що аутсорсинг – це збірне поняття, але існує певна різниця між його видами, яка проявляється в залежності від місцезнаходження замовника та виконавця і підпорядкованості: офшоринг – замовник і виконавець перебувають на території різних країн, при цьому виконавець є підрозділом замовника; аутсорсинг – замовник і виконавець перебувають на території однієї країни, при цьому виконавець є незалежним підприємством; офшорний аутсорсинг – є змішаним видом [108]: виконавець – незалежне підприємство, яке перебуває в країні, відмінній від країни-юрисдикції замовника. У нашому дослідженні саме офшорний аутсорсинг становить предмет нашого інтересу.

Існує й інша класифікаційна ознака «Залежно від завдань, які передаються на вирішення виконавцям», відповідно до якої можна виділити такі види аутсорсингу: виробничий аутсорсинг; аутсорсинг бізнес-процесів; IT-аутсорсинг (передача на обслуговування інформаційних систем замовника) [97].

Наступна класифікаційна ознака розкриває сутність вищеназваних контрактних відносин у зовсім іншій проекції: як стратегію виходу на зарубіжний

ринок. Тобто, вони поділяються відповідно до рівня витрат, пов'язаних з виходом підприємства на зарубіжні ринки та рівнем привабливості інвестування, матричне представлення якого ілюстративно зображено на рис. 1.5.

Привабливість інвестування

	Висока	Середня	Низька
Високі	<i>Власне підприємство за кордоном</i>	<i>Франчайзинг</i>	<i>Толлінгові схеми</i>
Середні	<i>Спільне підприємство</i>	<i>Виробництво за контрактом</i>	<i>Ліцензування</i>
Низькі	<i>Представництво</i>	<i>Управління за контрактом</i>	<i>Експорт</i>

Витрати при входженні на ринок

Рис. 1.5. Ілюстративна матриця диференціації контрактних відносин щодо рівня витрат виходу підприємства на зарубіжні ринки [71]

Поширеною стратегією виходу на зовнішні ринки є контрактні угоди через об'єднання зусиль з комерційними підприємствами країни-партнера. Стратегія спільної підприємницької діяльності (або контрактна стратегія) відрізняється від експортної тим, що формується партнерство, яке реалізується через ліцензування, франчайзинг, контрактне виробництво, управлінські контракти, виконання робіт «під ключ», толлінгові схеми тощо. Від інвестиційної стратегії контрактна відрізняється тим, що на території країни-партнера відбувається об'єднання зусиль з місцевою компанією.

На рис. 1.5 видно, що контрактні відносини знаходяться між двома протилежними видами зовнішньоекономічної діяльності і, одночасно, стратегіями виходу на ринок. Майже всі з них характеризуються середнім рівнем витрат на входження на ринок і середнім рівнем ризикованості інвестування. Однак, кожен з цих видів має свої переваги і недоліки.

Наприклад, перевагою стратегії ліцензування є незначні капіталовкладення та низький рівень фінансових ризиків. Фірма, що передає право на виробництво та/чи продаж товару (ліцензіар) отримує доступ до повної інформації про місцеві ринки (середовище ведення бізнесу на цільовому ринку, потенційні одержувачі ліцензії, потенційні обсяги продажів тощо) від ліцензіата і можливість виходу на зарубіжний ринок з мінімальним ризиком, не використовуючи при цьому значних фінансових та управлінських ресурсів, а фірма, якій надається це право (ліцензіат), отримує доступ до виробничих технологій товару, який вже має визнання на інших міжнародних ринках, при відносно невеликих витратах на НДДКР [71].

Однак, вихід на зовнішні ринки за допомогою ліцензування має свої недоліки. Ліцензування вимагає серйозної юридичної підтримки, адже завжди існує ризик виникнення розбіжностей і проблем, а прорахунки при підписанні контракту можуть привести до серйозних втрат з обох сторін. Ще одним недоліком цієї стратегії є відсутність у ліцензіара можливості здійснювати постійний і суворий контроль за діяльністю ліцензіата порівняно зі створенням власного підприємства чи філії. Крім того, внаслідок ліцензування виникає загроза втраченого прибутку для обох партнерів. При довгостроковій ліцензійній угоді для ліцензіара існує ризик отримання прибутку меншого, ніж за умов прямої торгівлі [83]. Ліцензіар і ліцензіат залежать один від одного у сфері забезпечення якості продукції та підтримки репутації бренду. Ще однією проблемою є довгострокові стратегічні наслідки ліцензування технології компанії. Після закінчення терміну ліцензійного договору ліцензіат може стати потужним конкурентом ліцензіару, дізнавшись секрети виробництва продукту, або розробивши власні технології на основі технологій ліцензіара та розпочавши свою діяльність на території, де вже працює ліцензіар. Існує також загроза створення ліцензіатом репутації незалежної компанії [78].

Франчайзинг має ряд переваг для обох сторін угоди. Так, для франчайзера це, в першу чергу, мінімізація витрат на організаційну й управлінську діяльність, водночас зі швидшим розповсюдженням своєї продукції, ніж при використанні власного капіталу. Крім того, франчайзер має можливість укладати вигідні контракти з постачальниками.

На відміну від ліцензування, франчайзинг передбачає чіткіший контроль та підтримку франчайзі з боку франчайзера. Франчайзинг, так само як й ліцензування, має контрактну форму, тобто забезпечує чітку і повну відповідність роботи франчайзі до стандартів франчайзера (не тільки з питань, що стосуються безпосередньо продукції, але й дотримання заданого плану бізнес-операцій, форми фінансової звітності тощо). Разом з тим, франчайзинг може бути гнучким з метою налагодження й адаптації продукту до місцевих звичаїв і смаків споживачів країни франчайзі. Франчайзер отримує можливість доступу до важливої інформації про звичаї і культурні аспекти ведення бізнесу в тій чи іншій країні.

Значними перевагами, які надаються франчайзі, крім ведення бізнесу, який добре зарекомендував себе з перевіреною продукцією і технологією його виробництва, є допомога франчайзера у відкритті нових торгових точок, передачі досвіду, організації рекламних кампаній та формуванні позитивного іміджу продукції компанії в уявленні споживачів. Основним недоліком франчайзингу є необхідність розподілу прибутку, отриманого франчайзі. Крім того, франчайзинг може спричинити труднощі, пов'язані із невідповідністю стандартів діяльності франчайзера і франчайзі, що вимагатиме залучення значних коштів [88; 102].

Серед переваг для ініціатора виробництва за контрактом можна назвати мінімальні капіталовкладення і відсутність політичного ризику; збереження повного контролю над ринком, просуванням товару, товарними знаками тощо; відсутність валютного ризику; формування сприятливого іміджу на зарубіжному ринку, зокрема перед місцевим урядом завдяки створенню робочих місць; зниження вартості виробництва у випадку, якщо витрати в країні розміщення нижче; входження на ринок потребує подолання високих тарифних і нетарифних бар'єрів [60]. Виробництво за контрактом є особливо вигідним, коли відсутня необхідність у патентуванні виробу і коли ринок занадто малий і не виправдовує інвестиції в будівництво власного підприємства.

Разом з тим виробництво за контрактом має для його ініціатора і певні недоліки, зокрема: нелегко знайти партнера, здатного зробити якісний продукт і забезпечити умови контракту; іноді необхідні значні вкладення в навчання і

підвищення кваліфікації інженерно-технічного і робочого персоналу для забезпечення належної технічної підготовки; після закінчення терміну контракту місцевий виробник, що володіє технологією і повним виробничим циклом, може виявитися конкурентом тощо [110]. Значним недоліком цієї стратегії є відсутність контролю над виробничими процесами, що може спричинити зниження якості продукції [102].

Серед переваг цієї стратегії управління за контрактом можна назвати мінімальні ризики від присутності на зарубіжному ринку, швидкість отримання доходу від діяльності, відсутність конкуренції з боку клієнта, можливість отримати додаткові доходи від підвищення прибутковості або збільшення обсягів продажів керованої компанії, можливість ретельного вивчення зарубіжного ринку і впливу на керовану фірму [80].

Дана стратегія має також певні обмеження. Так компанія, що буде управляти іншою компанією, не зможе вести самостійний бізнес на території країни керованої компанії на період дії угоди. Крім того, управлінська компанія повинна мати достатню кількість висококваліфікованого персоналу, що готовий працювати за кордоном протягом періоду дії угоди.

Здійснення толінгових операцій вигідне суб'єктам господарювання з точки зору оподаткування, оскільки давальницька сировина і готова продукція з неї, а також послуги з переробки можуть не оподатковуватися в країні, в якій здійснюється переробка [91].

Переваги роботи за давальницькою схемою для переробника полягають у: мінімізації грошових ресурсів для фінансування оборотного капіталу; можливості освоєння нових прогресивних технологій, що передаються замовником; забезпеченні максимального завантаження виробничих потужностей і, як наслідок, збереження виробничого і кадрового потенціалу підприємства. Крім того, ефект масштабу виробництва веде до зниження величини витрат на одиницю продукції і до підвищення конкурентоспроможності власної продукції; зменшення витрат на збут продукції, рекламу і пошук ринків збуту; податкової економії.

У теорії глобальних виробничих мереж контрактні відносини поділяють за такою класифікаційною ознакою, як типи управління глобальними виробничими мережами на експансіоністський, модулярний, релятивний. Їх характеристику наведено в табл. 1.5.

Таблиця 1.5

Контрактні відносини як вид управління глобальними виробничими мережами

Вид КВ	Ключові характеристики відносин між ТНК-виконавець	Рівень контролю	Основні наслідки для виконавця	Основні наслідки для розвитку ГВМ
Експансіоністські	<ul style="list-style-type: none"> - Відносно прості транзакції; - ТНК прагне отримати значну частину ринкової влади; - ТНК використовує жорсткий контроль над виробництвом 	Відносно високий	<ul style="list-style-type: none"> - Відносно невеликі постачальники; - високий ступінь асиметрії влади; - високий рівень контролю і перевірки зі сторони провідної компанії; - трансфер знань сфокусований лише на ефективне вилучення доходів 	<ul style="list-style-type: none"> - Може спричинити відносно високий рівень залежності від декількох ТНК, що мають низький рівень витрат на переорієнтацію; - відбувається трансфер знань, але обмежений за масштабом
Релятивні	<ul style="list-style-type: none"> - Складні транзакції; - інформацію про продукцію чи процес важко закодувати і передати; - партнерські взаємовідносини 	Середній	<ul style="list-style-type: none"> - Взаємозалежність між партнерами; - швидка взаємодія та обмін знаннями між партнерами; - постачальник здебільшого виробляє диференційовану продукцію 	<ul style="list-style-type: none"> - Рівень трансферу технологій і навчання відносно високий; - більш стабільний попит завдяки більш високим витратам на переорієнтацію провідних компаній
Модулярні	<ul style="list-style-type: none"> - Складні транзакції; - інформація щодо специфікації товару легко передається; - ТНК надає перевагу координації в рамках партнерської фірми 	Відносно низький	<ul style="list-style-type: none"> - Нижчий рівень залежності від провідної фірми: постачальник прагне вести свою діяльність більше, ніж в одній ГВС; - обмежені інвестиції, пов'язані зі специфічними транзакціями 	<ul style="list-style-type: none"> - Значні можливості для зв'язків; - відносно великі обсяги потоків інформації в рамках міжфірмових зв'язків

Джерело: складено автором за 28; 53; 57

Деякі ТНК координують мережі постачальників через свої збутові офіси, які виступають в ролі основної комунікації з локальними фірмами, шляхом регулярних і швидких перевірок на місцях. Такі офіси забезпечують технологічною підтримкою локальних постачальників з метою допомогти їм удосконалити свої операційні та

інноваційні можливості. Низький рівень свободи, яким характеризуються експансіоністські КВ робить їх схожими до жорстко контрольованих філіалів у вертикально інтегрованих операціях, де механізми контролю є такими самими – організація і координація постачальників і партнерів, включаючи процеси управління трансфером знань і перевіркою якості [90].

Модулярні КВ з'явилися як стратегія мінімізації витрат на управління глобальними виробничими мережами і спрощення вибору та/або зміни постачальників. Така форма управління широко використовується в галузі електроніки. Комбінування висококваліфікованих постачальників першого рівня і стандартизації специфікацій продукції дає змогу ТНК постачати продукцію, адаптовану до потреб споживачів, не залучаючись в складні транзакції з постачальниками. Партнер по КВ працює з ТНК, постачаючи продукцію, адаптовану до потреб споживача, але він може бути постачальником для інших компаній і може бути доповнений іншими постачальниками без зайвих складностей [90].

Релятивні КВ є результатом спільної залежності між ТНК і фірмою-партнером. Вони з'являються тоді, коли співробітництво між ТНК та іншими фірмами базується на комунікаціях щодо неявних знань, на поділі ключових компетенцій між ними. Контрактні домовленості, на яких базується таке управління відносинами повинне відображати обмін неявними знаннями і складнощі оцінки зусиль, вкладених партнерами в бізнес. У цих випадках, така форма взаємодії, як спільне підприємство є типовою для управління відносинами [57].

Контрактні відносини як і міжнародну кооперацію можна поділити на види залежної від їх застосування на конкретній стадії виробництва: 1) контрактні відносини, що реалізуються на передвиробничій фазі; 2) КВ, що реалізуються в процесі виробництва; 3) КВ, що реалізуються на поствиробничій фазі. Та більш цікавою та сучасною буде модифікована класифікація за такою ознакою, як види контрактних відносини залежно від стадії включення в процес створення доданої вартості.

На першій стадії підприємство виконує лише складання, на другій – виступає постачальником «під ключ» (original equipment manufacturing), на наступному рівні стає розробником власних дизайнерських рішень (original design manufacturing) і на фінальній – творцем власних брендів (original brand manufacturing). Цей шлях демонструє так звана діаграма «посмішка» (smile curve), яка характеризує прибутковість участі в міжнародній кооперації на різних стадіях виробництва (рис. 1.6) [37]. Процес додавання вартості проходить три стадії: передвиробничу, виробничу і поствиробничу. Участь в першій і третій стадіях приносить компаніям найбільший дохід, у другій – мінімальний.

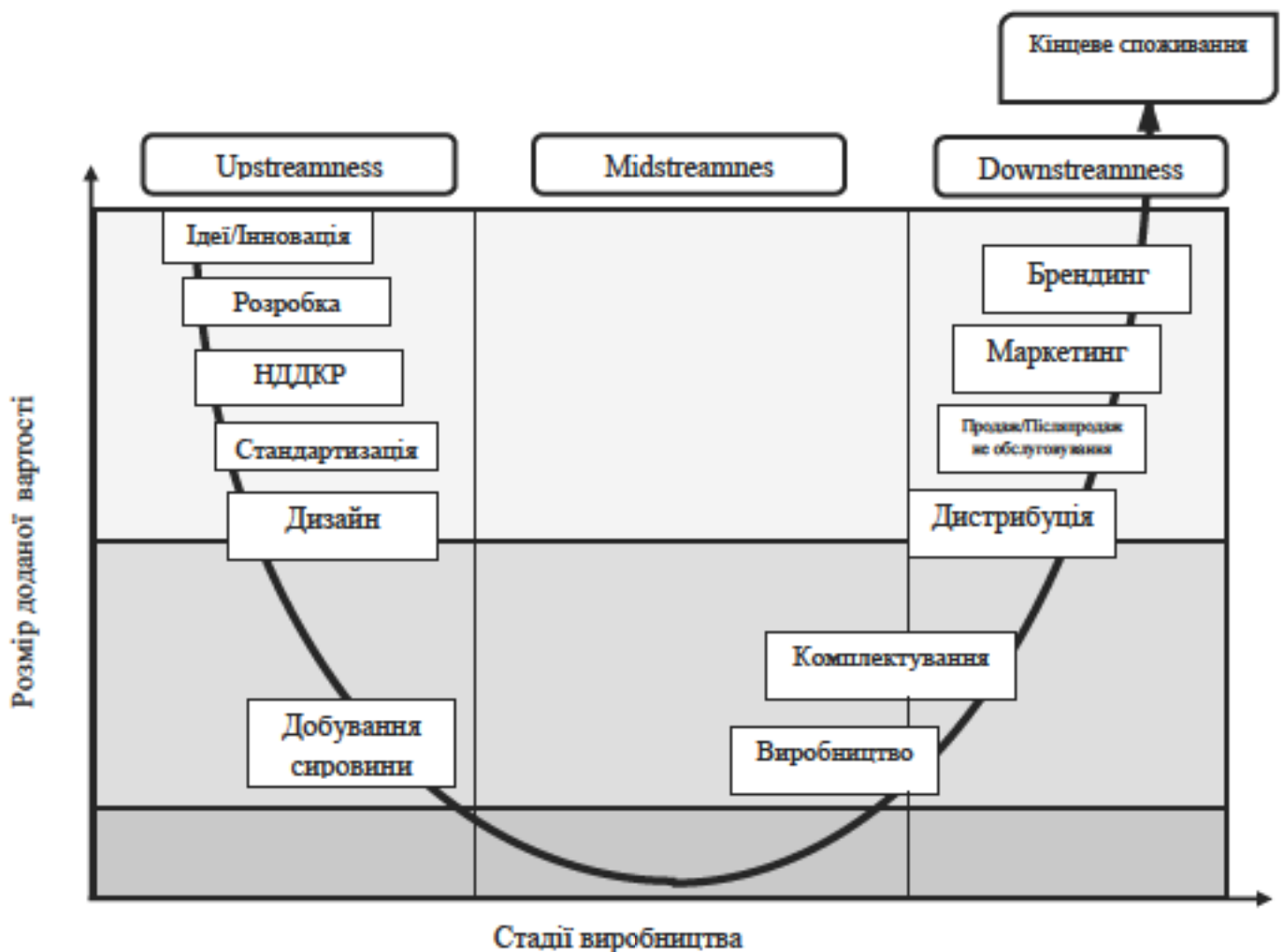


Рис. 1.6. Розподіл доданої вартості за фазами та сферами фрагментації виробництва та збуту в системі міжнародної кооперації (діаграма «посмішка»*) [37]

*Upstreamness – діяльність з розробки та видобутку; meadstreamness – безпосереднє виробництво; downstreamness – діяльність пов'язана з продажем та післяпродажним обслуговуванням.

У фрагментарному виробничому процесі країна може позиціонувати себе на різних виробничих етапах у ланцюгу вартості того ж сектора, що має різні технологічні рівні і, отже, диференційований прибуток. Ці етапи утворюють «криву посмішки», яка показує залежність величини доданої вартості у ГВМ з етапами виробничого ланцюга [38].

У цьому сенсі певна країна може бути розташована вгорі або внизу по кривій. Певні етапи можуть характеризуватися виключно постачанням або виробництвом сировини, що створюють незначну вартість і є більшою частиною «кривої посмішки», а також знаннями, такими як науково-дослідні розробки, дизайн та заснування брендів, які додають більш високого значення у виробничому процесі. Наступні проміжні етапи – це ті, що пов'язані зі збором продукції та наданням послуг (після продажу або обслуговування клієнтів). Згідно з «кривою посмішки» підказки ланцюга створення вартості забезпечують більшу додану вартість, коли країна є власником обох «upstream-етапів» та нематеріальних активів на виході.

Таким чином, країна може мати велику частку експорту технологічно інтенсивних секторів, але брати участь у фазі виробництва, що не забезпечує значного прибутку, такими як монтажні роботи. Або ж, навпаки, вона може брати участь у фазі на висхідній стадії як постачальник високооплачуваної вартості досліджень та розробок у продуктивних галузях, які не оцінюються як сектор вищої технології. Інакше кажучи, той факт, що кінцевий продукт завершено та експортується в одній країні, не обов'язково означає, що вітчизняні фірми цієї країни домінують в ГВМ і додають великий відсоток до загальної вартості цього продукту [17].

Останнім часом усередині глобальних виробничих мереж зростає вертикальна конкуренція: компанії борються за велику частку в розподілі вартості всередині виробничого ланцюга і переході на першу або третю стадії, що відображені на діаграмі. Глобальні виробничі мережі – це процеси, які реально відбуваються в світовій економіці, що формують і визначають конкурентоспроможність країн, рівень їх розвитку, місце у виробничому циклі [68].

Дослідивши теоретичний і практичний аспект застосування КВ, ми дійшли висновку, що конкретні види контрактних відносин використовуються в основному в певних сферах діяльності. Завдяки цьому спостереженню виникла можливість класифікувати контрактні відносини відповідно до їх застосування в певній сфері господарської діяльності: КВ в переробній промисловості – виробництво за контрактом; КВ у сфері готельно-ресторанного бізнесу та роздрібної торгівлі – франчайзинг, ліцензування; КВ в сільському господарстві – контрактне фермерство; КВ у сфері інноваційних технологій – аутсорсинг ІТ-ВРО, ліцензування; КВ у банківській сфері та страхуванні – управління за контрактом; КВ у добувній промисловості – концесії. Така класифікація пов'язана з тими властивими сутнісними характеристиками та механізмами взаємодії між партнерами, що втілюються в окремому виді КВ.

Отже, рішення фірми щодо надання переваги контрактним відносинам як інструменту екстерналізації базується на ключових перевагах, якими вони володіють за своєю природою. До таких переваг, якщо не брати до уваги певні види КВ та їх особливості, належать: відносно низькі початкові капітальні витрати та капітальні витрати на обслуговування операційної діяльності; відповідно знижується ступінь ризику; більша гнучкість в адаптуванні до змін протягом бізнес-циклу і до змін в попиті [48]; відмежування другорядних бізнес-процесів, які можуть реалізовуватися при менших витратах чи більш ефективно третьою стороною.

Необхідність зміни важелів управління для фірм в посткризовому світі та можливість уникнення ризиків – все це збільшує привабливість використання КВ, разом з низькими стартовими витратами. Чим більше компанії усвідомлюють необхідність запобігання шокам бізнес-циклу чи делегування ринкових ризиків партнеру через ліцензування або франчайзинг, тим важливішою стає притаманна КВ гнучкість у процесі зміни рівня виробництва [10]. Нарешті, в різних галузях промисловості існує тенденція до фокусування на ключових компетенціях, які прискорюють діяльність, екстерналізуючи частини ланцюга створення доданої вартості на інші операції, зважаючи на прагнення забезпечити максимальну

ефективність на всіх етапах створення доданої вартості в процесі обслуговування зростаючих ринків, які вимагають низько цінові версії продукції зрілих ринків [14].

Крім переваг, існують і недоліки та ризики, пов'язані з контрактними відносинами. Для початку, екстерналізація будь-якої частини виробничого процесу призведе до втрати частини доданої вартості, що відображає цей процес. Природні та структурні ринкові недосконалості і пов'язані транзакційні витрати також можуть вплинути на рівень привабливості КВ. Це врівноважується завдяки відносній прибутковості інших сегментів ланцюга створення доданої вартості і потенціальною економією, що може бути досягнута за рахунок екстерналізації діяльності. Ризики, пов'язані з використанням КВ, породжені низьким рівнем контролю над процесами, потенційними наслідками для рівнів якості та сервісу, а також над технологіями, навичками та іншими формами інтелектуальної власності, що передаються партнеру [53]. Метою договору про укладання контрактних відносин є саме запобігання або нівелювання обумовлених недоліків і ризиків, встановлення параметрів розподілу доданої вартості і прибутку, включаючи принципи і величину розподілу ризиків між сторонами.

На додаток до названих факторів, що збільшують привабливість використання КВ, належать і такі: збільшення фрагментації виробничого процесу між локаціями, зростання складності координації знань і поширення галузевих стандартів, удосконалення режимів захисту інтелектуальної власності на загальносвітовому рівні, збільшення виробничих потужностей і можливості співпраці з партнерами на нових ринках, що мають високий рівень довіри і технологічного забезпечення [90].

Аналіз міжнародної практики організації контрактного виробництва та збуту, а також підходів науковців щодо виокремлення видів контрактних відносин в системі міжнародної кооперації дозволила нам виділити такі класифікаційні ознаки для систематизації:

- тип взаємодії між партнерами: підрядне промислове виробництво, аутсорсинг послуг, підрядне сільськогосподарське виробництво (контрактне фермерство), франчайзинг, ліцензування, управління за контрактом, концесії;

- стратегія виходу на зарубіжний ринок (передбачає використання поліваріантних форматів контрактних відносин як стратегії спільної діяльності міжнародної компанії на ринку підприємства-виконавця);
- тип управління глобальними виробничими мережами (експансіоністські, модулярні, релятивні контрактні відносини);
- застосування контрактних відносин на конкретній стадії виробництва чи збуту (контрактні відносини, що реалізуються на передвиробничій фазі; ті, що реалізуються в процесі виробництва; контрактні відносини, що реалізуються на поствиробничій фазі;
- щодо стадії включення в процес створення глобальної доданої вартості (спеціалізація на операціях збірки, спеціалізація на операціях «під ключ», спеціалізація на власних дизайнерських рішеннях та розробках, створення власних брендів).

Врахування запропонованих ознак дозволяє виявити варіативність у використанні контрактних відносин та ідентифікувати релевантні кожному із різновидів переваги та ризики.

1.3. Методичний інструментарій аналізу макроекономічних ефектів та інтенсивності участі країни у міжнародних контрактних відносинах

Вимірювання контрактних відносин є важливим етапом в розумінні масштабів та тенденцій розвитку транснаціоналізації виробництва та збуту, світової торгівлі та інвестування у цілому. Розуміючи складність КВ та їх взаємозв'язок з іншими операціями ТНК, головною ціллю стає встановлення базисних основ вимірювання КВ за переліком показників.

По-перше, повномасштабно оцінити обсяги контрактних відносин складно через недосконалість національної та міжнародної статистики, яка повністю враховувала б такі специфічні трансакції.

По-друге, аналізувати КВ досить складно, тому що операції прямого володіння, часткового володіння, контрактних відносин та непов'язаної торгівлі міжнародного оперування ТНК є взаємопов'язаними, а відмінності між різними формами розмиті. Більше того, взаємозв'язки між ПІ, КВ та торгівлею є також

щільно переплетеними у багатьох ГВМ. Використання КВ для інтерналізації підприємницької діяльності поширене в багатьох галузях і в кожному сегменті глобального ланцюга створення доданої вартості. Така розповсюдженість створює перешкоди для аналізу.

Для оцінки обсягів та масштабів феномену контрактних відносин у світовому вимірі експерти ЮНКТАД використовують трирівневий підхід [53].

По-перше, превалювання окремих видів КВ (за типом взаємодії) слід розмежовувати між галузями, тобто слід брати до уваги найпоказовіші значення обсягів КВ, що застосовуються в певній галузі. Наприклад, такий вид як виробництво за контрактом найпоширеніший серед галузей електроніки, виробництва одягу та взуття, автомобільних комплектуючих та ін. Найчастіше, інформацію щодо комбінації вид-галузь експерти ЮНКТАД пропонують отримувати двома шляхами:

- де можливо з даних галузевого аналізу, чи галузевих асоціацій, чи у консультаційних агентств. Пропонується уточнити отриману інформацію, проаналізувавши найбільших учасників на кожному ринку та відкоригувати загальні обсяги продажу КВ (це такий об'єм експорту продукції, який створюється при реалізації контрактних відносин між резидентами різних країн) на відповідний коефіцієнт інтернаціоналізації, щоб отримати уточнений обсяг трансграничної торгівлі в рамках КВ;

- у випадках, коли інформація щодо обсягів КВ відсутня, пропонується оцінювати трансграничну торгівлю КВ через вичленення реекспорту зі світових обсягів експорту тих товарів, що характеризують торгівлю певного виду КВ (наприклад, одяг, взуття, іграшки, якими торгують в рамках виробництва за контрактом). Отримане число слід помножити на відсоток (який вираховується на основі галузевих звітів та інтерв'ю) експорту комбінації вид-галузь КВ для того, щоб отримати результат максимально наближений до реальності.

По-друге, додану вартість, яка відноситься до трансграничних продажів КВ пропонується оцінювати у більшості випадків, застосовуючи коефіцієнт доданої вартості (розрахованої як суми доходу до оподаткування, витрати на персонал та

амортизацію) до обсягів експорту репрезентативної вибірки компаній у кожній галузі. Для франчайзингу найоптимальнішим є отримання статистичної інформації від франчайзингових організацій.

По-третє, пропонується показник «кількість створених робочих місць» як загальний, так і окремо в країнах, що розвиваються та в транзитивних економіках розмежовувати за комбінаціями вид-галузь:

- у випадку, коли в комбінації вид-галузь ринок є висококонцентрований (виробництво за контрактом в електроніці, автомобільних комплектуючих та фармацевтиці; менеджмент за контрактом у готельній сфері), оцінювання транскордонного працевлаштування здійснюється таким чином: береться загальна кількість створених робочих місць компаніями в певній галузі, яка помножується на їх частку ринку на глобальному ринку КВ в їх галузі і на відсоток інтернаціоналізації. Оцінювання показника працевлаштування в транзитивних та країнах, що розвиваються здійснюється за допомогою частки активів чи працевлаштованих найбільших компаній в загальному показнику «кількості створених робочих місць»;

- у випадку, коли концентрація на ринку низька (виробництво за контрактом у легкій промисловості) загальний показник працевлаштування оцінюється за допомогою галузевих показників статистичної бази ЮНІДО для визначення показника працевлаштування у всьому світі окремої галузі, до якого застосовується специфічний галузевий коефіцієнт, що вираховується як частка виготовленої продукції на експорт, з якої вираховується частка експорту даної комбінації вид-галузь. Оцінювання показника працевлаштування в транзитивних економіках та країнах, що розвиваються здійснюється за допомогою вичленовування частки із загального показника працевлаштованих завдяки КВ у всьому світі;

- інформацію щодо франчайзингу та ІТ-ВРО аутсорсингу слід брати з даних національних асоціацій та з галузевих звітів.

Більшість науковців [4; 26; 59; 94; 99], які досліджують міжнародну кооперацію, зазначають, що оцінити її обсяги і значущість можливо за показником

експорту проміжних товарів (проміжними товарами можуть бути частини і компоненти або будь-які інші деталі, що використовуються у виробництві товарів для кінцевого споживання) та його частки в структурі експорту готових товарів та сировини. Така обставина пояснюється фундаментальними змінами у факторах міжнародного поділу праці, стандартизації виробництва деталей, вузлів та комплектуючих виробів. На початку ХХІ століття у світовому господарстві склалася система МПП, що характеризується розчленуванням виробничого процесу на окремі операції і обміном між ланцюгами єдиного загальносвітового технологічного циклу проміжними товарами [94]. Розвиток технології виробництва та логістики призвели до того, що в світовій торгівлі відбулися кардинальні зміни порівняно з традиційною моделлю товарообороту, коли готові вироби обмінювались на сировину та навпаки.

Найбільш притаманна торгівля проміжними товарами для подетальної кооперації (за видами) або ж для виробництва за контрактом, толінгу чи виробництва компонентів за ліцензією (за формами кооперації). Об'єктивна необхідність такої кооперації продиктована, в тому числі, тенденцією підвищення капіталоємності виробництва нових товарів; складність і масштаби сучасних технологічних завдань такі, що налагодження ефективного виробництва потребує вибудовування коопераційних зв'язків.

У теоретичному плані, в умовах експоненціального зростання видів деталей і компонентів для випуску кінцевої продукції, їх виробництво в межах однієї країни стає не вигідним, через те, що виробництво комплектуючих здійснюється невеликими партіями, з великими питомими витратами і недостатнього технологічного рівня. Закордонні проміжні товари дозволяють знизити собівартість кінцевої продукції та зробити її більш конкурентоспроможною, крім того, в умовах лібералізації торгівлі, вартість таких товарів може бути меншою, ніж у власній країні [69].

Така кооперація дає можливість зменшити час підготовки виробництва нових видів продукції, а також суттєво зменшити капіталоємність виробництва. Так обмін вузлами та деталями між країнами з метою виготовлення кінцевої продукції

зменшує час на його підготовку в середньому на 14–20 місяців, при цьому вартість освоєння нового виробництва знижується на 50–70% [96].

Слід зазначити, навіть, якщо показник експорту проміжних товарів може дати відповіді на питання, який масштаб міжнародної кооперації, то лише в тій частині, де торгівля такими товарами здійснюється між партнерами за коопераційною угодою і ці проміжні товари зазнали хоча б мінімальної переробки, в іншому випадку така торгівля лише описує звичайний експорт, що не містить рис кооперації. Потрібно взяти до уваги, що торгівля проміжними товарами може здійснюватися й між філіалами однієї компанії, що знаходяться в різних країнах. У цьому випадку також не йдеться про міжнародну кооперацію, адже тут порушується її основний принцип – юридична незалежність партнерів або приналежність до капіталів різних країн. Отже, виходить, що торгівля проміжними товарами лише деякою мірою відображає обсяги міжнародної кооперації. Вчені не дають однозначної відповіді щодо того, який саме відсоток в такій торгівлі належить КВ, однак є думки, що він може коливатися від 30 до 60%. Експерти ЮНКТАД припускають, що на трансграничну торгівлю ТНК за рахунок контрактних відносин припадає 15%, на світовий експорт близько 10% [53].

Інші науковці, через відсутність відповідної статистичної інформації, що описує міжнародну кооперацію, чи навіть окремі види або форми, стверджують, що обсяги міжнародної кооперації можна виміряти завдяки показникам міжнародної торгівлі. За оцінками дослідників до 50% світової торгівлі товарами та послугами відбувається на основі довгострокових контрактів виробничо-технологічного характеру, а в торгівлі готовою продукцією частка міжнародної кооперації сягає 70% [99].

Однак, на нашу думку, загальні обсяги міжнародної торгівлі не можуть дати повного бачення щодо коопераційних процесів загалом, чи контрактних відносин зокрема. Обсяги експорту певної продукції дозволяють визначити спеціалізацію окремої країни на виробництві певного товару чи послуги. Логічно припустити, якщо країна спеціалізується на експорті товару, який користується попитом на міжнародному ринку, то і включення її як і в коопераційні процеси, так і в глобальні

ланцюги створення вартості буде більш ймовірним. Однак зрозуміти, яка частина такого експорту реалізується за рахунок контрактних відносин майже неможливо. Це лише одна сторона проблематики оцінки обсягів і масштабів МК і КВ.

Беручи до уваги інтенсифікацію нових тенденцій в торгівлі, стає зрозумілим, що традиційний аналіз даних валового експорту кінцевої продукції нав'язує певну «помилку» у сприйнятті торгівлі, яка виражається в подвійному рахунку, еквівалентним проміжним споживанням, частинами та компонентами, які неодноразово проходять через кордони країн до моменту їх кінцевого споживання. Тому реалістичний аналіз рівня економічної спеціалізації країн не повинен базуватися лише на торгових потоках готової продукції, оскільки кінцевий продукт є «виготовленим у світі».

Значним кроком у розвитку методів дослідження МК став індекс «вертикальної спеціалізації» Дж. Кампа та С. Л. Голдберга [11]. Вони підійшли до вирішення цієї задачі з іншої сторони, зокрема вони прагнули оцінити, який обсяг проміжного імпортованого споживання галузі міститься в її кінцевій продукції. Але зважаючи на зростаючу вертикальність в міжнародній торгівлі, вони намагаються оцінити міру, до якої простягається множинність етапів торгівлі для різних товарів. Індекс вертикальної спеціалізації виглядає таким чином:

$$VS_{it}^1 = \sum_j^n \frac{m_{jt}^* (p_{jk} q_{jt})^i}{y_t^i}, \quad (1.1)$$

де m_j^* дорівнює частці імпорту у споживанні галузі; j , p_j q_j – вартість витрат галузі j , що використовуються у виробництві галузі i , та Y – вартість загального виробництва галузі i .

Аналіз МК та КВ, в більшості випадків, базується на розрахунках непрямих індексів. До таких відносять й індекс Р. С. Фіенстра та Дж. Г. Хансона [23; 24; 25]. Згідно з їх розрахунками ступінь інтегрованості країни до МК через контрактні відносини можна оцінити як частку витрат на імпортоване проміжне споживання в загальних витратах на неенергетичні ресурси [93]. Формула має такий вигляд:

$$OI_{it} = \sum_j^n \left(\frac{I_{jt}}{Q_t} \right)^i \left(\frac{M_{jt}}{D_{jt}} \right), \quad (1.2)$$

де I_j – придбані матеріали для виробництва галузі i країною j , Q – загальні витрати (за винятком енергетики) використані галуззю i , M_j – загальний імпорт товарів j та D_j – їх внутрішній попит; t – період часу. Внутрішній попит (чи споживання товарів та послуг країни j) може бути розрахований як сума витрат на транспортування та імпорт за винятком експорту. Цей індекс дає змогу оцінити інтенсивність МК на рівні певної галузі [93]. Дані для першої складової формули беруть з таблиці витрати-випуск, а для другої – з торговельної статистики.

Д. Гуммельс [33] далі розвиває методику вимірювання вертикальної спеціалізації, сутність якої полягає в розрахунку «вмісту» імпортованих товарів в експорті країни, тобто: величина імпортованих товарів, які використовуються лише у виготовленні товарів, що будуть йти на експорт. Рівноцінно буде сказати: іноземна додана вартість у національному експорті. Модифікована формула для галузевого рівня має такий вигляд [93]:

$$VS_{it}^2 = \sum_j^n \left(\frac{m_{jt}}{Y_t} \right)^i X_{jt} \quad (1.3)$$

де m_j – імпортовані проміжні товари в галузі j галуззю i , Y – валовий випуск галузі i та X_{jt} – частка експорту галузі j у валовому експорті товарів та послуг.

Отже, якщо галузь i не використовує імпортованих проміжних товарів чи вона не експортує свої товари, то індекс буде дорівнювати нулю. Більше того, оскільки структура торгівлі має певний вплив, то в сукупності вираз нормується за рахунок валового експорту. Як вже прийнято в такому методичному підході, автор використовує таблицю витрати-випуск, показники доданої вартості, валовий випуск та експорт [93].

Інша група показників визначає участь імпортованих проміжних товарів у валовому виробництві. Прикладом такого індексу є звужена формула Г. Егера [21; 22], яка включає лише проміжні товари, імпортовані із закордону та використані у виробництві тієї самої галузі. Він побудував свої розрахунки між Австрією та Східною Європою, використовуючи таблицю витрати-випуск Австрії за такою формулою [93]:

$$OI_{it} = \underbrace{(z_t^i)}_A \underbrace{\left(\frac{M_t^{world}}{Y_t}\right)^i}_B \underbrace{\left(\frac{M_t^{EK}}{M_t^{world}}\right)^i}_C, \quad (1.4)$$

де, А – торгівля галузі проміжними товарами та послугами як з національними, так і з закордонними контрагентами. Тим часом, В – це відкритість до імпорту галузі i , а С – частка імпорту зі Східної Європи в загальному імпорті. Трансгранична зміна МК, в нашому випадку, визначається як відношення до валового імпорту галузі i , а не до валового проміжного споживання галузі як зазначалося в методиці Фієнстра та Хансона [23; 24; 25].

Формулюючи класифікацію індексів КВ, слід спиратися на основні показники: ті, що за основу беруть частку імпортованого проміжного споживання в валовому споживанні; ті, що дають змогу оцінити вертикальну спеціалізацію; й ті, що ґрунтуються на частці імпортованого проміжного споживання в валовому випуску. Всі ці показники зазвичай оцінюються на певному рівні агрегації (для країни чи галузі). Прикладами всіх трьох індексів є вищевикладені співвідношення (формули) (1.1), (1.3), (1.4) [93].

Д. Хоргос [32] розглядає два додаткових індекси, що не розглядалися в нашому дослідженні: індекси, які базуються на імпортованому проміжному споживанні у валовому імпорті, та ті, що базуються на доданій вартості виробництва. У його найбільш простому трактуванні, й відповідно до доступності даних щодо імпортованого проміжного споживання, формули (1.2) та (1.4) можуть бути скорочені до таких значень:

$$(a) OI_{it}^Q = \sum_j^n \left(\frac{m_{jt}}{Q_t}\right)^i \text{ та } (b) OI_{it}^Y = \sum_j^n \left(\frac{m_{jt}}{Y_t}\right)^i, \quad (1.5)$$

де OI_{it}^Q та OI_{it}^Y – індекси участі в МК, виражені через співвідношення валового використання імпортованого проміжного споживання та валового виробництва. Зокрема, коли $i = j$, дані індекси дають оцінку у вузькому аспекті й чисельник в такому випадку – це лише діагональне значення показника в матриці використання імпорту [93].

Під час дослідження методичних підходів до оцінки макроекономічних ефектів та ступеня залучення країн у міжнародні контрактні відносини та

визначення статистичної бази для відповідних розрахунків, з'ясовано, що деякі міжнародні організації розглядають і фіксують у статистиці певні види контрактних відносин під категорією «послуги». Нааперед це стосується Міжнародного валютного фонду, зокрема 6-го видання «Керівництва з платіжного балансу та міжнародної інвестиційної позиції» (далі – Керівництво) [5]. У класифікації послуг, що наводиться в 10 главі, частині С відводиться окреме місце таким послугам: послуги з переробки матеріальних ресурсів, що належать іншим сторонам; платежі за користування інтелектуальною власністю, що не віднесена до інших категорій; комп'ютерні послуги; інші ділові послуги. Зупинимось більш детально на кожній позиції.

До послуг з переробки матеріальних ресурсів, що належать іншим сторонам, входять обробка, збирання, маркування, упаковка і т.д., що здійснюють підприємства, яким не належать відповідні товари. Прикладами процесів, які часто відбуваються в рамках угод про послуги з переробки матеріальних ресурсів, що належать іншим сторонам, включають переробку нафти, скраплення природного газу, пошиття одягу, збірку електроніки та інші види збірки (крім збірки готових будівельних конструкцій, яка входить до будівництва) маркування і упаковку (крім пов'язаних з транспортуванням, які входять до транспортних послуг). У дану статтю платіжного балансу включається виключно оплата послуг за переробку матеріальних ресурсів, що належать третій стороні.

При цьому продаж товарів, які є кінцевою продукцією (тобто продукція після перероблення) враховується таким чином: 1) коли товари продаються резидентам тієї країни, до якої належить власник, ніякої міжнародної операції не відбувається; 2) коли товари продаються резидентам тієї країни, до якої відноситься сторона переробки чи до третьої країни, власник товарів, що зазнали переробки, реєструє товари за статтею «експорт/імпорт товарів».

Зокрема, в Керівництві приділена окрема увага питанню відображення переміщення товарів, пов'язаних з переробкою. Зазначається, що в країнах, де валова вартість товарів, що стосується послуг з переробки, складає значну величину, можна подавати ці дані у вигляді додаткових статей. Оскільки дані про послуги з

переробки відповідають даним господарського обліку і фактичним операціям, валові показники фізичного переміщення товарів, що відбувається без переходу права власності, є корисною інформацією для аналізу виробничої діяльності.

Важливо, що вартість послуг з переробки матеріальних ресурсів, що належать іншим сторонам, необов'язково дорівнює різниці між вартістю товарів, переданих на переробку і вартістю товарів після переробки. Це може пояснюватись холдинговими прибутками/збитками, включенням накладних витрат (наприклад, витрат на фінансування, маркетинг, ноу-хау, що включаються в ціну кінцевої продукції) і помилками у вимірюванні, пов'язаному із вартісною оцінкою переміщення товарів, що не відносяться до їх продажу.

Платежі за користування інтелектуальною власністю, що не віднесена до інших категорій містять: 1) платежі за користування правами власника (такими як патенти, торгові марки, авторські права, права на промислові процеси та дизайн, включаючи комерційні таємниці, комерційні концесії). Ці права можуть бути продуктом НДДКР, а також маркетингу; 2) платежі за ліцензії на відтворення та/або розповсюдження інтелектуальної власності, що втілена в оригіналах чи прототипах (наприклад, авторські права на книги чи рукописи, комп'ютерне програмне забезпечення, кінематографічні роботи та звукозаписи), та пов'язані з ними права (наприклад на живі виступи і трансляція на телебаченні).

Платежі за комерційні концесії, доходи від торгових марок, платежі за користування брендом і т.д. включають аспекти доходу від майна (тобто надання нефінансового невиробленого активу в розпорядження іншої інституційної одиниці), а також аспекти послуги (наприклад, активні процеси технічної підтримки, дослідження споживчих властивостей товарів, маркетингу та контролю якості). Бажано розділяти елементи доходу і послуг, але на практиці, зазвичай, це виявляється неможливим, і в цьому випадку прийнято відносити повні суми в категорію плати за використання інтелектуальної власності.

Комп'ютерні послуги пов'язані з технічними засобами і програмним забезпеченням та послуги з переробки даних; вони включають: продаж замовленого програмного забезпечення (далі – ПЗ); розробку, створення, поставку замовленого

ПЗ; ПЗ масового виробництва; ліцензії за користування ПЗ масового виробництва; продаж і купівля оригіналів і прав власності на системне і прикладне програмне забезпечення; послуги з консультування і введення в дію технічних засобів та ПЗ, включаючи управління комп'ютерними послугами, що надаються іншими сторонами за договором субпідряду; встановлення технічних засобів та ПЗ; ремонт та технічне обслуговування комп'ютерів та периферійного обладнання; послуги з відновлення даних, надання консультацій щодо питань, пов'язаних з управлінням комп'ютерними ресурсами; аналіз, розробка і програмування готових до використання систем; технічне обслуговування систем та інші послуги служб підтримки; послуги з обробки даних та їх розміщення на сервері, такі як введення даних, табуляція і обробка в режимі розподілу часу; послуги з розміщення веб-сторінок на сервері та ін. [5].

Ця категорія послуг становить для нашого дослідження виключний інтерес, адже саме перераховані комп'ютерні послуги є найпоширенішими серед тих, що віддають на офшоринг, тобто вони реалізуються в рамках контрактних відносин і можуть мати для дослідження практичне значення. У загальному вигляді такі послуги ще називають аутсорсинг інформаційних технологій та управління бізнес-процесами (IT-BPO).

Наступною категорією послуг, що може допомогти розкрити практичне значення КВ є «інші ділові послуги», до яких належать: послуги з НДДКР, професійні послуги і консультаційні послуги в галузі управління, технічні, пов'язані з торгівлею та інші ділові послуги, переробка відходів і боротьба з забрудненням навколишнього середовища, послуги у сфері сільського господарства і гірничодобувної промисловості; операційний лізинг; пов'язані з торгівлею послуги та ін.

Послуги з НДДКР мають для нас також практичне значення, адже серед усіх інших видів МК існує й кооперація у сфері науково-дослідних та дослідно-конструкторських розробок. Вона пов'язана з фундаментальними дослідженнями, прикладними дослідженнями та дослідними розробками нових продуктів та процесів. Відповідно до керівництва прями продажі результатів НДДКР (патенти,

авторські права інша інформація) зараховуються до НДДКР, але платежі за використання прав інтелектуальної власності, що виникають у результаті НДДКР, включаються до оплати за використання інтелектуальної власності, що не належать до інших категорій.

Також зазначалося, що одним з видів КВ є управління за контрактом, відповідно до нього в Керівництві існує такий вид послуги «професійні послуги і консультаційні послуги в галузі управління», до них належать: 1) юридичні послуги, ведення бухгалтерського обліку, консультаційні послуги в галузі управління, управлінські послуги та послуги по зв'язках з громадськістю; 2) послуги реклами, маркетингові послуги та послуги з проведення опитувань громадської думки.

Надання ділових та інших послуг, таких як транспорт, будівництво та комп'ютерні послуги, може передаватися за договорами субпідряду. Такі угоди можуть також називатися «аутсорсингом». Наприклад, компанія з організації спеціалізованих послуг може отримувати плату за надання клієнту функцій обробки фінансової документації, виконання яких вона доручає за субпідрядом іншому підряднику. Таким чином, субпідряд у деяких відносинах аналогічний перепродажу товарів за кордоном, оскільки послуги купуються і перепродаються. Однак у разі послуг оцінити ступінь трансформації, що відбулася, складніше, ніж у випадку з товарами, наприклад, якщо має місце об'єднання послуг в один пакет, а також управління послугами, що надаються різними підрядниками. У деяких країнах подібна діяльність з «перепродажу послуг за кордоном» може мати значний обсяг.

Зважаючи, що більшість видів контрактних відносин враховуються як послуги, було зроблено припущення щодо доцільності використання аналізу динаміки компаративних переваг країн у міжнародних контрактних відносинах на основі методики, запропонованої Б. Баласса, Л. Вальраса та Ж. Лафея (табл. Б.1). З одного боку, дана методика дасть змогу оцінити, якою мірою країни залучені до контрактних відносин, тобто, чим більший показник, тим інтенсивніше країна використовує КВ. З іншого боку, порівняння показників окремих країн дасть змогу виявити найбільш конкурентоспроможних гравців на ринку КВ та зрозуміти загальну тенденцію розвитку міжнародної кооперації та виявити найбільші вузли

локалізації зазначених відносин. Наприклад, за допомогою індексу відносної переваги експорту можна визначити найбільших виконавців, а на основі виявленої імпоротної залежності можна дослідити найбільших замовників КВ.

Наші припущення знайшли підтвердження як серед вітчизняних так і серед закордонних науковців. Зокрема, Марченко І. С. у своїй роботі використовує показник виявленої відносної переваги або компаративної переваги для розрахунку індексу конкурентності експорту послуг України [45].

У статті «Світові рейтинги конкурентних переваг експорту послуг» Департаменту економіки та бюро економічних досліджень університету м. Стелленбоса (ПАР) науковці також використовують індекс Баласса з метою виявлення відносних компаративних переваг у торгівлі послугами для країн світу. У статті Сіюм Б. «Виявлені порівняльні переваги та конкурентоспроможність послуг» також використовується індекс Баласси та Лафея [51]. Загалом у роботах присвячених аналізу торгівлі послугами таких вчених, як Б. Хіндлі, А. Сміт та С. Лал [30] також знаходять відображення теорія компаративних переваг та застосовується зазначена методика для аналізу торговельних потоків послуг. Такий методичний підхід використовують науковці міжнародних організацій, зокрема Світова організація торгівлі та Конференція з торгівлі та розвитку ООН [44].

Цікавим виявився запропонований Пилипенко І. В. коефіцієнт участі країни у міжнародному поділі праці, який розраховується як відношення частки країни у світовому експорті до частки країни у світовому ВВП. Розрахунок коефіцієнта здійснюється за формулою [85]:

$$\text{КМРПі} = \frac{E_{xi}/E_{xc}}{\text{ВВПі}/\text{ВВПс}} \quad (1.6)$$

де ВВПі – валовий внутрішній продукт і-ї країни, E_{xi} – експорт і-ї країни, E_{xc} – світовий експорт, ВВПс – світовий валовий внутрішній продукт. У разі, якщо $\text{КМРПі} > 1$, тобто $E_{xi}/E_{xc} > \text{ВВПі}/\text{ВВПс}$, то це свідчить про активну участь країни у міжнародному поділі праці [85].

Нами пропонується модифікована формула, яка дозволить оцінити ступінь залучення країни до системи міжнародної кооперації через контрактні відносини. Модифікована формула має наступний вигляд:

$$ICP_{ij} = \frac{\sum(E_{ij} + I_{ij})/C_w}{(GDP_j/GDP_w)}, \quad (1.7)$$

де ICP – індекс участі країни в системі міжнародної кооперації;

E_{ij} – експорт i -го виду КВ j -ї країни;

I_{ij} – імпорт i -го виду КВ j -ї країни;

C_w – загальний експорт та імпорт КВ у світі;

GDP_j – валовий внутрішній продукт j -ї країни;

GDP_w – загальносвітовий валовий внутрішній продукт.

Відповідно до логіки побудови попередньої формули, якщо коефіцієнт більше 1, це свідчить про активну участь країни в МК через відповідні форми КВ. Припускаємо, що як вихідні, так і вхідні потоки КВ важливі при оцінці інтенсивності участі країни в МК через контрактні відносини, адже, практичний досвід свідчить, що у контрактних відносинах одні країни виступають замовниками, а інші виконавцями. Якщо до уваги брати лише потоки експорту, то є можливість отримати викривлений результат і навпаки, лише потоки імпорту не можуть дати повної картини в оцінці зазначеного показника.

У табл. Б.1 нами узагальнено методичні підходи аналізу міжнародних контрактних відносин.

Повертаючись до теоретичних засад розвитку контрактних відносин, слід згадати, що вони відіграють важливу роль як в побудові глобальних виробничих мереж, так і в розвитку глобальних ланцюгів створення вартості (зараз не існує єдиної думки щодо їх ототожнення чи розбіжностей; ми дотримуємося думки, що на певному рівні агрегації ці два поняття можна трактувати однаково). Зокрема, у звітах ЮНКТАД з розвитку і торгівлі контрактні відносини трактуються як способи управління ТНК своїми глобальними ланцюгами створення вартості (ГЛСВ). Якщо розглядати наш предмет дослідження в цій проекції, то існує сенс звернутися до методичних підходів практичного аналізу ГЛСВ.

Найвідоміша, найбільш повна й уніфікована математична методологія вивчення ГЛСВ є методологія декомпозиції експорту, яку започаткував Р. Купман у 2010 р. [39; 40] і яка була оновлена ним же та його однодумцями в 2014 р. [40]. Така математична методологія виводить декомпозицію експорту на більш високий рівень і, як наслідок, приводить до більш точного розрахунку показників доданої вартості, що характеризують фрагментацію та формування коопераційних мереж або глобальних виробничих мереж.

Р. Купман за базу взяв загальні принципи матриці Леонтьєва [42], згідно з якими продукт однієї країни може бути безпосередньо спожитий або використаний опосередковано в іншій галузі, який споживається або експортується як кінцевий товар або як проміжний продукт. Іншими словами, оскільки за основу береться міжгалузєва аналітична структура, то використовується матриця технічних коефіцієнтів, що також називають зворотною матрицею Леонтьєва.

Повністю розкладену структуру валового експорту на дев'ять категорій доданої вартості та подвійного рахунку наведено на рис. 1.7:

$$\begin{aligned}
 E_s^* &= \left\{ \begin{array}{l} \text{(1)} \quad V_s \sum_{r \neq s}^G B_{rs} Y_{sr} + V_s \sum_{r \neq s}^G B_{sr} Y_{rr} + V_s \sum_{r \neq s}^G \sum_{t \neq sr}^G B_{sr} Y_{rt} \\ \text{(4)} \quad + \left\{ V_s \sum_{r \neq s}^G B_{sr} Y_{rs} + V_s \sum_{r \neq s}^G B_{sr} A_{rs} (I - A_{ss})^{-1} Y_{ss} \right\} \\ \text{(5)} \quad + V_s \sum_{r \neq s}^G B_{sr} A_{rs} (I - A_{ss})^{-1} E_s^* \\ \text{(7)} \quad + \left\{ \sum_{t \neq s}^G \sum_{r \neq s}^G V_t B_{ts} Y_{sr} + \sum_{t \neq s}^G \sum_{r \neq s}^G V_t B_{ts} A_{sr} (I - A_{rr})^{-1} Y_{rr} \right\} \\ \text{(8)} \quad + \sum_{t \neq s}^G V_t B_{ts} A_{sr} \sum_{r \neq s}^G (I - A_{rr})^{-1} E_r^* \end{array} \right\} \left. \begin{array}{l} \text{i) } VT \\ \text{ii) } VSI^* \\ \text{iii) } VS \end{array} \right\}
 \end{aligned}$$

Рис. 1.7. Декомпозиції експорту за методикою Р. Купмана [40]

а) перша група рівнянь, означена Купманом «VT» – це сума доданої вартості певної країни постачання, s , яка споживається або використовується як витрати для кожного кінцевого пункту призначення. Ця група, у свою чергу, може бути розбита на 3 підгрупи: (1) внутрішня додана вартість (VAD) для задоволення

кінцевого попиту; (2) *VAD* у проміжному продукті, який споживається безпосередньо країною-імпортером, тобто призначений для використання та подальшого споживання внутрішнім попитом країни-імпортера; і (3) *VAD* у проміжних продуктах, які експортуються до однієї країни, а потім реекспортуються до третіх країн;

б) друга група стосується тієї частини національної доданої вартості, яка спочатку експортуються, але повертається до країни походження. У літературі ця міра була названа Даудіном та ін. [15] індекс «*VSI**». *VSI** також концептуально поділяється на 3 підрозділи: (4) *VAD*, яка спочатку експортуються через проміжні продукти, але повертається до країни походження через імпорт готової продукції, тобто для задоволення кінцевого попиту; (5) *VAD* у проміжних товарах, що повертається через імпорт проміжних продуктів для фаз обробки або збірки та з подальшим внутрішнім споживанням; (6) «чистий подвійний рахунок» – частина, яка стосується вітчизняного експорту проміжних продуктів, які перетинають кордон більш ніж удвічі і не враховуються до ВВП країни, оскільки вони вже були враховані в інших складових

Через наявність цього подвійного рахунку в загальному експорті країни Р. Купман визначає вітчизняну додану вартість в експорті (*DV*) як суму рівнянь з (1) до (5), яка є внутрішньою частиною, що дійсно входить до ВВП країни походження;

в) третю групу формують іноземна додана вартість (*FVA*) в експорті. Названий, спочатку Д. Гуммельсом та співавторами [33] «*VS*-індекс», цей показник відображає частку імпорту тієї чи іншої країни, яка утворюється через проміжні продукти, і яка не призначена для задоволення кінцевого внутрішнього попиту. Тобто він включає імпорт, безпосередньо і опосередковано втілений в експорті країни. Таким чином, він також інтерпретується як міра вертикальної спеціалізації країни, де експорт країни залежить від імпортного вмісту (ресурси, деталі та компоненти, що виробляються за кордоном).

Цей індекс можна також поділити на три категорії: (7) *VAS* кінцевих продуктів (або призначених для задоволення кінцевого попиту країн-імпортерів); (8) *FVA* в проміжних продуктах (або призначених для задоволення проміжного попиту з

подальшим споживанням); І (9) те, що література називає «подвійним рахунком» вироблених за кордоном проміжних товарів – частка іноземного проміжного експорту, що перетинає кордон, більш ніж двічі, перш ніж втілитися в продукції кінцевого споживання [39].

Ці показники можна обчислити за місцем призначення та розподілити за секторами, дозволяючи, з одного боку, зрозуміти, які (і якою мірою) країни кооперовані, а з іншого – визначити, де було створено додану вартість. Іншими словами, вони дозволяють окремому сектору втілитися в національному вмісті експорту. Хоча вони містять таку саму логіку обчислення на агрегованому рівні, галузевий розрахунок вітчизняної доданої вартості в експорті (DV) є відносно більш складним математично, оскільки внутрішні зворотні зв'язки розглядаються в матриці, тобто передбачається, що один сектор домашнього господарства може додати вартість експорту до іншого вітчизняного сектора, і тому слід робити обчислення на матричній основі.

Індикатори VS та DV – це методологічний прогрес в оцінці показників комерційної спеціалізації в контексті фрагментації виробництва. Індекс VS , як коефіцієнт експорту, широко використовується науковцями, які вивчають додану вартість, як міра ступеня вертикальної спеціалізації країн і часто згадується як міра участі в глобальних виробничих мережах. Проте, коли VS розраховується окремо, він дає неповну картину участі країн у міжнародній кооперації, особливо коли країни-учасниці знаходяться на початку ланцюжка створення вартості, і тому вони мають нижчий FVA за визначенням. Іншими словами, відношення FVA до валового експорту відображає лише значення іноземних постачальників у ланцюжку вартості країни (імпортований іноземний вміст), однак та сама країна також може брати участь у глобальних виробничих мережах як постачальник ресурсів для третіх країн.

Д. Гуммельс та інші [33] вже наголошували на важливому значенні вимірювання місця країн вищого рангу в ГВМ. Вони називають цей показник « $VS1$ », який точно включає в себе внутрішній вміст тієї чи іншої країни, що знаходиться в експорті третіх країн, але тільки в Д. Купмана [39] є математична формалізація цього показника, виражена як:

$$VS1_s = V_s \sum_{r \neq s}^G \sum_{t \neq s, r}^G B_{sr} Y_{rt} + V_s \sum_{r \neq s}^G \sum_{t \neq s, r}^G B_{sr} A_{rt} X_t + V_s \sum_{r \neq s}^G B_{sr} Y_{rs} + V_s \sum_{r \neq s}^G B_{sr} A_{rs} X_s. \quad (1.8)$$

Формула (1.1) показує, що VSI утворюється з суми чотирьох доданків: 1) VAD , що використовується для виробництва кінцевої продукції, експортованої іншими країнами; 2) VAD , що використовується для виробництва проміжних товарів, експортованих іншими країнами; 3) VAD , що повертається до країни походження через імпорт готової продукції; І, 4) VAD , що повертається через імпорт посередників (у тому числі частка «чистого подвійного рахунку»).

Щоб отримати більш точний індикатор участі в ГВМ, Д. Купман [39; 40] розробив новий показник участі, який також був розрахований на основі показників, описаних вище. Цей індекс враховує цей багатоступеневий процес і поєднує в собі індикатори VS та VSI :

$$GVC_participation_{si} = \frac{VS_{si}}{E_s} + \frac{VSI_{si}}{E_s}. \quad (1.9)$$

Перша складова цього рівняння стосується FVA у експорті сектора i країни s як співвідношення до загального експорту країни. Друга складова відноситься до VAD в експорті сектора i країни s , яка використовується в експорті інших країн як співвідношення до загального обсягу, що експортується країною s .

Також було розраховано індекс, що відображає позицію країн в глобальних виробничих мережах, що називається позицією в ГВМ, як у Д. Купмана [39; 40] :

$$GV_position_{si} = \ln \left(1 + \frac{VSI_{si}}{X_{si}} \right) - \ln \left(1 + \frac{VS_{si}}{X_{si}} \right). \quad (1.10)$$

Відомо, що на глобальному рівні VSI та VS є однаковими, оскільки експорт проміжних товарів з однієї країни через інші країни точно відповідає іноземній доданій вартості в експорті іншої країни. Тому розрахунок середнього значення даного світового показника дорівнює одиниці, а інтерпретація щодо позицій країн базується на цьому середньому значенні:

$GV_{Position\ si} > 1$: країна s розташована вгорі глобального ланцюжка створення вартості галузі i , постачаючи проміжні товари та послуги іншим країнам-експортерам.

$GV_{Position\ si} < 1$: країна розташована в нижньому ланцюгу галузі i , використовуючи більше проміжних ресурсів з інших країн для генерування свого експорту.

Варто зазначити, що цей показник є недосконалою мірою позиціонування країн у ГВМ, оскільки він не виявляє галузевих особливостей. Наприклад, чим вище індекс, тим більша частина країни потрапляє до ГВМ, але вона може або постачати сировину, або високотехнологічні проміжні продукти або знання, необхідні для експорту з третіх країн.

Враховуючи важливість деяких теоретичних підходів до технологічних аспектів спеціалізації торгівлі в країні, було також прийнято рішення використовувати індекс, який називається « q » – якість для вимірювання складності програми експорту. Беручи до уваги обмеження щодо валової статистики експорту в контексті участі в ГВМ, індекс q є показником відносного складу вітчизняної доданої вартості в експорті первинних і низькотехнологічних виробництв та доданої вартості у виробництві з вищими технологічними змістом (середні і вище середнього технології). Розрахунок індексу q базується на такій формулі:

$$q_{st} = \frac{DV_2 - DV_1}{DV_{TOTAL}}, \quad (1.11)$$

де DV_1 – внутрішня додана вартість, експортована країною s за період t у первинних секторах (сировинні товари, природні ресурси плюс низькотехнологічні сектори). Ця частина тут трактується як програма експорту з найменшою технологічною інтенсивністю. DV_2 – додана вартість експортується країною s в період t в середніх та високих технологіях – більш динамічна торгівля. DV_{TOTAL} – загальна VAD первинного та виробничого секторів країни s у власному експорті. Інтервал індексу знаходиться між -1 та 1 . Тобто, чим ближче до 1 , тим динамічнішою є експортна програма країни, якщо ближче до -1 , тим менш динамічний тариф.

Приведена методологія дає нам змогу зрозуміти природу таких показників, як індекс вертикальної спеціалізації, позиція у ГВМ, участь у ГВМ, показник «якості» експорту, які будуть використані нами в побудові моделі, за допомогою якої буде

проведена оцінка впливу цих показників, а також індексу участі в контрактних відносинах на економічне зростання країни. На нашу думку, використання саме таких показників, що відображають фрагментацію, спеціалізацію країн, а також їх участь у ГВМ, можуть найкраще розкрити вплив міжнародної кооперації на економічне зростання країни та сутність макроекономічних ефектів, спричинених контрактними відносинами.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 1

Систематизація підходів вітчизняної та зарубіжної фахової літератури до визначення сутності та чинників розвитку контрактних відносин, дає змогу розкрити їх багатовимірний характер та ідентифікувати як стратегію виходу компанії на зарубіжні ринки, форму розвитку не інвестиційних/неакціонерних форм міжнародних коопераційних зв'язків, одну із управлінських моделей розвитку міжнародних виробничих та збутових мереж.

Рушійними силами новітнього розвитку міжнародних виробничо-збутових контрактних відносин є спроможність завдяки їм розв'язати низку завдань оптимізації всієї системи міжнародної економічної діяльності, зокрема:

- подолання національних обмежень (ресурсних, кадрових, фінансових, інноваційних тощо) щодо нарощування фізичних обсягів експорту та імпорту багатьох видів продукції;

- подолання тенденцій відпливу національного капіталу через несприятливі умови його вкладання всередині країни;

- оптимізацію структури зовнішньої торгівлі, зокрема через ослаблення сировинного характеру експорту та орієнтації країни на товари некритичного імпорту;

- зниження вразливості експорту від антидемпінгових санкцій країн-споживачів;

- упередження поширення безгрошових, часто не вигідних для держави, товарообмінних операцій;

- збільшення частки складних виробів з високим вмістом високотехнологічної складової та наданих інтелектуальних, інформаційних, дослідницьких та науково-технічних послуг у структурі експорту.

Всебічний розгляд теоретичних підходів та результатів емпіричних досліджень щодо видів та форм міжнародних контрактних відносин дозволив застосувати системний підхід до їх виокремлення та запропонувати сукупність класифікаційних ознак, що дозволить в аналітичній частині дисертаційної роботи поглибити аналіз сучасного стану та тенденцій розвитку контрактних відносин між резидентами та нерезидентами під час реалізації програм та проектів міжнародної виробничо-збутової кооперації.

Систематизація підходів вітчизняних та зарубіжних авторів щодо оцінювання макроекономічних ефектів від використання контрактних відносин для країн – контрагентів засвідчила відсутність єдиного методичного підходу, що зумовило необхідність розробки відповідного інструментарію аналізу. Запропонований комплекс методичних підходів передбачає розрахунок непрямих індексів для оцінки масштабів та наслідків фрагментації та екстерналізації виробничих/збутових процесів для економіки країни. Це дає можливість кількісно оцінити вплив участі підприємств контрактних відносин на зростання доходів, частки доданої вартості у прирості експорту та зростанні зайнятості; здійснювати моніторинг процесу створення доданої вартості протягом усього виробничого процесу галузі на основі методології декомпозиції експорту; ідентифікувати рівень інтегрованості країни підприємства-виконавця в експорті третіх країн.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ДО РОЗДІЛУ 1

1. Altomonte C. Global Value Chains During the Great Trade Collapse: a Bullwhip Effect / C. Altomonte, F. Di Mauro, G. Ottaviano // Frankfurt: European Central Bank. – 2012. – №1412.
2. Altomonte C. Business Groups as Hierarchies of Firms: Determinants of Vertical Integration and Performance / C. Altomonte, A. Rungi, 2013. – 50 с. – (Fondazione Eni Enrico Mattei (FEEM)).

3. Arndt S. W. *Fragmentation: New production Patterns in the World Economy* / S. W. Arndt, H. Kierzkowski // Oxford University Press [in English]. – 2001.
4. Axelrod R. *The Evolution of Cooperation* / R. Axelrod. – NY, 2006. – 191 с.
5. *Balance of Payments Manual, Sixth Edition* [Электронный ресурс] // International Monetary Fund. – 2010. – Режим доступа до ресурсу : <https://www.imf.org/en/Publications/Manuals-Guides/Issues/2016/12/31/Balance-of-Payments-Manual-Sixth-Edition-22588>.
6. Balassa B. *Tariff reduction and trade in manufactories among industrial countries* / B. Balassa // *American Economic Review*. – 1966. – №3. – С. 466–473.
7. Balassa B. *Trade Liberalization and Revealed Comparative Advantage* / B. Balassa // *Manchester School of Economic and Social Studies*. – 1965. – №33. – С. 99–123.
8. Barrientos S. *Economic and social upgrading in global production networks: A new paradigm for a changing world* / S. Barrientos, G. Gereffi, A. Rossi // *International Labour Review*. – 2011. – №150.
9. Bhattacharya A. *Allies and Adversaries: 2013 BCG Global Challengers Report* / A. Bhattacharya, T. Bradtke, T. Ermias, 2013. – (The Boston Consulting Group).
10. Buckley P. J. *The internalisation theory of the multinational enterprise: A review of the progress of a research agenda after 30 years* / P. J. Buckley, M. C. Casson // *Journal of International Business Studies*. – 2009. – №40. – С. 1563–1580.
11. Campa J. *The Evolving External Orientation of Manufacturing Industries: Evidence from Four Countries* / J. Campa, S. L. Goldberg // *National Bureau of Economic Research*. – 1997. – № 5919.
12. Cattaneo O. *Global Value Chains in a Postcrisis World: A Development Perspective* [Электронный ресурс] / O. Cattaneo, G. Gereffi, C. Staritz // World Bank. – 2010. – Режим доступа до ресурсу : <http://documents.worldbank.org/curated/en/432691468332065846/Global-value-chains-in-a-postcrisis-world-a-development-perspective>.
13. Coase R. *The Nature of the Firm* / Ronald Coase // *Economica*. – 1937. – №16. – С. 386–405.

14. Coe, N, Dicken, P., Hess, M. Global Production Networks: realizing the potential // *Journal of Economic Geography*. – 2008. – № 8. – P. 271–295.
15. Daudin G. Who produces for whom in the world economy / G. Daudin, C. Riffart, D. Schweisguth // *Canadian Journal of Economics*. – 2011. – №44. – C. 1403–1437.
16. Deardorff A. Fragmentation in Simple Trade Models / A. Deardorff // *North American Journal of Economics and Finance*. – 2001. – №12. – C. 121–137.
17. Dedrick J. Information Technology and Economic Performance: A Critical Review of the Empirical Evidence / J. Dedrick, V. Gurbaxani, K. L. Kraemer // *ACM Computing Surveys*. – 2003. – №35. – C. 1–28.
18. Dinc S. Economic Nationalism in Mergers and Acquisitions / S. Dinc, I. Erel, 2012. – (Charles A. Dice Center Working Paper).
19. Dunning J. H. Toward an eclectic theory of international production: Some empirical tests / J. H. Dunning // *Journal of International Business Studies*. – 1980. – №11. – C. 9–31.
20. Dunning J. *Multinational Enterprises and the Global Economy* / J. Dunning, S. Lundan // Cheltenham: Edward Elgar. – 2008.
21. Egger H. Labor Market Effects of outsourcing under industrial Interdependence / H. Egger, P. Egger // *International review of economics and finance*. – 2005. – №14.
22. Egger H. The distributional effects of international outsourcing in a 2 x 2 production model / H. Egger, J. Falkinger // *North American Journal of Economics and Finance*. – 2003. – №14. – C. 189–206.
23. Feenstra R. C. Global production sharing and rising inequality: A survey of trade and wages / R. C. Feenstra, G. H. Hanson // *NBER Working Paper*. National Bureau of Economic Research. – 2001. – №8372.
24. Feenstra R. C. Globalization, Outsourcing, and Wage Inequality / R. Feenstra, G. H. Hanson // *American Economic Review*. – 1996. – №86. – C. 240–245.

25. Feenstra R. C. The impact of outsourcing and high-technology capital on wages: Estimates for the United States / R. C. Feenstra, G. H. Hanson // *Quarterly Journal of Economics*. – 1999. – №114. – С. 907–941.
26. Fritsch M. Co-operation in regional innovation systems / M. Fritsch // *Regional studies*. – 2011. – №35. – С. 297–307.
27. Gereffi G. Skills for upgrading: Workforce Development and Global Value Chains in Developing Countries / G. Gereffi, K. Fernandez-Stark, P. Psilos // Durham: Center on Globalization, Governance & Competitiveness, Duke University. – 2011.
28. Gereffi G. The governance of global value chains / G. Gereffi, J. Humphrey, T. Sturgeon // *Review of International Political Economy*. – 2005. – №12. – С. 78–104.
29. Grubel H. G. Intra-industry trade. The theory and measurement international trade of differentiated products / H. G. Grubel, P. J. Lloyd // Macmillan Press, London. – 1995. – С. 95–101.
30. Hindley B. Comparative Advantage and Trade in Services / B. Hindley, A. Smith // *World Economy*. – 1984. – №7. – С. 369–89.
31. Hodgson G. M. Economics and Institutions: A Manifesto for a Modern Institutional Economics / G. M. Hodgson. – Cambridge, Philadelphia, 1988. – (Polity Press and University of Pennsylvania Press).
32. Horgos D. Labor market effects of international outsourcing: How measurement matters / D. Horgos // *International Review of Economics and Finance*. – 2009. – №18. – С. 611–623.
33. Hummels D. The Nature and Growth of Vertical Specialization in World Trade / D. Hummels, J. Ishii, K. Yi // *Journal of International Economics*. – 2001. – №54. – С. 75–96.
34. Information from United Nations Conference on Trade and Development site [Электронный ресурс] – Режим доступа до ресурсу : <http://unctad.org/en/Pages/publications.aspx>
35. Information from United Nations Economic and Social Council site [Электронный ресурс] – Режим доступа до ресурсу : <http://www.un.org/en/ecosoc/docs/public.shtml>

36. Information from United Nations Industrial Development Organization site [Электронный ресурс] – Режим доступа до ресурсу : http://www.unido.ru/eng/resources_en/publications/.

37. Interconnected Economies: Benefiting from Global Value Chains [Электронный ресурс] / OECD. – 2013. – Режим доступа до ресурсу : www.oecd.org/stij_indjinterconnected-economies-GVCs-synthesis.pdf.

38. Joint OECD-WTO Note. Trade in Value-Add: Concepts, Methodologies and Challenges [Электронный ресурс] / Joint OECD-WTO Note // OECD-WTO. – 2012. – Режим доступа до ресурсу : https://www.biblioteca.fundacionicbc.edu.ar/index.php/Trade_in_Value-Added_Concepts_Methodologies_and_Challenges.

39. Koopman R. Give Credit Where Credit Is Due: Tracing Value Added in Global Production Chains / R. Koopman, W. Powers // NBER Working 16426, NBER. – 2010.

40. Koopman R. Tracing Value-Added and Double Counting in Gross Exports / R. Koopman, W. Wang, S. J. Wei // American Economic Review. – 2014. – №104. – С. 459–494.

41. Lafay G. The Measurement of Revealed Comparative Advantages / G. Lafay // International Trade Modeling . London: Chapman & Hill. – 1992. – С. 209–237.

42. Leontief W. Quantitative Input and Output Relations in the Economic System of the United States / W. Leontief // The Review of Economic and Statistics. – 1936. – №18. – С. 105–125.

43. Magretta J. Understanding Michael Porter: The Essential Guide to Competition and Strategy / J. Magretta. – Boston, 2012. – (Mass: Harvard Business Review Press).

44. Manual on Statistics of International Trade in Services [Электронный ресурс] // WTO, the European Commission, the IMF, the OECD, UNCTAD, the United Nations and the World Tourism Organization (UNWTO). – 2010. – Режим доступа до ресурсу : https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its_manual_e.htm.

45. Marchenko I. Global competitiveness of Ukraine in the context of European Integrational development // Journal l'Association 1901 "SEPIKE", Osthofen, Deutschland; Poitiers, France; Los Angeles, USA. 2015. №10. P.100-104. (Index Copernicus).
46. North D. C. Institutions, Institutional Change, and Economic Performance / D. C. North // Cambridge University Press. – 1990.
47. Porter M. E. Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance / M. E. Porter. – New York, 1985. – (New York: Free Press).
48. Prahalad C. K. Core Competence of the Corporation / C. K. Prahalad, G. Hamel // Harvard Business Review. Harvard Business Publishing. – 1990.
49. Ricardo D. On the Principles of Political Economy, and Taxation / D. Ricardo. – Cambridge: Cambridge Library Collection - British and Irish History, 19th Century, 2015. – (Cambridge University Press). – (Cambridge Library Collection - British and Irish History, 19th Century).
50. Selznick P. Leadership in Administration: a Sociological Interpretation / Ph. Selznick. // Evanston, IL: Row, Peterson. – 1957.
51. Seyoum B. Revealed Comparative Advantage and Competitiveness in Services / B. Seyoum // Journal of Economic Studies. – 2007. – №34. – C. 376–388.
52. Smith A. An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations / Adam Smith. – Oxford, 1976. – (Oxford University Press). – (The Glasgow Edition of the Works and Correspondence of Adam Smith, vol. II, edited by R. H. Campbell and A. S. Skinner).
53. United Nations conference on trade and development. World Investment Report 2011: Non-Equity Modes of International Production and Development / united nations conference on trade and development // United nations publication. – 2011. – C. 251.
54. Verdoorn P. J. The Intra-Bloc Trade of Benelux. In: Robinson E.A.G. (eds) Economic Consequences of the Size of Nations / P. J. Verdoorn // Palgrave Macmillan, London. – 1960. – C. 291–329.

55. Vollrath T. L. A theoretical evaluation of alternative trade intensity measures of revealed comparative advantage / T. L. Vollrath // *Review of World Economics*. – 1991. – №127. – С. 265–280.
56. Williamson O. E. Corporate control and business behavior : an inquiry into the effects of organization form on enterprise behavior / O. E. Williamson, 1970. – 196 с. – (Englewood Cliffs (N.J.) : Prentice-Hall).
57. World Investment Report 2013: Global Value Chains: Investment and Trade for Development. UNCTAD. United nations publication. – 2013.
58. Yeats A. Just how big is global production sharing? / A. Yeats // *World Bank Policy research working paper*. – 1998. – №1871.
59. Zartman W. International Cooperation: The Extents and Limits of Multilateralism / W. Zartman, S. Touval, 2010. – 267 с. – (Cambridge University Press).
60. Акименко Н.В. Дослідження ефективних організаційних форм спільної підприємницької діяльності для виходу на зовнішні ринки підприємствами виноробної галузі / Н.В. Акименко, І.В. Добровольська // *Науковий вісник Херсонського державного університету «Економічні науки»*. – 2013. – № 3. – С.7 – 11.
61. Белоусов К. Ю. Устойчивое развитие компании и корпоративная устойчивость: проблемы интерпретации / К. Ю. Белоусов // *Проблемы современной экономики*. – 2012. – №4. – С. 120–123.
62. Булатова А. С. Мировая экономика / А. С. Булатова. – Москва, 2007. – 734 с. – (Экономист).
63. Економічна сутність поняття «кооперація» / А. Д. Корягіна, В. В. Зіновчук // *Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. Сер. : Економічні науки*. – 2010. – № 3. – С. 46–50. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Nvpushk_2010_3_9.
64. Ефремов В. С. Ключевая компетенция организации как объект стратегического анализа [Электронный ресурс] / В. С. Ефремов, И. А. Ханьков – Режим доступу до ресурсу : <http://www.mevriz.ru/articles/2002/2/1014.html>.

65. Жуков Е. Ф. Международные экономические отношения / Е. Ф. Жуков, Т. И. Капаева, Л. Т. Литвиенко. – Москва, 2000. – 485 с. – (ЮНИТИ-ДАНА).
66. Завьялов П. С. Кооперация в мире капитала: Международные аспекты промышленного кооперирования / П. С. Завьялов. – М, 1979. – 215 с.
67. Захарченко В.В. Ідентифікація ключових компетенцій підприємства [Електронний ресурс] / В.В. Захарченко, Т.Г. Белова. – Режим доступу : <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/3042/3/5.pdf>
68. Зварич І. Я. Міжнародні виробничі мережі в сучасній глобальній економіці / Регіональні перетворення у світовому та українському вимірах : моногр. / за наук. ред. д.е.н., проф. А. І. Крисоватого та д.е.н., проф. Є. В. Савельєва. – Тернопіль: ТНЕУ, 2016. – 388 с.
69. Зварич І. Я. Спеціалізація на виробництві проміжних товарів як передумова розвитку та поглиблення міжнародних коопераційних відносин / Зварич І.Я.// Збірник наукових праць «Економічний простір». – 2018 . – № 138.
70. Зубец А. В. Мировая экономика / А. В. Зубец, О. Н. Гринкевич, Е. А. Богатырева. – Минск : Учеб.-метод. комплекс для студ. экон. спец., 2006. – (Изд. МИУ).
71. Кавіщенко О.Л. Міжнародний маркетинг: Теорія і господарські ситуації. – 2-ге вид., переробл. – Київ: Політехніка, 2004. – 152 с.
72. Кашбразнев Р. В. Финансовые и институциональные механизмы обеспечения международной производственной кооперации : дис. докт. экон. наук : 08.00.14 / Кашбразнев Р. В. – Москва, 2017. – 387 с.
73. Кормнов Ю.Ф. Международная социалистическая специализация и кооперация / Ю.Ф. Кормнов. – М : Экономика, 1981. – 198 с.
74. Кормнов Ю. Международная научно-производственная кооперация и интеграционные связи в СНГ / Ю. Кормнов // Экономист. – 1997. – №12. – С. 55–63.
75. Лейнерт Е. А. Международная производственная кооперация [Електронний ресурс]/ Е. А. Лейнерт – Режим доступу : <http://economic.narod.ru/nbene/econom/feconom17.htm>

76. Ленчук Е.Б. Международная кооперация и инновации в странах СНГ / Е.Б. Ленчук, Г.А. Власкин. – СПб, Алетейя, 2011. – 352 с.
77. Мазаракі А., Чаюн Т., Мельник Т. Міжнародний маркетинг: Підручник. –К.: Київ. держ. торгово-екон. унів., 2000. – 306 с.
78. Маркетинг : Підручник / за ред. М.О. Турченко, М.Д. Швець – Київ: Знання, 2011. – 318 с.
79. Міжнародна економіка : підручник для студентів вищих навчальних закладів / [А.А. Мазаракі та ін.] ; за загальною редакцією А.А. Мазаракі. – Київ : Київський національний торговельно-економічний університет, 2014. – 2 ч. : іл., табл., схеми.
80. Міжнародний маркетинг підприємств України у торговельно-економічних відносинах із США : Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01 / Т.Л. Буркат ; Укр. акад. зовн. торгівлі. – Київ, 2004. – 17 с.: рис., табл. – укр.
81. Наливайко А.П. Глобалізація і стратегічний менеджмент [Електронний ресурс] / А.П. Наливайко // Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації — Режим доступу до джерела : <http://ecolib.com.ua/article.php?book=20&article=2309>
82. Осічнюк Ю.В. Філософія / Ю.В. Осічнюк – Київ : Атіка, 2003. – 464 с.
83. Перцовский Н. И. Международный маркетинг / Н. И. Перцовский, И. А. Спиридонов, С. В. Барсукова. – М., 2001. – 239 с. – (Высшая школа).
84. Перцовский Н.И. Международный маркетинг / Н.И. Перцовский, И. А. Спиридонов, С.В. Барсукова. – М., 2001. – (Высшая школа).
85. Пилипенко И. В. Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран Западной и Северной Европы. – Смоленск : Ойкумена, 2005. – С. 223.
86. Портер М. Международная конкуренция : пер. с англ. / М. Портер. / под ред. В.Д. Щетинина – Москва. – 1993. – (Международные отношения).
87. Резнікова Н.В. Фрагментація виробництва у глобальних ланцюгах створення вартості як прояв відносин міжкраїнової незалежності / Н.В. Резнікова // Стратегія розвитку України: економічний та гуманітарний виміри: матеріали

науково-практичної конференції, 16 жовтня 2015 р. – К.: ДП «Інформ.-аналіт. агентство». – С. 183-186.

88. Рыкова И. В. Франчайзинг в деятельности отечественных производителей / И. В. Рыкова // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – №21.

89. Савинов Ю. А. Новые направления в развитии аутсорсинга американскими компаниями / Ю. А. Савинов, М. П. Минасян // США - Канада: экономика, политика, культура. – 2007. – №5. – С. 110.

90. Самсонова Л.В. Види міжнародних контрактних відносин та їх вплив на соціально-економічний розвиток країн / Л.В. Самсонова // Науковий вісник УжНУ «Міжнародні економічні відносини та світове господарство». – 2018.– № 18. – Ч.3 – С. 44–49.

91. Самсонова Л.В. Міжнародні контрактні відносини як стратегія виходу на зарубіжні ринки / Л.В. Самсонова : матеріали міжнар. наук.-практ. конф. [«Управління інноваціями в маркетингу: сучасні тренди і стратегічні імперативи»], (12-13 квітня 2018 р.) – м. Познань, Польща, 2018.

92. Самсонова Л.В. Роль контрактних відносин в глобальних виробничих системах / Л.В. Самсонова // Економічний простір: міжнар. наук. економ. вид. – 2016. – № 107. – С. 60–72.

93. Самсонова Л.В. Підходи до оцінювання рівня інтегрованості країн у міжнародні коопераційні зв'язки / Л.П. Кудирко, Л.В. Самсонова : 36. наук. пр. «Економічний простір». – 2017 . – № 119. – С. 36–48.

94. Сборник научных трудов «География мирового развития» [Электронный ресурс] // М. : Товарищество научных изданий КМК, 2016. – Режим доступа до ресурсу : <http://igras.ru/1058>.

95. Семек Г. В. Спільне підприємництво / Г. В. Семек., 2004. – 120 с. – (ІКД «Зерцало-М»).

96. Семенов К. А. Международные экономические отношения / К. А. Семенов, 2000. – 336 с. – (Гардарика).

97. Сівачова О. Міжнародний аутсорсинг як виклик для світової торгової системи / О. Сівачова, К. Карпова // Міжнародна економічна політика. – 2007. –

№ 1(6) – С.138–168 [Електронний ресурс] – Режим доступу :
http://ierjournal.com/journals/6/2007_06_Sivachova.pdf

98. Стожок О.З. Економіка і організація діяльності об'єднань підприємств / О.З. Стожок; М-во освіти та науки України, Житомир. держ. технол. ун-т. – Житомир, 2013. – 306 с.

99. Сухов Э.А. Международная производственно-технологическая кооперация в нефтегазовом секторе России : автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.14 / Сухов Эдуард Александрович. – М., 2012. – 27 с.

100. Философский словарь / коллектив авторов; под ред. И.Т. Фролова. – М. : Политиздат, 1991. – 560 с.

101. Фомішин С.В. Сучасні тенденції розвитку форм міжнародного поділу праці в світовому господарстві / С.В. Фомішин // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010.– Вип. 20.1. – С. 250–257.

102. Форми міжнародного кооперування виробництва [Електронний ресурс] – Режим доступу до ресурсу :
http://eworks.com.ua/work/1819_Formi_mijnarodnogo_kooperuvannya_virobnictva.html.

103. Холленсен С. Глобальный маркетинг : пер. с англ. Е. Носовой, К. Юрашкевича / С. Холленсен. – Москва, 2004. – 337 с. – (Новое знание).

104. Циганкова Т. М. Міжнародний маркетинг: теоретичні моделі та бізнес-технології: монографія / Т. М. Циганкова. – Київ, 2004. – 400 с. – (КНЕУ).

105. Чайнов А. В. Краткий курс кооперации / А. В. Чайнов. – Москва, 1925. – 77 с. – (Кооперативное издательство).

106. Шведюк О. Визначення мережевої структури як сучасної форми координації економічної діяльності / О. Шведюк // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №5. – С. 22–29.

107. Шовкун І. А. Міжнародна виробнича кооперація в системі зовнішньої торгівлі України [Електронний ресурс] / І. А. Шовкун: Зб. наук. пр. Нац. ун. кораблебудування. – 2014. – Режим доступу до ресурсу :
http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpnuk_2014_2_21.

108. Стахурська О. Аутсорсинг в Україні й у світі: особливості, тенденції та перспективи [Електронний ресурс] / О. Стахурська // Юрист & Закон. – №38. – Режим доступу до ресурсу : http://uz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/EA010850.

109. Микало О.І. Підходи до визначення терміна «аутсорсинг» / О.І. Микало // Економічний вісник НТУУ «Київський політехнічний інститут». – 2010. – №22. – С. 111–115.

110. Акименко Н.В. Дослідження ефективних організаційних форм спільної підприємницької діяльності для виходу на зовнішні ринки підприємствами виноробної галузі / Н.В. Акименко, І.В. Добровольська // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія економічні науки. – 2013. – №3. – С. 7–11.

РОЗДІЛ 2. АНАЛІЗ КОНТРАКТНИХ ВІДНОСИН У СИСТЕМІ МІЖНАРОДНОЇ КООПЕРАЦІЇ

2.1. Сучасний стан та тенденції розвитку контрактних відносин

Сучасний стан світового господарства характеризується інтенсивним взаємопроникненням та переплетенням торговельних і виробничих відносин між країнами на різних рівнях господарювання, у тому числі корпоративному. Транснаціональні компанії активно формують нові центри локалізації власного виробництва, розширюючи ареал розміщення виробничих потужностей на нових зарубіжних ринках. Разом з тим міжнародна практика транскордонного руху капіталу засвідчує обмеженість традиційних інвестиційних способів зовнішньої експансії [133], що обумовлено низкою чинників. По-перше, здійснення прямих інвестицій, як показало останнє десятиріччя, має тенденцію до стагнації в умовах світової рецесії та турбулентності глобального та національного економічного розвитку; по-друге, інвестиційна діяльність як найбільш витратна форма виходу на зовнішній ринок наптовхується на додаткові ризики, пов'язані із політичною нестабільністю, корумпованістю місцевих еліт, військовими конфліктами тощо.

У зв'язку з цим компанії все активніше починають використовувати способи організації власного міжнародного виробництва, що є альтернативними прямим інвестиціям. Світова статистика підтверджує той факт, що значущість цих відносин з кожним роком динамічно посилюється, темпи зростання масштабів виробництва та торгівлі через формати контрактних відносин в рази перевищують показники темпів зростання світового експорту та глобального ВВП як у світі в цілому, так і за окремими групами країн [116].

За результатами дослідження, близько 80% світової торгівлі здійснюється за рахунок ТНК, при цьому, третина від цього обсягу складає внутрішньофірмова торгівля ТНК, ще третина припадає на торгівлю з іншими непов'язаними компаніями і близько 13% – торгівля ТНК, яка генерується в рамках партнерських контрактних відносин (рис. 2.1) [129]. Тобто, можна стверджувати, що контрактні відносини займають вагоме місце в глобальних виробничих мережах ТНК та забезпечують значний внесок у розвиток міжнародної торгівлі.



Рис. 2.1. КВ у структурі міжнародної торгівлі за 2005–2015рр., трлн дол США

Джерело: складено автором на основі [104]

Можна стверджувати, що контрактні відносини займають вагомe місце в глобальних виробничих мережах ТНК та здійснюють значний внесок у розвиток міжнародної торгівлі. Слід зазначити, що в 2015 р., коли внутрішньофірмова торгівля ТНК перевищила пряму торгівлю, спад торгівлі в рамках контрактних відносин на 11,8% був менший від спаду прямої торгівлі ТНК – 16,8%, і більший від скорочення показника внутрішньофірмової торгівлі на 9,1%. Виходячи з цього, можна припустити, що торгівля в рамках КВ однаковою мірою залежить від торгівлі як з пов'язаними компаніями, так і зі сторонніми контрагентами [129].

Оцінка масштабів та значущості контрактних відносин у світових коопераційних, торговельних й інвестиційних процесах не буде повною без проведення порівняльного аналізу їх обсягів з показниками, що характеризують основні світові економічні процеси: обсяг світового експорту товарів та послуг, обсяг світового експорту послуг, потоки прямих іноземних інвестицій та накопичені ПІ (рис. 2.2). Оскільки ПІ є протиставними КВ за своєю суттю й у процесі вибору

шляхів розвитку виробничих мереж ТНК вони протиставляються один одному як дві полярні альтернативи вибору, то процес їх порівняння наглядно відобразить сучасні тенденції в міжнародному кооперуванні зокрема і в світовій економіці загалом [129].

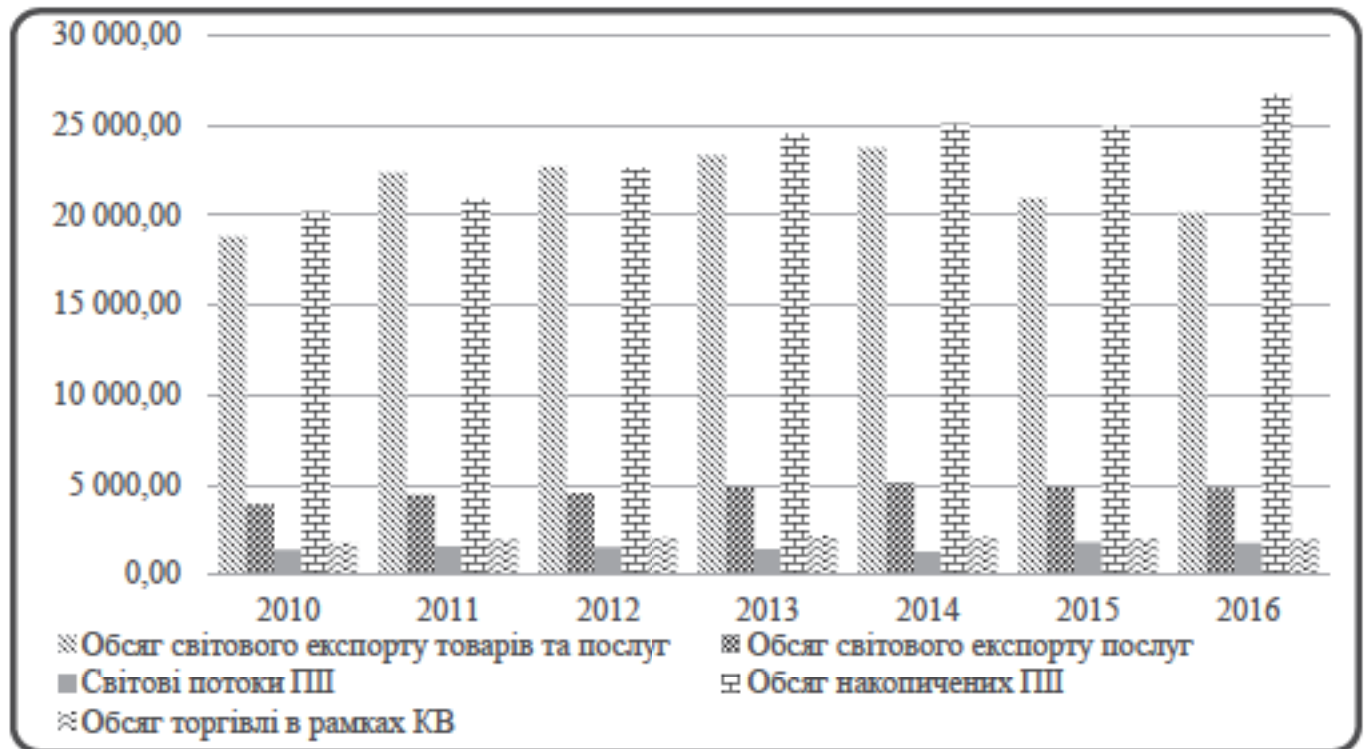


Рис. 2.2. Обсяги торгівлі в рамках транскордонних контрактних відносин порівняно з іншими торговельними та інвестиційними трансакціями, млрд дол. США [106–107]

* Транскордонні контрактні відносини – це такі, що здійснюються виключно між резидентами різних країн та які належать різному капіталові.

Трансграничні операції в рамках контрактних відносин з 2010 по 2014 р. демонстрували тенденцію до зростання: з 1754 млрд дол. США в 2010 р. до 2064 млрд дол. США – в 2014 р. У 2016 році відбувся маловідчутний спад на 4,3%, беручи до уваги той факт, що КВ є дуже чутливими до економічних та політичних криз, то протягом аналізованого періоду проявляється стійкий тренд їх використання і не спостерігається суттєвих різких коливань навіть у кризові періоди. Цікавим представляється порівняння потоків КВ та ПІІ за окреслений період: у 2010 р. КВ було здійснено на 365 млрд дол. США більше, ніж ПІІ; в 2013 та 2014 роках розрив досягнув позначки в 700 млрд дол. США, а в 2015–2016рр.

різниця між КВ та потоками ПІІ скоротилася і склала в 2015 році – 232 млрд дол. США, в 2016 р. – 228 млрд дол. США. Така зміна має двосторонній характер: обсяги КВ вперше за п'ять років скоротилися, а потоки ПІІ значно зросли. Однак зростання прямого іноземного інвестування обумовлено вимушеною лібералізацією інвестиційних операцій, з одного боку, та паралельним посиленням протекціоністських заходів в торгівлі, з іншого. Як було зазначено вище, обсяг контрактних відносин з 2010 по 2016 роки переважав над обсягом потоків ПІІ, що дозволяє стверджувати таке: в процесі побудови глобальних виробничих мереж ТНК контрактні відносини виступають достойною альтернативою стратегії інтерналізації за рахунок прямого володіння активами. Динаміку співвідношення між обсягами контрактних відносин та основними показниками міжнародних світогосподарських процесів наведено на рис. 2.3.

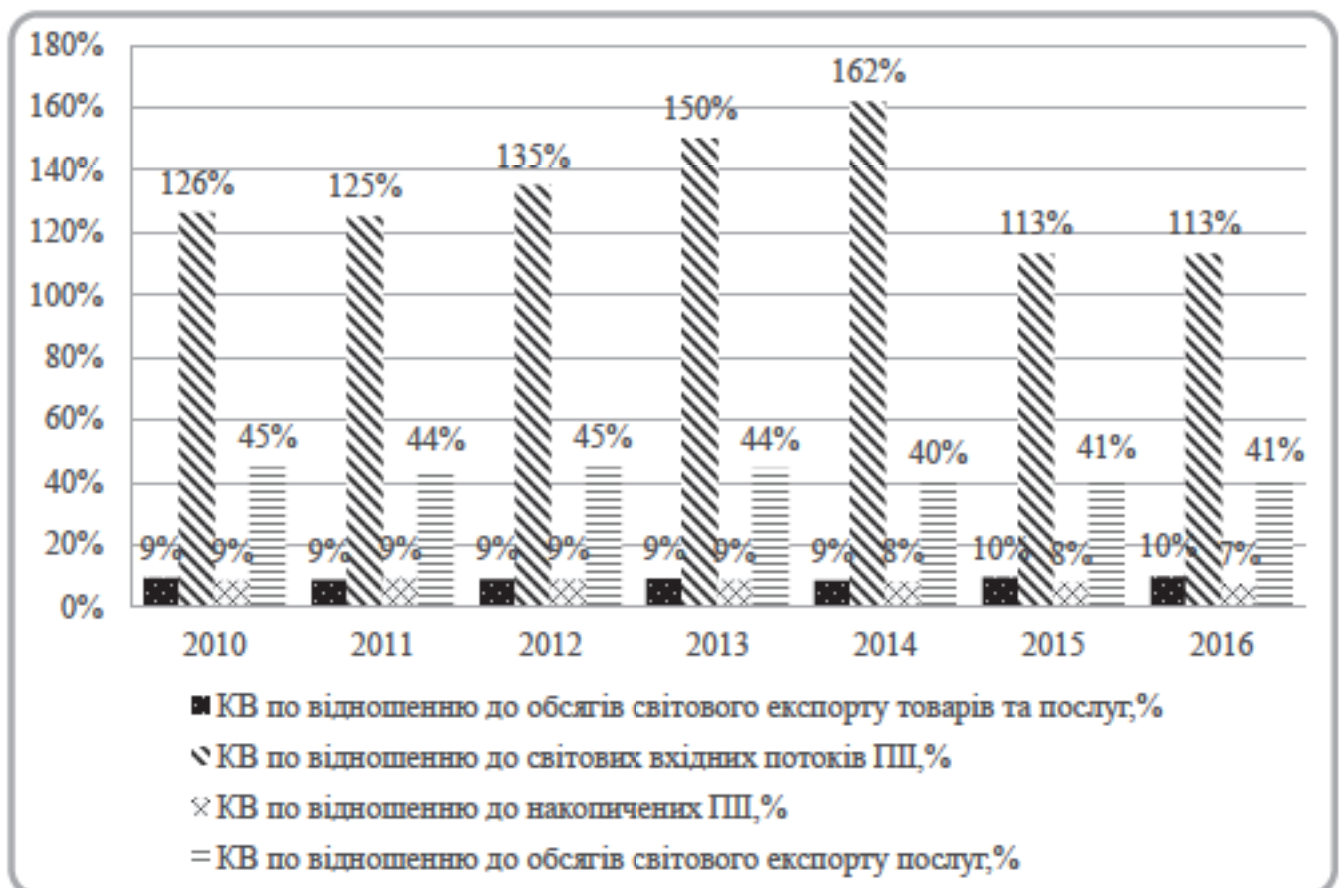


Рис. 2.3. Співвідношення обсягів КВ з іншими міжнародними торговельними та інвестиційними транзакціями за 2010–2016рр., у %

Джерело: розраховано автором на основі 106-107

Порівнюючи дані рис. 2.2 та 2.3 очевидно, що тенденції розвитку світової торгівлі та контрактних відносин є співзвучними. Крім того, цікавим є спостереження: КВ по відношенню до світової торгівлі товарами та послугами, в середньому за шість років, стабільно становили 9% з урахуванням того, що темпи скорочення обсягів світової торгівлі за останні роки були більшими від темпів скорочення обсягів контрактних відносин.

В обсягах світової торгівлі послугами контрактні відносини в середньому займають 43%, зважаючи на те, що більшість контрактних відносин фіксуються в міжнародній статистиці як послуги: ліцензування та НДДКР, франчайзинг, комп'ютерні послуги, управлінські послуги, переробка матеріальних ресурсів. Саме цей показник найхарактерніше розкриває та вказує на значущість контрактних відносин як у світовій економіці, так і в міжнародних коопераційних зв'язках. Але, з урахуванням специфіки фіксування статистичної інформації на міжнародному та національних рівнях, слід зазначити, що даний показник включає, крім контрактних відносин, що здійснюються в межах міжнародних коопераційних угод, й послуги відповідного характеру, які не передбачають довгострокових партнерських відносин. За проведеною нами оцінкою контрактні відносини в обсягах світової торгівлі послугами залежно від сфери або галузі застосування становлять від 17 до 28%, що є меншим показком, але все одно суттєвим.

Трансграничні контрактні відносини складають близько 2 трлн дол. США. З цієї суми 1 трлн дол. припадає на управління за контрактом та аутсорсинг послуг, на франчайзинг – близько 350–370 млрд дол. США, на ліцензування 340–360 млрд дол. США та на виробництво за контрактом близько 100 млрд дол. США [116]. Така оцінка є наближеною і включає лише найважливіші галузі, в яких найчастіше використовують КВ. Загальний обсяг також виключає інші види КВ, такі як контрактне фермерство, для якого недоступні надійні дані.

Крім того, КВ розвиваються стрімкими темпами. У більшості випадків зростання масштабів їх використання випереджає зростання самих галузей, в яких вони застосовуються. Це зростання обумовлене низкою ключових переваг КВ для ТНК [126]: 1) відносно низькими початковими капітальними витратами, які

потрібні, і обмеженим оборотним капіталом, необхідним для функціонування; 2) зниженими ризиками; 3) гнучкі можливості для адаптації до змін в циклі ділової активності і попиту; 4) використанням цих способів для екстерналізації непрофільної діяльності, яка часто може здійснюватися іншими операторами при більш низьких витратах [127]. Вибір компаній, сприятливі фактори, та чинники, що зумовлюють використання певного типу інтерналізації, по-різному впливають на стимулювання зростання різних видів КВ у різних галузях. Динаміку окремих видів контрактних відносин наведено у табл. 2.1 [126].

Таблиця 2.1

Динаміка окремих видів контрактних відносин, 2011–2015 рр.

Показники		Ліцензування	Франчайзинг	Контрактне виробництво	ІТ-аутсорсинг	Управління за контрактом	Разом
ТІ базисний до 2010 року, %	2011	14	4	2	9	15	12
	2012	16	12	6	11	19	16
	2013	25	18	-11	13	27	22
	2014	36	19	12	15	13	18
	2015	33	32	-5	2	6	14
ТІ ланцюговий, %	2011	14	4	2	9	15	12
	2012	2	8	4	2	4	4
	2013	7	5	-16	1	6	5
	2014	9	1	26	2	-11	-4
	2015	-2	11	-15	-11	-6	-3

Джерело: складено автором на основі джерел [106; 107; 116; 127]

Основні види контрактних відносин суттєво відрізняються один від одного механізмом їх реалізації – він і є найвагомим чинником у затребуваності того чи іншого виду. Порівнюючи обсяги використання КВ відповідно до базисного темпу приросту, майже за всіма видами спостерігається зростання: ліцензування на 33%, франчайзинг на 32%, управління за контрактом на 6%, ІТ-аутсорсинг на 2%, спад демонструє лише виробництво за контрактом. Відповідно до ланцюгового ТІ, то в 2015 р. майже всі види КВ зазнали спаду у використанні, найбільший з них, знову таки припав на виробництво за контрактом, лише франчайзинг продемонстрував позитивну динаміку. Однак це не вплинуло на загальний результат і в 2015–2016рр. використання КВ в трансграничній кооперації зменшилось на 4 і 3% відповідно.

Світова практика щодо стимулювання розвитку міжнародних контрактних відносин на теренах приймаючої країни сформулювала найвагоміші та найрезультативніші детермінанти успішного залучення контрагента до міжнародних коопераційних зв'язків, до них належать такі: а) покращання режимів захисту інтелектуальної власності; б) підвищення доступності досвідчених партнерів у приймаючих країнах; в) спрощення доступу до великих споживчих ринків, що формуються; г) підвищення фрагментації виробничих процесів між локаціями; д) спрощення кодифікація та обмін знаннями, поширення галузевих стандартів.

У багатьох випадках бізнес-модель чи стратегія ТНК може схилити компанію до використання певного виду контрактних відносин. У випадку з франчайзингом, бізнес-модель, яка побудована за рахунок експлуатації інтелектуальної власності чи розробки продукту, що є основною компетенцією, змушує деяких власників бренду, таких як «Benetton», використовувати ексклюзивну франшизу для дистрибуції як на внутрішньому, так і на зарубіжних ринках [90].

У фармакології тенденція до аутсорсингу етапів виробництва вздовж усього ланцюга створення вартості в домашніх ринках схиляє ТНК глобально адаптувати таку саму просту модель. Наприклад, у рамках аутсорсингової стратегії компанія «Pfizer» керує в середньому 150 виробниками (на умовах контрактного виробництва) по всьому світу. З 2003 по 2008 рік «Pfizer» зменшила кількість своїх власних підприємств майже на 50% (до 46 заводів). Основними міркуваннями в прийнятті рішення щодо аутсорсингу були: можливість постачання, гнучкість потужностей, конкурентоспроможність за витратами та технологія, а також забезпечення цілісності/надійності ланцюга постачання, якість продукції та відповідність нормативним актам [87].

Що стосується контрактного виробництва, то у деяких галузях, таких як автомобілебудування та галузь електроніки, де модель є зрілою, а виробники за контрактом самі по собі перетворилися на великі ТНК, що володіють сильними компетенціями та перевагами у витратах, для власників брендів було б практично недоцільно вкладати кошти у свої власні проміжні виробничі потужності. Наприклад, Denso (Японія), виробник автомобільних частин і Foxconn (китайська

провінція Тайвань), виробник електроніки за контрактом, мають величезні операції в багатьох локаціях так само як здійснюють значні інвестиції в дослідження [6].

Конкурентні переваги, якими володіє місцевий бізнес, можуть зробити неможливим вхід на ринок іноземного підприємства через ПШ або призвести до втрати пропозицій. У більш винятковому випадку, перешкоди та обмеження для ПШ як виду входження в економіку приймаючої країни можуть сприяти більш широкому використанню КВ. Наприклад, обмеження щодо власності для іноземців та обмеження на роздрібну торгівлю в індійському секторі харчової промисловості стримували або унеможлилювали вхід на ринки для великих міжнародних торгових компаній, таких як «Walmart» [82], які працюють виключно у магазинах, що знаходяться в їх власності; однак, така політика створила можливість для «Sprag International», міжнародного роздрібного франчайзера (Німеччина), розширити свою мережу за рахунок величезного і зростаючого індійського споживчого ринку [89].

Як зазначалося вище у п. 1.3, КВ можна оцінити за такими показниками: обсяги торгівлі, створені КВ, додана вартість та кількість працевлаштованих осіб загалом й у країнах, що розвиваються зокрема в окремих галузях (табл. 2.2) [128].

Аналізуючи основні індикатори КВ, можна виявити різницю в залежності від галузі їх застосування. Обсяги торгівлі, додана вартість та обсяги працевлаштування в технологічно інтенсивних галузях, таких як електроніка, автомобільні комплектуючі та фармакологія, де виробництво зосереджено в руках декількох великих міжнародних компаній відрізняються від показників традиційних працеінтенсивних галузей, таких як виробництво одягу, взуття та іграшок [127], де зосереджена велика кількість малих і середніх підприємств. Зокрема, основна відмінність полягає в тому, що в умовах, коли експорт та обсяг пов'язаної доданої вартості в технологічно інтенсивних галузях перевищує аналогічні показники в працеінтенсивних галузях в середньому в 1,5 разу, то кількість працевлаштованих осіб за рахунок виробництва за контрактом в працемістких галузях в 5 разів перевищує аналогічний показник у технологічно інтенсивних галузях. Якщо оцінювати ефективність контрактних відносин, то зрозуміло, що вона вища в технологічних галузях, адже на одного працевлаштованого припадає більша додана

вартість, а витрати на оплату праці нижчі – це однозначна перевага для компаній, які розширюють свою діяльність завдяки офшорингу. Але, чим більше створюється робочих місць у країні, тим краще для її соціально-економічного розвитку, зменшується безробіття, зазвичай міжнародні компанії не нехтують практикою чесного ведення бізнесу і позитивно впливають на формування культури відносин працедавця та працівника.

Таблиця 2.2

Показники обсягів та структури міжнародних контрактних відносин в окремих галузях, середньорічні значення за 2010–2015рр.

№	Галузі	Показники			
		Торг. оборот, млрд дол. США	Обсяг доданої вартості, млрд дол. США	Зайнятість, млн осіб	Зайнятість у країнах, що розвиваються, млн осіб
1.	<i>Виробництво за контрактом (технологічно та капіталомісткі галузі)</i>				
1.1.	Електронна промисловість	58-60	6-10	1,4-1,7	1,3-1,5
1.2.	Автомобільна промисловість	53-55	4-7	1,1-1,4	0,3-0,4
1.3.	Хіміко-фармацевтична промисловість	6-8	2-4	0,1-0,2	0,05-0,1
2.	<i>Виробництво за контрактом (трудомісткі галузі)</i>				
2.1.	Виробництво одягу	50-52	6-9	6,5-7,0	6,0-6,5
2.2.	Виробництво взуття	12-15	2-7	1,7-2,0	1,6-1,8
2.3.	Виробництво іграшок	3-5	1-3	0,4-0,5	0,4-0,5
3.	<i>Аутсорсинг послуг</i>				
3.1.	ІТ послуги та аутсорсинг бізнес процесів	90-100	50-60	3,0-3,5	2,0-2,5
4.	<i>Франчайзинг</i>				
4.1.	Роздрібна торгівля, готельно-ресторанний бізнес та інші бізнес послуги	330-350	130-150	3,8-4,2	2,3-2,5
5.	<i>Управління за контрактом (відібрана галузь)</i>				
5.1.	Готельний бізнес	15-20	5-10	0,3-0,4	0,1-0,15
			Відсотки	Пов'язана торгівля, млн дол. США	Пов'язана додана вартість, млн дол. США
6.	<i>Ліцензування</i>				
6.1.	Міжгалузеве		17-18	340-360	90-110

Джерело: складено автором на основі [105]

Натомість лише половина, а то й третина створених робочих місць за рахунок виробництва за контрактом в технологічно інтенсивних галузях припадає на країни, що розвиваються. У першу чергу така структура розміщення залежить від складності технологічного процесу, який може потребувати специфічних та складновідтворюваних знань та/або відповідного обладнання. Не слід забувати, що саме поняття «країни, що розвиваються» досить неоднорідне, тому що включає величезну кількість абсолютно різних країн, що відрізняються не тільки за суспільним устроєм, мовою, площею і наявністю або відсутністю ресурсів, а й також рівнем технологічного розвитку. Саме це не дозволяє робити нам припущення у виокремленні однієї конкретної тенденції розвитку КВ для цієї групи країн. Однак, дані щодо обсягу працевлаштованих за рахунок КВ країнах, що розвиваються вкотре підтверджують той факт, що аутсорсингові процеси, які потребують значної ручної праці схильні базуватися в локаціях з дешевою робочою силою, зокрема в зазначених країнах.

На відміну від традиційного виробництва за контрактом аутсорсинг ІТ-ВРО та франчайзинг створюють колосальні обсяги продажів та доданої вартості, отже, підтверджується той факт, що в секторі послуг створюється більша додана вартість, ніж у реальному секторі. Такий обсяг продажів, що створюється за схемою франчайзингу, пов'язаний насамперед зі значним його розповсюдженням у роздрібній торгівлі, що змушує франчазі закуповувати у свого франчайзера товар для реалізації.

Контрактні відносини за своєю сферою розповсюдження та з огляду на особливості реалізації їх механізмів у господарській діяльності проявляються через складні, часто взаємопов'язані та переплетені форми співпраці. До них відносять таку відому форму взаємовідносин, як виробництво за контрактом (договором), по-іншому – переробка давальницької сировини [130].

Контрактні відносини у формі виробництва за договором обширні та далекосяжні за своїм масштабом. Вони пов'язують між собою широко розповсюджені операції великої кількості провідних ТНК світу [130]. Більша частина цих процесів у рамках міжнародного інтегрованого виробництва

відбувається в межах транснаціональних операцій ТНК, які проявляються більшою мірою через внутрішньофірмову торгівлю. Тим не менш, виробництво за договором (або підрядне виробництво) почало поширюватися лише в минулій декаді нашого століття, відтоді як ТНК почали використовувати мережеві форми виробництва [127].

Виробництво за договором охоплює два типи галузей: технологічно інтенсивні галузі, такі як електроніка, напівпровідники, автомобільні комплектуючі, фармацевтика; так і працеінтенсивні – виробництво одягу та взуття. Серед першої групи галузей, в основному, переважає відносно невелика група великих гравців зі світовим рівнем зайнятості. В електроніці і напівпровідниковій промисловості найбільші з цих фірм, в основному з країн, що розвиваються, і мають центр гравітації в Східній і Південно-Східній Азії, з глобальною мережею заводів у країнах з економікою, що розвивається в Латинській Америці, Східній Європі та інших країнах.

У сфері виготовлення автомобільних комплектуючих, фармакології та ІТ-ВРО, компанії з розвинутих країн є найбільшими споживачами контрактних відносин, водночас в електроніці та виробництві напівпровідників превалює змішана ситуація, хоча в країнах, що розвиваються перевага на стороні контрактного виробництва. У випадку трудомісткого виробництва, ТНК з країн, що розвиваються виконують роль посередників між провідними ТНК та фірмами, що надають послуги за контрактом, забезпечуючи виробничий процес в глобальних виробничих мережах [5553]. Галузеву структуру найбільших учасників КВ (виробництво за договором) наведено в табл. 2.3.

Таблиця 2.3

Найбільші учасники контрактних відносин (виробництво за договором) за відібраними галузями, середні показники за 2011–2015рр.

Назва компанії	Продажі, млн дол. США	Зайнятість, тис. осіб	Назва компанії	Продажі, млн дол. США	Зайнятість тис. осіб
Електроніка					
Foxconn/Hon Hai (Taiwan Province of China)	59,3	611	Inventec (Taiwan Province of China)	13,5	30
Flextronics (Singapore)	30,9	160	Jabil (United States)	13,4	61
Quanta (Taiwan Province of China)	25,4	65	TPV Technology (Hong Kong, China)	8,0	24

Закінчення табл. 2.3

Назва компанії	Продажі, млн дол. США	Зайнятість, тис. осіб	Назва компанії	Продажі, млн дол. США	Зайнятість тис. осіб
Compal (Taiwan Province of China)	20,4	58	Celestica (Canada)	6,5	35
Wistron (Taiwan Province of China)	13,9	39	Sanmina-SCI (United States)	5,2	32
<i>Сума</i>				196,5	1115
Комплектуючі для автомобілів					
Denso (Japan)	32,0	120	LG Chem (Republic of Korea)	31,1	13
Robert Bosch (Germany)	25,6	271	Faurecia (France)	13,0	58
Alsini Selki (Japan)	22,1	74	Johnson Controls (United States)	12,8	130
Continental (Germany)	18,7	148	Delphi (United States)	11,8	147
Magna International (Canada)	17,4	96	ZF Friedrichshafen (Germany)	11,7	60
<i>Сума</i>				196,2	1117
Фармацевтика					
Catalent Pharma Solutions (United States)	1,6	9	Jubilant Life Sciences (India)	0,7	6
Lonza Group (Switzerland)	1,3	4	NIPRO Corp. (Japan)	0,6	10
Boehringer (Germany)	1,1	6	Patheon (Canada)	0,5	4
Royal DSM (Netherlands)	1,0	4	Fareva (France)	0,4	5
Piramal Healthcare (India)	0,7	7	Haupt Pharma	0,4	2
<i>Сума</i>				8,3	65,3
Виготовлення напівпровідників					
TSMC (Taiwan Province of China)	9,2	26	Dongbu HiTek (Republic of Korea)	0,4	3
Виготовлення напівпровідників					
UMC (Taiwan Province of China)	2,9	13	VIC (Taiwan Province of China)	0,4	3
Chartered Semiconductor (Singapore)	1,5	4	Tower Jazz (Israel)	0,3	2
Globalfoundries (United States)	1,1	10	Samsung Electronics (Republic of Korea)	0,3	..
SMIC (China)	1,1	10	IBM Microelectronics (United States)	0,3	..
<i>Сума</i>				17,5	71
IT-ВРО					
International Business Machines (United States)	38,2	190	NTT Data Corp. (Japan)	8,9	35
Hewlett-Packard (United States)	34,9	140	Computer Sciences Corporation (United States)	6,5	45
Fujitsu (Japan)	27,1	18	Cap Gemini (France)	6,1	109
Xerox (United States)	9,6	46	Dell (United States)	5,6	43
Accenture (Ireland)	9,2	204	Logica (United Kingdom)	5,5	39
<i>Сума</i>				151,6	869

Джерело: розраховано автором на основі [105; 106; 132]

У галузі електроніки завдяки 10 компаніям, що надають послуги з виробництва за контрактом працевлаштовано 1115 тис. чоловік, а продажі в рамках цих 10 компаній становили в 2015 р. 237,3 млн дол. США. Майже такі самі цифри

показують 10 провідних компаній, що займаються виготовленням автомобільних комплектуючих на умовах аутсорсингу чи на давальницькій сировині. На третьому місці за реалізацією знаходиться сфера IT-ВРО – 151,6 млн дол. США (продажі 10 найбільших компаній). Найменші показники як і з реалізації, так і з працевлаштування у компаній, що працюють в фармацевтичній галузі: 17,5 млн дол. США продажі та 71 тис. чоловік працевлаштованих [130].

Дві третини прибутку всього ринку послуг з виготовлення електроніки за договором належать 10 найбільшим компаніям. Вони працюють майже на всі основні бренди в галузі, починаючи з Dell та Hewlett-Packard у виготовленні комп'ютерів до Apple, Sony та Philips при виробництві споживчої електроніки [127]. Всі, крім трьох з десяти компаній знаходяться в східній Азії – основне виробництво сконцентровано у східній та південно-східній Азії, в основному в Китаї [127].

Сьогодні вони володіють та керують сотнями виробництв у країнах, що розвиваються, і які знаходяться далеко за межами країни базування, включаючи Бразилію, Індію, Мексику та Туреччину. Крім цих велетнів в галузі існує велика кількість малих та середніх підприємств, які виникають в локаціях по всьому світу, і є важливими учасниками тієї чи іншої локальної виробничої системи [135]. Але таким компаніям не вистачає глобальної присутності та наближеності до провідних ТНК в галузі електроніки [128]; тим не менш багато з них виступають як друга чи третя ланка постачальників для великих компаній, що надають послуги за договором.

Що стосується виробництва за договором у низькотехнологічних галузях, а зокрема у сфері виробництва одягу та взуття, то воно є висококонкурентною галуззю, яка становить собою величезну кількість малих фірм, що обслуговують відносно обмежену кількість міжнародних брендів та торгових марок (табл. В.1) [5353]. Контрактне виробництво такого типу характеризується широкою географічною дисперсією. Виробництво для таких відомих брендів, як Nike чи Hugo Boss є важливим генератором робочих місць у країнах, що розвиваються. Наприклад, у текстильному секторі Камбоджі працює приблизно 376 000 робітників, де більша частина виробництва здійснюється на умовах контрактних відносин. У

Шрі Ланці в текстильній промисловості працевлаштовано 400 000 працівників, 60% з яких працюють за такими самими контрактними угодами [68; 70; 109].

Найбільшими брендами у світовому масштабі є Adidas (Німеччина) Christian Dior (Франція) та Nike (США); найбільшими торговими марками, що працюють у сфері масмаркету є: Walmart (США) Marks and Spencer's (Великобританія); спеціалізовані Gap (США) та H&M (Швеція). Обсяг ринку контрактного виробництва одягу за величиною продажів становить 58–60 млрд дол. США, а також число працевлаштованих (7 млн осіб) свідчить, що масштаби використання виробництва за договором в легкій промисловості колосальні [2; 64; 65; 66; 67; 68; 69; 70; 71; 72].

Значущість виробництва за договором як для України, так і для світової економіки підкріплюється ще й тим, що темп зростання їх використання в певних галузях більший за темпи зростання самої галузі (рис. 2.4). На рис. 2.4 зображені саме ті галузі, в яких найінтенсивніше використовуються контрактні відносини у формі виробництва за договором [127].



Рис. 2.4. Співвідношення темпів приросту сукупного галузевого виробництва та обсягів продажу в рамках виробництва за договором в окремих галузях, 2015р. [128]

У галузі електроніки в 2015 р. приріст склав всього 2,6%, при цьому використання виробництва за договором у цій галузі зросло на 15%. У легкій промисловості, а саме у сфері виготовлення одягу приріст виробництва за договором лише на декілька процентних пунктів перевищив приріст галузі. Така тенденція обумовлена тим, що виробництво одягу досить давно використовує підрядне виробництво, а ринок є насиченим і високо конкурентним. Використання підрядного виробництва помітно варіюється між галузями [129]. Наприклад, такі види діяльності, як виготовлення іграшок та спортивних товарів, електроніки та автомобільна галузь є основними користувачами послуг підрядного виробництва, віддаючи на аутсорсинг 50% вартості виробництва від вартості реалізованих товарів. У таких галузях, як фармацевтика, відносно недавно використовують підрядне виробництво, яке і досі займає невеликий відсоток реалізованої продукції [123].

Сутність і походження учасників контрактних відносин, географічне розповсюдження операцій, їх масштаб та точки концентрації різняться залежно від галузі. Наприклад, у сфері електроніки та ІТ-ВРО послуг (інформаційні технології та аутсорсинг бізнес процесів) ТНК, що є лідерами своєї галузі, широко розповсюджують свою діяльність, розміщуючи активи у відносно невеликій кількості локацій по всьому світу, а в таких галузях, як виробництво одягу та взуття панує полярна ситуація: невеликі фірми розміщують свої активи в низьковитратних локаціях та мають широке географічне поширення [110]. На рис. Д.1 представлені 10 міст, що є лідерами по контрактних відносинах і займають сталу позицію, та 10 міст, що належать до так званих нових зростаючих міст. Шоста частина міст зі сталою позицією, до яких найактивніше віддають на аутсорсинг виробничі процеси, належить Індії, а до зростаючих міст потрапили міста Китаю та Південної Америки.

Аутсорсинг не можна назвати абсолютно новим явищем у світовій та вітчизняній бізнес-практиці. Більшість дослідників сходяться на думці, що аутсорсинг є однією з розвинених форм промислової кооперації, який набув поширення і стрімко розвивався у другій половині ХХ-го століття [124]. Так у Японії на початку 80-х років частка малих фірм, що працюють за аутсорсинговими

схемами, склала 65%, причому в електронній промисловості, основній галузі японської економіки, ця цифра досягала 86% [86].

Аутсорсинг послуг виник як «onshore» діяльності у сфері інформаційних технологій в 1990-х роках, але швидко перейшов на офшорні ринки, особливо в країнах з розвинутою економікою та країнах з перехідною економікою. Механізм відокремлення місця розташування виробничих та пов'язаних з ними послуг, що з'являються внаслідок революції в інформаційно-комунікаційних технологіях (information and communication technology (ICT)), прискорив поширення послуг аутсорсингу та офшорингу для різних бізнес-процесів та інших процесів, пов'язаних зі знаннями, таких як дослідження ринку, бізнес-аналітика та НДДКР [56].

За даними Sign Up for Free Basic Account, світовий ринок аутсорсингу протягом 2000–2012 рр. поступово зростав, у 2013 р. порівняно з 2012 р. зменшився на 16,2 млрд дол., або на 16,35 % [122]. Основною причиною зниження вартості ринку була чергова хвиля світової кризи, яка призвела до зменшення вартості контрактів на аутсорсинг. У 2014 р. ринок демонстрував значне зростання і досягнув небаченої з 2000 року позначки в 104, 6 млрд дол. США, що на 25,3% більше від попереднього року. Однак, в 2015 р. та в 2016 р. обсяг ринку почав стрімко зменшуватися до позначки 76,9 млрд дол. США, що дорівнює значенню 2006 року. Динаміку розвитку ринку аутсорсингу у світі наведено на рис. 2.5 [57].

ISG Information Services Group надає щорічно статистику щодо кількості і вартості аутсорсингових контрактів ІТ-ВРО у світі (рис. Д.2). У 2016 р. загальна кількість контрактів становила 1077, а їх вартість зменшилась на 28% і становила 115 млрд дол. США, при цьому середньорічна вартість контрактів знизилась на 51%. У 2016 р. 89% від підписаних контрактів припало на ІТ і лише 8% на ВРО; водночас, кількість підписаних контрактів ІТ зросла на 32%, а ВРО зменшилася на 29%. Основними ринками реалізації аутсорсингу ІТ-ВРО є США (65%), Великобританія (9%) та Австралія (4%) [111].

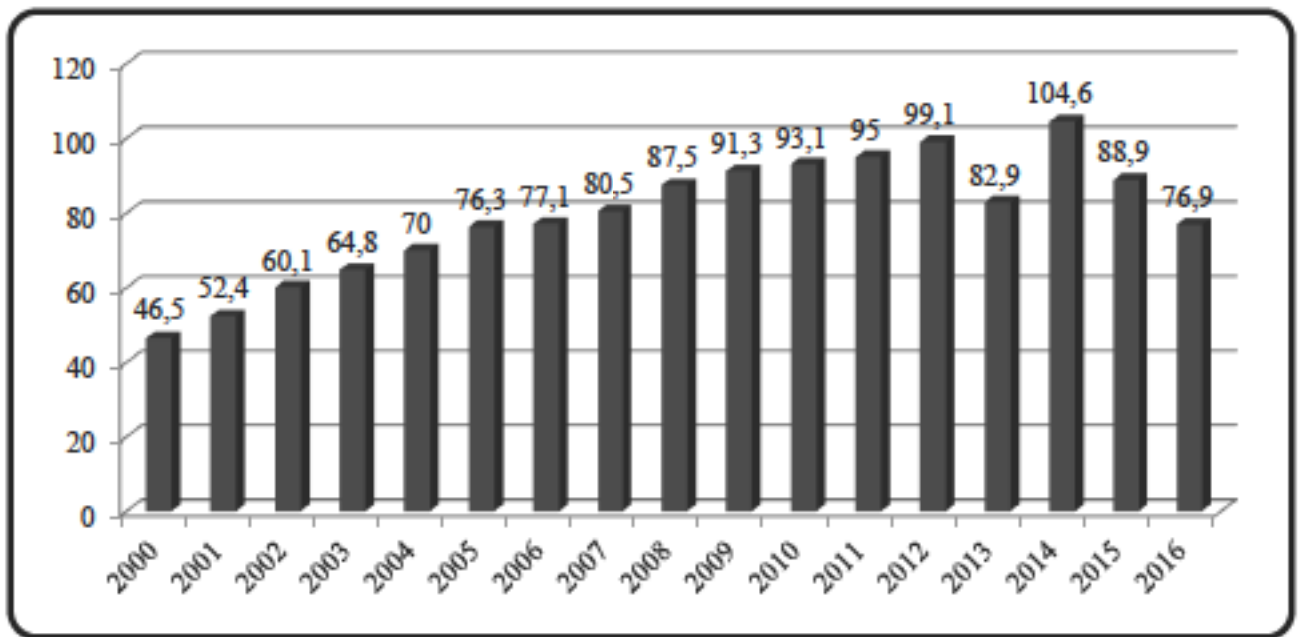


Рис. 2.5. Обсяг глобального ринку аутсорсингових послуг 2000–2016 рр., млрд дол. США [111]

Наявні дослідження у сфері аутсорсингу свідчать, що у США близько 60% компаній користуються послугами зовнішніх професійних підрядників, а у Європі даний показник сягає 45%. За результатами дослідження, яке було проведено в 14 країнах світу консалтинговою компанією «Yankelovich Partners», 63% опитаних власників бізнесу підтвердили, що вони практикували передачу однієї або декількох непрофільних функцій в управління зовнішнім підрядникам. З них 84% мали позитивний досвід і стверджували, що задоволені роботою аутсорсингових компаній [125]. Американський журнал Industry «Week – IW Census on Manufacturing» щороку проводить дослідження, згідно з яким у 2018 р. за результатами опитування 44,7% американських виробничих компаній укладають угоди з зовнішніми логістичними компаніями для здійснення перевезень, половина з них використовують аутсорсинг для обслуговування виробничого обладнання [5]. Серед торговельних компаній ця цифра ще вища: у США до 80% торговельних мереж передають різні функції на аутсорсинг [1].

Згідно з рейтингом THOLONS [113] в 2016 р. перше і третє місце щодо рівня розвитку аутсорсингу посідала Індія – м. Бангалор і м. Мумбаї, друге – Філіппіни з м. Маніла; з четвертого по шосте місце також належить Індії. Регіонами, де найшвидше і найкраще розвинений аутсорсинг, є Південно-Східна Азія, Східна

Європа і Південна Америка. У 2016 р. найбільше вплинули на розвиток ринку аутсорсингових послуг такі країни (країни, у яких засновані компанії): США – 47, Індія – 21, Китай – 7, Велика Британія – 5, Росія – 4, Франція – 2 %, Данія, Ірландія, Мексика, Нідерланди, Бразилія, Філіппіни, Чехія, Швейцарія, Малайзія, Аргентина, Білорусь, Канада, Шрі-Ланка та Швеція – по 1 % [127]. Знаючи про основні аутсорсингові центри, слід враховувати й ті міста в країнах, які є бажаними для аутсорсингової діяльності, до них належать: Аргентина, Болгарія, Китай, Єгипет та Філіппіни.

Річний звіт А.Т. Керні [58; 59] як один із провідних звітів має за мету виявити головні аутсорсингові локації за трьома основними показниками: фінансова привабливість, навички та доступність робочої сили, а також бізнес-середовище. Індекси оцінюються за 38 показниками та показують країни, які найкращим чином підходять для аутсорсингу ІТ-ВРО послуг (рис. 2.6). Глобальний рейтинг аутсорсингової привабливості також дає можливість пролити більше світла на географічне розподілення КВ у частині ІТ-ВРО.

Відповідно до наведеного рейтингу в першу десятку країн за привабливістю розміщення аутсорсингу входять такі країни: Індія, Китай, Малайзія, Бразилія, Індонезія, Таїланд, Філіппіни, Мексика, Чилі, Польща. Індія продовжує керувати Індексом. Як безперечний лідер індексу, Індія пропонує глибину та широту кваліфікованої робочої сили з англійською мовою, яку жодна з країн з низькою кваліфікацією робочої сили не може запропонувати. У даний час в Індії працює 200 багатонаціональних корпорацій, а в ВРО – 1,1 млн працівників. На цьому етапі 500 компаній пропонують аутсорсингові послуги на 35 мовах для компаній у більш ніж 66 країнах [116, с. 189]. Хайдерабад останнім часом піднявся на новий рівень і сьогодні є домом для Facebook, Microsoft та Qualcomm. Інформаційні джерела вказують на те, що Apple, Amazon, Uber і Google запускають свої другі за величиною центри розробки за межами США саме в цьому місті [59].

Китай займає стійку позицію в рейтингу, хоча країна в 2016 р. відставала від Індії через зменшення рейтингу його бізнес-середовища. У 2016 р. Apple відкрила центри досліджень і розробок в Шеньчжені та Пекіні. VXI Capital, фірма ВРО зі

значними операціями в Китаї та Центральній Америці була придбана американським приватним акціонерним товариством The Carlyle Group у 2016 р., що свідчить про зростання інтересу міжнародних гравців до китайського ринку ВРО.

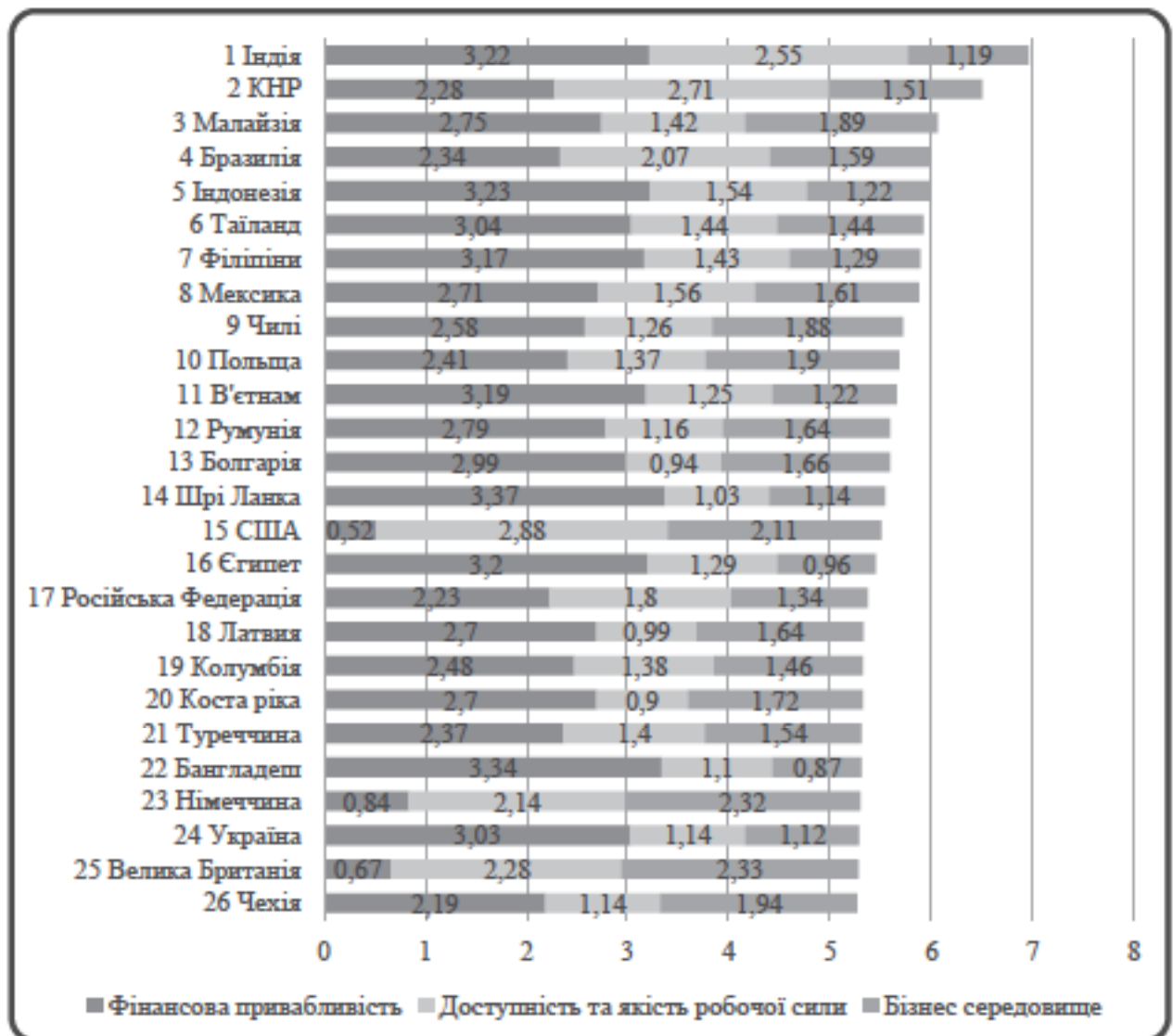


Рис. 2.6. Глобальний рейтинг* аутсорсингової привабливості у 2016 р. [58; 59]

* – на рисунку країни розташовані зверху вниз за найкращим показником, тобто Індія займає перше місце, а Чехія 26.

Малайзія знаходиться на третьому місці, яке вона зайняла з початку заснування індексу в 2004 р. Країна розвивається в категорії кваліфікованої робочої сили та доступності, але її пониження у таких показниках, що входять до звіту Світового банку «Doing business», викликає занепокоєння. Країна все частіше стає привілейованим місцем для ігрових та анімаційних послуг, а постачальники ВРО розширюють операції, щоб скористатися зростанням в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні [59].

Найпопулярніші локації для аутсорсингу послуг у країнах, що розвиваються (з точки зору провідних фірм з розвинутих країн та місцевих компаній) все ще перебувають в Азії. Три країни: Індія, Філіппіни та Китай склали близько 65% [121] світових експортних надходжень, пов'язаних з послугами ІТ-ВРО у 2015 році, частково за рахунок переваг місцевого розвитку, таких як специфічні мовні та ІТ-вміння, низька вартість праці та інформаційно-комунікаційна інфраструктура. Однак, індустрія розширюється в такі країни, як Аргентина, Бразилія, Чилі, Чехія, Єгипет, Марокко та Південна Африка. На відміну від виробництва за контрактом, аутсорсинг послуг прив'язаний до локацій і міст через потребу в кваліфікованих працівниках і комунікаціях [59].

Такий вид контрактних відносин, як франчайзинг широко використовується в багатьох секторах та галузях економіки. Найбільш вдало франчайзинг проявив себе в таких секторах економіки, як роздрібна торгівля, готельно-ресторанний бізнес (ресторани швидкого харчування та відомі готельні мережі класу преміум), надання ділових, консультаційних, бухгалтерських та інших професійних бізнес-послуг, а також інші види послуг (освітні, послуги з персонального догляду тощо).

Статистичні дослідження доводять, що в розвинутих країнах частка послуг з великим вмістом доданої вартості, які надаються в рамках коопераційних угод, є більшою, ніж у транзитивних економіках та на зростаючих ринках. Наприклад, у США в галузевій структурі використання франчайзингу частка бізнес-послуг досягає 37%. Протилежна ситуація спостерігається в країнах, що розвиваються: тут значного поширення набув мікрофранчайзинг (бізнес однієї особи) й, відповідно, франчайзинг послуг із низьким вмістом доданої вартості. Наприклад, в Південній Африці 25% припадає на франчайзинг у сфері ресторанів швидкого харчування, на другому місці з часткою 22% знаходиться франчайзинг магазинів роздрібною торгівлі, де реалізуються товари з низькою доданою вартістю. Схожа ситуація склалася в Індії: сектор франчайзингу роздрібною торгівлі становить 32%, а франчайзинг ресторанів швидкого харчування складає 16% [116].

Загальні продажі у рамках франчайзингу в усьому світі в 2015 році досягли 2,5 трлн дол. США, з яких 330–350 млрд дол. США належать до механізмів

контрактних відносин. Частка іноземних франшиз, представлених на ринку тієї чи іншої країни суттєво відрізняється. На найбільш розвинених ринках частка домашніх франшиз досягає 80–90% від усіх франшиз, тим не менш і на деяких зростаючих ринках справа франчайзингу досягла зрілої стадії [127]. У Бразилії, наприклад, закордонна мережа франшиз представлена всього 10% від загальної кількості франшиз, а 10 найбільших і найприбутковіших франшиз цієї країни є представниками «домашнього» франчайзингу [136]. Не дивлячись на це, саме міжнародні франчазі є рушійною силою в розвитку франчайзингу в країнах, що розвиваються. У більшості африканських країн, за винятком Південної Африки, кількість закордонних франчазі досягає 80% від їх загальної кількості, водночас на зростаючих ринках, таких як Мексика, Російська Федерація та Туреччина, їх частка знаходиться в межах 30–40 відсотків [63]. Показники міжнародних контрактних відносин в розрізі транскордонного франчайзингу за 2015 р. наведено в табл. 2.4.

Таблиця 2.4

**Показники міжнародних КВ в розрізі транскордонного франчайзингу,
2015 рік**

Регіон/країна	Системи франчайзингу*, од.	К-ть відділень, тис. од.	Продажі, млрд дол. США	Зайнятість, тис. осіб	Частка трансграничних відділень в їх загальній кількості, %
Розвинуті країни	12200	1310	2210	12400	10
Європа	7700	370	340	2830	20
Японія	1200	230	250	2500	5
США	2500	630	1480	6250	5
Країни, що розвиваються/ перехідні економіки	17400	1330	270	7540	30
Африка	1600	40	30	550	70
Латинська Америка та Карибські острови	3800	190	70	1810	20
Азія	11200	1070	170	4810	25
Південно-Східна Європа	800	30	5	370	50

Джерело: складено автором на основі [63; 105]

* мається на увазі загальна кількість франшиз, що здійснюють діяльність під однією назвою і в одному форматі, наприклад, франчайзингова система McDonald's.

Історично склалося, що найбільші глобальні гравці у сфері франчайзингу виникли в розвинутих країнах, але за кількістю діючих франшиз країни, що

розвиваються та транзитивні економіки займають першість. Цікавим видається те, що в Азії також функціонує велика кількість франчайзингових систем, з яких 25% припадає на закордонні. В Африці домінує протилежна ситуація: всього нараховується близько 1600 діючих систем франчайзингу, з яких 70% – це франшизи іноземного походження. США та Японія захищають свій ринок від іноземних франшиз, тим самим зменшуючи конкуренцію та стимулюючи розвиток для власних франчайзингових мереж; європейський регіон є більш відкритим до представників іноземного франчайзингу, де пропорція складає 20/80 відповідно. Франчайзингова система ведення бізнесу чинить значний вплив на зайнятність у приймаючих країнах, так, наприклад, в азійському регіоні близько 4800 тисяч осіб працюють у франчайзингових мережах, в Латинській Америці та Карибах близько 1800 тисячі осіб, для розвинутих країн цей показник сягає 12500 тисяч осіб.

Дані щодо топ-15 глобальних франчайзингових систем, розподілених за обсягом доходу, наведені в табл. 2.5. Найпопулярніші пакети франшиз розроблені в США: на першому місці знаходиться McDonald's з продажами в 70,6 млрд дол. США та рівнем інтернаціоналізації в 56% (відношення кількості франшиз за кордоном до їх загальної кількості) з охопленням 117 країн. На другому місці за рівнем охоплення країн знаходиться KFC, рівень інтернаціоналізації в 59%, загальна кількість франшиз на 1500 менша від кількості домашніх відділень франшизи McDonald's, а валові продажі відрізняються в чотири рази. Найбільший рівень інтернаціоналізації в компанії 7-Eleven – 82%, при тому, що вона працює лише в 15 країнах світу (9 з яких країни, що розвиваються), а загальна кількість відділень навіть більша, ніж у лідера рейтингу. Як видно, галузь застосування та країна походження суттєво впливають на франчайзингову стратегію компанії. Незважаючи на різні показники франчайзингової активності, компанії McDonald's, KFC, 7-Eleven знаходяться в першій трійці найуспішніших франчайзингових систем світу.

Таблиця 2.5

Топ-15 глобальних франчайзингових систем, розподілених за обсягом доходу,
2015 р.

Бренд	Країна походження	Валові продажі, млн дол. США	Загальна кількість відділень	Відділення в країні походження	Міжнародні відділення	Ступінь інтерналізації, %	Кількість охоплених країн	Кількість охоплених країн, що розвиваються та з перспективою економікою
McDonald's	США	70693	31967	13918	18049	56	117	77
7-Eleven	Японія	53700	35603	6378	29225	82	15	9
KFC	США	17800	12459	5166	7293	59	109	75
Subway	США	12900	30257	21881	8376	28	98	60
Burger King	США	12789	11925	7534	4391	37	76	60
Ace Hardware	США	12500	4630	4410	220	5	70	34
Pizza Hut	США	10400	11068	6119	4949	45	95	90
Circle K Stores	Канада	9148	7077	3324	3753	53	8	6
Wendy's	США	9000	6630	5905	725	11	47	35
Mariott Hotels, Resorts & Suites	США	8539	531	348	183	34	72	57
Hilton Hotels & Resorts	США	7700	526	253	273	52	76	40
RE/MAX	США	7500	6552	3745	2807	43	98	75
Taco Bell	США	7000	5345	5142	203	4	21	10
Blockbuster	США	6200	7405	4585	2820	38	21	12
Holiday Inn Hotels & Resorts	Велика Британія	5840	1353	920	433	32	100	80
Total of the top 15	...	251709

Джерело: складено автором на основі [4; 52]

Як альтернативний шлях доступу до міжнародного ринку міжнародний франчайзинг може стати прообразом для брендів з країн, що розвиваються, які будуть зростати на міжнародному рівні (в тому числі як провідні франчайзі для провідних ТНК), при цьому не потрібно великих інвестицій. Наприклад, в Бразилії 68 вітчизняних брендів – близько 5 % від загального числа національних франчайзингових мереж – інтернаціоналізуються і розширюються приблизно до 50 країн світу за допомогою франчайзингу [91]. Аналогічним чином, франчайзингові

компанії, що базуються в Південній Африці, відкрили торгові точки в сусідніх країнах по всій Південній Африці.

На додаток до контрактного виробництва, аутсорсингу послуг, франчайзингу, про які йшлося вище, існують й інші КВ – такі як контракти на управління і контрактне фермерство – для яких загальний масштаб складно оцінити (надійні дані часто недоступні), але вони є суттєвими та важливими з точки зору розвитку. У випадку контрактів на транскордонний менеджмент ЮНКТАД оцінює обсяг продажів у розмірі 100 млрд дол. США в еkleктичному діапазоні галузей з готельного бізнесу до послуг в інфраструктурі, такі як розподіл електроенергії та води. Елемент контрактну на управління у інфраструктурі часто є субелементом більш складної угоди [105].

Хоча і немає єдиного показника загального масштабу транскордонного контрактного землеробства (фермерства) щодо впливу на розвиток, але воно є досить поширеним. ТНК використовують контрактне сільське господарство більш ніж в 110 країнах, що розвиваються і країнах з перехідною економікою, і це пов'язано з широким спектром сільськогосподарських товарів. Цей тип КВ є важливою особливістю багатьох глобальних виробничих мереж ТНК, включаючи харчові продукти і напої, біопаливо і роздрібну торгівлю (супермаркети). Контрактне сільське господарство відіграє важливу роль у підтримці сільськогосподарського виробництва і пов'язаної з ним діяльності [74].

Сучасна практика використання контрактних відносин дає змогу виокремити основні тенденції їх розвитку.

1. Динамічне нарощування за останнє десятиріччя абсолютних обсягів контрактних трансакцій в рамках глобального виробничо-збутового циклу та ускладнення їх видової структури. Темпи приросту обсягів виробництва у форматі КВ в окремих галузях перевищують темпи приросту виробництва цих галузей.

2. Використання контрактних відносин знайшло найбільше застосування в практичній діяльності ТНК, про що свідчать статистичні дані, які вказують на те, що 10% торгівлі ТНК відбувається за рахунок механізмів КВ. Практика використання

КВ засвідчує, що існує можливість для локального підприємства - виконавця трансформуватися у замовника КВ з подальшим виходом на міжнародні ринки.

3. Високий рівень волатильності та динамізму торгівлі, опосередкованої міжнародними коопераційними зв'язками порівняно із торгівлею капітальними та споживчими товарами, призначеними для кінцевого споживання.

4. Апелювання до міжнародної практики діяльності компаній засвідчує, що після рецесії, уповільнень бізнес-циклів та криз компанії використовують агресивну стратегію розвитку, коли розширення здійснюється через контрактні відносини, базуючись на небажанні інвестувати в нові внутрішні виробничі потужності, на скороченні витрат та підвищеній обережності щодо можливих епізодів рецесії.

5. Існує суттєва різниця між основними індикаторами КВ залежно від галузі їх застосування. Обсяги торгівлі, додана вартість та обсяги працевлаштування в технологічно інтенсивних галузях відрізняються від показників традиційних працеінтенсивних галузей.

6. На сьогодні відсутній безумовний прямий зв'язок між рівнем соціально-економічного розвитку держав (економічно розвинуті, країни що розвиваються, країни із трансформаційною економікою) та статусом країни в системі міжнародної кооперації (країни підприємств-замовників чи виконавців контрактних угод).

7. Відносно слабка геопросторова диверсифікація контрактних відносин при збереженні усталених тенденцій розподілення «ролей»: виконавці КВ найчастіше походять з країн, що розвиваються, замовники – з розвинутих країн.

8. Походження учасників контрактних відносин, географічне розповсюдження операцій у рамках контрактних відносин, їх масштаб та точки концентрації відрізняються залежно від галузі. Наприклад, у сфері електроніки та ІТ-ВРО послуг (інформаційні технології та аутсорсинг бізнес процесів) ТНК, що є лідерами своєї галузі, широко розповсюджують свою діяльність, розміщуючи активи у відносно невеликій кількості локацій по всьому світу, а в таких галузях, як виробництво одягу та взуття панує полярна ситуація: невеликі фірми розміщують свої активи в низьковитратних локаціях та мають широке географічне розповсюдження.

2.2. Показники участі країн у міжнародних контрактних відносинах

Контрактні відносини досить тривалий час існують в економічній практиці й та їх поява обумовлена поширеною в економічній теорії ідеєю порівняльних переваг. Якщо розглядаєти КВ як перерозподіл виробничих процесів за межами національних кордонів, стимулом до якого є нижча оплата праці, то перед нами в чистому вигляді постає використання порівняльних переваг за рахунок більш дешевої робочої сили та економії коштів [131]. Зрозуміло, що даний феномен має біполярні наслідки: з одного боку, масово переміщуючи національні виробничі потужності за кордон, працездатне населення даної країни буде втрачати робочі місця, що вплине на інші соціально-економічні процеси; з іншого боку, якщо за рахунок аутсорсингової діяльності очікується значне збільшення національної продуктивності, яка своєю чергою дасть виробникам можливість знизити ціну на свої товари, стимулюючи таким чином підвищений попит та створюючи резерв для подальшого розвитку компанії та створення додаткових робочих місць на національному рівні.

Крім проблеми взаємозв'язку працевлаштування й контрактних відносин, існують й інші питання, наприклад, співвідношення між контрактними відносинами та розміром країни (ВВП). Наскільки суттєвий вплив у розвитку контрактних відносин чинять країни світу, які мають найбільший ВВП та наскільки відчутні для їх ринку праці ті зміни, що провокують КВ. Наступна проблематика стосується значущості контрактних відносин залежно від сектора економіки: який з двох реальний чи сектор послуг більш схильний до аутсорсингу. Щоб відповісти на ці питання, слід використати методи оцінки, які були описані в п. 1.3. Результати дослідження наведено в табл. 2.6, Е.1. Індекс вертикальної спеціалізації, розрахований для 40 країн представлений в табл. Е.2.

За можливості та наявності релевантних даних розрахунки індексу інтенсивності використання КВ проведені для чотирьох точок в часі: для 2000, 2005, 2011 та 2015 р. Країни були відсортовані в порядку спадання від більшого до найменшого значення індексу для кожного року окремо [131].

Таблиця 2.6

**Індекс інтенсивності використання контрактних відносин країнами наведений
у рейтинговому порядку**

№	Країна	2000	№	Країна	2005	№	Країна	2011	№	Країна	2015
1	Ірландія	48,5	1	Люксембург	53,3	1	Люксембург	57,33	1	Люксембург	59,73
2	Люксембург	46,74	2	Ірландія	52,64	2	Естонія	38,16	2	Ірландія	46,01
3	Естонія	37,29	3	Угорщина	39,73	3	Угорщина	37,47	3	Угорщина	37,31
4	Угорщина	32,66	4	Естонія	37,99	4	Словаччина	34,57	4	Словаччина	30,57
5	Словаччина	27,76	5	Словаччина	34,18	5	Бельгія	31,74	5	Словенія	28,7
6	Бельгія	27,27	6	Чеська Республіка	31,18	6	Чеська Республіка	31,6	6	Тайвань	28,43
7	Нідерланди	25,73	7	Бельгія	30,73	7	Австрія	29,2	7	Чеська республіка	27,59
8	Тайвань	24,56	8	Словенія	29,27	8	Нідерланди	27,16	8	Естонія	27,31
9	Австрія	24,1	9	Австрія	26,92	9	Швеція	25,36	9	Данія	25,89
10	Швеція	21,96	10	Нідерланди	26,56	10	Данія	25,06	10	Нідерланди	23,88
11	Норвегія	21,58	11	Тайвань	24,46	11	Фінляндія	23,61	11	Бельгія	22,77
12	Португалія	20,31	12	Швеція	24,38	12	Греція	23,61	12	Південна Корея	22,38
13	Канада	20,15	13	Греція	23,26	13	Португалія	22,11	13	Фінляндія	22,24
14	Данія	19,63	14	Канада	23,05	14	Мексика	21,73	14	Ізраїль	21,9
15	Греція	18,81	15	Португалія	21,86	15	Польща	20,45	15	Польща	21,54
16	Фінляндія	17,69	16	Фінляндія	21,79	16	Індонезія	19,5	16	Швейцарія	21,54
17	Індонезія	17,66	17	Норвегія	20,76	17	Німеччина	19,21	17	Швеція	21,51
18	Великобританія	17,21	18	Південна Корея	19,83	18	Іспанія	18,77	18	Австрія	21,15
19	Туреччина	15,59	19	Данія	19,83	19	Франція	16,03	19	Португалія	20,52
20	Італія	15	20	Швейцарія	19,24	20	Великобританія	14,94	20	Норвегія	19,99
21	Іспанія	14,89	21	Іспанія	19,17	21	Італія	14,22	21	Іспанія	19,97
22	Росія	14,49	22	Індонезія	19,15	22	Китай	13,36	22	Мексика	19,45
23	Нова Зеландія	14,28	23	Німеччина	17,95	23	Австралія	11,24	23	Греція	19,44
24	Франція	14,18	24	Туреччина	17,27	24	Бразилія	8,96	24	Німеччина	19,14
25	Німеччина	13,55	25	Польща	16,98	25	Японія	8,8	25	Канада	19,08
26	Польща	13,12	26	Італія	15,8	26	США	8,48	26	Індія	18,66
27	Ізраїль	12,28	27	Великобританія	15,56	27	Аргентина	нд	27	Великобританія	18,41
28	Південна Африка	9,99	28	Росія	15,51	28	Канада	нд	28	Індонезія	16,49
29	Індія	9,15	29	Нова Зеландія	15,22	29	Індія	нд	29	Франція	15,56
30	Китай	8,64	30	Південна Африка	14,58	30	Ірландія	нд	30	Італія	15,52
31	Аргентина	7,98	31	Франція	12,51	31	Ізраїль	нд	31	Туреччина	15,19
32	Бразилія	6,8	32	Австралія	12,47	32	Нова Зеландія	нд	32	Південна Африка	14,3
33	Японія	5,78	33	Індія	10,73	33	Норвегія	нд	33	Росія	13,22
34	США	5,46	34	Китай	9,32	34	Росія	нд	34	Нова Зеландія	13,13
35	Австралія	нд	35	Бразилія	9	35	Словаччина	нд	35	Аргентина	11,85
36	Чеська Республіка	нд	36	США	7,4	36	Південна Африка	нд	36	Австралія	10,85
37	Мексика	нд	37	Японія	5,79	37	Південна Корея	нд	37	США	10,25
38	Словенія	нд	38	Аргентина	нд	38	Швейцарія	нд	38	Японія	10,14
39	Південна Корея	нд	39	Ізраїль	нд	39	Тайвань	нд	39	Китай	7,9
40	Швейцарія	нд	40	Мексика	нд	40	Туреччина	нд	40	Бразилія	7,67

Джерело: розраховано автором на основі [9–49]

У разі відсутності або недоступності даних для певної країни в таблиці використовується позначення «нд» – немає даних.

Отримані величини індексу для 40 країн світу за 2000 рік показують, що такі країни європейського регіону як Ірландія, Люксембург, Естонія, Угорщина, Словаччина, Бельгія, Нідерланди, Австрія, Швеція, Норвегія та Португалія найактивніше залучені до міжнародних виробничо-збутових процесів та займають

верхні щаблі рейтингу. Більшість з них станом на 2015 рік не змінили позиції в рейтингу та, навіть, збільшили свої показники інтегрованості [131]. Так, наприклад, Люксембург у 2005 р. закріпився на першому місці рейтингу з коефіцієнтом 53,3, в 2011 р. він збільшився до 57,33, у 2015 р. – до 59,73. Це свідчить на користь того, що із року в рік країна у своїх валових витратах на виробництво використовує все більшу кількість імпортованих проміжних товарів.

До першої десятки країн за інтенсивністю використання КВ у міжнародних коопераційних відносинах протягом аналізованого періоду входять також країни Азії: Тайвань – 6 місце з показником 28,43 в 2015 р., Південна Корея – 12 місце з показником 22,38 у 2015 р.

Проаналізуємо зміну позицій за 2015 рік; у своїй більшості коефіцієнти для країн з вибірки зросли на декілька пунктів, що свідчить про інтенсифікацію як процесів інтеграції, так і посилення коопераційних зв'язків між країнами світу. З коефіцієнтом менше 15,00 на нижніх щаблях списку знаходяться такі розвинені країни, як США, Японія та Австралія [131]. Однак, щодо саме цих економік не можна стверджувати, що рівень їх інтегрованості до світогосподарських процесів загалом, й до коопераційних, зокрема, є низьким. Питання в тому, що національна додана вартість, яка втілюється в продукті, виготовленого за кордонним підрядником є набагато вищою від тієї, що створюється в країні виконавця, тобто структура доданої вартості формується на користь країни-замовника. Слід лише тільки взяти до уваги механізм ціноутворення на продукцію американської фірми Apple [120]. Місцезнаходження Китаю на останніх щаблях рейтингу пояснюється тим, що країна володіє великою кількістю природних та людських ресурсів, й у виробництві продукції, яка призначена як для експорту, так і для внутрішнього споживання використовуються власні (не імпортовані) ресурси.

Як видно з табл. 2.6, Е.1 та Е.2, менші економіки (за ВВП) знаходяться в ряду першої десятки по всіх трьох індексах. Така ситуація випливає із того, що великі економіки порівняно з малими продукують більший розмір національних витрат, що є, певною мірою, перешкодою для більш активної міжнародної торгівлі. А тому економіки з порівняно меншим ВВП більш активно використовують контрактні

відносини як специфічну форму міжнародної торгівлі. Прикладом таких країн є Люксембург, Ірландія, Угорщина, Тайвань, Австрія, Словаччина, Чеська республіка, Естонія та Словенія. Новий міжнародний поділ праці та інтеграційні процеси не оминають і великі економіки, зокрема такі країни як: США, Японія, Китай, Індія та Бразилія в 2011 та 2015 році показали набагато вищі значення індексу, ніж у попередніх роках.

Зміни в рейтингу є незначними, деякі з великих економік зазнали стрімкої експансії офшорингом протягом попереднього періоду, наприклад, США, Іспанія та Німеччина. Значну позитивну зміну протягом 2000–2010 рр. демонструють Китай, Бразилія та Японія. Ми можемо спостерігати, між іншим, як зміна показників для цих країн співпадає із лібералізацією їхньої торгівлі останніми роками.

Буде не зовсім коректно намагатися розпізнати певний тренд для країн з вибірки, оскільки у нас є дані лише для 4 точок в часі. Незважаючи на отриману нерівність за останні роки, такі великі економіки, як США, Китай, Бразилія, Індія чи Японія досі знаходяться далеко від компромісного значення проміжної торгівлі та офшорингу. Примітно, що такі країни, як Канада, Німеччина та Іспанія залишаються на периферії. Достовірна причина цього нам невідома, однак можна зробити припущення: у всіх випадках країна походження (або країна ресурсів) знаходиться на кордоні з великим і відкритим ринком, який за своєю природою, є дуже подібним географічно та/або культурно [131]. Торговельні відносини між Канадою та США тривають з часів появи обох націй. Існує припущення, що канадські та американські компанії можна легко переміщати через кордон, однак, як виявилось, для Канади це є більш пріоритетним.

Також, Німеччина та Іспанія знаходять незаперечні переваги у Східній Європі та Північній Африці відповідно. Не слід забувати й про те, які величезні бізнес можливості пропонують латинські країни іспанським компаніям. Досі, обидві країни, які знаходяться на різних континентах, завдяки спільному культурологічному походженню мають схоже бачення щодо ведення бізнесу.

Як ми зазначали вище, висхідний розвиток КВ вже не є дивним, з того часу як торгівля стала результатом постійно зростаючої глобалізації та капіталізму. КВ

з'явилися як природний результат міжнародної торгівлі, на яку менші країни покладають більше зусиль, ніж великі, задля того, щоб вижити та інтегруватися у світову економіку.

Щоб відповісти на питання, який сектор економіки більш схильний до KB, країни з запропонованої вибірки знову були відсортовані за спаданням величини індексу, який був розрахований для двох секторів. На практиці, для кожної країни весь існуючий набір галузей (згідно з Input-Output table of Organization for economic co-operation and development (OECD I-O)) [37; 38] був поділений на виробничі галузі та галузі сектору послуг. Результати розрахунків інтенсивності залучення реального і нематеріального секторів економік до контрактних відносин країн світу представлені в табл. 2.7.

За результатами розрахунків виявилось, що виробничий сектор інтенсивніше залучений до KB, ніж сектор послуг. Для деяких країн різниця в показниках має значення швидше в тому руслі, що б продемонструвати мінімальне залучення сектору послуг до міжнародної торгівлі взагалі. Наприклад, для Аргентини, Китаю, Греції та США інтенсивність залучення виробничого сектору до KB в переважній більшості вища, ніж для галузей сектора послуг.

Таблиця 2.7

Інтенсивність залучення реального та нематеріального секторів економіки окремих країн світу до KB, 1995-2015рр.

№	Країни	Виробничий сектор економіки				Сектор послуг				ВВП (2015 рік)	
		1995	2000	2005	2015	1995	2000	2005	2015	млн	%
1	Аргентина	6,26	нд	нд	7,28	0,93	нд	нд	1,02	464 757	0,80
2	Австралія	нд	9,25	8,29	10,15	нд	2,28	1,63	3,00	1 291 430	2,24
3	Австрія	17,03	18,66	18,46	20,31	4,81	5,43	6,72	6,21	390 212	0,68
4	Бельгія	17,92	19,17	18,26	19,25	6,25	7,84	8,78	9,81	483 549	0,84
5	Бразилія	4,35	5,62	5,05	5,14	1,28	2,29	2,32	2,10	2 209 400	3,82
6	Канада	14,8	17,06	нд	15,82	4,12	4,44	нд	5,66	1 614 072	2,79
7	Китай	7,62	7,79	9,77	10,01	0,18	0,33	1,22	0,96	6 005 388	10,40
8	Чеська Республіка	нд	20,95	24,37	27,41	нд	6,29	3,71	5,23	207 016	0,36
9	Данія	14,31	14,31	13,33	15,23	3,92	4,17	10,4	8,32	319 812	0,55
10	Естонія	28,53	28,43	28,57	29,03	6,4	7,27	7,37	7,65	19 505	0,03
11	Фінляндія	11,55	14,59	15,05	15,86	3,97	4,24	5,06	5,60	247 800	0,43
12	Франція	10,39	8,84	10,88	10,26	2,33	1,64	3,04	2,85	2 652 199	4,59
13	Німеччина	9,11	11,23	11,56	11,98	3,04	4,77	4,96	5,00	3 417 095	5,92

Закінчення табл. 2.7

№	Країни	Виробничий сектор економіки				Сектор послуг				ВВП (2015 рік)	
		1995	2000	2005	2015	1995	2000	2005	2015	млн	%
18	Ірландія	28,65	25,7	нд	25,87	18,67	25,84	нд	15,47	220 063	0,38
19	Ізраїль	7,53	нд	нд	9,66	4,43	нд	нд	9,25	234 323	0,41
20	Італія	9,57	13,19	8,75	9,63	3,23	4,96	2,94	5,62	2 126 621	3,68
21	Японія	2,79	3,07	4,8	6,07	1,36	1,25	1,11	1,14	5 498 719	9,52
22	Люксембург	13,9	9,4	9,62	9,58	30,18	42,08	45,79	52,03	52 349	0,09
23	Мексика	нд	нд	15,87	13,48	нд	нд	1,27	2,35	1 049 925	1,82
24	Нідерланди	16,62	15,94	12,44	17,65	5,85	6,51	9,72	5,62	836 390	1,45
25	Нова Зеландія	10,29	10,1	нд	9,51	2,75	3,19	нд	2,09	146 583	0,25
26	Норвегія	14,16	12,41	нд	13,00	6,48	7,65	нд	8,56	428 527	0,74
27	Польща	9,35	12,17	15,7	16,96	1,32	2,12	2,05	2,73	479 243	0,83
28	Португалія	13,88	15,06	14,14	15,65	3,55	3,38	3,69	4,12	238 303	0,41
29	Росія	11,05	11,92	нд	12,54	2,24	2,6	нд	1,23	1 524 917	2,64
30	Словаччина	14,98	21,72	нд	19,88	5,76	4,45	нд	3,21	89 249	0,15
31	Словенія	нд	24,35	27,43	29,33	нд	2,99	4,55	3,69	48 014	0,08
32	Південна Африка	7	10,48	нд	9,58	1,34	2,79	нд	3,24	375 348	0,65
33	Південна Корея	нд	12,49	нд	14,22	нд	3,09	нд	2,57	1 094 499	1,89
34	Іспанія	10,33	12,86	12,00	13,06	2,41	3,65	4,39	4,44	1 431 588	2,48
35	Швеція	16,05	16,66	15,91	16,22	4,53	5,85	7,41	7,12	488 378	0,85
36	Швейцарія	нд	11,75	нд	11,22	нд	5,29	нд	6,32	586 291	1,01
37	Тайвань	15,49	16,87	нд	17,58	5,94	4,13	нд	5,29	446 141	0,77
38	Туреччина	9,65	11,41	нд	12,05	1,39	2,23	нд	3,05	731 144	1,27
39	Великобританія	12,42	15,2	9,83	10,34	3,36	4,39	3,74	5,00	2 403 581	4,16
40	США	4,84	5,82	6,18	6,50	0,22	0,38	0,47	0,65	15 062 761	26,07
14	Греція	15,3	14,55	14,43	15,69	1,31	4,5	6,14	5,98	299 362	0,52
15	Угорщина	23,93	30,46	30,28	33,26	5,36	5	5,51	5,52	130 091	0,23
16	Індія	4,96	6,82	нд	6,52	2,36	1,67	нд	1,40	1 668 768	2,89
17	Індонезія	12,72	11,63	10,99	10,89	3,85	4,61	4,31	4,95	755 094	1,31

Джерело: розраховано автором на основі [9–49]

Можливим логічним поясненням цьому є те, що розвиток сектора послуг відстає від відповідної інфраструктури чи особливих ноу-хау, на відміну від виробничих галузей. Це є дивним для розвинених економік зі зрілою хай-тек індустрією та потужними інвестиціями в наукові розробки, але зростаючий сектор послуг додає невелику частину своєї торгівлі проміжними товарами до міжнародних постачальників. Не слід також забувати, що більшість послуг включають й інші проміжні послуги і що послуги в цілому менш схильні до торгівлі, ніж товари. З іншого боку, можна запевнитись, що в секторі послуг існує потужний потенціал до аутсорсингу, який вимірюється в дещо більших показниках, ніж були отримані.

Як і в попередніх розрахунках для великих та малих економік, так і в цьому випадку, невеликі країни знаходяться на вершині рейтингу, як для виробничого сектора, так і для сектора послуг. Також декілька розвинутих країн в цьому переліку показали себе найбільшими замовниками КВ завдяки деталізації на два сектори. Це Канада, Бельгія, Австрія, Нідерланди та північні країни за виробничим сектором. Для деяких країн названі показники були нижче середнього рівня, до них входять: США, Японія, Китай, Бразилія та Індія. Для всіх країн показники з 1995 по 2015 рік зазнали позитивних змін. Але невеликий проміжок часу, який був досліджений, не дає нам змоги зробити будь-які прогнози щодо подальшої еволюції даного феномену. Зауважимо, що, за винятком декількох відсталих країн, присутність контрактних відносин є більш значною для виробничого сектора, ніж для сектора послуг.

Ми вже акцентували увагу, що контрактні відносини підпадають під дію теорії про компаративні переваги, тому для оцінки ступеня використання країнами світу КВ у своїй міжнародній діяльності було прийнято рішення використати методику оцінки рівня конкурентоспроможності окремих видів КВ по країнах світу (табл. Б.1). З існуючих видів контрактних відносин були обрані такі: трансграничне ліцензування та виробництво за контрактом. Такий вибір обґрунтовується наявністю релевантних статистичних даних для обраних країн за обраний період, якими забезпечує база даних МВФ з платіжних балансів країн. Значення індексів відносної переваги експорту, виявленої імпоротної залежності та індекс виявлених компаративних переваг для контрактного виробництва наведені в табл. 2.8 – 2.10.

Таблиця 2.8

**Індекс відносної переваги експорту країн світу у контрактному виробництві,
2007–2015рр.**

Країна	Індекс відносної переваги експорту послуг з контрактного виробництва								
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Албанія	4,39	3,90	2,68	4,53	5,52	5,10	3,73	4,84	5,70
Австралія	0,02	0,02	0,05	0,03	0,02	0,01	0,01	0,01	0,01
Австрія	0,87	0,65	0,74	0,38	0,45	0,24	0,59	0,72	0,82
Азербайджан	7,16	2,35	5,35	4,39	2,81	2,29	0,02	0,01	0,01
Бангладеш	9,79	3,70	0,45	0,60	0,67	0,67	0,77	1,00	1,00
Білорусь	4,20	2,32	1,91	1,58	1,59	1,37	1,26	1,15	1,01

Закінчення табл. 2.8

Країна	Індекс відносної переваги експорту послуг з контрактного виробництва								
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Угорщина	4,14	2,45	1,79	1,87	2,25	3,05	3,19	3,73	4,32
Ісландія	10,13	7,32	4,42	5,53	5,43	4,84	4,45	2,30	1,52
Індія	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,02	0,02	0,06	0,05
Індонезія	-7,31	-4,07	-3,54	-0,50	2,02	0,69	0,81	0,81	0,77
Італія	0,47	1,51	1,55	1,74	1,43	1,35	1,46	1,30	1,38
Республіка Корея	1,77	1,00	1,00	1,08	0,99	1,02	1,22	1,22	1,40
Литва	2,96	2,26	4,12	4,12	2,67	2,16	1,32	1,29	1,56
Люксембург	0,15	0,08	0,06	0,03	0,02	0,05	0,04	0,05	0,06
Малайзія	0,01	0,00	0,00	2,92	2,77	2,63	2,41	2,61	2,95
Марокко	7,77	5,01	6,74	5,94	5,01	5,05	3,71	4,15	4,21
Нідерланди	0,00	0,00	0,00	1,23	1,25	1,30	1,32	1,19	1,11
Нікарагуа	25,15	15,82	14,76	15,53	17,07	17,62	19,80	20,82	19,47
Парагвай	16,47	3,60	2,21	3,27	3,97	3,50	3,68	4,47	4,39
Перу	-5,87	-3,99	-2,16	-4,48	-6,71	-6,15	-4,80	-2,50	-2,79
Польща	2,62	1,45	1,87	1,98	2,19	2,36	3,22	3,66	3,79
Португалія	1,31	0,69	0,57	0,61	0,67	0,73	0,80	0,73	0,61
Румунія	16,07	8,68	6,66	6,07	7,12	6,19	7,26	7,55	7,29
Російська Федерація	2,59	2,04	1,75	1,86	1,57	1,43	1,43	1,05	0,94
Словаччина	0,00	1,11	1,83	1,74	1,82	1,58	1,38	1,50	1,32
Словенія	0,00	1,57	0,94	0,92	0,82	0,97	1,17	1,08	0,86
Швейцарія	-0,04	0,45	0,43	0,32	0,31	0,42	0,42	0,49	0,58
Україна	4,27	2,89	2,58	2,85	3,48	3,87	3,71	3,87	4,15
Великобританія	0,07	0,08	0,09	0,10	0,11	0,12	0,51	0,43	0,46
Франція	1,16	1,02	1,08	1,02	1,30	1,41	1,41	1,62	1,84
Німеччина	1,33	0,89	0,90	0,94	0,94	0,83	0,68	0,86	0,87
Гондурас	33,11	22,10	19,74	21,17	22,37	21,81	24,43	25,50	27,99
Сальвадор	13,69	10,98	11,39	11,78	11,84	9,35	9,07	7,58	9,51
Бельгія	3,71	2,70	2,17	1,97	2,23	2,19	1,61	1,64	1,82
Болівія	16,19	13,65	11,47	8,91	6,75	4,53	4,11	3,76	3,51
Боснія і Герцеговина	37,26	25,03	10,98	11,61	14,35	12,47	11,93	14,12	12,75
Китай	9,13	6,48	7,02	6,43	5,41	5,26	4,83	3,44	3,40
Коста-Ріка	3,87	2,61	3,64	3,78	4,17	4,19	3,53	2,35	1,07
Кот-д'Івуар	5,26	4,08	4,34	3,64	4,70	4,64	5,31	0,00	0,00
Хорватія	1,95	1,44	1,29	1,07	1,10	1,16	0,97	1,04	1,10
Чеська Республіка	3,61	2,44	2,07	1,76	1,29	1,76	2,63	3,02	3,16
Домініканська республіка	17,00	11,29	9,16	0,88	0,99	0,95	0,43	0,44	0,50

Джерело: розраховано автором на основі [92; 93; 95; 96]

Відповідно до значення індексу можна зробити такі висновки: до країн, які мають відносну перевагу експорту послуг з контрактного виробництва належать Албанія, Бангладеш, Болівія, Боснія і Герцеговина, Китай, Коста Ріка, Сальвадор, Гондурас, Ісландія, Угорщина, Малайзія, Марокко, Нікарагуа, Парагвай, Польща,

Румунія та Україна. Це країни, які є найбільш затребуваними виконавцями або підрядниками виробництва за контрактом. Тобто вони володіють конкурентною перевагою на світовому ринку толінгових операцій, в основному, за рахунок дешевої робочої сили. До переліку країн, де виявлена відсутність відносної переваги експорту КВ у виробництві за контрактом, увійшли: Австрія, Австралія, Індонезія, Перу, Домініканська Республіка, Люксембург, Португалія, Німеччина, Словенія, Швейцарія, Великобританія. Тобто це переважноті країни, де виробництво за контрактом є дуже дорогою справою, оскільки ціна робочої сили та технологій виробництва значно вища, ніж у попередніх країнах. До переліку країн, щодо яких однозначно неможливо сказати чи існує конкурентна перевага або невигода належать: Азербайджан, Бангладеш, Білорусь, Індія, Індонезія, Корея, Нідерланди, Російська Федерація, Словаччина, Швейцарія та Велика Британія. Це країни, які демонстрували неоднозначну зміну показника протягом аналізованого періоду, інколи маючи перевагу або її відсутність. За такої динаміки досить складно віднести їх до конкретного блоку країн.

Таблиця 2.9

Індекс виявленої імпоротної залежності у виробництві за контрактом для країн світу, 2007–2015рр.

Країна	Індекс виявленої імпоротної залежності								
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Албанія	-	-	-	-	-	-	0,02	0,02	0,04
Австралія	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Австрія	2,14	1,96	1,63	1,77	1,78	1,38	2,48	2,86	2,87
Азербайджан	0,01	-0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,01	0,01	0,00
Бангладеш	3,41	1,23	-	-	-	-	-	-	-
Білорусь	0,10	0,12	0,13	0,14	0,22	0,20	0,50	0,25	0,09
Бельгія	0,60	0,30	0,32	0,56	0,78	1,07	0,66	0,58	0,68
Болівія	-0,29	-2,12	-1,15	0,13	0,41	0,03	-0,03	0,00	0,01
Боснія і Герцеговина	-0,53	-3,61	-1,82	0,29	1,22	0,10	-0,16	0,00	0,06
Китай	0,01	0,01	0,02	0,03	0,04	0,02	0,01	0,02	0,02
Кот-д'Івуар	3,62	3,27	3,56	3,33	2,95	2,52	2,49	0,00	0,00
Хорватія	3,69	3,20	0,89	1,70	1,19	1,39	0,58	0,25	0,28
Чеська Республіка	0,83	0,86	0,39	0,39	0,45	0,78	0,66	0,80	0,97
Домініканська республіка	0,00	0,00	0,00	0,00	1,80	1,57	0,00	0,00	0,00
Франція	0,84	0,87	0,79	0,71	0,68	1,14	1,35	1,90	2,10
Німеччина	1,09	0,81	0,73	0,88	0,95	0,87	0,72	0,89	0,93
Угорщина	1,30	0,57	0,50	0,53	0,76	0,60	0,73	0,92	0,96

Закінчення табл. 2.9

Країна	Індекс виявленої імпоротної залежності								
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Марокко	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,04	0,04
Нідерланди	0,00	0,00	0,00	2,53	3,15	3,06	3,10	3,29	3,22
Польща	0,26	0,18	0,18	0,25	0,32	0,22	0,41	0,53	0,76
Португалія	0,19	0,15	0,09	0,11	0,13	0,15	0,20	0,16	0,10
Румунія	0,67	0,72	1,25	1,11	0,97	0,92	0,90	1,10	1,10
Російська Федерація	0,30	0,23	0,16	0,16	0,14	0,10	0,14	0,11	0,10
Словаччина	0,00	0,30	0,37	0,75	0,82	0,81	0,71	0,73	0,52
Словенія	0,43	0,73	0,53	0,85	0,91	2,23	0,83	0,45	0,40
Швейцарія	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,04	0,02	0,05	0,02
Україна	0,04	0,04	0,03	0,02	0,03	0,04	0,04	0,15	0,37
Велика Британія	0,01	0,01	0,01	0,02	0,02	0,02	0,31	0,27	0,28
Індія	-	-	-	-	-	0,01	0,01	0,01	0,01
Італія	0,39	1,42	1,54	1,53	1,41	1,30	1,36	1,55	1,50
Республіка Корея	2,88	2,75	4,32	4,25	5,19	4,54	4,36	4,65	4,79
Литва	0,32	0,23	0,33	0,17	0,14	0,14	1,42	0,96	0,21
Люксембург	0,09	0,06	0,03	0,03	0,04	0,05	0,04	0,04	0,04
Малайзія	0,00	0,00	0,00	0,04	0,05	0,05	0,07	0,06	0,08

Джерело: розраховано автором на основі [92; 93; 100; 101]

Значення індексу виявленої імпоротної залежності у виробництві за контрактом дає нам змогу сортувати країни з вибірки як такі, що найбільше споживають послуг з переробки матеріальних ресурсів і відповідно мають найбільшу залежність: Австрія, Франція, Італія, Корея, Нідерланди та Румунія.

До країн, які демонструють низьку залежність від імпорту послуг з переробки згідно з розрахунками належать: Білорусь, Бельгія, Чехія, Німеччина, Угорщина, Литва, Польща, Португалія, Словаччина, Словенія. Інші країни згідно з розрахунками не мають стійкої залежності від імпорту послуг у контрактному виробництві.

Відповідно до критеріальних значень індексу виявлених компаративних переваг, чим більша його величина, тим вищий рівень переваг у країни. До країн з найвищим рівнем переваг належать: Гондурас, Боснія і Герцеговина, Сальвадор, Нікарагуа, Польща, Парагвай, Румунія, Марокко, Малайзія, Угорщина, Україна, Чеська Республіка, Китай, Болівія та Албанія. Недоконкурентоспроможність у

виробництві за контрактом демонструють: Австралія, Бангладеш, Індонезія, Люксембург, Перу, Швейцарія, Велика Британія, показник яких менший за 0.

Таблиця 2.10

Індекс виявлених компаративних переваг, розрахований для контрактного виробництва (країни світу), 2007–2015рр.

Країна	RCA								
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Албанія	4,6	4,6	3,4	6,1	7,1	6,5	4,5	6,1	7,5
Австралія	0,0	0,0	0,1	0,0	0,01	0,0	0,0	0,0	0,0
Австрія	2,8	2,3	2,1	1,7	1,9	1,3	2,6	3,1	3,2
Азербайджан	4,3	1,5	4,6	4,1	2,2	2,0	0,0	0,0	0,0
Бангладеш	11,8	4,4	0,4	0,5	0,5	0,5	0,5	0,7	0,6
Білорусь	5,4	3,3	2,9	2,4	2,4	2,0	2,0	1,7	1,4
Бельгія	4,4	3,4	2,9	2,9	3,3	3,5	2,4	2,4	2,7
Болівія	13,7	10,7	10,0	8,3	6,1	3,8	3,1	2,7	3,1
Боснія і Герцеговина	49,2	34,1	18,7	22,4	26,1	22,1	21,1	24,9	22,7
Китай	9,0	6,9	7,5	7,1	5,6	5,0	4,2	3,1	2,9
Коста-Ріка	5,9	4,4	6,2	6,5	7,3	7,1	6,0	4,1	1,8
Кот-д'Івуар	8,2	6,8	7,1	6,3	6,5	5,9	6,1	0,0	0,0
Хорватія	4,7	3,8	2,6	2,6	2,4	2,6	1,9	2,0	2,0
Чеська Республіка	4,8	3,7	3,0	2,6	2,0	2,8	3,7	4,3	4,6
Домініканська республіка	26,9	19,3	16,5	1,3	2,5	2,3	0,7	0,7	0,8
Франція	2,0	1,9	1,8	1,7	2,0	2,5	2,7	3,5	3,9
Сальвадор	14,8	13,1	15,1	16,2	15,9	12,3	12,0	10,5	13,0
Польща	3,2	1,9	2,6	2,7	3,0	3,1	4,4	5,2	5,5
Португалія	1,8	1,1	0,9	1,0	1,1	1,2	1,3	1,2	1,0
Румунія	19,5	11,6	9,2	8,8	9,8	8,7	10,5	11,5	11,1
Російська Федерація	2,5	2,1	1,9	1,9	1,6	1,3	1,3	1,0	0,9
Словаччина	0,0	1,5	2,3	2,6	2,8	2,5	2,2	2,4	2,0
Словенія	0,4	2,6	1,6	1,8	1,7	2,9	2,2	1,8	1,5
Швейцарія	0,0	0,6	0,6	0,4	0,4	0,6	0,5	0,7	0,7
Україна	4,8	3,5	3,4	4,0	5,0	5,3	4,9	5,0	5,3
Велика Британія	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,9	0,8	0,8
Литва	3,6	2,9	5,7	6,0	3,8	2,9	2,8	2,4	2,2
Люксембург	0,3	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Малайзія	0,0	0,0	0,0	3,6	3,3	2,9	2,7	3,0	3,2
Марокко	11,2	7,7	10,8	9,5	7,5	7,4	5,5	6,2	6,1
Нідерланди	0,0	0,0	0,0	3,4	4,0	4,0	4,1	4,0	3,9
Нікарагуа	24,6	17,9	19,0	21,1	22,7	23,1	24,6	27,6	26,6
Парагвай	32,9	8,0	5,2	7,8	9,2	7,9	8,3	10,3	10,0
Перу	-11,7	-8,8	-5,0	-10,7	-15,5	-13,9	-10,8	-5,8	-6,3
Німеччина	2,4	1,7	1,6	1,8	1,9	1,7	1,4	1,7	1,8

Закінчення табл. 2.10

Країна	RCA									
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
Гондурас	41,8	30,2	30,5	32,6	31,6	27,9	32,0	34,5	38,0	
Угорщина	5,5	3,3	2,6	2,8	3,5	4,4	4,6	5,6	6,4	
Ісландія	10,3	8,6	6,0	7,7	7,2	6,1	5,9	3,1	2,1	
Індонезія	-4,9	-3,2	-3,0	-0,5	1,9	0,6	0,7	0,8	0,7	
Італія	0,9	2,9	3,1	3,3	2,8	2,7	2,8	2,8	2,9	
Республіка Корея	4,8	3,6	4,9	4,9	5,7	5,2	5,2	5,4	5,9	

Джерело: розраховано автором на основі [92; 93; 95; 96; 100; 101]

Результати проведених розрахунків дали змогу виявити країн-виконавців та країн замовників з контрактного виробництва, узагальнені результати представлені на рисунку 2.6. Видно, що найбільшими виконавцями виступають такі країни: Гондурас, Нікарагуа, Боснія і Герцеговина, Сальвадор, найбільшими замовниками: Корея, Нідерланди, Австрія, Австралія, Франція, Італія. Такі країни, як Угорщина, Польща, Румунія в однаковій мірі являються як замовниками, так і виконавцями.

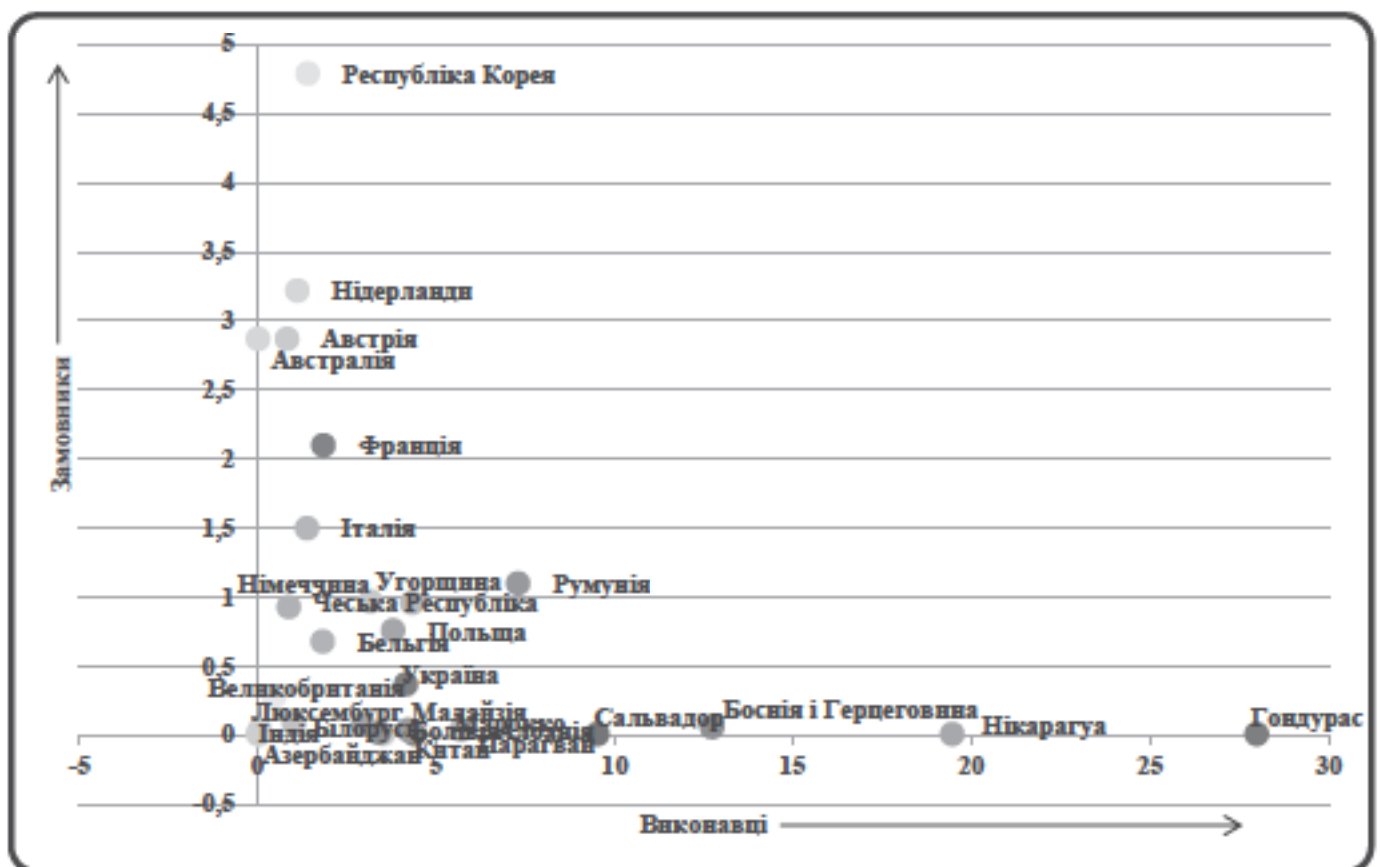


Рис. 2.6. Ранжування країн за статусом виконавець-замовник з послуг контрактного виробництва станом на 2015 рік [складено автором]

Статистика платіжного балансу свідчить, що збільшення ліцензійної діяльності в країнах, що розвиваються має стихійний характер і проявляється не стабільно, водночас розвинуті країни впевнено займають позицію лідера в ліцензуванні. В процесі вибору країни реалізації ліцензії вирішальну роль відіграє роялті і, виходячи з цього, країни, що розвиваються та країни з перехідною економікою в сучасних реаліях виплачують четверту частину від глобальних роялті. Географічне поширення ліцензування досить широке, незважаючи на те, що Південна, Східна та Південно-Східна Азія охоплюють близько 70% країн, що розвиваються та країн з перехідною економікою, за ними слідує Латинська Америка та Карибські острови, Південно-Східна Європа, Африка та Західна Азія. В кожному регіоні висока концентрація ліцензійної активності зосереджується в декількох країнах, наприклад, Південна Африка і Єгипет в Африці, Бразилія та Аргентина в Латинській Америці; Туреччина в Західній Азії. Справа ліцензування більш розвинена в Західній та Південно-Західній Азії, в Сінгапурі, Китаї та Провінції Тайвань. Значення індексів відносної переваги експорту, виявленої імпоротної залежності та індекс виявлених компаративних переваг для трансграничного ліцензування наведені в табл. 2.11 – 2.13.

Таблиця 2.11

Індекс відносної переваги експорту послуг з трансграничного ліцензування (країни світу), 2007–2015рр.

Країна	Індекс відносної переваги експорту послуг з трансграничного ліцензування									
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
Албанія	0,21	0,58	0,26	0,01	0,19	0,03	0,02	0,01	0,04	
Австралія	1,02	0,70	0,79	0,83	0,74	0,66	0,65	0,71	0,76	
Австрія	1,00	0,75	0,74	0,69	0,72	0,78	0,72	0,77	0,72	
Бангладеш	0,00	0,00	0,01	0,01	0,02	0,00	0,01	0,01	0,02	
Білорусь	0,05	0,04	0,10	0,07	0,17	0,15	0,16	0,22	0,16	
Бельгія	1,25	0,63	1,11	1,00	0,99	1,03	1,28	1,23	1,37	
Болівія	0,17	0,12	0,14	0,16	0,31	0,56	0,63	0,63	0,69	
Бразилія	0,77	0,62	0,62	0,24	0,33	0,29	0,42	0,42	0,82	
Канада	3,12	2,22	2,09	1,44	1,61	1,81	2,18	2,37	2,67	
Чилі	0,39	0,24	0,28	0,23	0,24	0,25	0,27	0,35	0,00	
Китай	0,16	0,16	0,14	0,21	0,15	0,21	0,18	0,11	0,18	
Колумбія	0,24	0,26	0,34	0,44	0,43	0,57	0,42	0,37	0,34	
Хорватія	0,18	0,11	0,10	0,10	0,08	0,10	0,08	0,09	0,17	
Естонія	0,13	0,19	0,21	0,17	0,16	0,14	0,06	0,08	0,09	
Франція	3,93	2,78	2,61	2,66	2,66	2,24	2,21	2,33	2,97	
Німеччина	1,71	1,23	1,29	1,45	1,75	1,72	2,17	2,43	2,76	
Греція	0,07	0,03	0,05	0,07	0,07	0,10	0,06	0,12	0,08	

Закінчення табл. 2.11

Країна	Індекс відносної переваги експорту послуг з трансграничного ліцензування								
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Південна Африка	0,29	0,23	0,23	0,28	0,32	0,29	0,31	0,31	0,33
Швеція	5,06	3,20	3,64	4,30	4,18	4,72	4,70	5,42	5,90
Швейцарія	5,04	3,80	5,24	5,55	5,99	6,52	7,00	6,93	7,03
Україна	0,20	0,15	0,30	0,28	0,21	0,23	0,32	0,36	0,33
Велика Британія	3,25	2,14	2,46	2,43	2,26	1,99	2,21	2,44	2,64
Сполучені Штати	11,51	7,73	7,66	7,53	8,05	7,80	8,01	8,24	8,37
Гайана	13,48	8,10	10,48	7,46	6,79	7,15	1,41	1,09	-
Угорщина	3,10	3,36	3,66	4,16	3,70	4,06	3,95	3,84	3,33
Індонезія	0,14	0,07	0,12	0,14	0,15	0,10	0,10	0,11	0,12
Ірландія	0,83	0,66	0,79	1,28	1,95	1,87	1,85	2,11	2,78
Ізраїль	2,11	1,54	1,35	1,32	1,53	1,32	1,26	1,63	1,52
Італія	0,52	1,37	1,34	1,42	1,50	1,55	1,43	1,29	1,46
Японія	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Республіка Корея	1,47	1,08	1,79	1,51	1,98	1,55	1,80	2,08	3,02
Люксембург	0,36	0,20	0,30	0,35	0,33	0,64	0,68	0,78	0,80
Індія	0,11	0,06	0,08	0,04	0,09	0,09	0,13	0,19	0,14
Малайзія	0,00	0,00	0,00	0,11	0,16	0,14	0,11	0,08	0,13
Мальта	2,59	3,36	4,71	4,77	0,96	1,19	1,25	1,33	1,39
Мексика	0,32	0,22	0,25	0,23	0,25	0,24	5,06	0,41	0,65
Нідерланди	-	-	-	6,10	6,46	7,00	7,18	8,72	10,34
Нова Зеландія	0,78	0,70	0,72	0,87	0,96	0,94	1,07	1,03	1,02
Норвегія	0,29	0,22	0,14	0,32	0,32	0,31	0,27	0,44	0,60
Перу	0,02	0,02	0,02	0,03	0,05	0,10	0,06	0,08	0,17
Філіппіни	0,02	0,01	0,00	0,01	0,01	0,02	0,01	0,02	0,02
Польща	0,19	0,22	0,13	0,27	0,27	0,23	0,30	0,32	0,46
Португалія	0,22	0,11	0,27	0,08	0,10	0,08	0,07	0,13	0,15
Румунія	0,18	0,59	0,65	1,76	0,85	1,12	0,29	0,31	0,23
РФ	0,46	0,29	0,33	0,31	0,39	0,44	0,45	0,46	0,67
Сінгапур	0,54	0,35	0,41	0,38	0,57	0,60	0,98	1,13	1,13

Джерело: розраховано автором на основі [92; 93; 97; 98]

З табл. 2.11 видно, що перевагу експорту у трансграничному ліцензуванні мають такі країни: Нідерланди, Канада, Угорщина, Ірландія, Ізраїль, Італія, Корейська Республіка, США, Швеція, Швейцарія Німеччина та Франція. Всі інші країни з запропонованої вибірки відповідно до критеріїв показника не мають переваги експорту у трансграничному ліцензуванні. Найбільший показник мають Нідерланди – 10,34 в 2015 році, що майже вдвічі більше, ніж в 2010 р., на другому місці знаходиться США, найбільше значення відносних торговельних переваг було зафіксовано в 2007 р – 11,51; різке зниження відбулося в 2008 р. до 7,73, а в 2015 році величина показника становила 8,37. На третьому місці знаходиться Швейцарія, середній показник за 9 років склав 6,21.

Таблиця 2.12

Індекс виявленої імпортової залежності у трансграничному ліцензуванні для країн світу, 2007 – 2015 рр.

Країна	Індекс виявленої імпортової залежності								
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Албанія	0,35	0,26	0,37	0,36	0,32	0,67	0,63	0,65	0,92
Австралія	3,83	3,06	3,80	3,92	3,72	3,34	3,19	3,88	4,05
Австрія	2,51	2,30	2,48	2,45	2,38	2,37	1,91	2,06	2,01
Азербайджан	0,08	0,06	0,30	0,25	0,18	0,20	-	-	-
Бангладеш	0,14	0,29	0,14	0,24	0,11	0,10	0,17	0,25	0,17
Білорусія	1,44	1,36	1,94	2,01	1,51	1,41	1,54	2,56	1,88
Бельгія	1,56	1,13	1,33	1,28	1,73	1,54	1,79	1,80	1,98
Болівія	1,03	0,87	1,04	1,02	0,71	1,18	1,20	1,39	2,19
Бразилія	3,48	2,85	3,03	3,13	2,87	2,85	3,01	4,17	4,65
Камбоджі	0,72	0,35	0,57	0,38	0,44	0,39	0,38	0,68	-
Канада	5,68	4,98	6,08	5,83	5,50	5,22	5,83	6,69	6,43
Чилі	2,47	2,14	3,22	3,28	2,71	3,55	4,75	6,52	0,00
Китай	3,63	3,29	4,29	4,20	3,37	3,38	3,54	3,09	2,94
Колумбія	1,57	1,66	2,12	2,28	2,22	2,30	2,43	2,41	2,61
Конго	0,03	0,04	0,60	-	-	-	0,27	0,13	-
Хорватія	2,89	2,43	2,71	3,43	3,67	4,14	3,83	4,23	4,38
Чеська Республіка	2,71	2,32	2,93	3,19	3,32	2,74	3,08	3,70	3,81
Естонія	0,73	0,70	0,99	1,20	1,11	0,82	0,57	0,78	0,67
Франція	2,59	2,67	2,69	3,25	2,95	2,31	2,71	3,03	3,83
Німеччина	1,65	1,49	1,58	1,59	1,42	1,17	1,47	1,74	1,92
Греція	1,53	1,31	1,70	1,84	1,63	1,25	1,10	1,63	1,49
Гаяна	4,49	3,45	4,78	4,80	4,47	4,24	7,29	3,48	-
Угорщина	6,33	6,99	6,62	6,67	5,99	5,79	6,31	5,93	5,54
Індія	0,95	0,87	1,31	1,25	1,28	1,65	1,72	2,35	2,55
Індонезія	2,53	2,32	3,74	3,60	3,20	2,82	2,76	3,44	3,41
Ірландія	13,91	15,40	18,43	20,13	19,48	18,84	20,87	27,42	31,06
Ізраїль	2,95	2,28	2,92	2,61	2,98	2,76	2,60	3,13	2,97
Італія	0,75	2,73	3,17	3,41	3,15	2,75	2,70	2,77	2,69
Японія	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Корея	3,59	2,96	5,06	5,55	4,08	4,24	4,96	5,64	5,55
Люксембург	0,67	0,75	0,98	0,95	1,39	2,30	3,48	3,61	2,72
Малайзія	0,00	0,00	0,00	2,38	2,42	1,91	1,72	1,95	1,97
Мальта	1,37	5,60	10,86	11,11	3,68	2,69	2,99	3,44	3,59
Мексика	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Нідерланди	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Нова Зеландія	3,63	2,95	3,76	4,03	4,72	4,20	4,32	4,50	4,55
Норвегія	0,23	0,48	0,48	0,83	0,92	0,60	0,66	0,72	0,78
Перу	1,46	1,39	1,79	1,92	1,88	1,67	1,53	2,22	2,30
Філіппіни	2,92	1,74	2,54	2,19	2,03	1,77	1,80	1,62	1,61
Польща	3,69	2,86	3,57	4,30	4,01	3,68	4,35	4,98	4,68
Португалія	2,04	1,73	2,31	2,47	2,17	1,99	1,99	2,62	3,06
Румунія	0,67	0,72	1,25	1,11	0,97	0,92	0,90	1,10	1,10
Російська Федерація	2,55	2,88	3,56	3,79	3,61	3,75	3,62	4,11	3,99
Сінгапур	7,20	7,37	8,90	9,68	9,38	8,95	8,38	7,88	7,55
Південна Африка	5,62	4,91	6,10	5,84	5,76	5,71	5,96	6,30	6,90
Швеція	2,26	1,94	2,32	1,90	1,99	2,38	2,60	3,57	4,38
Швейцарія	4,73	3,88	6,04	6,82	7,28	6,90	7,08	8,91	8,76
Велика Британія	2,80	2,32	3,15	3,45	3,16	2,67	3,70	2,77	2,09
США	2,45	2,60	2,83	3,08	3,17	2,44	2,62	2,97	3,83

Джерело: розраховано автором на основі [92; 93; 102; 103]

Відповідно до критеріального значення індексу виявленої імпортової залежності, країни показник, яких більше одиниці, мають залежність від певного виду КВ. В нашому випадку до таких належать майже всі країни з вибірки, крім: Албанії, Бангладеш, Азербайджану, Естонії та Норвегії. Найбільшу залежність демонструє Індонезія – 31,06 в 2015 р., на другому місці Швейцарія – 8,76 в 2015 р., на третьому Сінгапур – 7,55 в 2015 р.

Таблиця 2.13

Індекс виявлених компаративних переваг, розрахований для трансграничного ліцензування (країни світу), 2007–2015 рр.

Країна	Індекс виявлених компаративних переваг									
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	
Албанія	-0,04	0,19	0,02	-0,09	0,00	-0,17	-0,17	-0,15	-0,18	
Австралія	-1,03	-0,91	-0,84	-0,85	-0,94	-0,94	-0,87	-0,85	-0,83	
Австрія	-0,36	-0,32	-0,26	-0,26	-0,27	-0,29	-0,20	-0,17	-0,17	
Азербайджан	-0,04	-0,03	-0,10	-0,09	-0,07	-0,08	-	-	-	
Бангладеш	-0,06	-0,14	-0,05	-0,09	-0,04	-0,04	-0,07	-0,09	-0,06	
Білорусія	-0,36	-0,35	-0,38	-0,41	-0,25	-0,28	-0,31	-0,47	-0,31	
Бельгія	-0,09	-0,10	0,12	0,11	-0,06	-0,03	0,00	0,00	-0,02	
Болівія	-0,36	-0,33	-0,32	-0,31	-0,18	-0,31	-0,31	-0,36	-0,49	
Бразилія	-1,29	-1,06	-0,94	-1,13	-1,06	-1,14	-1,17	-1,39	-1,40	
Камбоджія	-0,18	-0,09	-0,11	-0,07	-0,08	-0,05	-0,06	-0,10	-	
Канада	-1,15	-1,08	-1,19	-1,35	-1,26	-1,19	-1,22	-1,17	-1,00	
Чилі	-0,81	-0,73	-0,96	-0,94	-0,82	-1,16	-1,54	0,00	0,00	
Китай	-1,25	-1,19	-1,34	-1,24	-1,06	-1,19	-1,28	-0,96	-0,87	
Колумбія	-0,64	-0,69	-0,70	-0,72	-0,76	-0,80	-0,86	-0,74	-0,71	
Конго	0,55	1,15	0,70	-	-	-	-0,14	-0,06	-	
Хорватія	-0,41	-0,38	-0,36	-0,42	-0,48	-0,58	-0,51	-0,45	-0,43	
Чеська Республіка	0,00	-0,62	-0,61	-0,61	-0,68	-0,53	-0,58	-0,57	-0,54	
Естонія	-0,15	-0,09	-0,10	-0,18	-0,19	-0,15	-0,12	-0,13	-0,10	
Франція	0,64	0,44	0,39	0,32	0,37	0,31	0,15	0,12	0,07	
Німеччина	-0,10	-0,09	0,01	0,08	0,21	0,25	0,28	0,30	0,33	
Греція	-0,34	-0,32	-0,34	-0,33	-0,28	-0,19	-0,17	-0,19	-0,17	
Гаїана	1,74	1,38	1,67	1,09	0,71	0,42	-3,10	-1,04	-	
Угорщина	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,31	0,09	0,29	0,10	
Індія	-0,26	-0,26	-0,33	-0,34	-0,33	-0,46	-0,43	-0,47	-0,51	
Індонезія	-1,15	-1,09	-1,39	-1,23	-1,09	-1,03	-0,99	-1,01	-0,96	
Норвегія	0,01	-0,09	-0,09	-0,12	-0,18	-0,08	-0,12	-0,05	-0,02	
Перу	-0,60	-0,62	-0,60	-0,68	-0,67	-0,61	-0,51	-0,62	-0,60	
Польща	0,00	-0,83	-0,87	-1,04	-0,97	-0,95	-1,03	-0,99	-0,83	
Португалія	-0,43	-0,41	-0,38	-0,51	-0,43	-0,39	-0,37	-0,40	-0,45	
Румунія	-0,12	0,08	-0,06	0,56	0,13	0,28	-0,08	-0,08	-0,11	
Російська Федерація	-0,91	-1,12	-1,12	-1,23	-1,21	-1,39	-1,31	-1,26	-1,10	
Сінгапур	-2,40	-2,59	-2,53	-2,65	-2,58	-2,64	-2,25	-1,68	-1,55	
Філіппіни	-0,73	-0,59	-0,60	-0,51	-0,48	-0,46	-0,45	-0,37	-0,36	
Південна Африка	-1,99	-1,90	-1,88	-1,75	-1,78	-1,78	-1,78	-1,53	-1,65	
Швеція	1,16	0,87	0,97	1,48	1,35	1,43	1,31	1,19	1,11	
Швейцарія	0,81	0,95	1,09	1,11	0,92	1,08	1,13	0,60	0,50	
Україна	-0,79	-0,71	-0,68	-0,68	-0,63	-0,56	-0,80	-0,51	-0,37	
Велика Британія	0,66	0,35	0,54	0,52	0,40	0,41	0,46	0,52	0,36	
США	3,36	2,84	2,53	2,64	2,81	2,65	2,64	2,37	2,22	

Закінчення табл. 2.13

Країна	Індекс виявлених компаративних переваг								
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Ірландія	-5,13	-6,10	-5,85	-5,92	-5,47	-5,54	-5,69	-6,64	-7,59
Ізраїль	-0,13	0,04	-0,12	0,01	0,02	-0,01	0,02	0,08	0,02
Італія	-0,10	-0,48	-0,47	-0,46	-0,38	-0,23	-0,26	-0,26	-0,20
Японія	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Корея	-0,91	-0,66	-0,90	-1,14	-0,53	-0,76	-0,88	-0,76	-0,57
Люксембург	-0,04	-0,12	-0,09	-0,06	-0,20	-0,33	-0,62	-0,50	-0,28
Малайзія	0,00	0,00	0,00	-0,62	-0,66	-0,58	-0,50	-0,50	-0,49
Мальта	0,60	-0,15	-0,83	-0,70	-0,57	-0,24	-0,29	-0,27	-0,28
Мексика	-1,25	-0,71	-1,47	-0,48	-0,50	-0,35	1,23	-0,22	-0,32
Нідерланди	-	-	-	-0,90	-0,94	-0,83	-0,78	-0,80	-0,74
Нова Зеландія	-0,87	-0,69	-0,71	-0,70	-0,94	-0,90	-0,84	-0,73	-0,66

Джерело: розраховано автором на основі [92; 93; 97; 98; 102; 103]

Відповідно до критеріального значення індексу виявлених компаративних переваг країни, показник, яких більше нуля, мають конкурентну перевагу. В нашому випадку до таких належать: США, Швеція, Швейцарія, Велика Британія, Німеччина, Угорщина та Франція. Відповідно найбільший показник демонструє, як і в попередньому випадку, США – 2,2 в 2015 р., що на 0,2 менше, ніж в 2014 р. та на 1,2 менше від 2007 р. Однак судити так категорично не слід, адже трансграничне ліцензування – це діяльність, яка має велику кількість нюансів і не піддається точному вимірюванню та структуруванню. Тому подані розрахунки тільки певною мірою відображають тенденцію розвитку контрактних відносин за трансграничним ліцензуванням.

Непрямі індекси, які дають змогу оцінити ступінь залучення країн до МК через КВ і розраховуються на основі методології компаративних переваг, подають інформацію у вузькому вимірі, тобто за окремими видами КВ. Загальне уявлення про залучення країн до КВ можна сформувавши за допомогою індексу участі країни в міжнародній кооперації (п. 1.3, формула 1.7), результати розрахунків наведені в табл. Е.3. Зазначимо, що статистичні дані для окремих країн, які використовувалися в процесі розрахунку індексів, мали прогалини. Найчастіше дані були відсутні за відповідні звітні роки, що мало суттєвий вплив на достовірність розрахунків. Крім того, деякі країни не ведуть статистичний облік визначених видів КВ, через незначний обсяг й, відповідно, не мають суттєвого значення. Це також вплинуло на репрезентативність вибірки та результируючий показник. Однак ті дані, що були

доступні, дозволили нам хоча б наближено оцінити ступінь залучення країн світу до МК. На рисунку 2.8 зображений розподіл країн, залучених до міжнародної кооперації через КВ по відношенню до індексу вертикальної спеціалізації.

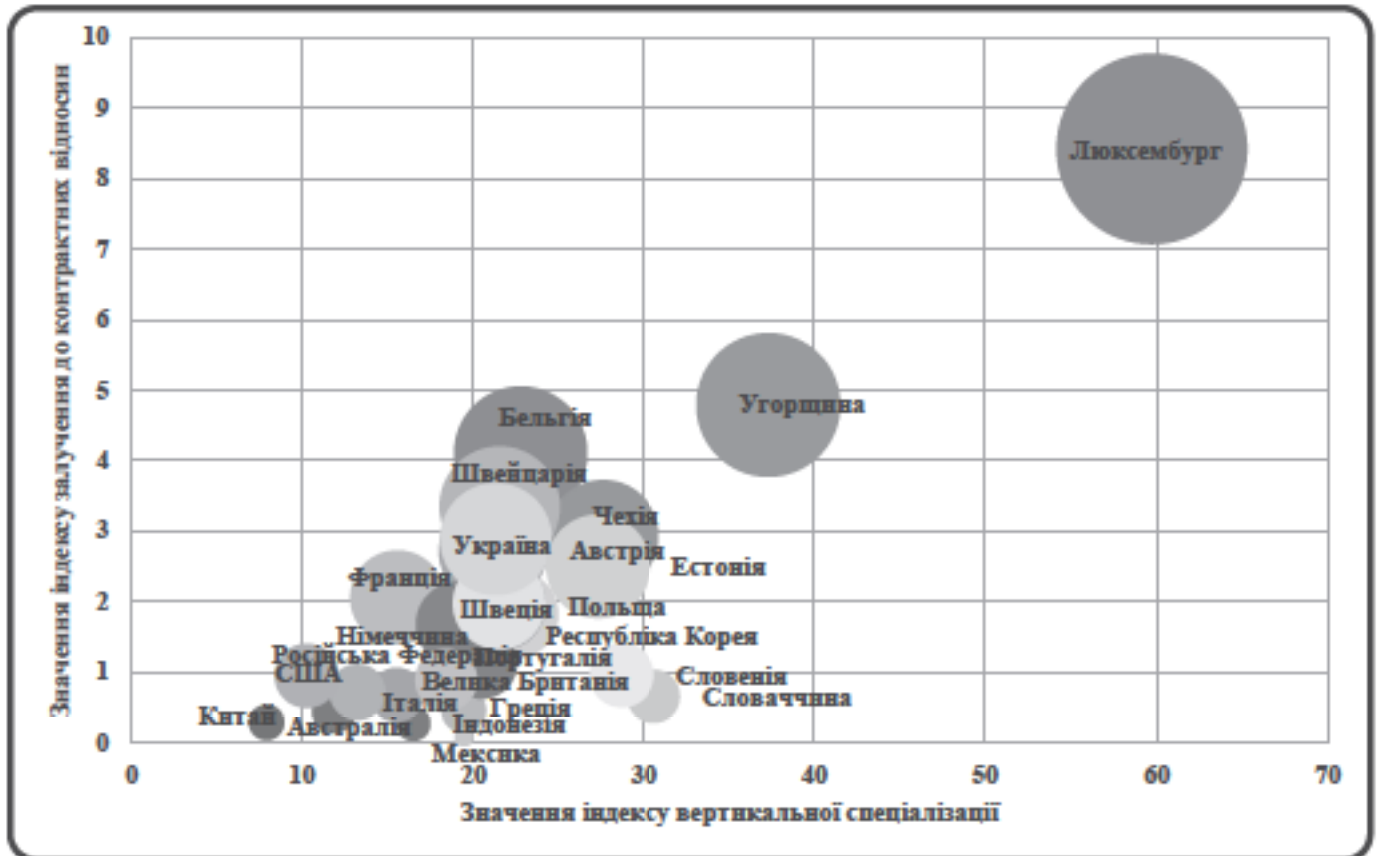


Рис. 2.8. Рівень залучення країн до системи міжнародної кооперації станом на 2015 р. [складено автором]

Відповідно до розрахунків до країн, що найактивніше беруть участь у міжнародній кооперації в 2016 р. належать: Ірландія, Сінгапур, Люксембург, Мальта, Албанія, Македонія, Швейцарія, Україна, Молдова, Ізраїль, Угорщина, Боснія і Герцеговина, Індія, Фінляндія, Бельгія, Корея, Румунія, Швеція, Філіппіни, Чехія, Франція, Білорусь, Данія, Австрія, Марокко, Польща, Канада, Естонія, Японія, Норвегія, Хорватія, Малайзія, Велика Британія та США.

З рисунка видно, що за обома показниками найбільш інтегрованим до міжнародної кооперації є Люксембург, на другому місці знаходиться Угорщина, країни Європи формують велике ядро в області від 20 до 30 пунктів індекса вертикальної спеціалізації, зокрема серед них через контрактні відносини найбільш

залучені до МК такі країни, як Бельгія, Швейцарія, Чехія, Україна й Австрія, а через спеціалізацію на торгівлі проміжними товарами: Словенія, Словаччина, Естонія.

Наприклад, такі країни, як США, Японія, Швейцарія, Німеччина, Франція, Ірландія та Корея, в своїй більшості, залучені до МК через трансграничне ліцензування. Ці країни виступають як найбільшими експортерами послуг з ліцензування, так і найбільшими імпортерами, що засвідчує факт того, що торгівля високотехнологічними товарами здійснюється більшою мірою між розвинутими країнами. Прикладом співпраці країн різного рівня розвитку в ліцензуванні є розвиток компанії Non Nai (холдингова компанія Foxconn), яка спочатку виступала як контрактор – і була 13-м найбільшим одержувачем патентів, виданих в Сполучених Штатах в 2010 році. З 1438 патентами (порівняно з приблизно 500 у 2000 році) Non Nai є одним з чотирьох компаній з країн, що розвиваються в п'ятдесятці найбільших правонаступників патентів Сполучених Штатів Америки [116].

Китай, Польща, Бельгія, Румунія, Малайзія, Україна та Угорщина є найбільшими експортерами послуг з переробки давальницької сировини. При цьому найбільшими замовниками є такі країни: Франція, Корея, Японія, Німеччина, Італія, Австрія, Данія, Ірландія, Фінляндія та Велика Британія.

Виробництво за контрактом, аутсорсинг бізнес-процесів за своєю природою створюють значний експортний та валютний дохід. Оскільки галузі, пов'язані з цими видами, часто демонструють значні ефекти кластеризації, це може привести до зростання частки окремих галузей промисловості в експорті країни або регіону: наприклад, в 2010 р. обсяги виготовлення іграшок склали 12,9 млрд дол. США, тобто більше половини експорту провінції Гуандун (Китай). У Бангладеш і Камбоджі швейна промисловість становила близько 70–80 % від загального обсягу національного експорту в 2008-2009 рр. [84]. В Індії експорт текстилю та одягу становив 22 млрд дол. США, тобто 12,5 % від загального обсягу експорту в 2009 фінансовому році [109].

За рахунок експорту комп'ютерних послуг та IT-аутсорсингу найбільш залученими до МК є такі країни, як Індія, США, Ізраїль, Філіппіни, Канада, Корея,

Україна. Аутсорсинг послуг також має значний вплив на працевлаштування в Індії та Філіппінах і декількох інших країнах, що розвиваються. Наприклад, сфера ІТ-ВРО чинить найбільший вплив на створення робочих місць, ВВП та експорту. У 2009 р. цей сектор прямо посприяв створенню в Індії близько 2,2 млн робочих місць і опосередковано вплинув на життя близько 8 млн людей [62]. Протягом 2005–2009 рр. середні обсяги експорту ІТ-ВРО з Індії, що складають дві третини загального обсягу надходжень ІТ-ВРО в країні, становили 14% загального обсягу експорту. На Філіппінах працевлаштування сягало 525 000 людей в 2010 році [79]; а діяльність ІТ-ВРО становила 4,8 % ВВП і в 2010 р. забезпечила експортні доходи в розмірі 9 мільярдів доларів [79].

Узагальнені результати проведеного дослідження наведено на рис. 2.9.

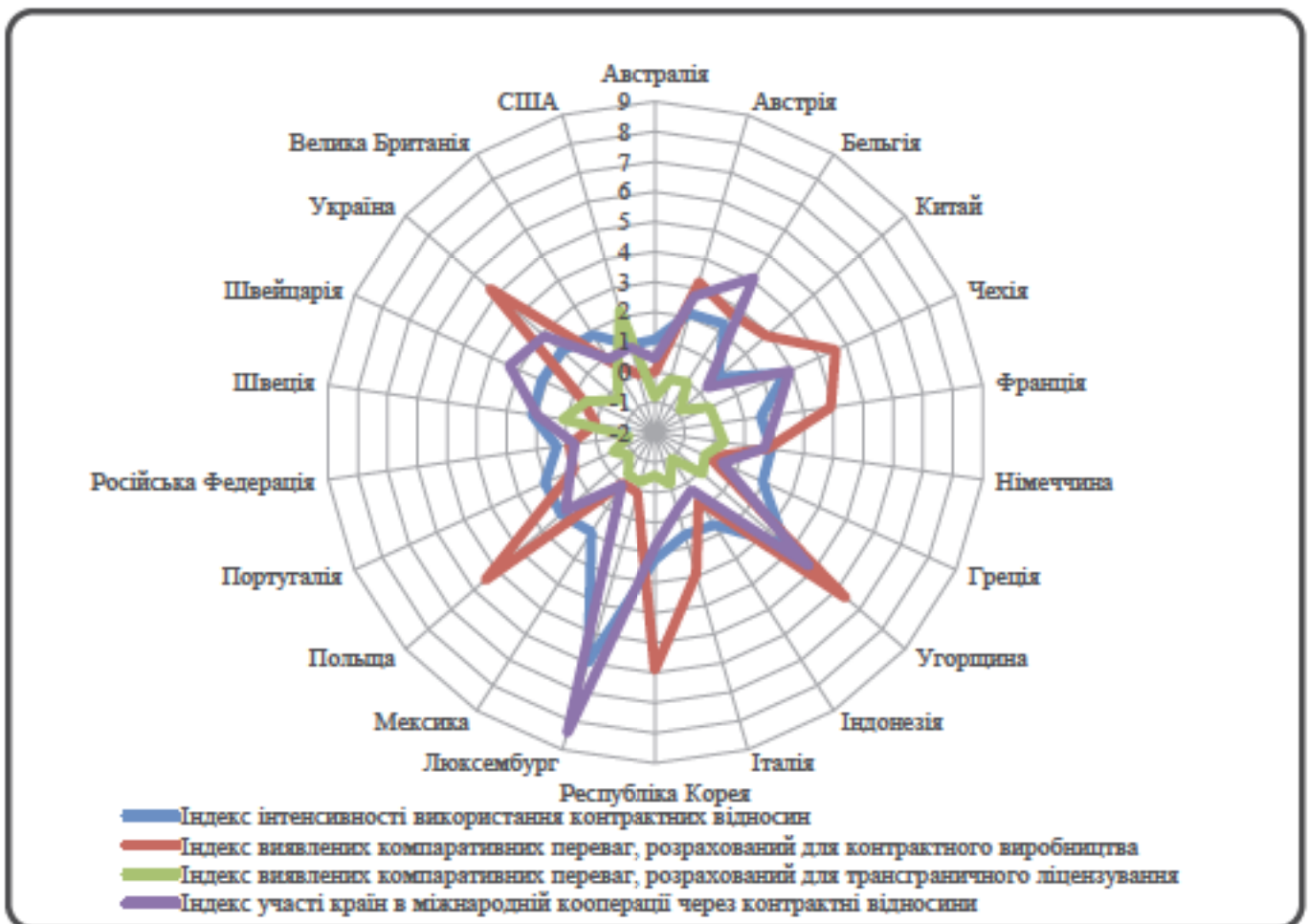


Рис. 2.9. Індеси інтенсивності використання КВ, виявлених компаративних переваг (розрахований для контрактного виробництва та для трансграничного ліцензування) та індекс участі в міжнародній кооперації через контрактні відносини для обраних країн за 2015 р.

Дослідження інтенсивності участі країн світу в міжнародній кооперації довело, що більшість країн залучена до МК через контрактні відносини. Розвинуті країни найактивніше використовують КВ для побудови нових та розвитку існуючих ланцюгів створення вартості, спираючись на такі види КВ, як ліцензування, франчайзинг та офшорний аутсорсинг. Країни, що розвиваються та транзитивні економіки також залучені до КВ, але з меншою інтенсивністю і в більшості випадків з видимою мононаправленістю. Більшість з них задіяні в одному виді КВ, що активно розвивається в одній чи декількох галузях. Однак передбачається створення значних можливостей інтеграції до світогосподарських економічних відносин за рахунок КВ та переходу на більш складні операції для країн, що розвиваються.

2.3. Макроекономічні ефекти інтеграції країн у міжнародні коопераційні зв'язки через формат контрактних відносин

Світова організація торгівлі (СОТ) та Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), зазначили, що ГВМ є новою моделлю економічного розвитку, особливо для країн з перехідною економікою. У Більшості звітів про міжнародну торгівлю зазначено, що спроба країн стимулювати утворення цілих галузей на їхній території призводить до неоптимального результату щодо економічної ефективності порівняно з моделями промислової експансії через міжнародну фрагментацію виробництва, оскільки витрати та перешкоди для входження до існуючих глобальних ланцюгів є меншими порівняно зі створенням внутрішнього ланцюга з нуля [8; 38].

Залучення до міжнародних контрактних відносин визначають як спосіб для країн, що розвиваються наздогнати розвинуті країни, зблизити і збільшити свої рівні доходів. Беручи участь у міжнародній виробничо-збутовій кооперації, такі економіки могли б досягти рівня інтеграції з глобальною економікою шляхом доступу до зовнішніх та диверсифікованих ринків, вигравши від економії за масштабами, технологічного навчання та поширення знань [75]. Згідно з традиційними поглядами 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, приведе до більшої зовнішньої конкуренції та більш високих темпів економічного зростання в довгостроковій перспективі.

Р. Каплінський та М. Морріс зазначають, що існує можливість регресу розвитку країн через включення до ГВМ, оскільки гегемонія провідних фірм може «заморозити» фірм-виконавців на певних етапах, які не відіграють значної ролі і дають низьку рентабельність [81]. Коли країни, які, як правило, спеціалізуються лише на обмежених та з низькою доданою вартістю видах діяльності, національні компанії, особливо малі та середні підприємства, як правило, можуть залишитися замкненими в технологічно низьких і неприбуткових сегментах. Це може призвести до вичерпання можливостей економічного зростання та поліпшення соціального добробуту в довгостроковій перспективі.

Кілька інших досліджень свідчать про те, що для експортованого продукту можуть знадобитися великі обсяги проміжних включень від вітчизняних виробників, які, у свою чергу, вимагають значного проміжного імпорту, який використовується у виробництві, залишаючи лише незначні переваги для країн-експортерів та дефіциту доданої вартості [118]. Тоді, як це не парадоксально, існує розбіжність між тим, де виробляються та експортуються кінцеві продукти та де більша частина вартості створюється та/або осідає. Якщо скорочення внутрішнього виробництва проміжних продуктів не компенсується збільшенням експорту або споживанням кінцевих товарів, кінцевий результат може бути скороченням економічного доходу [8081].

Г. Джереффі зазначає, що переваги, отримані від участі в ГВМ, залежатимуть в основному від типу управління, встановленого в ланцюжку, та спроможності національних фірм до кумуляції знань при реалізації певного етапу виробничого процесу, пов'язаного з навчанням і технологічними змінами. У цьому контексті економічне оновлення є ключовим елементом для «просування» у ланцюжку вартості – від діяльності, що залучає низькокваліфіковану, недорогу робочу силу до більш просунутої діяльності – форми «повного пакетного» постачання [28].

Для кількісного вимірювання впливу контрактних відносин на економіку країн, що інтегровані у міжнародні виробничо-збутові коопераційні взаємозв'язки, скористаємося гіпотезою, яка оцінювалася експертами ЮНКТАД [60] щодо існування позитивної та суттєвої кореляції між темпами зростання ВВП та зростанням участі у міжнародній кооперації як для розвинутих, так і для країн, що розвиваються. Розглядаючи у своєму звіті два періоди: 1990–2000рр. та 2001–2010 роки і провівши аналіз для 30 країн, науковці виявили, що така залежність більшою мірою проявляється в останній період. Також було з'ясовано, що країни, які розвиваються все частіше почали брати участь у ГВМ та показали зростання ВВП в середньому на 3,3% в період між 1990 та 2010 р. порівняно з лише 0,7% за останні 30 років. Експерти ЮНКТАД стверджують, що участь у ГВМ може сприяти генеруванню внутрішньої доданої вартості, навіть якщо така участь вимагає збільшення іноземного вмісту в експорті.

З метою розрахунку впливу участі в контрактних відносинах на економічне зростання країн ми застосували описану в п. 1.3 методику декомпозиції експорту [88]. Розрахунки зазначених показників, так само як і розрахунок економетричної моделі зростання, були зроблені на основі даних, які містить Світова таблиця витрати-випуск – глобальна матриця витрат (the World Input-Output Tables –WIOT global input matrix), що входить до Світової бази даних витрати-випуск (the World Input-Output Database (WIOD)) [76], запущена 2012 р. і оновлена в 2014 р. як ініціативи Європейської комісії [85]. Вибір саме такого базису обґрунтовується трьома причинами: 1) база даних забезпечує безперервними серіями даних за 17 років, на відміну від інших джерел, таких як база даних «Торгівля доданою вартістю» (Trade in Value Added (TiVA)), заснована СОР спільно з ОЕСР у 2013 р. і містить дані лише за декілька років; 2) WIOT надає фундаментальні матриці, за допомогою яких можна повторити більш складну структуру розкладання грубого експорту при додаткових параметрах; 3) база даних має методологічно більш послідовні і більш якісні дані, ніж інші випущені глобальні матриці, оскільки вона використовує дані з таблиць «використання і призначення» замість таблиць «витрати-випуск» для визначення базисів матриць.

Матриця WIOT представляє дані для 35 галузей на основі сумісності класифікації всіх видів економічної діяльності (ISIC – Classification of All Economic Activities – Rev. 3) [77; 78] та вибірки з 40 країн: Австрії, Бельгії, Болгарії, Кіпру, Данії, Іспанії, Естонії, Фінляндії, Франції, Греції, Голландії, Угорщини, Англії, Ірландії, Італії, Литви, Латвії, Люксембургу, Мальти, Польщі, Португалії, Чехії, Словацької Республіки, Росії, Румунії, Швеції, Бразилії, Мексики, Канади, США, Австралії, Китаю, Південної Кореї, Індії, Індонезії, Японії, Тайваню і Туреччини. Хоча вибірка невелика, вона охоплює найбільші економіки світу і становить понад 85% світового ВВП, що підтверджує її репрезентативність.

Для побудови панелей даних було обрано аналітичний період з 2003 по 2016 рік з чотирьох причин: 1) емпіричні дані, висвітлені у літературі про глобальні виробничі мережі, підтверджують, що активно вони почали проявлятися з 2000-х років; 2) кінець 90-х років характеризується багатьма кризами, які значною мірою вплинули на вибірку окремих країн, особливо щодо зовнішньої вразливості (криза Мексики 1995 р., Азійська фінансова криза 1997–1998 рр., Криза Росії і Бразилії (1998 рік); 3) у 2002 р. відбулися дві макроекономічні події, які могли б спростовувати надійність результатів: по-перше, вступ Китаю до СОТ; це вплинуло не тільки на його власну зовнішню торгівлю, але й на інші країни з вибірки; другий – консолідація Європейського Союзу через прийняття єдиної валюти євро, яка також включає нестабільність у вибірці, до складу якої входять 27 країн Європейського Союзу; 4) крос-секційна розмірність протягом невеликої кількості років (розмірність часу T), при $T \geq 5$, попереджає, наприклад, використання середніх величин для п'ятирічок чи квадратів для загального періоду з 1995 по 2016 рр., які обмежували б коливання в зростанні доходу.

Щоб оцінити як фрагментація та участь країн у міжнародній кооперації корелює з економічними результатами, ми вирішили скористатися методологією динамічних панелей даних за допомогою узагальненого методу моментів (УММ), зокрема диференційованим УММ (ДУММ) та системним УММ (СУММ). Такий підхід розглядається як одна з переваг методології панельних даних, зокрема динамічних панелей, що забезпечують більш точне розуміння динамічних відносин

між змінними, які часто мають сильну кореляцію з їх минулими значеннями. Для таких випадків ці моделі характеризуються наявністю відсталої залежної змінної серед регресорів і тому всі пояснювальні змінні розглядаються як ендогенні, включаючи саму відсталу змінну. Це дозволяє забезпечувати об'єктивні оцінки, на відміну від статичних панельних моделей, де відбувається зміщення в оцінюваних коефіцієнтах, коли включають відсталі залежні змінні.

Слід описати основні гіпотези, які будуть підлягати перевірці:

Гіпотеза 1: на підставі тверджень міжнародних інституцій, які дотримуються традиційних підходів до торгівлі, яка, своєю чергою, забезпечує динамічну вигоду для всіх країн, які беруть участь у торгівлі через порівняльні переваги: збільшення участі країни у міжнародній торгівлі, особливо через міжнародну фрагментацію, участь у ГВМ та участі в КВ гарантує досягнення конкурентоспроможності та підвищення ефективності з точки зору економічного зростання. Очікується, що чим більша вертикальна спеціалізація та чим більша інтеграція країн у ГВМ, тим вищі темпи їх зростання.

Гіпотеза 2: твердження, що спеціалізація торгівлі, пов'язана з позицією в ГВМ, має значення для економічного зростання, це означає, що успіх, з точки зору економічної ефективності, для країн, що беруть участь у ГВМ, корелює з місцем (етапом) країни в ГВМ та рівнем складності експорту. Країни, що спеціалізуються на верхніх позиціях у середньо- та високотехнологічних секторах та послугах мають більшу вигоду від участі у ГВМ. Також очікується, що більш складні експортні моделі або з більш широкою участю галузі, незалежно від їх позиції в ГВМ, позитивно позначаються на економічних показниках країн.

Таким чином, передбачається загальна модель зростання, в якій поєднано ряд змінних попиту та пропозиції, які будуть контрольними змінними: міра фізичного капіталу або інвестиційного фактора (k_{it}), міра коефіцієнта робочої сили, що надається населенням (l_{it}), людський капітал (ch_{it}), інституції ($inst_{it}$), державні витрати (g_{it}), інфляція ($infl_{it}$) і торгівля (e_{it}). Крім того, були включені інші змінні, висвітлені в літературі про зростання, як контрольні: темпи відставання доходу (y_{it-1}) і початковий ВВП на душу населення ($y_{initial_{it}}$ перший рік аналізованого періоду). У

табл. Ж.1 наведений перелік окремих показників, які використовуються у моделі розрахунку впливу участі в ГВМ на економічне зростання країни.

У генеральній моделі змінні, що є об'єктом нашого інтересу (X_{it}), будуть включені індивідуально, а саме: декілька проксі-змінних, що відносяться до двох вищезгаданих гіпотез: індекс вертикальної спеціалізації (або фрагментація виробництва), участь у ГВМ, позиціонування в ГВМ, ступінь складності експорту, участь галузі в експорті та позиціонування, пов'язане з технологічним рівнем галузі, а також коефіцієнт участі країни у контрактних відносинах.

Ідея полягає не в тому, щоб зрозуміти детермінанти зростання, а перевірити відносну важливість нової конфігурації міжнародної кооперації, зміни, які вони чинять на спеціалізацію країн і конкуренцію всередині ГВМ, а також показати, що вони мають бути включені в економетричну модель зростання.

Наведене нижче рівняння описує загальну модель прогнозованого економічного зростання, через яку будуть вводиться змінні.

Генеральна модель:

$$y_{it} = \alpha + \beta_1 y_{it-1} + \beta_2 y_{initial_{it}} + \beta_3 k_{it} + \beta_4 l_{it} + \beta_5 ch_{it} + \beta_6 inst_{it} + \beta_7 g_{it} + \beta_8 e_{it} + \beta_9 infl_{it} + \beta_{10} X_{it} + \mu_t + v_{it}, \quad (2.1)$$

де: $i = 1, 2, \dots, 40$ (країни); $t = 1, 2, 3$ (роки); y_{it} = реальний темп зростання реального ВВП на душу населення та X_{it} відноситься до змінних нашого інтересу (обчислюваних показників), які будуть включені окремо в загальну модель для перевірки двох гіпотез, описаних вище. Таким чином, X визначить різні моделі, пронумеровані таким чином:

Модель 1. Вплив міжнародної фрагментації виробництва: $X = VS_{it}$ = індекс вертикальної спеціалізації у відсотках до загального експорту. Очікується, що чим більша вертикальна спеціалізація країн, тим вищі темпи їх економічного зростання.

Модель 2. Ефекти участі в ГВМ: $X = GVC_{participation_{it}}$ = індекс участі ГВМ. Очікується позитивний зв'язок між участю в ГВМ та економічним зростанням.

Модель 3. Ефекти позиції в ГВМ (спеціалізація на етапах): $X = GVC_{position_{it}}$ = індекс позиції в ГВМ. На загальному рівні цей індекс забезпечує недосконалий

погляд на позиції країн у ГВМ, оскільки країна може брати участь «на вході», надаючи як сировину, так і висококваліфіковані послуги для реекспорту. Країни, які спеціалізуються на первинних продуктах та природних ресурсах, як правило, мають більшу участь «на вході» у ГВМ порівняно з країнами, що спеціалізуються на трудомісткій або інтенсивній діяльності у високотехнологічних виробництвах. У цьому випадку індекс $VS1$ має тенденцію до збільшення, ніж VS , що веде методологічно до вищих індексів $GVC_{position}$. Таким чином, очікується, що цей індекс негативно вплине на економічне зростання країн.

Модель 4. Вплив частки промисловості у загальному обсязі експорту: $X = VAD_{INDUSTRY}/VAD_{TOTAL}$ = частка національної доданої вартості промисловості до загальної внутрішньої доданої вартості. Посткейнсіанська думка про аспекти економічного зростання припускає, що промисловий сектор може надати більший динамічний ефект порівняно з іншими секторами (сільське господарство та послуги) через технологічні досягнення та інновації, збільшення масштабу та продуктивності, фактори виробництва, ефекти технологічних поглинань тощо. Таким чином, очікується, що чим більший зовнішній внесок з промислових секторів (внутрішня додана вартість порівняно з загальним виробництвом на внутрішньому ринку), тим більше зростання економіки.

Модель 5. Вплив ступеня складності експорту: q = індекс «якості» або складності експорту (стандарт спеціалізації відповідно до технологічного вмісту). Як і в моделі 4, те, що експортує країна, визначає темпи зростання (країни, які експортують продукцію з більш високим технологічним вмістом або з більшою еластичністю попиту, розвиваються швидше). Тому очікується позитивний сигнал.

Модель 6. $X = GVC_{position_LTI}$ = позиції в низькотехнологічних секторах. Чим вищий індекс, тим більше країн, що працюють у локаціях низькотехнологічного сектора, доставляючи сировину або сировину з низьким рівнем обробки для реекспорту імпортуєчій країні, що згідно з гіпотезою негативно впливає на економічне зростання.

Модель 7. $X = GVC_{position_HT}$ = позиції у високотехнологічних секторах. Чим вищий індекс, тим більше країн розташовані у високотехнологічних секторах,

постачаючи частини та компоненти з високим технологічним вмістом (НДДКР, дизайн тощо), які будуть реекспортуватися країною-імпортером, що за гіпотезою свідчить про зростання ВВП на душу населення.

Модель 8. $X = ICP$ = інтенсивність участі країни в контрактних відносинах. Очікується, що цей індекс буде позитивно співвідноситись зі зростанням доходів, оскільки тут існує декілька видів діяльності з високою доданою вартістю в ланцюжку, таких як диференціація та індивідуалізація продукції та контроль виробництва (НДДКР, проектування, проекти, спеціалізовані технічні послуги, ІКТ, індивідуальне програмне забезпечення, брендинг, маркетинг тощо).

Примітки. «Надійні» помилки, наведені в дужках. *, ** та *** , вказують на статистичну значущість на рівні 10, 5 та 1% відповідно. Повідомляється статистична величина p-value AR (2), тесту Hansen та тесту Diff Hansen. Всі оцінки зроблені з `xtabond2` command у програмному забезпеченні Stata, розробленому Roodman (2009). ДУММ випустила зміну «початковий ВВП» через наявність колінеарності. Як відомо, вибраний період для оцінки (2003–2016 рр.) характеризується економічною кризою у 2008 році, що вплинуло на темпи зростання країн у наступні роки. Як результат, вирішено використовувати фіктивну змінну, яка передбачає значення 1 в кризовий рік та наступні 2009 та 2010 роки для контролю впливу кризи на нестабільність доходів.

Результати оцінки економетричної моделі зростання за період 2003–2016рр., що ґрунтується на формулі 2.1, систематизовані на рис. 2.8, завдяки якому можливо оцінити знак, статистичну значущість, величини різних оціночних коефіцієнтів і проведених випробувань (автокореляція другого порядку і валідність інструментів). Розрахунки здійснені для 40 країн за період 14 років. Панель є незбалансованою через відсутність даних для деяких перемінних за деякі роки. Тести Arellano-Bond AR (2) показали очікуваний результат у обох моделях, тому нульова гіпотеза про відсутність послідовної кореляції другого порядку приймається, і оцінки підтверджують свою сумісність. В усіх розрахованих моделях, змінна «населення» в логарифмічному вираженні чинить негативний вплив і показує високий коефіцієнт, зі статистичною значущістю в 11 із 16 моделей.

Міжряди	ДУММ								СУММ							
	1	2	3	4	5	6	7	8	1	2	3	4	5	6	7	8
GDP t-1	0.411 (0.420)	-0.042 (0.340)	0.077 (0.686)	0.620 (0.581)	0.620 (0.581)	0.175 (0.741)	0.132 (1.044)	0.623 (0.840)	-0.299 (0.261)	-0.329 (0.246)	-0.117 (0.375)	-0.219 (0.372)	-0.217 (0.316)	-0.410 (0.339)	-0.432 (0.626)	0.157 (0.529)
GDP initial	-	-	-	-	-	-	-	-	-0.001 (0.001)	-0.001 (0.001)	-0.002** (0.000)	-0.001 (0.001)	-0.001 (0.001)	-0.001 (0.000)	0.001 (0.001)	-0.001 (0.001)
Investment	1.030** (0.482)	0.415 (0.464)	1.662** (0.671)	0.667 (0.612)	0.667 (0.612)	2.364* (1.224)	2.187 (1.598)	1.619 (1.164)	0.618 (0.726)	0.743* (0.390)	1.322* (0.771)	0.914*** (0.313)	0.916 (0.566)	0.793 (0.833)	1.357* (0.799)	1.094** (0.468)
Population	-7.181** (3.283)	-11.648** (5.442)	-12.157** (5.228)	-10.471* (5.926)	-10.471* (5.926)	-13.609 (10.773)	-10.085 (9.352)	-9.875 (7.153)	-13.295*** (4.270)	-11.781*** (4.602)	-12.012* (6.774)	-7.898 (6.180)	-7.654* (4.362)	-16.723** (7.854)	-7.287 (5.640)	-14.314** (5.756)
Human Capital	9.429 (6.045)	0.763 (1.4117)	12.671 (11.279)	21.947** (8.601)	21.947** (8.601)	24.163* (14.037)	25.361* (14.288)	24.285 (14.483)	17.342* (10.236)	13.512* (7.260)	28.218** (10.763)	32.646** (15.422)	26.635 (2.349)	15.352** (7.430)	10.454 (16.506)	42.031** (19.237)
Institutions	6.707 (8.096)	-1.912 (6.717)	-14.613 (9.256)	-7.903 (6.023)	-7.903 (6.023)	-2.537 (11.131)	-10.497 (10.877)	-6.762 (10.043)	6.556 (6.208)	3.456 (4.459)	7.265* (3.729)	1.289 (6.283)	-0.165 (5.983)	1.874 (5.804)	-10.983 (9.374)	6.128 (11.371)
Government	-1.400* (0.830)	-2.966*** (0.794)	-2.701*** (0.955)	-3.373*** (1.035)	-3.373*** (1.035)	-2.614** (1.265)	-2.883** (1.322)	-2.487** (1.070)	0.293 (0.625)	0.363 (0.593)	0.616 (0.735)	-0.175 (2.429)	-0.167 (0.641)	-0.441 (1.232)	-3.513*** (1.180)	-0.815 (1.047)
Inflation	-0.354* (0.176)	-0.273 (0.170)	0.058 (0.166)	-0.101 (0.181)	-0.101 (0.181)	0.043 (0.248)	0.136 (0.364)	-0.034 (0.229)	-0.344 (0.277)	-0.372* (0.217)	-0.14 (0.314)	-0.586** (0.234)	-0.528* (0.310)	-0.342 (0.320)	0.075 (0.223)	-0.196 (0.524)
Exports	11.767** (3.349)	6.826* (3.524)	6.810 (4.585)	9.394*** (3.255)	9.394*** (3.255)	12.366** (6.009)	10.559* (5.625)	10.996* (5.643)	5.565 (3.803)	5.690** (2.524)	6.894** (3.114)	8.009 (6.327)	6.866 (8.729)	1.904 (2.276)	0.962 (5.343)	9.526* (5.349)
VS	0.909*** (0.273)	-	-	-	-	-	-	-	0.593*** (0.199)	-	-	-	-	-	-	-
GVC participation	-	0.462* (0.234)	-	-	-	-	-	-	0.422** (0.181)	-	-	-	-	-	-	-
GVC position	-	-	-3.399 (3.008)	-	-	-	-	-	-11.959** (6.479)	-	-	-	-	-	-	-
*of index	-	-	-	17.703 (29.624)	-	-	-	-	7.288 (27.569)	-	-	-	-	-	-	-
VAD_industry %	-	-	-	-	0.354 (0.592)	-	-	-	0.109 (0.499)	-	-	-	-	-	-	-
GVC_position LT	-	-	-	-	-	-2.559 (2.328)	-	-	-3.015 (3.145)	-	-	-	-	-	-	-
GVC_position HT	-	-	-	-	-	-	13.302 (29.206)	-	-	-	-	-	-	-	27.973* (16.383)	-
ICP	-	-	-	-	-	-	-	0.417 (1.718)	-	-	-	-	-	-	-	2.470** (1.150)
AR(2)	0.474	0.222	0.317	0.215	0.215	0.628	0.934	0.465	0.847	0.835	0.387	0.809	0.683	0.241	0.328	0.437
Hausman test	0.208	0.500	0.559	0.420	0.420	0.096	0.141	0.153	0.318	0.191	0.752	0.114	0.037	0.557	0.218	0.269
Diff. Hausman Test	-	-	-	-	-	-	-	-	0.974	0.975	0.621	0.724	0.932	0.642	0.249	0.556
N° of observations	18	20	21	21	21	16	16	16	24	24	24	26	24	24	24	24

Рис. 2.8. Результати, отримані за допомогою оцінки даних панелей, використовуючи ДУММ та СУММ. Залежна змінна: зростання ВВП на душу населення, 2003-2016 рр. [складено автором на основі власних розрахунків]

Таким чином, проксі-змінна збільшення темпу зростання фактора праці суперечить традиційному розумінню, що він позитивно впливає на економічне зростання. Однак, це недосконала міра продуктивності праці і її негативний ефект може бути пов'язаний з економічною та соціальною структурою країн, що своєю чергою пов'язана з неоднорідним розподілом багатства та доходів.

Інвестиції показали позитивний сигнал в усіх моделях, демонструючи значущість у трьох моделях ДУММ та у п'яти СУММ. Як і очікувалось, ця змінна є фундаментальною для економічного зростання країн за минулі періоди, завдяки їх мультиплікативному механізму, а також їхньому ефекту, який чинить фізична продуктивність на міжнародну кооперацію.

Змінна «урядові витрати» має негативний знак та значущість у всіх моделях ДУММ, демонструючи, що «розмір» уряду негативно впливає на діяльність країн у вибірці за період 2003–2016 рр.

Темпи зростання експорту також показали очікуваний напрям впливу і високі коефіцієнти в обох оцінках. У моделях, оцінених за ДУММ, ця змінна була значущою в семи моделях і за допомогою СУММ показала значущість тільки в трьох, це свідчить, про те що експорт чинить мультиплікативний вплив на зростання доходів аналізованих економік (коефіцієнти більше одиниці).

Схожий результат проявився для людського капіталу, який виявився найбільш важливим для визначення позитивного впливу на зростання в більшості оціночних моделях. Ця змінна також виражається в логарифмічному значенні, що підкреслює високу еластичність: збільшення на 1% частки висококваліфікованих робітників збільшує ВВП приблизно на 1–40% залежно від розрахункових моделей. Порівняно з результатами для трудового фактора зрозуміло, що одним з основних джерел конкурентоспроможності країн є невелика кількість праці, а її продуктивність, пов'язана з кваліфікацією та освітою.

Індекс інфляції має негативний знак у більшості моделей (в 12 з 16), але статистична значущість проявилася лише в 4-х. Таким чином, вважається, що прискорення інфляції збільшує економічну нестабільність і знижує конкурентоспроможність за рахунок цін (витрат), що призводить до

негативного взаємозв'язку зі зростанням, але не настільки значним. Слід зазначити, що такий індекс цін дуже мінливий і схильний до впливу ряду інших змінних, що є неявними в загальній моделі, такі як різниця обмінних курсів.

Що стосується «початкового ВВП» на душу населення, то можна було отримати коефіцієнти тільки за допомогою методу СУММ, оскільки ДУММ автоматично пропускала цю змінну через наявність колінеарності. Змінна представила негативний коефіцієнт і близька до нуля в семи з восьми представлених моделей, але тільки статистично значуща в моделі 3. Тому докази для обраної вибірки не повністю підтверджують гіпотезу неокласичної моделі про конвергенцію доходів.

Розрахований коефіцієнт для змінної «інституції» (якість регуляторної політики) статистично значуща. Крім того, в оцінці ДУММ змінна мала негативний коефіцієнт у семи з восьми моделей, за оцінкою СУММ, сигнал був позитивним у всіх моделях, відповідно до очікувань.

Що стосується досліджуваних змінних, нашого інтересу і двох основних гіпотез, можемо зробити кілька висновків. По-перше, гіпотеза 1 повністю підтверджується як при використанні індикатора VS, індикатора $GVC_{participation}$, так і при використанні ICP.

Індекс VS, який представляє імпортований проміжний вміст, необхідний для виробництва експортно-орієнтованих продуктів, який є мірою ступеня вертикальної спеціалізації економіки або міжнародної фрагментації виробництва, показав позитивний і значний коефіцієнт в обох оцінках. У моделі 1 ДУММ коефіцієнт становив 0,909, а в моделі СУММ коефіцієнт становив 0,593, статистична значущість обох становила 1%.

Індекс $GVC_{participation}$, який враховує як пряму участь у ГВМ, так і зворотну, показав коефіцієнт нижче індексу VS, але також позитивний і значний (0,462 зі статистичної значущістю в 10% в моделі 2, через Diff 0.462 означає до 5%). Таким чином, насправді, твердження про те, що міжнародна виробництва та участь у ГВМ є новими джерелами конкурентоспроможності з позитивним ефектом для економічного зростання країн за останній період, є достовірним.

Індекс ICP, який відображає інтенсивність участі країн у контрактних відносинах, також підтверджує першу гіпотезу і показав позитивний зв'язок у двох моделях, зокрема в СУММ 0,417, а в ДУММ 2,470 зі рівнем значущості 5%.

Гіпотеза 2 підтверджується в частині про важливість стандартів спеціалізації у високотехнологічному секторі, що пов'язані з високою позицією в ГВМ. Видно, що висока позиція в ГВМ лише позитивно впливає на економічні результати країн, коли ця позиція пов'язана з діяльністю з високою доданою вартістю, що представлена на кінцях діаграми «посмішка», а також з виробництвом проміжних товарів з високим технологічним вмістом, що направлені на реекспорт.

Індекс $GVC_{position}$ – об'єднана міра імпорту експорто-орієнтовної проміжної продукції з експортом проміжної продукції для реекспорту. Чим більший індекс $GVC_{position_HT}$, тим більша кількість країн експортує високотехнологічну проміжну продукцію, призначену для проміжного попиту по відношенню до імпорту проміжної продукції, необхідної для виробництва власних товарів на експорт. Відповідно до розрахунків така ситуація має позитивний вплив на економічне зростання країн.

Порівняння значущості двох моделей оцінки з тими, що належить до участі та позиціонування країни в ГВМ, також підтверджує розуміння того, що нові торговельні конфігурації змусили переосмислити концепції стандартів комерційної спеціалізації. Участь та місце в ГВМ набуває суттєвого значення порівняно з секторальною спеціалізацією. Тому, спеціалізація на виробництві проміжної продукції для ГВМ стала більш важливою, ніж традиційна спеціалізація, яка обмежується лише кінцевою продукцією.

Використання контрактних відносин країнами може мати на меті різні цілі, наприклад, розвинуті країни, в основному використовують КВ з метою реалізації власних інтересів на зарубіжних ринках. Також компанії з розвинутих країн можуть використовувати КВ задля економії (як в коштах, так і в часі) в процесі побудови своїх міжнародних ланцюгів створення вартості. Крім того, країни, що розвиваються використовують контрактні відносини аби

проникнути до обумовлених ланцюгів та долучитися до потоків розподілення вартості; інші використовують їх з метою техніко-технологічного удосконалення виробничих процесів та подальшого створення власного продукту, бренду чи торгової марки.

Уряди країн, що розвиваються також залучають КВ задля отримання ефектів, що вони породжують; більше того, деякі країни використовують виключно контрактні відносини для того, щоб долучитися до міжнародних торгових, інвестиційних та коопераційних процесів або з метою розвитку окремих галузей економіки. Вони надають замовникам КВ пільгові умови ведення бізнесу, готові працювати за низьку плату та в умовах, що далекі від усталених стандартів та норм. До таких країн, в основному належать транзитивні економіки, деякі з країн, що розвиваються, країни африканського та азійського регіонів та деякі країни центральної Америки.

Враховуючи, що КВ є досить новим і складним об'єктом дослідження [131], то й емпіричні напрацювання в цьому руслі мають достатньо селективний та концентрований прояв. На даний час відсутня повна статистична інформація щодо світових обсягів КВ, а особливо щодо їх впливу на розвиток світової спільноти. Однак, є можливість опосередковано оцінити їх ефекти впливу (соціально-економічні та інноваційні) на окремі країни, галузі виробництва чи сферу діяльності та зробити висновки щодо їх значущості [126].

У табл. 2.14, 2.15 та 3.1–3.4 наведено розраховані нами показники кореляції, що описують характер та інтенсивність взаємозв'язку окремих видів контрактних відносин на соціально-економічні та інноваційні процеси в країнах.

Для розрахунків ми використали статистичну базу даних «World Bank Open Data» [108] та «UNCTADSTAT» [105], в яких містилася необхідна інформація для більшості країн світу. Нами були обрані показники, що прямо чи опосередковано характеризують соціально-економічні та інноваційні процеси. Соціально-економічні: ВВП на душу населення (дол. США), рівень безробіття (РБ, у % до осіб працездатного віку), рівень відкритості економіки

(PBE), вхідні потоки ІПІ (ІПІ, млн дол. США). Інноваційні: експорт низькокваліфікованого та технологічно-інтенсивного виробництва (ЕНТІВ, тис. дол. США), експорт трудомісткого та ресурсомісткого виробництва (ЕТРВ, тис. дол. США), експорт середньотехнологічного і технологічно-інтенсивного виробництва (ЕСТІВ, тис. дол. США), експорт висококваліфікованого та технологічно-інтенсивного виробництва (ЕВТІВ, тис. дол. США). Відповідно до наявних статистичних даних нами обчислено коефіцієнти кореляції для таких видів контрактних відносин: ІТ-ВРО аутсорсинг (експорт), ліцензування (експорт та імпорт), виробництво за контрактом (експорт та імпорт) та франчайзинг (експорт) за 2005–2016 рр.

Таблиця 2.14

Кореляція між експортом послуг з виробництва за контрактом та соціально-економічними й інноваційними показниками країн світу

№	Експорт послуг з виробництва за контрактом	ВВП на особу	Безробіття	ЕТРВ	ЕНТІВ	ЕСТІВ	ЕВТІВ	ІПІ	РВЕ
1	Албанія	0,74	0,25	0,46	-0,01	0,06	-0,22	0,51	-0,14
2	Вірменія	-0,73	-0,05	0,72	-0,54	-0,22	-0,01	-0,68	0,81
3	Австралія	-0,01	0,03	-0,36	-0,29	-0,33	0,28	0,26	-0,10
4	Австрія	0,49	0,10	-0,08	-0,15	0,18	0,56	-0,56	0,59
5	Азербайджан	0,19	0,05	0,59	-0,36	0,51	0,76	0,74	-0,46
6	Бангладеш	-0,64	-0,37	-0,21	0,27	0,73	0,52	0,92	0,49
7	Білорусь	-0,05	0,35	0,02	-0,34	-0,32	0,05	-0,03	0,04
8	Бельгія	0,73	-0,34	-0,01	-0,34	-0,06	0,27	-0,54	0,82
9	Бельз	-0,75	-0,33	0,21	-0,35	-0,26	-0,43	-0,20	-0,23
10	Бермуди	0,07	н/д	-0,14	-0,41	0,13	0,26	-0,13	0,10
11	Болівія	-0,80	0,26	-0,58	0,20	-0,30	0,45	0,35	-0,08
12	Боснія і Герцеговина	0,86	0,02	0,36	-0,10	0,54	0,73	-0,46	0,08
13	Болгарія	0,15	-0,72	0,20	-0,15	0,50	0,62	-0,56	0,71
14	Буркіна-Фасо	0,70	0,16	-0,27	-0,01	0,53	0,39	0,71	0,27
15	Кабо-Верде	0,23	-0,73	-0,13	0,34	0,16	0,75	-0,38	-0,54
16	Китай	0,42	0,39	-0,14	-0,43	-0,77	-0,82	-0,83	0,76
17	Китай, Макао SAR	-0,79	0,83	-0,18	-0,19	-0,04	0,62	0,56	-0,57
18	Коста-Ріка	-0,14	0,21	0,04	0,91	0,84	-0,15	0,81	-0,75
19	Кот д'Івуар	-0,49	-0,37	0,09	-0,18	0,68	-0,08	0,63	-0,75
21	Кіпр	0,16	0,47	0,25	-0,41	0,08	0,51	0,22	0,65
22	Чехія	-0,22	-0,57	0,43	0,06	0,65	0,45	-0,36	0,95
23	Данія	-0,08	-0,04	-0,16	-0,49	0,22	0,01	-0,16	0,63
24	Домініканська республіка	-0,91	-0,62	0,22	-0,11	0,25	0,84	0,39	-0,46
25	Сальвадор	0,22	0,17	0,44	0,27	0,77	0,07	-0,20	-0,17
20	Хорватія	0,60	-0,80	0,39	-0,43	0,65	0,73	-0,52	0,62
26	Естонія	-0,16	-0,66	-0,10	-0,28	0,25	0,53	-0,77	0,83
27	Фіджі	-0,47	-0,82	0,01	0,13	0,67	0,68	-0,06	-0,14
28	Фінляндія	0,49	-0,76	-0,29	-0,50	-0,37	-0,68	0,02	-0,33
29	Франція	0,34	0,68	0,03	-0,54	-0,38	0,47	-0,23	0,86
30	Грузія	н/д	-0,53	0,21	-0,12	0,05	0,65	0,47	0,92
31	Німеччина	0,52	-0,22	-0,06	-0,16	0,32	0,48	-0,61	0,81
32	Греція	-0,01	-0,33	-0,38	-0,46	-0,16	0,26	-0,03	0,84
33	Гондурас	0,79	0,88	0,21	0,81	0,67	0,80	0,57	-0,80
34	Угорщина	0,18	-0,28	0,31	0,20	0,77	-0,30	-0,42	0,77
35	Іспанія	-0,11	0,28	-0,34	-0,05	0,03	-0,56	-0,43	0,81
36	Ірландія	-0,08	0,78	0,28	0,51	0,04	0,22	0,60	0,81
37	Італія	0,76	-0,68	-0,14	-0,41	0,11	0,54	-0,10	0,67
38	Японія	0,54	н/д	-0,11	-0,55	-0,17	-0,68	-0,13	0,51

Закінчення табл. 2.14

№	Експорт послуг з виробництва за контрактом	ВВП на особу	Безробіття	ЕТРВ	ЕНПВ	ЕСТВ	ЕВТВ	ІП	РВЕ
39	Республіка Корея	0,88	-0,33	0,37	0,24	-0,35	-0,54	0,16	-0,38
40	Латвія	0,02	-0,82	0,11	-0,30	0,41	0,79	-0,35	0,87
41	Ліван	0,14	0,30	-0,38	-0,39	-0,11	-0,02	-0,77	-0,76
42	Литва	0,11	-0,54	0,22	0,14	0,40	0,64	-0,59	0,90
43	Люксембург	0,35	-0,63	-0,47	-0,56	-0,41	-0,60	0,19	0,76
44	Малайзія	0,88	0,49	0,50	0,17	0,61	0,34	0,55	-0,83
45	Марокко	0,17	0,57	-0,15	-0,29	0,14	-0,14	0,49	0,32
46	М'янма	0,39	-0,33	0,13	-0,17	0,10	0,31	0,02	0,47
47	Нікарагуа	0,95	н/д	0,79	-0,17	0,86	-0,51	0,80	0,66
48	Парагвай	0,49	-0,48	0,12	0,47	0,80	0,56	0,20	-0,87
49	Польща	0,58	-0,17	0,72	0,42	0,70	0,77	-0,19	0,93
50	Португалія	0,06	0,16	0,19	0,08	0,35	0,37	0,16	0,89
51	Республіка Молдова	0,94	-0,73	0,33	-0,51	0,50	0,53	-0,45	-0,51
52	Румунія	-0,55	-0,54	0,19	-0,37	0,68	0,30	-0,45	0,73
53	Російська Федерація	0,46	-0,12	-0,04	-0,56	0,20	0,32	-0,30	-0,69
54	Самоа	-0,56	-0,03	-0,03	-0,28	-0,62	0,24	0,13	-0,47
55	Сербія	0,98	-0,34	0,38	0,15	-0,61	0,27	0,12	0,79
56	Словаччина	0,90	-0,05	0,15	-0,11	0,60	0,47	-0,71	0,84
57	Словенія	0,73	-0,35	0,41	0,13	0,53	0,69	0,28	0,82
58	Держава Палестини	-0,46	н/д	0,38	0,56	0,72	0,36	0,08	н/д
59	Швейцарія	0,85	0,59	-0,28	0,07	0,01	0,73	-0,15	0,67
60	Таджикистан	0,49	-0,22	0,35	-0,24	0,28	0,56	0,29	-0,63
61	Македонії	0,80	-0,69	0,02	-0,35	0,95	0,85	-0,25	0,71
62	Україна	0,81	-0,17	0,19	-0,37	-0,40	-0,61	-0,57	0,14
63	Об'єднане Королівство	0,07	0,59	0,22	-0,50	0,42	0,17	-0,28	0,74

Джерело: розраховано автором за [51; 61; 83; 95; 114; 115]

З табл. 2.14 видно, що експорт послуг з виробництва за контрактом з різною спрямованістю впливає на показник ВВП на душу населення для країн світу. Негативний вплив на зростання даного показника спричинений тим, що додана вартість, яка створюється при переробці давальницької сировини, вивозиться за кордон і осідає в країні замовлення. Такий стан речей може свідчити про те, що країни, де спостерігається негативний зв'язок між показниками, майже всю готову продукцію, вироблену на основі давальницької сировини, повертають замовникам і не реалізують її на національному ринку. До того ж, у багатьох країнах світу послуги з переробки давальницької сировини підпадають під пільговий режим оподаткування, де від ПДВ звільняється сама готова продукція та вартість послуг з переробки. Тобто, звільнюючи такий вид діяльності від ПДВ та збільшуючи його експорт, країни стикаються з ситуацією вивезення доданої вартості за кордон, що, своєю чергою, впливає на економічне зростання держави-експортера. До країн, де спостерігається негативна взаємозалежність, потрапили: Вірменія, Австралія, Бангладеш, Білорусь, Беліз, Болівія, Китай (Макао), Коста Ріка, Чехія, Данія,

Домініканська Республіка, Естонія, Фіджі, Греція, Ісландія, Ірландія, Румунія, Самоа, Палестина. Як бачимо, країни з різним рівнем розвитку відчувають негативний вплив, однак для розвинутих країн його значущість невелика від 0,01 до 0,11; інша ситуація для країн, що розвиваються – зменшення ВВП на особу, в середньому, в 70 випадках із 100 залежить від збільшення експорту послуг з виробництва за контрактом.

У випадку, коли спостерігається позитивний і суттєвий взаємозв'язок між зазначеними показниками, можна стверджувати, що: по-перше, країна частину виробленої продукції реалізує на внутрішньому ринку; по-друге, країни переймають технологію виробництва і в межах нарощування виробничого потенціалу створюють уже свою власну продукцію; по-третє, такий вид діяльності відповідним чином оподатковується та вносить вклад до бюджету країни; по-четверте, використання виробництва за контрактом запускає роботу комплементарних та суміжних виробництв і галузей, що продукує додану вартість у країні. Суттєвий вплив спостерігається для таких країн: Албанія, Бельгія, Боснія і Герцеговина, Хорватія, Німеччина, Гондурас, Італія, Корея, Малайзія, Нікарагуа, Польща, Молдова, Сербія, Словаччина, Словенія, Швейцарія, Македонія, Україна.

Майже для всіх країн експорт послуг з виробництва за контрактом негативно впливає на рівень безробіття. Це логічно, адже, чим більші обсяги замовлень від іноземних партнерів, тим більше виробничих потужностей країни задіяні й тим більше потрібно робітників на обслуговування виробництв. Однак серед вибірки є і ті країни, у яких спостерігається негативний вплив, це: Албанія, Австралія, Австрія, Азербайджан, Білорусь, Болівія, Боснія і Герцеговина, Китай, Кіпр, Франція, Гондурас, Ісландія, Ірландія, Ліван, Малайзія, Марокко, Португалія, Швейцарія, Великобританія. Цікавим є те, що для розвинутих країн вплив незначний, водночас для країн, що розвиваються відмічається суттєвий взаємозв'язок. Те, що збільшення експорту даного виду КВ позитивно впливає на рівень безробіття, може свідчити про те, що значна частина даного сектора працює в тіні. Найсуттєвіший негативний

вплив на рівень безробіття спостерігається в таких країнах: Болгарія, Кабо-Верде, Хорватія, Чехія, Естонія, Фіджі, Фінляндія, Грузія, Італія, Латвія, Литва, Люксембург, Румунія та Македонія.

У нашому дослідженні важливим також було визначення питання співвідношення КВ та ПШ, якому в теорії міжнародних контрактних відносин, завжди відводилося чільне місце. Дослідивши кореляцію між експортом послуг з виробництва за контрактом та вхідними потоками ПШ, нами виявлено, що КВ і ПШ можуть як заперечувати (у разі негативного взаємозв'язку), так і доповнювати (у разі позитивного взаємозв'язку) один одного. У першому випадку, при збільшенні експорту виробництва за контрактом, зменшуються вхідні потоки ПШ, що свідчить про незацікавленість іноземних інвесторів в інвестиційному потенціалі країни, а навпаки, більш схильні до використання країни у якості підряду. До таких країн належать: Вірменія, Австрія, Бельгія, Беліз, Боснія і Герцеговина, Болгарія, Китай, Хорватія, Чехія, Естонія, Німеччина, Угорщина, Ліван, Литва, Молдова, Румунія, Словаччина та Україна.

До країн, де КВ та ПШ доповнюють один одного належать: Албанія, Азербайджан, Бангладеш, Макао, Коста-Ріка, Грузія, Гондурас, Ірландія, Малайзія, Нікарагуа. Не зайвим буде зазначити, що використання КВ може стати преамбулою до більш серйозної співпраці у вигляді іноземного інвестування, створення спільних підприємств та інших видів співпраці з іноземним інвестором [112].

Що стосується інноваційних ефектів, то у нашому випадку показником їх реалізації виступає експорт різної за ступенем технологічності виробленої на території країни продукції. Відповідно, якщо брати до уваги експорт трудомісткого та ресурсомісткого виробництва, то для таких країн, як Албанія, Вірменія, Азербайджан, Беліз, Боснія і Герцеговина, Болгарія, Хорватія, Кіпр, Чехія, Сальвадор, Грузія, Гондурас, Угорщина, Ірландія, Парагвай, Польща збільшення експорту виробництва за контрактом

спричиня нарощування вищевказаного показника. Це свідчить, що своє застосування даний вид контрактних відносин знайшов у галузях та сферах діяльності, де виробляється працемістка продукція, що не вимагає специфічних знань та навичок та не потребує обладнання з високим або навіть середнім рівнем технологічності. Зазвичай інтенсивне використання КВ у таких галузях «консервує» країни на низькотехнологічних процесах та лаках у глобальних ланцюгах створення доданої вартості.

Навпаки, якщо збільшення експорту виробництва за контрактом породжує приріст експорту високотехнологічної продукції, то це свідчить, що контрактні відносини використовуються у галузях зі специфічними компетенціями, де потрібні висококваліфіковані працівники і де створюється більша додана вартість. До країн з таким статусом належать: Австралія, Австрія, Азербайджан, Бангладеш, Бельгія, Болівія, Боснія і Герцеговина, Болгарія, Макао, Хорватія, Кіпр, Чехія, Домініканська Республіка, Естонія, Фіджі, Франція, Грузія, Німеччина, Гондурас, Латвія, Литва, Парагвай, Польща, Молдова, Словаччина, Словенія, Швейцарія, Таджикистан, Македонія.

Важливо акцентувати увагу на тому, що рівень відкритості економіки відображає ступінь залучення країни до глобалізаційних процесів, її здатність до співпраці з іншими країнами світу. Якщо уряд країни ставить за мету посилити свою участь у міжнародній торгівлі чи залучитися до певних глобальних ланцюгів створення доданої вартості, то вона може використовувати КВ як інструмент досягнення даної мети. З табл. 3.2 видно, що суттєвий позитивний вплив на відкритість економіки експорт послуг з виробництва за контрактом чинить на такі країни: Вірменія, Австрія, Бангладеш, Бельгія, Болгарія, Китай, Хорватія, Кіпр, Чехія, Данія, Естонія, Франція, Грузія, Німеччина, Греція, Угорщина, Ісландія, Ірландія, Італія, Японія, Латвія, Литва, Люксембург, Польща, Португалія, Молдова, Сербія, Словаччина, Словенія і Таджикистан.

Таблиця 2.15

Кореляція між імпортом послуг з виробництва за контрактом та соціально-економічними й інноваційними показниками для країн світу

№	Імпорт виробництво за контрактом	ВВП на особу	Безробіття	ЕТРВ	ЕНТІВ	ЕСТІВ	ЕВТІВ	ІП	РВЕ
1	Австрія	0,55	0,51	-0,27	0,06	0,26	0,65	-0,46	0,60
2	Бельгія	0,46	-0,08	-0,30	-0,32	0,18	0,36	-0,38	0,78
3	Болгарія	0,03	-0,51	0,16	-0,18	0,74	0,77	-0,62	0,63
4	Буркіна-Фасо	0,75	-0,13	-0,42	0,21	0,53	0,37	0,69	0,27
5	Китай	0,84	0,43	0,49	0,54	0,77	0,78	0,82	-0,83
6	Китай, Макао	-0,79	-0,27	-0,24	-0,22	-0,11	0,59	0,39	-0,63
7	Хорватія	0,35	-0,02	0,51	-0,57	0,70	0,65	-0,56	0,40
8	Чехія	0,39	-0,56	0,44	0,19	0,72	0,54	-0,43	0,89
9	Данія	0,16	0,09	-0,33	-0,42	0,29	-0,01	0,04	0,52
10	Естонія	0,87	-0,17	-0,20	-0,20	0,39	0,71	-0,80	0,87
11	Фінляндія	0,22	0,30	-0,68	-0,60	-0,38	-0,77	-0,01	-0,37
12	Франція	0,17	0,48	-0,19	-0,57	-0,38	0,61	-0,26	0,78
13	Грузія	-0,04	-0,46	0,33	0,10	0,26	0,84	0,42	0,88
14	Німеччина	0,11	-0,38	-0,14	0,03	0,44	0,59	-0,48	0,81
15	Греція	0,78	0,26	-0,61	-0,49	-0,12	0,24	-0,13	0,73
16	Угорщина	0,30	-0,55	0,27	0,38	0,82	-0,28	-0,22	0,79
17	Ірландія	н/д	-0,12	0,23	0,64	0,19	0,06	0,50	0,86
18	Італія	0,87	0,29	-0,22	-0,31	0,20	0,64	0,02	0,62
19	Японія	0,58	-0,43	-0,31	-0,58	-0,16	-0,52	-0,27	0,41
20	Республіка Корея	0,69	-0,34	-0,01	0,10	-0,65	-0,74	0,21	-0,54
21	Литва	0,46	-0,12	0,30	0,34	0,54	0,76	-0,58	0,93
22	Люксембург	-0,67	-0,18	-0,64	-0,59	-0,40	-0,69	0,17	0,66
23	Польща	0,49	-0,06	0,49	0,39	0,65	0,75	-0,17	0,90
24	Португалія	0,36	-0,37	0,21	0,34	0,48	0,40	0,25	0,79
25	Республіка Молдова	-0,01	-0,36	0,19	-0,47	0,64	0,70	-0,46	-0,59
26	Румунія	0,87	0,02	0,15	-0,08	0,78	0,32	-0,59	0,77
27	Російська Федерація	0,35	-0,15	0,28	-0,45	0,52	0,68	-0,19	-0,79
28	Об'єднане Королівство	0,11	0,16	0,35	-0,35	0,55	0,13	-0,37	0,86

Джерело: розраховано автором за [51; 61; 83; 100; 114; 115]

У випадку з імпортом послуг виробництва за контрактом, бачимо, що кількість країн, для яких статистичні дані значно менші, ніж у попередній таблиці. Ще одне цікаве спостереження, у вибірці в своїй більшості присутні розвинуті країни та країни з G-7, це підтверджує той факт, що замовниками виступають країни з розвинутою економікою. Однак для таких країн спостерігається негативний тренд: віддаючи певні процеси на офшоринг, вони породжують безробіття у своїй країні. Такий стан актуальний для: Австрії, Китаю, Фінляндії, Франції, Греції, Італії. В інших випадках, збільшення імпорту послуг з виробництва пов'язане зі зменшенням рівня безробіття. Це пояснюється тим, що зазвичай виробництво за контрактом є певним етапом в ланцюгу створення вартості міжнародної компанії, тому і нарощування виробництва прокує збільшення робочих місць на інших етапах, таких як НДДКР, дизайн, маркетинг, фінанси, логістика та ін.

Майже для всіх країн вибірки імпорту виробництва за контрактом позитивно впливає на показник ВВП на особу, це підтверджує той факт, що основна додана вартість осідає на теренах країни-замовника. Також, у більшості випадків імпорту виробництва за контрактом позитивно впливає на показник відкритості економіки. Для деяких країн, таких як Китай, Макао (Китай), Фінляндія, Корея, Молдова, та Російська Федерація спостерігається негативний взаємозв'язок між показниками.

Експерти ЮНКТАД зазначають, що у всьому світі близько 18–21 млн робітників офіційно працевлаштовані в компаніях, які працюють на засадах контрактних відносин у відібраних галузях та сегментах ланцюга створення доданої вартості [126]. Більшість робочих місць створюється завдяки виробництву за контрактом, аутсорсингу послуг та франчайзингу. Близько 80% робочих місць створених завдяки КВ знаходяться в країнах, що розвиваються та перехідних економіках; особливо у виробництві за контрактом і, меншою мірою, у сфері аутсорсингу послуг. Крім цього значний опосередкований вплив на зайнятість чинять й інші види КВ, зокрема контрактне фермерство. Створені робочі місця є кваліфікованими і некваліфікованими залежно від галузевих факторів [116].

Вплив контрактного виробництва на зайнятість у низькотехнологічних галузях, таких як одяг і взуття, має важливе значення для країн, що розвиваються. Більшість великих брендівих компаній, таких як Nike, Adidas, H&M, Gap, Puma, і Hugo Boss використовують великі мережі виробників за контрактом, які базуються в різних країнах, що розвиваються, для виробництва своїх брендівих продуктів. Наприклад, все взуття Nike виготовляється субконтракторами за межами США – близько 600 заводів в 33 країнах, включаючи Аргентину, Бразилію, Камбоджу, Китай, Сальвадор, Індію, Індонезію, Мексику, Шрі-Ланку, Таїланд, Туреччину і В'єтнам, в якому задіяно більш 800 000 робітників. Аналогічним чином, Puma має контрактні виробничі угоди з приблизно 350 заводами, більшість з яких знаходяться в країнах, що розвиваються, в яких задіяно 300 000 робітників [70].

Контрактне фермерство пов'язано з дуже великою кількістю робочих місць для дрібних фермерів; його наслідки для зайнятості і скорочення масштабів бідності зазвичай розглядаються позитивно. Загальна кількість фермерів-підрядників є невизначеною, але окремі проекти можуть мати кілька сотень тисяч учасників фермерів за раз. Наприклад, РТР Group, спільне підприємство між Asia Timber Products (Сінгапур) і місцевим урядом в Лешань, Китай, включає участь 400 000 працівників лісового господарства в виробництві деревоволокнистих плит [119]. Аналогічним чином, Nestlé (Швейцарія) працює з більш ніж 550 000 фермерів по всьому світу, поставляючи їм товари для своїх харчових продуктів і напоїв [73]. У Мозамбіку близько 400 000 фермерів-підрядників беруть участь у глобальних виробничих мережах [7]. В ланцюжку створення вартості Coca-Cola / SABMiller брало участь 3 741 чоловік в Замбії і 4 244 в Сальвадорі в 2008 році, в основному на контрактних угодах [50].

Прямий вплив КВ на локальну додану вартість може бути значним; хоча, непрямий вплив на створення локальної доданої вартості залежить, в основному, від виду КВ, структури ГВМ ТНК та виробничі потужності локальних фірм [134]. За оцінками ЮНКТАД, створення локальної доданої вартості за рахунок КВ коливається в межах 400–500 млрд дол. США на рік. З цієї суми найбільший внесок роблять виробництво за контрактом та аутсорсинг послуг, на них припадає близько 200 млрд дол. США. На трансграничний франчайзинг, який складається з дискретної діяльності, припадає приблизно 150 мільярдів доларів доданої вартості по всьому світу. Реальне значення доданої вартості, пов'язаної з КВ, визначається її значущістю в економічному контексті конкретної країни. Хоча глобальна додана вартість КВ становить менше 1% світового ВВП, в деяких країнах, що розвиваються вона становить значну частку економічної активності.

Багато соціокультурних та політичних проблем виникають у разі залучення ТНК до країн, що розвиваються, включаючи ряд зовнішніх впливів, таких як зміна моделей споживання та культурних цінностей. Наприклад, франчайзинг може впливати на місцеві соціокультурні норми, сприяючи

зростанню споживання, збільшення використання імпортованих ресурсів, а також розвитку і зміцненню комерційних цінностей і стандартів [3]. У цьому контексті, хоча існує безліч економічних вигод, що виникають у сучасних роздрібних мережах франчайзингу, часто виникає напруженість між елементами «модернізації», яка пов'язана з діяльністю КВ, а також з сутністю традиційної ідентичності. Вхідження ресторанів швидкого харчування, що пропонують доступний нетрадиційний тариф, зустріли деякий опір в таких країнах, як Китай, Індія і Мексика [54]. Деякі уряди стали використовувати методи КВ для вирішення і подолання важливих соціальних проблем у своїх країнах. Наприклад, франчайзинг це ефективна система локалізації операцій в іноземній компанії шляхом інтеграції її бізнес-моделі в популяцію підприємців, яка потім буде володіти власністю в бізнесі і може задовольняти національні цілі розвитку.

КВ, як і вся промисловість, неминуче впливають на навколишнє середовище. Існує безліч доказів, що ТНК можуть використовувати більш екологічно чисті методи, ніж вітчизняні компанії, в еквівалентних видах діяльності. Застосування єдиного екологічного стандарту у всіх глобальних операціях зазвичай не таке дороге, ніж використання слабких екологічних норм в деяких локаціях. Ступінь, в якій ТНК ведуть операції КВ до одного і того самого ефекту, залежить, по-перше, від їх сприйняття і схильності до ризиків юридичної відповідальності (наприклад, відшкодування в разі екологічного збитку) і бізнес-ризиків (наприклад, шкоди для їх бренду і зниження продажів). По-друге, це залежить від того, якою мірою вони можуть контролювати контрактні відносини. ТНК застосовують ряд механізмів для впливу на партнерів КВ, включаючи кодекси поведінки, заводські перевірки/аудити і схеми сертифікації від третіх сторін.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 2

Сутнісні характеристики КВ напряду впливають на можливість здійснити достовірну та релевантну оцінку їх впливу на розвиток міжнародної виробничо-збутової кооперації. Насамперед це пов'язано з відсутністю можливості виокремити в чистому вигляді результати від того чи іншого виду КВ. Крім того, саме таке тісне переплетення з показниками міжнародних інвестицій та торгівлі дає змогу ширшого розуміння загального розвитку світових інвестиційних та торгових процесів за участі КВ.

У процесі дослідження було виділено декілька підходів до аналізу КВ: галузевий підхід – за показником доданої вартості при здійсненні торговельних операцій, другий – дозволяє оцінити значущість контрактних відносин за критерієм участі працевлаштованих осіб у функціонуванні КВ та третій – заснований на видовій класифікації КВ.

Відповідно до галузевого підходу визначено, що 13% від торгового обороту ТНК складає торгівля в рамках КВ. Також було визначено, що протягом аналізованого періоду вартість контрактних операцій перевищувала щорічні потоки ІІІ в середньому на 35% за 5 років. Суттєвою характеристикою значущості КВ у світових господарських процесах є показник, що характеризує відсоток КВ в обсязі світової торгівлі послугами, в 2015 році він склав 41%. Тобто 41% від усієї торгівлі послугами здійснюється завдяки механізмам контрактних відносин.

Абсолютні показники трансграничних контрактних відносини наразі складають близько 2 трлн дол. США. Найбільша сума припадає на управління за контрактом (ділові та бізнес-послуги) та ІТ-аутсорсинг – 1 трлн дол., на трансграничний франчайзинг та ліцензування – близько 350–370 млрд дол. США на кожен вид та на виробництво за контрактом біля 100 млрд дол. США. Фрагментація виробничих та бізнес-процесів у світовому масштабі диктує нові умови організації міжнародного виробництва, серед них є і контрактні відносини. Однією з найбільших їх переваг є гнучкість та

можливість швидкої адаптації, яка створюється за рахунок відмінностей у механізмі їх реалізації.

Відповідно до результатів дослідження було виявлено, що такі європейські країни, як Ірландія, Люксембург, Естонія, Угорщина, Словаччина, Бельгія, Нідерланди, Австрія, Швеція, Норвегія та Португалія є найбільш інтегрованими до міжнародної кооперації. Такі країни, як Канада, Бразилія, США, Японія, Німеччина та Іспанія за результатами розрахунків продемонстрували посередній або слабкий ступінь залучення до коопераційних процесів. З азійських країн високий показник продемонстрували Тайвань та Південна Корея.

За результатами розрахунків виявилось, що виробничий сектор інтенсивніше залучений до КВ, ніж сектор послуг. Для деяких країн різниця в показниках має значення швидше для того, щоб продемонструвати мінімальне залучення сектора послуг до міжнародної торгівлі взагалі. Наприклад, для Аргентини, Китаю, Греції та США інтенсивність залучення виробничого сектора до КВ, в переважній більшості, вища, ніж для галузей сектора послуг.

Проблематика пошуку методик оцінювання рівня інтегрованості країн у міжнародні контракти зв'язки має не лише вузький теоретичний вимір. Вона напряду торкається можливих регуляторних модернізацій, пов'язаних із прагненням урядів країн, що активно використовують транскордонні контрактні угоди, повернути частину доданої вартості, а відтак і робочі місця на батьківщину.

Серед активних суб'єктів міжнародних контрактних відносин варто виокремити не лише країни з великими та розвиненими економіками, що переміщують робочі місця далеко за кордон, а й відносно малі за обсягом ВВП країни. Розрахунки засвідчили, що саме малі відкриті економіки є найбільш активними замовниками контрактних відносин.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЛ ДО РОЗДІЛУ 2

1. 19th Annual Global CEO Survey [Електронний ресурс] // PWC. – 2016. – Режим доступу до ресурсу : <https://www.pwc.com/gx/en/ceo-survey/2016/landing-page/pwc-19th-annual-global-ceo-survey.pdf>.
2. 2015 Annual Public Report [Електронний ресурс] // Fair Labor Association. – 2015. – Режим доступу до ресурсу : <http://www.fairlabor.org/report/2015-annual-public-report>.
3. Alon I. Global franchising and development in emerging and transition markets / I. Alon // *Journal of Macromarketing*. – 2004. – №24.
4. Bailey R. 2015 Top 100 Global Franchises: Overview [Електронний ресурс] / R. Bailey // *Franchise Direct*. – 2015. – Режим доступу до ресурсу : <https://www.franchisedirect.com/information/2015top100globalfranchisesoverview/>.
5. Blanchard D. Top 25 Supply Chains of 2018 [Електронний ресурс] / D. Blanchard // *Industry Week*. – 2018. – Режим доступу до ресурсу : <https://www.industryweek.com/supply-chain/top-25-supply-chains-2018>.
6. Cattaneo O. Global Value Chains in a Postcrisis World: A Development Perspective / O. Cattaneo, G. Gereffi, C. Staritz // Washington, DC: The World Bank. – 2010.
7. Contract farming offers fresh hope for Africa's declining agriculture // *East Africa Policy Brief*. – 2007. – №2.
8. 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. – С. 1–4.
9. Dataset: Input-Output Tables. Variable : Domestic output and imports of Norway [Електронний ресурс] // OECD.Stat. – 1995-2016. – Режим доступу до ресурсу : <http://stats.oecd.org/index.aspx?DatasetCode=IOTS>.
10. Dataset: Input-Output Tables. Variable : Domestic output and imports of Ireland [Електронний ресурс] // OECD.Stat. – 1995-2016. – Режим доступу до ресурсу : <http://stats.oecd.org/index.aspx?DatasetCode=IOTS>.

11. Dataset: Input-Output Tables. Variable : Domestic output and imports of Luxembourg [Электронный ресурс] // OECD.Stat. – 1995–2016. – Режим доступа до ресурсу : <http://stats.oecd.org/index.aspx?DatasetCode=IOTS>.
12. Dataset: Input-Output Tables. Variable : Domestic output and imports of Estonia [Электронный ресурс] // OECD.Stat. – 1995–2016. – Режим доступа до ресурсу : <http://stats.oecd.org/index.aspx?DatasetCode=IOTS>.
13. Dataset: Input-Output Tables. Variable : Domestic output and imports of Hungary [Электронный ресурс] // OECD.Stat. – 1995–2016. – Режим доступа до ресурсу : <http://stats.oecd.org/index.aspx?DatasetCode=IOTS>.
14. Dataset: Input-Output Tables. Variable : Domestic output and imports of Slovakia [Электронный ресурс] // OECD.Stat. – 1995–2016. – Режим доступа до ресурсу : <http://stats.oecd.org/index.aspx?DatasetCode=IOTS>.
15. Dataset: Input-Output Tables. Variable : Domestic output and imports of Belgium [Электронный ресурс] // OECD.Stat. – 1995–2016. – Режим доступа до ресурсу : <http://stats.oecd.org/index.aspx?DatasetCode=IOTS>.
16. Dataset: Input-Output Tables. Variable : Domestic output and imports of Netherlands [Электронный ресурс] // OECD.Stat. – 1995–2016. – Режим доступа до ресурсу : <http://stats.oecd.org/index.aspx?DatasetCode=IOTS>.
17. Dataset: Input-Output Tables. Variable : Domestic output and imports of Taiwan [Электронный ресурс] // OECD.Stat. – 1995–2016. – Режим доступа до ресурсу : <http://stats.oecd.org/index.aspx?DatasetCode=IOTS>.
18. Dataset: Input-Output Tables. Variable : Domestic output and imports of Austria [Электронный ресурс] // OECD.Stat. – 1995–2016. – Режим доступа до ресурсу : <http://stats.oecd.org/index.aspx?DatasetCode=IOTS>.
19. Dataset: Input-Output Tables. Variable : Domestic output and imports of Sweden [Электронный ресурс] // OECD.Stat. – 1995–2016. – Режим доступа до ресурсу : <http://stats.oecd.org/index.aspx?DatasetCode=IOTS>.
20. Dataset: Input-Output Tables. Variable : Domestic output and imports of Norway [Электронный ресурс] // OECD.Stat. – 1995–2016. – Режим доступа до ресурсу : <http://stats.oecd.org/index.aspx?DatasetCode=IOTS>.

21. Dataset: Input-Output Tables. Variable : Domestic output and imports of Portugal [Электронный ресурс] // OECD.Stat. – 1995–2016. – Режим доступа до ресурсу : <http://stats.oecd.org/index.aspx?DatasetCode=IOTS>.

22. Dataset: Input-Output Tables. Variable : Domestic output and imports of Canada [Электронный ресурс] // OECD.Stat. – 1995–2016. – Режим доступа до ресурсу : <http://stats.oecd.org/index.aspx?DatasetCode=IOTS>.

23. Dataset: Input-Output Tables. Variable : Domestic output and imports of Denmark [Электронный ресурс] // OECD.Stat. – 1995–2016. – Режим доступа до ресурсу : <http://stats.oecd.org/index.aspx?DatasetCode=IOTS>.

24. Dataset: Input-Output Tables. Variable : Domestic output and imports of Greece [Электронный ресурс] // OECD.Stat. – 1995–2016. – Режим доступа до ресурсу : <http://stats.oecd.org/index.aspx?DatasetCode=IOTS>.

25. Dataset: Input-Output Tables. Variable : Domestic output and imports of Finland [Электронный ресурс] // OECD.Stat. – 1995–2016. – Режим доступа до ресурсу : <http://stats.oecd.org/index.aspx?DatasetCode=IOTS>.

26. Dataset: Input-Output Tables. Variable : Domestic output and imports of Indonesia [Электронный ресурс] // OECD.Stat. – 1995–2016. – Режим доступа до ресурсу : <http://stats.oecd.org/index.aspx?DatasetCode=IOTS>.

27. Dataset: Input-Output Tables. Variable : Domestic output and imports of United Kindom [Электронный ресурс] // OECD.Stat. – 1995–2016. – Режим доступа до ресурсу : <http://stats.oecd.org/index.aspx?DatasetCode=IOTS>.

28. Dataset: Input-Output Tables. Variable : Domestic output and imports of Turkey [Электронный ресурс] // OECD.Stat. – 1995–2016. – Режим доступа до ресурсу : <http://stats.oecd.org/index.aspx?DatasetCode=IOTS>.

29. Dataset: Input-Output Tables. Variable : Domestic output and imports of Italy [Электронный ресурс] // OECD.Stat. – 1995–2016. – Режим доступа до ресурсу : <http://stats.oecd.org/index.aspx?DatasetCode=IOTS>.

30. Dataset: Input-Output Tables. Variable : Domestic output and imports of Spain [Электронный ресурс] // OECD.Stat. – 1995–2016. – Режим доступа до ресурсу : <http://stats.oecd.org/index.aspx?DatasetCode=IOTS>.

31. Dataset: Input-Output Tables. Variable : Domestic output and imports of Russia [Электронный ресурс] // OECD.Stat. – 1995–2016. – Режим доступа до ресурсу : <http://stats.oecd.org/index.aspx?DatasetCode=IOTS>.

32. Dataset: Input-Output Tables. Variable : Domestic output and imports of New Zealand [Электронный ресурс] // OECD.Stat. – 1995–2016. – Режим доступа до ресурсу : <http://stats.oecd.org/index.aspx?DatasetCode=IOTS>.

33. Dataset: Input-Output Tables. Variable : Domestic output and imports of France [Электронный ресурс] // OECD.Stat. – 1995–2016. – Режим доступа до ресурсу : <http://stats.oecd.org/index.aspx?DatasetCode=IOTS>.

34. Dataset: Input-Output Tables. Variable : Domestic output and imports of Germany [Электронный ресурс] // OECD.Stat. – 1995–2016. – Режим доступа до ресурсу : <http://stats.oecd.org/index.aspx?DatasetCode=IOTS>.

35. Dataset: Input-Output Tables. Variable : Domestic output and imports of Poland [Электронный ресурс] // OECD.Stat. – 1995–2016. – Режим доступа до ресурсу : <http://stats.oecd.org/index.aspx?DatasetCode=IOTS>.

36. Dataset: Input-Output Tables. Variable : Domestic output and imports of Israel [Электронный ресурс] // OECD.Stat. – 1995–2016. – Режим доступа до ресурсу : <http://stats.oecd.org/index.aspx?DatasetCode=IOTS>.

37. Dataset: Input-Output Tables. Variable : Domestic output and imports of South Africa [Электронный ресурс] // OECD.Stat. – 1995–2016. – Режим доступа до ресурсу : <http://stats.oecd.org/index.aspx?DatasetCode=IOTS>.

38. Dataset: Input-Output Tables. Variable : Domestic output and imports of India [Электронный ресурс] // OECD.Stat. – 1995–2016. – Режим доступа до ресурсу : <http://stats.oecd.org/index.aspx?DatasetCode=IOTS>.

39. Dataset: Input-Output Tables. Variable : Domestic output and imports of China [Электронный ресурс] // OECD.Stat. – 1995–2016. – Режим доступа до ресурсу : <http://stats.oecd.org/index.aspx?DatasetCode=IOTS>.

40. Dataset: Input-Output Tables. Variable : Domestic output and imports. Argentina. 1995–2016. – Режим доступа до ресурсу : <http://stats.oecd.org/index.aspx?DatasetCode=IOTS>

41. Dataset: Input-Output Tables. Variable : Domestic output and imports of Brazil [Электронный ресурс] // OECD.Stat. – 1995–2016. – Режим доступа до ресурсу : <http://stats.oecd.org/index.aspx?DatasetCode=IOTS>.
42. Dataset: Input-Output Tables. Variable : Domestic output and imports of Japan [Электронный ресурс] // OECD.Stat. – 1995–2016. – Режим доступа до ресурсу : <http://stats.oecd.org/index.aspx?DatasetCode=IOTS>.
43. Dataset: Input-Output Tables. Variable : Domestic output and imports of USA [Электронный ресурс] // OECD.Stat. – 1995–2016. – Режим доступа до ресурсу : <http://stats.oecd.org/index.aspx?DatasetCode=IOTS>.
44. Dataset: Input-Output Tables. Variable : Domestic output and imports of Australia [Электронный ресурс] // OECD.Stat. – 1995–2016. – Режим доступа до ресурсу : <http://stats.oecd.org/index.aspx?DatasetCode=IOTS>.
45. Dataset: Input-Output Tables. Variable : Domestic output and imports of Czech Republic [Электронный ресурс] // OECD.Stat. – 1995–2016. – Режим доступа до ресурсу : <http://stats.oecd.org/index.aspx?DatasetCode=IOTS>.
46. Dataset: Input-Output Tables. Variable : Domestic output and imports of Mexico [Электронный ресурс] // OECD.Stat. – 1995–2016. – Режим доступа до ресурсу : <http://stats.oecd.org/index.aspx?DatasetCode=IOTS>.
47. Dataset: Input-Output Tables. Variable : Domestic output and imports of Slovenia [Электронный ресурс] // OECD.Stat. – 1995–2016. – Режим доступа до ресурсу : <http://stats.oecd.org/index.aspx?DatasetCode=IOTS>.
48. Dataset: Input-Output Tables. Variable : Domestic output and imports of South Korea [Электронный ресурс] // OECD.Stat. – 1995–2016. – Режим доступа до ресурсу : <http://stats.oecd.org/index.aspx?DatasetCode=IOTS>.
49. Dataset: Input-Output Tables. Variable : Domestic output and imports of Switzerland [Электронный ресурс] // OECD.Stat. – 1995–2016. – Режим доступа до ресурсу : <http://stats.oecd.org/index.aspx?DatasetCode=IOTS>.
50. Exploring the links between international business and poverty reduction [Электронный ресурс] // SABMiller, Coca -Cola i Oxfam. – 2010. – Режим доступа до ресурсу : www.oxfamamerica.org.

51. Foreign direct investment by Individual economies: Inward and outward flows and stock [Электронный ресурс] // UNCTADSTAT-DataCenter. – 2016. – Режим доступа до ресурсу : <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableView/tableView.aspx>.

52. Franchise Times Top 200+ [Электронный ресурс] // Franchise Times. – 2015. – Режим доступа до ресурсу : <https://www.franchisetimes.com/October-2015/Franchise-Times-Top-200-ranks-500-brands/>.

53. Frederick S. Upgrading and restructuring in the global apparel value chain: why China and Asia are outperforming Mexico and Central America / S. Frederick, G. Gereffi // International Journal of Technological Learning, Innovation, and Development. – 2001. – №4. – С. 67–95.

54. Freund P. Fast cars/fast foods: hyperconsumption and its health and environmental consequences / P. Freund, G. Martin // Social Theory & Health. – 2008. – №6. – С. 309–322.

55. Gereffi G. The governance of global value chains / G. Gereffi, J. Humphrey, T. Sturgeon // Review of International Political Economy. – 2005. – №12. – С. 78–104.

56. Gereffi G. The offshore services global value chain / G. Gereffi, K. Fernandez-Starck // Durham, NC: Center for Globalization, Governance and Competitiveness, Duke University. – 2010.

57. Global market size of outsourced services from 2000 to 2017 [Электронный ресурс] // The Statistic Portal "Statista". – 2018. – Режим доступа до ресурсу : <https://www.statista.com/statistics/189788/global-outsourcing-market-size/>.

58. Global Services / Analysis / GS-100 / The 2016 GS100: Defining Leadership in Global IT & Business Process Outsourcing [Electronic resource]. – Режим доступа до джерела : <http://www.globalservicesmedia.com/global-services/analysis/203192/the-2016-gs-100-defining-leadership-global-it-business-process-outsourcing>.

59. Global Services Location Index /Research Report [Электронный ресурс] // A.T. Kearney. – 2017. – Режим доступа до ресурсу : <https://www.atkearney.com/digital-transformation/gсли/full-report>.

60. Global Value Chains: Investment and Trade for Development – New York/Geneva, 2013. – 264 с. – (UNCTAD). – (World Investment Report 2013).

61. Gross domestic product: Total and per capita, current and constant (2007-2015) prices. Individual economies [Электронный ресурс] // UNCTADSTAT-DataCenter – Режим доступа до ресурсу : <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>.

62. Impact of the IT-BPO industry in India: a decade in review [Электронный ресурс] // NASSCOM. – 2011. – Режим доступа до ресурсу : old.nasscom.in/download/summary_file/fid/79027.

63. Information from World Franchise Council [Электронный ресурс]. – Режим доступа до ресурсу : <https://www.worldfranchisecouncil.net/>

64. Information of Adidas Group official site [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа до ресурсу : <https://www.adidas-group.com/en/>

65. Information of Dior official site [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа до ресурсу : https://www.dior.com/en_int.

66. Information of Gap Inc. official site [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа до ресурсу : <http://www.gapinc.com/content/gapinc/html/aboutus.html>

67. Information of H&M official site [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа до ресурсу : <http://about.hm.com/en.html>

68. Information of Hugo Boss official site [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа до ресурсу : <https://group.hugoboss.com/en/sustainability/>

69. Information of Inditex official site [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа до ресурсу : <https://www.inditex.com/en/about-us/inditex-around-the-world#continent/000>

70. Information of Nike official site [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа до ресурсу : www.nike.com/language_tunnel?ref=https%3A%2F%2Fwww.google.com%2F

71. Information of Puma official site [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа до ресурсу : <https://about.puma.com/en/this-is-puma/>

72. Information of Ralph Lauren official site [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа до ресурсу : <https://www.ralphlauren.co.uk/>
73. Information provided by Nestlé official site [Электронный ресурс]. – 2015. – Режим доступа до ресурсу : <https://www.nestle.com/>
74. Integrating Developing Countries' SMEs into Global Value Chains [Электронный ресурс] // UNCTAD. – 2010. – Режим доступа до ресурсу : <https://globalvaluechains.org/publication/integrating-developing-countries%E2%80%99-smes-global-value-chains>.
75. Interconnected Economies: Benefiting from Global Value Chains [Электронный ресурс] / OECD. – 2013. – Режим доступа до ресурсу : www.oecd.org/stijindjinterconnected-economies-GVCs-synthesis.pdf.
76. Inter-Country Input-Output (ICIO) Tables [Электронный ресурс] // OECD. – 2016. – Режим доступа до ресурсу : <http://www.oecd.org/sti/ind/inter-country-input-output-tables.htm>.
77. International Standard Industrial Classification of All Economic Activities (ISIC) [Электронный ресурс] // United Nation Statistics division. – 2002. – Режим доступа до ресурсу : <https://unstats.un.org/unsd/classifications/Family/Detail/8>.
78. International Standard Industrial Classification of All Economic Activities, Rev.3 [Электронный ресурс] // United Nations Statistics Division. – 2014. – Режим доступа до ресурсу : http://www.kigeit.org.pl/FTP/PRCIP/Literatura/040_Klasyfikacja_dzialalnosci_gospodarczej_ISIC_r3.pdf.
79. IT-BPO road map 2011–2016: driving to global leadership // The Philippine business process outsourcing newsletter Breakthroughs. – 2011. – №4. – С. 1–22.
80. Joint OECD-WTO Note. Trade in Value-Add: Concepts, Methodologies and Challenges [Электронный ресурс] / Joint OECD-WTO Note // OECD-WTO. – 2012. – Режим доступа до ресурсу : https://www.biblioteca.fundacionicbc.edu.ar/index.php/Trade_in_Value-Added:_Concepts,_Methodologies_and_Challenges.

81. Kaplinsky R. A Handbook for Value Chain Research / R. Kaplinsky, M. Morris // Institute of Development Studies. – 2002. – С. 1–109.
82. Lakshman N. Why Wal-Mart's First India Store Isn't a Wal-Mart [Электронный ресурс] / Nandini Lakshman // Time. – 2009. – Режим доступа до ресурсу : <http://content.time.com/time/world/article/0,8599,1898823,00.html>.
83. Manufactured goods by degree of manufacturing by Individual economies [Электронный ресурс] // UNCTADSTAT-DataCenter. – 2016. – Режим доступа до ресурсу : <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>.
84. Mirdha R. U. Bangladesh ranks fourth in global apparel exports [Электронный ресурс] / Refayet Ullah Mirdha // The Daily Star. – 2010. – Режим доступа до ресурсу : <https://www.thedailystar.net/news-detail-148118>.
85. New Measure of European Competitiveness: A GVC Perspective / World Input-Output Database [Электронный ресурс]. – 2012. – Режим доступа до ресурсу : http://www.wiod.org/conferences/brussels/Timmer_background.pdf
86. Offshore Outsourcing by Japanese Firms [Электронный ресурс] / Research Institute of Economy, Trade & Industry, IAA (RIETI). – Режим доступа : <http://www.pwc.com/gx/en/research-insights/index.jhtml>
87. Pfizer: One of the world's premier biopharmaceutical companies [Электронный ресурс] – Режим доступа до ресурсу : <https://www.pfizer.com/purpose/responsibility>.
88. Quast B. A decompr: Global Value Chain decomposition in R. / B. A. Quast, V. Kummritz // CTEI Working Papers. – 2015. – №1.
89. Ravichandran K. Service quality: food retail / K. Ravichandran, D. Jayakumar, A. Samad // SCMS Journal of Indian Management. – 2008.
90. Reid M. A. Case study analysis of the Benetton supply chain / Mark Reid // MBA paper, University of Greenwich Business School. – 2008.
91. Rocha T. V. Stages of Internationalization of Brazilian Franchises [Электронный ресурс] / T. V. Rocha, F. M. Borini // São Paulo. – 2014. – Режим доступа до ресурсу : <http://files.resendemelo.webnode.com/200000071-b9ef7baee3/2014%20->

%20ESPM%20Internationalization%20of%20Brazilian%20Franchise%20Chains%200-%20ebook.pdf.

92. Services (BPM6): Exports and Imports by service-category and by trade-partner. World [Электронный ресурс] // UNCTADSTAT-DataCenter. – 2017. – Режим доступа до ресурсу : <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>.

93. Services (BPM6): Exports and Imports by service-category and by trade-partner. Individual economies [Электронный ресурс] // UNCTADSTAT-DataCenter. – 2017. – Режим доступа до ресурсу : <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>.

94. Services (BPM6): Exports and imports by service-category and by trade-partner: Professional and management consulting services. Individual economies [Электронный ресурс] // UNCTADSTAT-DataCenter. – 2017. – Режим доступа до ресурсу : <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>.

95. Services (BPM6): Exports by service-category and by trade-partner: Manufacturing services on physical inputs owned by others. Individual economies [Электронный ресурс] // UNCTADSTAT-DataCenter. – 2017. – Режим доступа до ресурсу : <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>.

96. Services (BPM6): Exports by service-category and by trade-partner: Manufacturing services on physical inputs owned by others. World [Электронный ресурс] // UNCTADSTAT-DataCenter. – 2017. – Режим доступа до ресурсу : <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>.

97. Services (BPM6): Exports by service-category and by trade-partner: Charges for the use of intellectual property n.i.e. Individual economies [Электронный ресурс] // UNCTADSTAT-DataCenter. – 2017. – Режим доступа до ресурсу : <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>.

98. Services (BPM6): Exports by service-category and by trade-partner: Charges for the use of intellectual property n.i.e. World [Электронный ресурс] // UNCTADSTAT-DataCenter. – 2017. – Режим доступа до ресурсу : <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>.

99. Services (BPM6): Exports by service-category and by trade-partner: Telecommunications, computer, and information services. Individual economies [Электронный ресурс] // UNCTADSTAT-DataCenter. – 2017. – Режим доступа до ресурсу : <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>.

100. Services (BPM6): Imports by service-category and by trade-partner: Manufacturing services on physical inputs owned by others. Individual economies [Электронный ресурс] // UNCTADSTAT-DataCenter. – 2017. – Режим доступа до ресурсу : <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>.

101. Services (BPM6): Imports by service-category and by trade-partner: Manufacturing services on physical inputs owned by others. World [Электронный ресурс] // UNCTADSTAT-DataCenter. – 2017. – Режим доступа до ресурсу : <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>.

102. Services (BPM6): Imports by service-category and by trade-partner: Charges for the use of intellectual property n.i.e. World [Электронный ресурс] // UNCTADSTAT-DataCenter. – 2017. – Режим доступа до ресурсу : <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>.

103. Services (BPM6): Imports by service-category and by trade-partner: Charges for the use of intellectual property n.i.e. Individual economies [Электронный ресурс] // UNCTADSTAT-DataCenter. – 2017. – Режим доступа до ресурсу : <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>.

104. Statistical data from database of Organization for economic co-operation and development [Электронный ресурс] // OECD.Stat – Режим доступа до ресурсу : <https://stats.oecd.org/>.

105. Statistical data of United Nations Conference on Trade and Development [Электронный ресурс] // UNCTAD – Режим доступа до ресурсу : <http://unctad.org/en/Pages/Statistics.aspx>.

106. Statistical data World Trade Organization [electronic resource]. – Режим доступа до ресурсу : https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2016_e/wts16_chap9_e.htm/.

107. Statistical tables of International monetary fund [Электронный ресурс] // International monetary fund. – Режим доступа до ресурсу : https://www.wto.org/english/res_e/statis_e/wts2016_e/wts16_chap9_e.htm.

108. Statistical tables of World Bank [Электронный ресурс] // International monetary fund. – Режим доступа до ресурсу : <https://data.worldbank.org/>

109. Textiles and apparel [Электронный ресурс] // India Brand Equity Foundation. – 2017. – Режим доступа до ресурсу : <https://www.ibef.org/download/Textiles-and-Apparel-March-2017.pdf>.

110. The Future of Outsourcing: Outsourcing [Электронный ресурс] // Independent publication by Raconteur. – 2018. – Режим доступа до ресурсу : <https://www.smart-pa.com/media/1645/future-of-outsourcing-special-report-2018.pdf>.

111. The Global ISG Outsourcing Index / Fourth Quarter and Full Year 2016 / Market Data and Insights [Электронный ресурс] // The ISG Index. – 2017. – Режим доступа до ресурсу : <http://www.isg-one.com/pdf/index/4Q13-ISG-Outsourcing-Index.pdf>.

112. The Role of International Investment Agreements in Attracting Foreign Direct Investment to Developing Countries. – New York and Geneva, 2009. – (UNCTAD). – (Series on International Investment Policies for Development).

113. Top Outsourcing Destinations [Электронный ресурс] // Quality House. – 2016. – Режим доступа до ресурсу : <https://qualityhouse.com/index.php?page=top-outsourcing-destinations-in-2016>.

114. Trade openness indicators by Individual economies: goods and services [Электронный ресурс] // UNCTADSTAT-DataCenter. – 2016. – Режим доступа до ресурсу : <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>.

115. Unemployment rate by Individual economies [Электронный ресурс] // Statistics and databases of International Labour Organization. – 2005. – Режим доступа до ресурсу : <https://www.ilo.org/global/statistics-and-databases/lang-en/index.htm>.

116. United Nations conference on trade and development. World Investment Report 2011: Non-Equity Modes of International Production and Development /

United Nations conference on trade and development // United nations publication. – 2011. – С. 251.

117. World Gross domestic product: Total and per capita, current and constant [Електронний ресурс] // UNCTADSTAT-DataCenter. – 2017. – Режим доступу до ресурсу: <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx>.

118. World Intermediate goods Exports By Country and Region [Електронний ресурс] // World Integrated Trade Solution. – 2011. – Режим доступу до ресурсу : <https://wits.worldbank.org/CountryProfile/en/Country/WLD/Year/2014/TradeFlow/Export/Partner/all/Product/UNCTAD-SoP2>.

119. World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development // UNCTAD. – 2009. – С. 55.

120. Xing Y. How the iPhone widens the United States trade deficit with People's Republic of China / Xing Y., Detert N. // ADBI Working Paper Series. Asian Development Bank Institute. – 2010. – 257.

121. Yu E. World's outsourcing revenue worth \$373 billion [Електронний ресурс] / Eileen Yu // ZDNet Asia. – 2009. – Режим доступу до ресурсу : <https://www.zdnet.com/search/32/?o=0&q=World%E2%80%99s+outsourcing+revenue+worth+%24373+billion+Eileen+Yu>.

122. Кулиняк І.Я. Тенденції розвитку світового ринку аутсорсингу / І.Я. Кулиняк, О.І. Глянцева // Науковий вісник НЛТУ України. – 2014. – № 24.2. – С. 259–264.

123. Логічний менеджмент фармацевтичного виробництва : монографія / О.В. Посилкіна, Р.В. Сагайдак-Нікітюк, Г.В. Загорій [та ін.], за заг. ред. проф. О.В. Посилкіної. – Харків : НФаУ, 2011. – 772 с.

124. Маркеева Г. А. История возникновения и этапы развития аутсорсинга [Електронний ресурс] / Г. А. Маркеева, С. Г. Михнева // Известия высших учебных заведений. Поволжский регион. Экономические науки. – 2014. – Режим доступу до ресурсу : <https://cyberleninka.ru/article/n/istoriya-vozniknoveniya-i-etapy-razvitiya-aoutsorsinga>.

125. Микало О. І. Аналіз світового досвіду використання аутсорсингу / О. І. Микало // Ефективна економіка. – 2010. – № 5. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/efek_2010_5_5.

126. Самсонова Л.В. Види міжнародних контрактних відносин та їх вплив на соціально-економічний розвиток країн / Л.В. Самсонова // Науковий вісник УжНУ «Міжнародні економічні відносини та світове господарство». – 2018.– № 2.

127. Самсонова Л.В. Видова та геопросторова структура міжнародних контрактних відносин /Л.В.Самсонова // Бізнес-навігатор. – 2017. – №4. – С. 48–56.

128. Самсонова Л.В. Виробництво за договором в міжнародному бізнесі / Л.В. Самсонова // Eurasian academic research journal: multilanguage science journal. – 2016. – № 2 (02). – С. 146–152.

129. Самсонова Л.В. Сучасний стан розвитку контрактних відносин у системі міжнародної виробничо-збутової кооперації / Л.В. Самсонова // Інтелект XXI. – 2017. – № 6. – С.19–23.

130. Самсонова Л.В. Тенденції розвитку толінгових послуг у міжнародному вимірі / Л.В. Самсонова : матер. міжнар. наук.-практ. конф. [«Сервісна економіка в умовах глобальної конкуренції: правовий та інституційний виміри»], (15–16 листопада 2017 р.) – Київ, 2017. – С. 255–259.

131. Самсонова Л.В. Підходи до оцінювання рівня інтегрованості країн у міжнародні коопераційні зв'язки / Л.П. Кудирко, Л.В. Самсонова : зб. наук. пр. «Економічний простір». – 2017. – № 119. – С. 36–48.

132. Статистичні дані Організації Об'єднаних Націй з промислового розвитку [Електронний ресурс] // UNIDO. – 2018. – Режим доступу до ресурсу : <http://www.unido.org/statistics.html>.

133. Розвиток новітніх форм міжнародної економічної інтеграції на початку XXI століття : монографія / О.І. Шнирков, А.С. Філіпенко, Н.В. Резнікова, [та ін.]; за заг.ред.: О.І. Рогач. – Київ : Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2016. – 414 с.

134. Резнікова Н.В. Контрактні відносини в стратегіях інтеграції країн в глобальні ланцюги створення вартості / Н. В. Резнікова // Зб. наук. пр. «Економічний простір». – 2018 . – № 137.

135. Чмут А. В. Сутність аутсорсингу та тенденції його розвитку на міжнародних ринках / А. В. Чмут, О. Д. Осадчий. // МНУ ім. В.О. Сухомлинського «Глобальні та національні проблеми економіки». – 2017. – №17. – С. 116–119.

136. Economic Impact of Franchised Businesses, Vol. IV, September, 2016 // Prepared by PwC for IFA and the Franchise Education and Research Foundation [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.franchise.org/sites/default/files/Economic%20Impact%20of%20Franchised%20Businesses_Vol%20IV_20160915_0.pdf.

РОЗДІЛ 3. НАПРЯМИ РОЗВИТКУ КОНТРАКТНИХ ВІДНОСИН У СИСТЕМІ МІЖНАРОДНОЇ КООПЕРАЦІЇ

3.1. Концептуальні підходи до регулювання контрактних відносин

У другому розділі проаналізовано варіативні форми виробничо-збутової взаємодії резидентів різних країн та виявлено, що світова економіка в ХХІ ст. у все більшій мірі перетворюється на одне велетенське підприємство. Складність взаємозв'язків, що сформувалися на сучасному етапі розвитку виробничої сфери характеризується, в першу чергу, високим рівнем щільності та взаємозалежності. Завдяки ТНК та їх методам управління виробництвом як прямим, так і опосередкованим, продовжує формуватися та активно функціонує глобальна виробничо-збутова система. В її основу покладено фундаментальні принципи формування глобальних ланцюгів створення доданої вартості, в межах яких виробництво, менеджмент, маркетинг та супровідні виробничі функції можуть гармонійно та злагоджено працювати для виготовлення одного товару. У тісну канву глобальних виробничих процесів влітаються різні види та форми контрактних відносин, які за своїм характером ще більше їх ускладнюють.

Об'єктивний процес зростання КВ у світовому масштабі ставить перед країнами світу, міжнародними об'єднаннями та міжнародними організаціями питання, на які потрібно дати відповіді. Одним з таких питань є організаційно-економічні механізми регулювання КВ в умовах формування глобальної системи виробництва та збуту. Додаткову складність для його вирішення становить той факт, що відповідно до об'єктивної природи КВ взаємовідносини між двома країнами в їх рамках відповідають формату «замовник – виконавець». Відповідно, кожна сторона переслідує тільки вигідні для себе цілі, тобто даний формат відносин передбачає певну альтернативність цілей для контрагентів, що формують контрактні відносини. Виходячи з даного твердження, те, що для одних країн матиме позитивний ефект від КВ, для інших може мати деструктивний характер.

На основі результатів аналізу даних другого розділу дисертаційного дослідження зроблено висновок, що в сучасних умовах країнами-замовниками зазвичай є розвинуті країни, ті країни, які знаходяться на відносно вищому щаблі технологічного розвитку, країни з так званою інформаційною економікою.

Країни-виконавці, своєю чергою, це країни, що розвиваються та країни з перехідною економікою, які вийшли на певний рівень індустріального розвитку, але мають невеликий досвід у розбудові ефективної економічної системи.

Парадокс полягає в тому, що організаційно-економічні механізми регулювання КВ як замовник, так і виконавець можуть використовувати одні й ті самі, але в різній комбінації та спрямованості, маючи на меті різні цілі та завдання. Відтак розкриття нами організаційно-економічного механізму регулювання контрактних відносин в розрізі рекомендацій буде здійснено, враховуючи інтереси країн-замовників, та країн-виконавців.

Для максимізації вигід від контрактних відносин, їх необхідно імплементувати в загальну стратегію розвитку країни, створити умови для розвитку потужного сектора виробництва в рамках контрактних відносин та сформувати специфічні макроекономічні інструменти стимулювання використання КВ, у тому числі механізми нівелювання та пом'якшення негативних впливів, що об'єктивно виникають при їх реалізації. Зазначимо, що такий підхід є вкрай необхідним у разі інтеграції національних фірм шляхом контрактних відносин у процес міжнародної кооперації. Відтак виникає запит на розробку комплексу концептуальних положень, які дозволили б поєднати науково-теоретичні принципи, методи та функції відповідних інституцій з конкретними формами та інструментами ефективного регулювання контрактних відносин. Нами запропоновано теоретичні положення інституційно-організаційного механізму (рис. 3.1), які сформовано з таких структурно-функціональних компонентів:

- принципів (прозорості, справедливості, законності, прийнятності, відкритості, гласності, максимальної економічності, комплексності,

результативності, неупередженості, відповідальності, цілеспрямованості, системності, наукового обґрунтування), за якими повинні працювати всі суб'єкти;

- методів (інституціональних, адміністративних, правових, економічних, інформаційних, організаційних);
- функцій (стимулюючої, обмежувальної, контролюючої, інформаційної, легалізації, співробітництва);
- рівнів впливу (національного, міжнародного, глобального);
- суб'єктів (держави в особі центральних та місцевих органів влади, міжнародних організацій);
- форм регулювання (впровадження стратегії розвитку КВ у загальну стратегію розвитку країни, побудови потужного виробничого сектора, підтримки та просування КВ, нівелювання негативних ефектів);
- інструментів і цілей регулювання (впровадження стратегії розвитку КВ в стратегію інноваційного та індустріального розвитку, забезпечення узгодженості з політикою розвитку торгівлі, інвестування та технологій, пом'якшення ризиків залежності та підтримка спроб удосконалення; розвитку підприємництва, покращання рівня освіти та кваліфікації робочої сили, забезпечення доступу до фінансових ресурсів, підвищення рівня технологічної забезпеченості, розвитку потужної сфери обслуговування КВ в приймаючих країнах, підтримки власного виробничого сектора, розвитку специфічного менеджменту, отримання доступу до фінансових ресурсів приймаючої країни; установлення законодавчих рамок діяльності, забезпечення механізму підтримки для домашніх підприємств, посилення ринкової влади фірм країни-замовника; посилення ринкової влади домашніх фірм, збереження конкуренції, захисту прав робітників та довкілля, мінімізації негативного впливу від політично-економічної нестабільності приймаючих країн, захисту національного ринку робочої сили (супротив скороченню робочих місць), перманентного удосконалення технологій, захисту інновацій та інтелектуальної власності). Узагальнення структуро-логічної схеми взаємодії всіх компонентів механізму представлено на рис. 3.1.

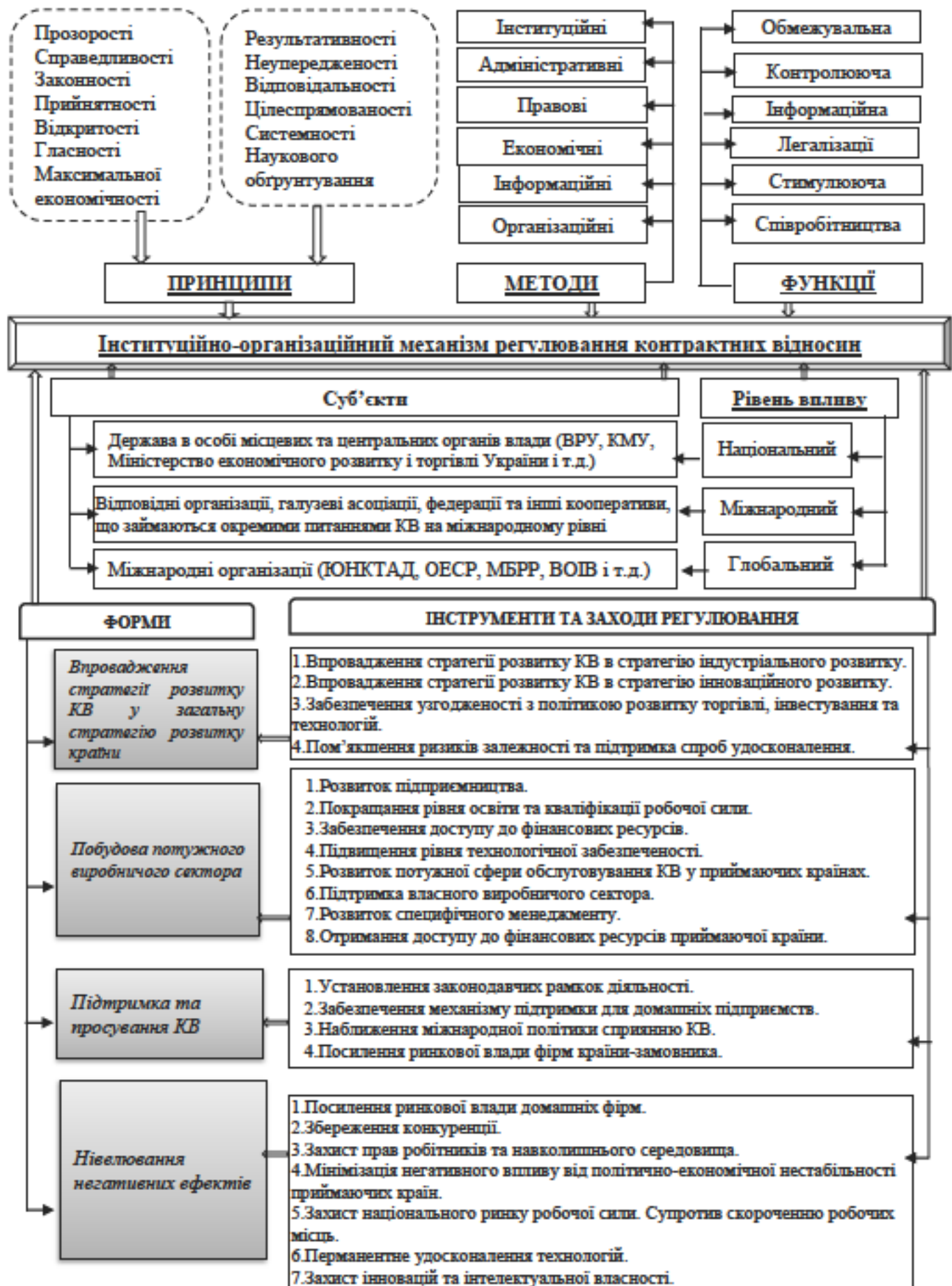


Рис.3.1. Структурно-функціональні компоненти інституційно-організаційного механізму регулювання контрактних відносин

Джерело: розроблено автором

Важливо, що концептуальний механізм, який пропонується, не є замкнутою системою, в ньому передбачена можливість подальшого розвитку за рахунок розширення форм регулювання та використовуваних при цьому інструментів та заходів.

Узагальнення нами міжнародного досвіду розвитку контрактних відносин дає змогу виокремити такі основні проблеми, що виникають при регулюванні контрактних відносин. Перша проблема полягає в питанні, яким чином імплементувати стратегію розвитку КВ в основний контекст стратегії національного розвитку. Другу проблему можна ідентифікувати так: яким чином підтримати розвиток потужного виробничого сектора, щоб зміцнити позиції національних виробників як надійних та якісних партнерів для подальшої побудови міжнародних виробничих мереж. Третя проблема, що потребує розв'язання – як посприяти та полегшити імплементацию КВ; четвертий вимір проблеми: як обійти негативні наслідки від їх впровадження.

Більшість країн все більше схиляються до проактивної (випереджуючої) політики індустріального розвитку, особливо після економічної кризи 2007–2008 рр. Така політика все в більшій мірі взаємодіє з національними та міжнародними принципами інвестування та торгівлі. Зважаючи на важливість контрактних відносин в системі міжнародної кооперації для країн, що розвиваються, існує можливість їх охоплення політикою промислового розвитку як додаткового інструменту в досягненні цілей розвитку.

Успішні урядові стратегії спрямовані на використання КВ з метою активізації нарощення виробничого потенціалу відображають природні та створені матеріальні ресурси, їх промислову структуру та виробничі потужності місцевих фірм. Така стратегія має будуватися на конкретних можливостях інтеграції місцевих фірм до специфічної діяльності чи сегмента в системі міжнародної кооперації в такі, що вже існують та пов'язані з міжнародними виробничими мережами чи існуючими експортними ринками [28].

Політика розвитку КВ у рамках стратегії промислового розвитку, спрямовані на індустріальне удосконалення чи оновлення, має підтримувати

національних виробників у просуванні до вищих стадій в ланцюгу створення доданої вартості, знижувати їх технологічну залежність, стимулювати на розробку та розвиток власних брендів чи на перетворення в ініціатора контрактних відносин. Інституційна підтримка підприємств має передбачати розширення діяльності національних підприємств у суміжних напрямках та сегментах ланцюга створення доданої вартості з метою максимізації показника доданої вартості та збільшення робочих місць. Найголовніше, що застосування КВ в комплексних стратегіях промислового розвитку може допомогти усунути ризики, пов'язані з залежністю від обмеженого спектра технологій, сегмента ринку або партнерів -ТНК.

У короткостроковому періоді наслідки позбавлення свободи дій для місцевих фірм можуть бути пом'якшені посиленням залежності від контрактних відносин фірм-замовників, що спрямовано на збереження існуючих домовленостей між ТНК та фірмами-виконавцями [74]. У процесі регулювання контрактних відносин необхідно зберегти, а інколи навіть збільшити привабливість місцевих партнерів по контрактних відносинах шляхом створення достатньої кількості вторинних постачальників, підживлюючи існуючі контрактні відносини або покращуючи загальний клімат контрактних відносин у країні.

У довгостроковому періоді для країн, що є стороною контрактних відносин з боку виконавця, нагальним є зниження ризиків залежності, збалансування відносин спеціалізації та диверсифікації. Політика, що сприяє спеціалізації, може визначити межі конкуренції партнерів по контрактним відносинам у рамках ланцюга створення доданої вартості [74], дозволяючи їм у кінцевому підсумку рухатися в напрямку сегментів з більшою часткою доданої вартості чи навіть перетворитися в ініціаторів КВ. Це важливо особливо у тому випадку, коли шлях розвитку країни та відповідні структурні зміни відображаються в зниженні їх конкурентоспроможності за рахунок низької вартості праці. Погоджуємося із позицією дослідників, що саме диверсифікація може допомогти зменшити ризики залежності, забезпечуючи впевненість, що місцеві компанії залучені у велику кількість різних операцій, як в межах

одного, так і в межах різних ланцюгів створення доданої вартості, а також пов'язані з великою кількістю партнерів по контрактним відносинам [116]. Ці стратегії можуть бути доповнені модернізацією законодавства з питань праці і соціального захисту. Відповідна підтримка, в одночас місцева промисловість нарощує потенціал в інших видах діяльності, щоб заповнити прогалини або знайти альтернативних міжнародних партнерів КВ, може допомогти вирішити зростаючі соціальні та інші проблеми.

На наше переконання, важливу роль в забезпеченні ефективної інституціональної матриці стимулювання розвитку КВ має відігравати постійний моніторинг приймаючої сторони рівня міжнародної конкурентоспроможності, у тому числі за ключовими показниками, що стосуються праці та інших факторів виробництва. Конкурентоспроможність, що ґрунтується лише на дешевій праці, може швидко зникнути, коли країна досягає рівня розвинутої. Безперервне навчання та удосконалення навичок місцевих підприємців та робітників є необхідною передумовою для місцевих фірм, щоб виступати в якості привабливих бізнес-партнерів в секторах з більшою доданою вартістю, тоді як іноземні фірми переносять діяльність з низькою доданою вартістю до більш дешевих локацій [25]. Адже людські ресурси, уособлені у кінцевому прояві у технології, є найбільш цікавим та запитуваним активом та ресурсом для ТНК.

Як було зазначено вище, національна стратегія розвитку контрактних відносин може бути успішною лише в тому випадку, якщо підприємства в країнах, що розвиваються стають потенційними партнерами по контрактним відносинам саме для ТНК.

На основі узагальнень емпіричної практики участі держави в підтримці міжнародних коопераційних зв'язків за участю національних підприємств, сформулюємо кілька концептуальних положень інституційно-організаційного спрямування, що стосуються можливостей для національного бізнесу розбудови потужного виробничого потенціалу:

- по-перше, інституційна підтримка національного підприємництва полягає в розвитку підприємств, не лише орієнтованих на партнерства з ТНК, але й спроможних реалізувати переваги від такого партнерства;

- по-друге, національна політика у сфері освіти передбачає удосконалення підприємницьких, технологічних та менеджерських навичок місцевої робочої сили, включаючи професійне навчання;

- по-третє, технологічна політика для підвищення рівня технологічного розвитку економіки у цілому, має бути націленою на прагнення національних підприємств завоювати сегменти з більшою доданою вартістю в процесі побудови міжнародних контрактних відносин;

- по-четверте, політика підтримки національного бізнесу має бути спрямованою на спрощення доступу до фінансових ресурсів.

Проактивна політика розвитку підприємництва має формувати механізми підвищення усвідомленості підприємництва як вектора розвитку кар'єри та підтримки осіб, які бажають взяти на себе ризики, що пов'язані з веденням бізнесу. Обізнаність є також важливою в процесі просування підприємницької культури серед населення країни. Отже, підтримка стартапів та їх комерціалізація є фундаментальним завданням на ранній стадії розвитку бізнес-середовища, включаючи й контрактні відносини. Бізнес-інкубатори також є ефективним управлінським інструментом, наприклад, в залученні виробників у виробництво за договором. Спонсорами або керівниками більшості бізнес-інкубаторів є державні інституції, університети чи промислові асоціації [74]. Держава може також підтримувати створення бізнес-мереж або зв'язків, щоб допомагати новим підприємствам в їх взаємодії з вже існуючими компаніями та забезпечувати доступ до ресурсів та клієнтів. Нарешті, підтримуюче адміністративне регулювання може допомогти підприємцям перетворити нові ідеї в бізнес-продукцію чи фірму, в тому числі через спрощення адміністративних бар'єрів та забезпечення специфічною інформацією через урядові сайти та портали.

Узагальнення міжнародного досвіду розвитку контрактних відносин надає можливість стверджувати, що освіта персоналу та менеджерів

підприємств, що залучені у міжнародні контрактні відносини, відіграє фундаментальну роль у розвитку підприємницької позиції, технологічних та менеджерських навичок, поведінки, що відповідає вимогам контрактних відносин. Основним тут є впровадження підприємницьких знань (включаючи фінансову грамотність та бізнес-стратегії для стартапів) на всіх рівнях формальної системи освіти: в школах, університетах та в приватних закладах освіти [74]. Така ініціатива може підтримуватися з боку бізнес-спільноти та шляхом інтеграції їх знань в процес навчання, наприклад тренінги, засновані на реальних обставинах чи періодичні обміни працівниками між компаніями.

Професійне навчання та розвиток спеціалізованих навичок працівників є передумовою доступу до партнерства в міжнародних контрактних відносинах. Таке навчання готує працівників для виконання роботи, що не вимагає академічних знань, а навпаки полягає в чіткій регламентації і стосується специфічної діяльності [25]. Прикладом є освітні програми з підвищення продуктивності та розвитку методів сталого виробництва для фермерів. З метою забезпечення розвитку спеціалізованих навичок, центри підприємництва можуть бути організовані у вигляді центру з координації діяльності між бізнесовими та освітніми установами. Прикладом такого підходу до освітнього процесу є В'єтнам, який останнє десятиріччя демонструє вражаючий динамізм в наданні послуг з міжнародного підрядного виробництва. У В'єтнамі уряд підтримує навчальні заклади вищої професійної освіти через міністерство освіти і науки (МОН). Останнім часом МОН підтримує різні ініціативи щодо поліпшення базових знань населення. У 2005 р. був прийнятий закон про освіту і був розроблений план імплементації національної політики для розвитку професійної системи освіти, перетворення більшості існуючих університетів на професійні вищі навчальні заклади. Система дасть змогу поєднати навчальні плани з постійно мінливими потребами в освіті та навчанні в промисловому секторі, секторі послуг і відповідних ринках праці [13].

Залучення місцевих підприємств в систему міжнародної кооперації через контрактні відносини, що базуються на використанні технологій, вимагає з боку держави сприяння розвитку технологічних потужностей країни. Таке

завдання може бути реалізоване через політику, спрямовану на розвиток технологічних кластерів, заохочення придбання та освоєння технологій та навичок через підвищену місцеву здатність до засвоєння та захист прав інтелектуальної власності. У більш широкому сенсі, це також охоплює політику поширення інформації міжнародних бізнес-стандартів (знання яких очікується від місцевих фірм у разі залучення до контрактних відносин), таких як стандарти якості, автоматизовані процеси та переважаючі ІТ системи.

Генерування та розповсюдження технологій – дві надважливі функції розвитку технологічної потужності місцевих підприємств у разі залучення до міжнародних контрактних відносин. Поширення технологій може стимулювати технологічне удосконалення, і отже сприяти залученню національних виробників в глобальні ланцюжки створення доданої вартості. Корисним може видатися партнерство між малим та середнім підприємництвом та закордонними організаціями в разі розповсюдження ключових технологій, продукції, процесів та управлінської практики. Надання технологій, наприклад, у формі нового насіння і пестицидів, може підтримувати місцевих фермерів у контрактному сільському господарстві [30]. Політика, спрямована на створення технологій, може зміцнити технологічну базу та посилити привабливість місцевих фірм як партнерів за контрактними відносинами. Наприклад, технологічні кластери, що стимулюють НДДКР у певній галузі, можуть створити нову технологію, поєднуючи технології фірм, постачальників та дослідницьких інститутів [27].

Важливо акцентувати увагу ще на одній складовій організаційно-інституційного механізму розвитку контрактних відносин для країн підприємств – виконавців. Мова йде не лише про успішні ініціативи урядів зі стимулювання участі національних виробників у глобальних ланцюжках створення вартості, але й сприяння їх модернізації за допомогою технологічних інновацій. Наприклад, завдяки поєднанню цільових стимулів і створенню центрів передового досвіду, як в Єгипті [23], так і на Філіппінах [24] сприяли вдосконаленню технологій серед місцевих підрядників, приділяючи особливу увагу підвищенню конкурентоспроможності кол-центрів та операцій з бізнес-

процесингу. Обидві країни побудували свої стратегії, виходячи з існуючих можливостей, порівняльних конкурентних переваг і політики підтримки зі створення зв'язків з більш широкими діловими колами. Політика розвитку технологічної інфраструктури є інструментом протидії консервуванню функцій місцевих виробників на стадіях з низьким рівнем доданої вартості; допомагає країні завоювати більш високу економічну ренту в межах виробничої мережі.

Доступ до фінансових ресурсів може стати головною проблемою для малих та середніх підприємств (МСБ) у процесі залучення до міжнародних контрактних відносин. Заходи держави, спрямовані на сприяння кредитування для МСБ, можуть уособлюватися через механізм податкових канікул, субсидій та державного гарантування позик або, як альтернатива банківському кредиту, створення венчурних фондів для підтримки стартапів. Роль держави може полягати у інституційному забезпеченні умов участі МСБ в контрактних відносинах з іноземними компаніями, про що засвідчує успішний досвід низки країн [74]. Наприклад, для зменшення комерційного ризику, що виникає при виробництві за договором, держава може створити умови законного факторингу, згідно з яким фірма зможе продати свою дебіторську заборгованість (чи інвойс) третій стороні в обмін на гроші, якими фірма зможе фінансувати свої поточні витрати. Також держава може стимулювати фінансування для ліцензування та франчайзингу через офіційні інституції. Крім того, уряд може сприяти фінансуванню ліцензування та франчайзингу через офіційні установи, які надають спеціальні «вікна» для такого роду діяльності або заохочують їх формування в існуючих приватних установах. Створення банку для розвитку сільського господарства може зосереджуватися, зокрема, на забезпеченні фінансових потреб місцевих фермерів та дрібних власників [30]. На Філіппінах Філіппінська асоціація франчайзингу, Корпорація з гарантування і фінансування малого бізнесу, Банк розвитку Філіппін і Банк експортної промисловості пропонують «вікна» фінансування франчайзингу спеціально для франчайзерів і франчайзі. Крім того, Корпорація надає кредит через банківську систему для фінансування потреб малих та середніх підприємств, включаючи

франшизи, в різних секторах, таких як виробництво, агробізнес і обслуговування.

Підтримка та просування контрактних відносин вимагає релевантної правової бази, модернізації регуляторної політики, імплементації в національне бізнес-середовище норм та вимог міжнародного права та звичаїв. Закони та нормативні акти, що регулюють контрактні відносини можуть стати або стимулом, або перешкодою для міжнародної виробничо-збутової кооперації. Згідно з даними агенцій зі стимулювання інвестицій з країн, що розвиваються та перехідних економік, недосконале законодавче забезпечення контрактних відносин та громіздкі адміністративні правила, що стосуються бізнес-стартапів, сприймаються ТНК у вигляді головної регуляторної перешкоди. Це особливо стосується виробництва за договором і управління за контрактом [19].

Конкретизуючи значення нормативно-правової бази для розвитку контрактних відносин, важливо акцентувати увагу на таких моментах. Сторони контрактних відносин мають знати, які саме правила приймаючої країни керують їх контрактом, якою мірою ці правила обмежують їх контрактну обачність, чи можуть вони і якою мірою вони мають право обирати законодавство третьої (нейтральної) країни, що буде застосовуватись до контракту, наслідки розірвання контракту, які процедури будуть застосовуватись у разі виникнення спору, чи можуть вони звертатися до міжнародного арбітражу замість місцевого суду і як рішення суду чи арбітражне рішення може бути приведене у виконання.

Систематизація нами міжнародної емпіричної практики дозволяє стверджувати, що ідентифікація застосовуваних законів та правил ускладнюється тим фактом, що більшість країн не мають спеціальної нормативної бази для кожного виду контрактних відносин, таких як контрактне фермерство чи франчайзинг, зазвичай регламентація здійснюється загальним законодавством, що стосується договірних відносин та іншими законодавчими актами, які можуть мати значення у цьому контексті [21]. Правове регулювання в багатьох сферах торкається і низки важливих аспектів, зокрема захисту прав інтелектуальної власності (наприклад, для ліцензування або франчайзингу),

конкуренції, захисту прав споживачів, питань зайнятості та захисту навколишнього середовища. У цих умовах, забезпечення прозорості і узгодженості нормативно-правової бази країн підприємств-контрактів стає особливо важливим.

Для приведення у відповідність правової бази задля розвитку міжнародних контрактних відносин важливим є спрощення адміністративних процедур, необхідних для створення нового бізнесу. Наприклад, ініціатива «одного вікна», яка полягає в зосередженні всіх необхідних для реєстрації процедур в одній установі, таким чином зменшуючи часові та фінансові витрати. Комунікаційні кампанії, які надають інформацію щодо існуючих регуляторних правил через медіа та веб-сайти також можуть бути корисними для підтримки бізнес-спільноти [25].

Опитування ЮНКТАД агентств з просування інвестицій (АІІ) свідчить, що нині вони лише незначною мірою беруть участь в залученні КВ [21]. Це стосується майже всіх регіонів, крім агентств з країн Азії, які приділяють більше уваги франчайзингу. Огляд існуючих заходів з просування КВ, здійснюваних або АІІ, або іншими державними установами, свідчить про відмінності між різними режимами КВ: а) бюджетні та фінансові субсидії в основному використовуються для виробництва за контрактом; б) заохочення місцевого підприємництва, зокрема пов'язано з франчайзингом; в) технологічна модернізація в основному згадується в зв'язку з виробництвом за контрактом.

Крім надання допомоги національним партнерам КВ, АІІ можуть відігравати важливу роль у сприянні використанню КВ для ТНК. Діяльність АІІ, в основному, пов'язана з наданням інформації та спрощенням проектів в цьому відношенні. Наприклад, інвестиційні ярмарки відіграють важливу роль у просуванні можливостей франчайзингу. Орієнтація на інвесторів, інвестиційні місії і надання стимулів більш поширені у випадку виробництва за контрактом.

Запропоновані вище інструменти та підходи організаційно-інституційного механізму підтримки міжнародних контрактних відносин стосувалися здебільшого державного регулювання підприємств-виконавців. Разом з тим, не менш важливим є акцент на ключових механізмах

регуляторного характеру, які стосуються підприємств-замовників. Перш за все, зазначимо, що серед низки країн-базування ТНК, на інституційному рівні здійснюється потужна підтримка щодо зовнішньої експансії конкретних форм КВ, зокрема франчайзингу. Так, наприклад, Австралійська торгова комісія (AUSTRADE) надає низку послуг австралійським франчайзерам за кордоном, включаючи координацію місій з міжнародних подій, проведення маркетингових досліджень, пошуків партнерів по бізнесу і індивідуальних програм відвідування ринків [11]. Ексім банк Сполучених Штатів пропонує довгострокове фінансування на ринках, що розвиваються франчайзерам США, які беруть участь в міжнародному франчайзингу [22]. У Малайзії заходи зі сприяння експорту для франчайзингової індустрії Малайзійською корпорацією з розвитку зовнішньої торгівлі (MATRADE) включають участь в міжнародних ярмарках та організацію спеціальних маркетингових місій спільно з виставками франшиз [1].

Національні схеми страхування експорту, а також страхування політичних ризиків для ПП поширюються і на КВ. Наприклад, Ексім Банк Сполучених Штатів може забезпечити страхування франчайзингу, пов'язаного з експортною діяльністю. Офіційну допомогу в цілях розвитку можна використовувати для фінансування програм розвитку постачальників в приймаючих країнах [29], і яка може включати технічну допомогу щодо створення національного потенціалу для КВ.

За відсутності всеосяжної, систематизованої та спеціалізованої міжнародно-правової та економічної бази для стимулювання та зміцнення контрактних відносин, слід звернути увагу на цілу низку міжнародних договорів, які здійснюють вплив на правове регулювання КВ. Роль міжнародних інвестиційних договорів у захисті, і таким чином, у сприянні контрактним відносинам і пов'язаними з ними інвестиціям, є неоднозначною. Ці договори не були розроблені конкретно для регулювання контрактних відносин, (які не включають інвестиції і таким чином втрачають елемент, заради якого створюються ці договори). Більше того, система захисту, що пропонує міжнародний інвестиційний договір, взагалі може не задовольняти

вимогам контрактних відносин [17]. Разом з тим, деякі складові контрактних відносин можуть бути розглянуті у вигляді окремої частини інвестиційного пакету, під широким чи, вузьким, визначенням інвестицій, що містяться в міжнародних інвестиційних договорах (зокрема у частині питань торгової марки чи патенту), особливо в тих випадках, коли ТНК здійснює інвестиції та контрактні відносини в одній приймаючій країні. У даному випадку міжнародні інвестиційні договори можуть мати декілька застосувань.

Акцентуємо увагу й на інших міжнародних договорах, які можуть бути використані як інституційний регулятор – прямо або опосередковано – на КВ, наприклад, Генеральна угода про торгівлю послугами (ГАТС). Першочерговою метою її створення було бажання посприяти та полегшити міжнародну торгівлю послугами в цілому для міжнародного суспільства, а також долучити більш активно до цього процесу країни, що розвиваються [33].

Скорочення бар'єрів у торгівлі послугами певною мірою полегшує та стимулює розвиток контрактних відносин, які включають момент надання послуги (виробництво за договором, контрактне фермерство, управління за контрактом та інші), відповідно й ГАТС має безпосереднє відношення щодо регулювання саме цього аспекту.

Відповідний захист і забезпечення дотримання прав інтелектуальної власності є попередньою умовою для власників інтелектуальної власності при розкритті своїх технологій ліцензіатам в країнах, що розвиваються, особливо в сферах, пов'язаних з НДДКР. Доки захист інтелектуальної власності відіграє важливу роль в контрактних відносинах, його можна використовувати як інструмент стимулювання місцевих фірм до НДДКР. Контрактні відносини, які містять елемент інтелектуальної власності є більш захищеними, ніж інші форми; підтвердженням цього виступає широка законодавча база, що регулює дані відносини на національному, регіональному та міжнародному рівні. Аналогічно для законодавчого забезпечення КВ можна користуватися іншими керівними принципами і рекомендаціями, які регулюють відповідну сферу в конкретних областях, таких як ліцензування, трансфер технологій та інновації.

Негативні аспекти міжнародної передачі технологій (обмеження прав набувачів технологій, вивезення капіталу через занадто високий рівень роялті та дивідендів, ввезення ресурсоємних, екологічно небезпечних технологій, обмеження дифузії наданих знань [37], схильність підприємств з іноземними технологічними інвестиціями до використання іноземної сировини, матеріалів, робочої сили, витіснення, внаслідок створення таких підприємств, закупівель іноземного обладнання та матеріалів національних виробників та інше) привели до розробки в 1975–1985 рр. у рамках ООН Міжнародного кодексу поведінки в галузі передачі технологій [9]. Проект Кодексу визначав засоби державного регулювання міжнародної передачі технологій, включав положення, які можуть й не повинні включатися в договори з передачі технологій, визначав процедуру перемовин про укладання договору. У зв'язку з розбіжностями поглядів щодо його обов'язкової чи рекомендаційної сили, Кодекс не був прийнятий, але як інструмент «м'якого права» Кодекс зіграв важливу роль у формуванні одноманітного національного законодавства багатьох країн, що розвиваються, нових індустріальних та розвинутих країн [35]. З 1985 р. положення щодо різних аспектів передачі технологій увійшло до більш ніж двадцяти багатосторонніх міжнародних угод, до інших багатосторонніх інструментів, значну кількість регіональних, міжрегіональних та двосторонніх угод. Зазначені договори включають ті, що забезпечують захист технологій (TRIPS, NAFTA, Угода про створення ЄС, Андської групи і ASEAN і т.п.), і які присвячені прямим заходам по трансферу [35].

В окрему групу договорів входять Угоди COT, двох та багатосторонні угоди щодо захисту інвестицій, угоди ЄС про асоціацію і партнерство і співробітництво, які мають особливе значення для України, інших країн СНД, оскільки визначають межі застосування країнами-учасниками засобів підтримки національного виробника [6].

Всебічно питаннями захисту та регулювання інтелектуальної власності на наднаціональному рівні займається Всесвітня організація інтелектуальної власності [32]. Під її егідою було розроблено та імплементовано в законодавства більшості держав світу, й в тому числі України конвенції з

різноманітних аспектів інтелектуальної власності. Основоположні принципи даних конвенцій та угод застосовуються для забезпечення охорони об'єктів та суб'єктів інтелектуальної власності для тих контрактних відносин, які ґрунтуються на передачі технологій, патентів, бізнес-моделей тощо [32].

Слід зазначити, що контрактним відносинам лише нещодавно присвоїли статус самодостатнього цілісного об'єкта наукового дослідження, хоча в бізнес-практиці вони існують тривалий час; однак основною проблемою щодо їх регулювання залишається відсутність єдиної систематизованої бази імперативного і рекомендаційного характеру на національному та міжнародному рівнях. Тим не менш, питання регулювання контрактних відносин в системі міжнародної кооперації тим чи іншим чином, розкрито в окремих нормативних документах міжнародних організацій та в нормативно-правовій базі окремих держав [49], що може стати якісним та потужним підґрунтям для законотворення в цій сфері.

Важливо акцентувати увагу на регуляторний потенціал міжнародних інституцій, який може бути використаний як складова багаторівневої системи сприяння розвитку міжнародних контрактних відносин: Конференцію ООН з питань торгівлі та розвитку, Комісію ООН з права міжнародної торгівлі, Світову організацію торгівлі, Організацію ООН з промислового розвитку, Всесвітню організацію інтелектуальної власності, Міжнародну торговельну палату та Європейську асоціацію професіоналів у галузі трансферу технологій і сприяння інноваціям.

Особливе місце серед зазначених організацій посідає Багатостороннє агентство з гарантії інвестицій (БАГІ), яке є структурною складовою групи Світового банку, і яке з 2010 р. вийшло за межі регулювання ПІІ та може забезпечувати страхування від політичних ризиків також для інших видів діяльності, в тому числі управління за контрактом, надання послуг, франчайзинг і ліцензування [15]. Оскільки діяльність БАГІ полягає у сприянні залучення ПІІ до країн, що розвиваються з метою стимулювання економічного зростання, скорочення масштабів бідності та покращання умов життя

населення, то частково їх діяльність стосується забезпечення інших видів діяльності опосередкованих процесом інвестування [49].

Враховуючи, що на практиці контрактні відносини рідко бувають автономними та опосередковуються об'єктом інвестиційної власності або іншим чином стосуються процесу інвестування, то і регулювання КВ через БАП є логічним і доречним. КВ як і ПІ обтяжені такими непривабливими складовими інвестиційного клімату, як політичні ризики, пов'язані з не конвертованістю валюти та обмеженнями на переказ грошових коштів, експропріацією, війнами, тероризмом та цивільним безладдям, порушенням договірних домовленостей, недотриманням державних фінансових зобов'язань [49]; відповідно замовники, які вступають у міжнародні контрактні відносини з фірмою – резидентом країни, що розвивається мають бажання убезпечити свою діяльність від можливих економічних та політичних потрясінь.

Оскільки контрактні відносини більшою мірою знайшли своє застосування в міжнародних виробничих мережах ТНК, то й регулювання діяльності ТНК апріорі включає регулювання контрактних відносин. Міжнародно-правове регулювання діяльності ТНК як на регіональному, так і на глобальному рівнях на сьогодні ще далеке від бажаного, хоча провадиться активна діяльність щодо розробки міжнародно-правових норм регламентації їх діяльності [39].

Відповідні інструменти міжнародного «м'якого» права також можуть стати у нагоді в питаннях регулювання контрактних відносин між приватними партнерами та гармонізації законодавств різних держав. До таких інструментів належать «Модель міжнародного договору на франчайзинг», розроблену Міжнародною торговою палатою та «Керівництво зі складання договорів франчайзингу», розроблене Міжнародним інститутом з уніфікації міжнародного права; в них всебічно розглядають і пояснюють основні механізми франшизи [12].

Регулювання контрактних відносин постає у вигляді досить складного завдання: з одного боку, КВ є різнобічними за своєю суттю та механізмом здійснення, тому й потребують глобального осмислення сфер, які мають бути

врегульовані. З іншого боку, через різноманітність КВ мають потужне і вивірене роками правове підґрунтя, що дозволяє при правильному підході вичленити та систематизувати саме ті аспекти, що стосуються міжнародного та національного регулювання КВ.

На практиці основним інструментом регулювання КВ є саме договір між двома або більше сторонами, який визначає так звані «правила гри». Тобто завдяки такому договору сторони самі визначають умови, на яких вони будуть співпрацювати, механізми захисту, й принципи розподілення вигід, отриманих від даної співпраці. Саме сторони визначають, які наслідки наступають в разі порушення умов договору і яким чином будуть врегульовуватися конфліктні та спірні питання. Відповідно, можна зробити висновок, що основним інструментом в регулюванні контрактних відносин в межах виробничо-збутової кооперації є комерційний договір між двома (або більше) суб'єктами, які в процесі його складання керуються основними принципами договірної практики, національними законами, що регулюють специфічні сфери застосування та міжнародними імперативними та рекомендаційними нормативно-правовими актами.

Регулювання контрактних відносин насамперед для приймаючої країни полягає не лише в розробці механізмів залучення контрактних відносин, в їх збалансуванні з прямим інвестуванням і торгівлею та розробкою нормативно-правового підґрунтя, а й у розробці механізмів уникнення або нівелювання можливих негативних впливів [47]. Усунення негативних наслідків від контрактних відносин вимагає: зміцнення переговорної спроможності місцевих фірм, яка може стати важливим засобом для досягнення справедливого розподілу ризику між сторонами; захисту конкуренції та захисту трудових прав і навколишнього середовища; поширення відповідальності на ТНК, в тому випадку, якщо остання контролює або чинить визначальний вплив на більшість процесів в рамках КВ; забезпечення стандартів корпоративної соціальної відповідальності; налагодження партнерських відносини з державами-донорами, міжнародними організаціями, фахівцями громадянського суспільства і промисловими асоціаціями з метою забезпечення практичної підготовки з

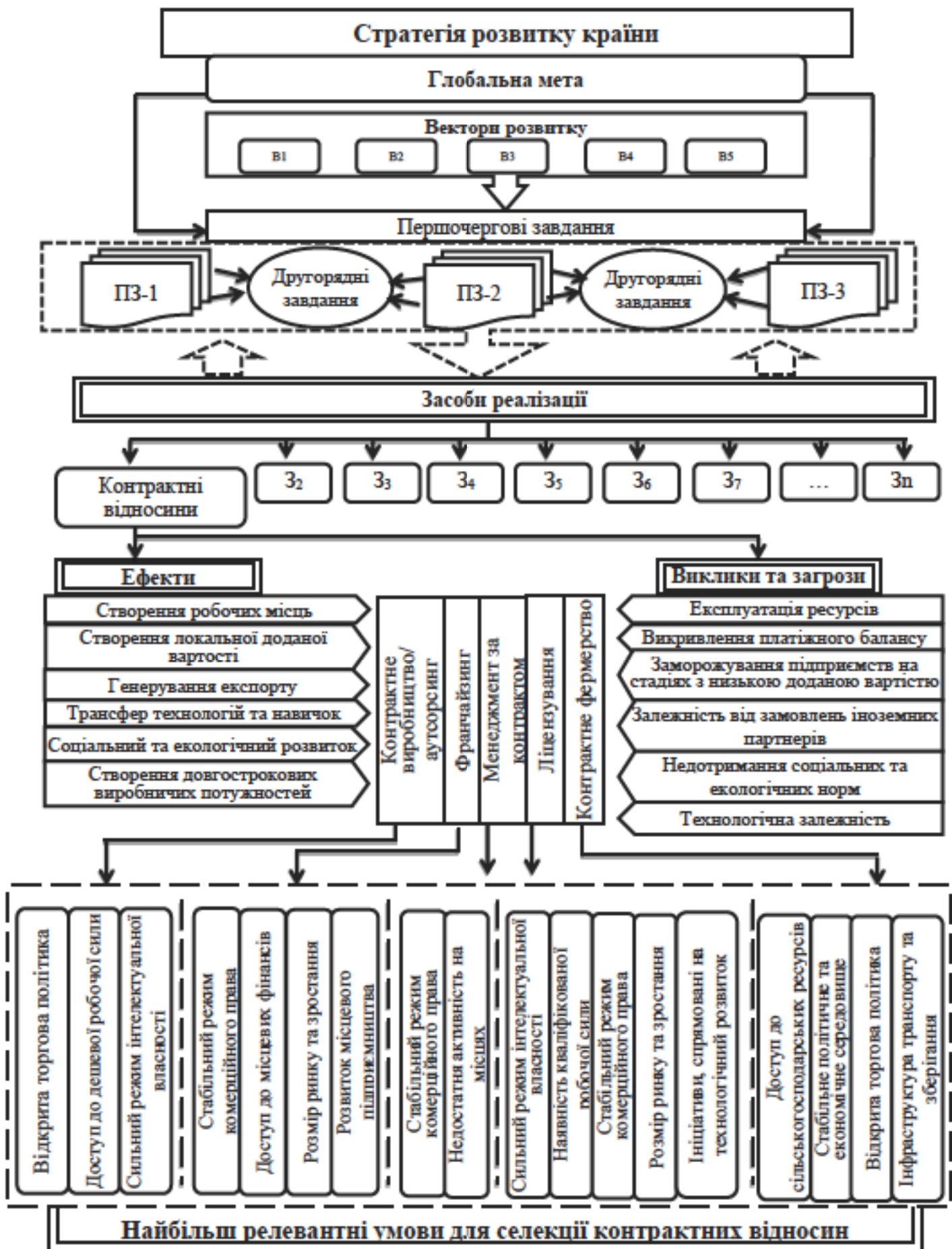
питань управління та технічної допомоги вітчизняним фірмам у контрактних відносинах; захисту внутрішніх зацікавлених сторін у разі припинення відносин фірм-партнерів та ТНК; спеціальних законів, що застосовуються до різних видів контрактних відносин; сприяння «контрактній культурі»; синхронізацію політики заохочення КВ з політикою захисту конкуренції; захисту основних і традиційних видів діяльності, які можуть бути витіснені внаслідок швидкого зростання ринку акцій успішних КВ.

3.2. Методичні засади селекції оптимальних форм контрактних відносин

Під час розробки нами рекомендацій щодо відбору оптимальних форм контрактних відносин, нами запропонований комплекс багаторівневих заходів, що можуть здійснюватися як на рівні держави та окремих підприємств у сферах залучення міжнародного партнера у вітчизняний бізнес, так і при проникненні національних підприємств на закордонні ринки.

Вихідною тезою алгоритму селекції є те, що функціонування будь-якого суб'єкта господарювання в сучасних умовах повинно враховувати турбулентність міжнародного економічного середовища, а відтак, здійснюватися з урахуванням глобальних викликів та можливостей. Відповідно складовою успішної національної регуляторної політики щодо розвитку контрактних відносин у сучасних умовах є визначення її пріоритетних напрямів, ключових компетенцій, очікуваних результатів та комплексу інструментів саме у вимірі взаємодії національного та міжнародного економічного розвитку. На рис. 3.2 схематично зображено імплементацію контрактних відносин у стратегію розвитку країни та необхідні умови для селекції відповідних їх видів.

Вибір формату контрактних відносин для включення економіки країни в міжнародні виробничі мережі при досягненні соціально-економічних та інноваційних ефектів є одним з найбільш важливих елементів комплексної стратегії розвитку країни.



3.2. Імплементація контрактних відносин у стратегію розвитку країни та необхідні умови для селекції відповідних їх видів [розроблено автором]

Безумовно, контрактні відносини не можуть бути основним елементом національної стратегії розвитку, а мають органічно вплітатися на всіх рівнях та етапах її реалізації, адже КВ не є універсальним засобом й найбільший ефект спостерігається при вдалому поєднанні виду КВ із специфікою галузі та організаційно-економічними потужностями її елементів.

Найважливішим критерієм селекції контрактних відносин на рівні окремої країни пропонуємо визнати досягнення позитивних макроекономічних ефектів розвитку, а саме: створення додаткових робочих місць; максимізація доданої вартості в країні; генерування експорту та поліпшення його просторово-видової структури; трансфер технологій та ноу-хау; сприяння соціальному та екологічному розвитку (імплементація передових практик у сфері охорони довкілля та соціальної відповідальності бізнесу); нарощування виробничих потужностей.

Країна, зайнята у контрактних відносинах, може зіткнутися не лише з позитивними сторонами такої діяльності, а й із серйозними загрозами своїй економічній безпеці. Економічна безпека країни передбачає виділення трьох основних її чинників: 1) економічна незалежність, яка передбачає перш за все самостійність в формуванні економічної політики, здійснення державного контролю над національними ресурсами і державним регулюванням економіки та можливість використання національних конкурентних переваг для забезпечення рівноправної участі у міжнародному поділі праці; 2) стійкість і стабільність національної економіки, що передбачає забезпечення міцності і надійності всіх елементів економічної системи, захист всіх форм власності, створення гарантій для ефективної підприємницької діяльності та стримування дестабілізуючих факторів; 3) здатність до саморозвитку і прогресу, тобто можливість вибору власної моделі розвитку та здатність самостійно реалізувати і захищати національні економічні інтереси, а також здійснювати постійну модернізацію виробництва, ефективно-інноваційно-інвестиційну політику, розвивати інтелектуальний і духовний потенціал країни. Контрактні відносини можуть негативно вплинути на кожну з цих складових. Економічна ситуація в низці країн, які є «контрактними виробниками» у різних галузях світового

господарства, вказують на те, що така спеціалізація почасти суперечить національним економічним інтересам [31].

При цілеспрямованій селекції КВ важливо, на наше переконання, враховувати та підготувати інструменти інституціональної протидії низці ризиків (табл. 3.1): хижацькій експлуатації ресурсів приймаючої країни (дешеві робоча сила та сировина, податкові пільги і т.д.); «заморожуванню» національних субконтрактів на стадіях виробництва з низькою доданою вартістю; зростанню залежності від замовлень іноземних партнерів, викривленню експортних можливостей країни через «імітацію» експорту продукції, що створюється з давальницької сировини іноземного замовника, а відтак викривленню платіжного балансу; недієздатності національних законодавчих обмежень щодо експлуатації природних ресурсів та охорони навколишнього середовища, що створює умови для іноземних компаній до перенесення шкідливого виробництва за кордон, мінімізуючи витрати на його утримання в домашній економіці; залежність від іноземних технологій.

Таблиця 3.1

Напрями інституціональної регламентації макроекономічних ефектів міжнародних контрактних відносин для приймаючих країн

Аспекти впливу	Напрями впливу	
	Позитивний вплив	Негативний вплив
Створення робочих місць. Умови праці	Підприємне промислове виробництво, аутсорсинг і франчайзинг вносять значний вклад в забезпечення сукупної зайнятості, зростання доходів та підвищення рівня професійної освіти	Для країн, що мають відносно слабкі системи державного регулювання, одним з джерел макроекономічних ризиків є неналежні умови праці за критерієм безпеки, експлуатація праці підлітків та дітей Пряма залежність рівня національної зайнятості від зовнішнього попиту: робота на договірній основі більшою мірою піддається впливу коливань, пов'язаних з глобальними циклами економічної активності
Створена на місцевому рівні додана вартість та економічні зв'язки	КВ можуть безпосередньо впливати на створення значної частки доданої вартості в країні, зробити важливий внесок у ВВП у випадку їх вагомості в валовому виробництві та зайнятості	Додана вартість при підприємному промислому виробництві на території країни-виконавця найчастіше є незначною часткою вартості всього глобального виробничо-збутового ланцюжка або кінцевого продукту

Закінчення табл. 3.1

Аспекти впливу	Напрями впливу	
	Позитивний вплив	Негативний вплив
Створення експортних можливостей	КВ забезпечують для місцевих партнерів доступ до міжнародних мереж ТНК; у разі орієнтації цих способів виробництва на зарубіжні ринки це призводить до створення значних експортних можливостей	Часткова нейтралізація вищезазначених переваг відбувається за рахунок нарощування імпорту продукції для переробки У разі орієнтації КВ на освоєння ринків збуту (наприклад, франчайзинг, ліцензування, управлінські контракти) вони можуть призводити до збільшення імпорту
Трансфер технологій і навичок	<p>Взаємини в рамках КВ є формою передачі інтелектуальної власності місцевим партнерам під захистом контракту</p> <p>Такі форми КВ, як франчайзинг, ліцензування, управлінські контракти, пов'язані з передачею технології, моделі організації бізнесу та/або навичок, часто підкріплюються підготовкою місцевого персоналу і управлінської ланки</p> <p>Як свідчить досвід, при підрядному промислового виробництва місцеві партнери, задіяні в КВ, підвищують свою продуктивність, особливо в електронній промисловості</p> <p>За своєю природою КВ стимулюють розвиток місцевого підприємництва; особливо виражений позитивний вплив надає франчайзинг</p>	В основному технології, які передаються є відносно застарілими і не створюють високого рівня доданої вартості
Соціальний та екологічний вплив	КВ можуть служити механізмом передачі передової міжнародної соціальної і природоохоронної практики	Використання КВ породжує стурбованість з приводу того, що вони можуть бути засобом обходу таких видів практики

Джерело: розроблено автором на основі [47; 48]

Беручи до уваги несприятливі наслідки використання КВ в економічному розвитку країни, слід систематично здійснювати моніторинг рівня економічної безпеки, щоб мати уявлення про існуючі загрози з їх подальшим усуненням або пом'якшенням. А також розуміння того, які саме КВ можуть загострити й так несприятливий стан речей, а які, навпаки, посприяти вирішенню нагальних питань порядку денного.

З огляду на нарощування масштабів контрактних відносин та вагомість безпекової компоненти у їх функціонуванні саме для національної економіки

нами пропонується доповнити існуючі методики розрахунку рівня економічної безпеки, які ґрунтуються на розрахунку інтегральних індексів за окремими сферами та інтегрального індексу економічної безпеки в цілому, індикатором безпеки контрактних відносин (табл. 3.2) та визначити оптимальний рівень використання КВ.

Таблиця 3.2

Рекомендовані індикатори інтегрального індексу безпеки контрактних відносин*

№	Індикатор, одиниця виміру	Порогове значення
1.	<i>Виробництво за контрактом</i>	
1.1	Частка готової продукції, що виготовлена з давальницької сировини, у товарному експорті, %	не більше 25%
1.2	Частка давальницької сировини у товарному імпорті, %	не більше 20%
1.3	Коефіцієнт покриття імпорту давальницької сировини експортом готової продукції, виготовленої з неї	не більше 40%
1.4	Частка готової продукції, виготовленої з давальницької сировини у валовому випуску галузі, %	не більше 25%
1.5	Завантаження виробничих потужностей за рахунок іноземної давальницької сировини, %	не більше 20%
1.6	Частка національних компонентів у готовій продукції, що виготовлена з давальницької сировини, %	не менше 10%
2.	<i>IT-аутсорсинг</i>	
2.1	Кількість спеціалістів, що виїхали закордон за трудовим договором більше, ніж на рік по відношенню до загальної кількості емігрантів, %	не більше 10%
2.2	Втрати бюджету від тіньової заробітної плати IT-спеціалістів (відношення тіньової з/п до обсягів заробітної плати галузі), %	не більше 15%
3.	<i>Франчайзинг</i>	
3.1	Частка іноземних франчайзингових відділень до загальної кількості франчайзингових відділень, %	не більше 50%
3.2	Відношення імпортованих товарів до товарів національного виробництва, що використовуються у франчайзинговій мережі, %	не більше 70%
3.3	Динаміка розвитку іноземних мереж франчайзингу, % до попереднього року	від 0 до 30%
3.4	Динаміка розвитку національних мереж франчайзингу, % до попереднього року	не менше 5%
4.	<i>Контрактне фермерство</i>	
4.1	Обсяг виготовленої продукції на замовлення контрагента до загального обсягу виготовленої продукції, %	не більше 30%
5.	<i>Загальні</i>	
5.1	Частка, наданих кредитів на розвиток бізнесу за рахунок контрактних відносин, %	не більше 50%
5.2	Частка імпортованого споживання у ВВП країни, %	не більше 40%
5.3	Частка імпортованого споживання в експорті країни, %	не більше 50%
5.4	Динаміка створених робочих місць за рахунок КВ, %	від 10 до 30%
5.5	Рівень залежності від іноземних замовлень (у % на основі опитувань власників бізнесу)	не більше 25%

Джерело: розроблено автором

*під час розробки «рекомендованих індикаторів» автори керувались науковими працями вітчизняних та закордонних вчених, присвячених відповідній проблематиці, звітами міжнародних організацій та загальноприйнятими теоретичними та практичними основами ведення бізнесу та підприємницької практики.

наліз приведених показників слід здійснювати як за галузями, так і на рівні країни. Вони дозволять краще зрозуміти процеси, які запускають КВ та створять можливість з більшою обізнаністю управляти ними. Існує суттєва перешкода у вивченні даних індикаторів – це відсутність релевантної та достовірної інформації, яка б розкривалася на всіх рівнях.

Відбір оптимальних КВ, як власне і ПШ, має здійснюватися не лише на основі позитивних та негативних наслідків їх імплементації, а й відповідно до існуючих виробничо-технологічних можливостей та створених в країні інституціональних умов функціонування (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

Ідентифікація локальних детермінант розвитку КВ порівняно з ПШ

Релевантні для ПШ та КВ	Більш актуальні для ПШ	Більш відповідні для КВ
Стан економіки та загальна політика розвитку країни		
Економічна, політична та соціальна стабільність	Чіткі правила введення інвестицій та ведення діяльності	Стабільне загальне комерційне та договірне право
Ефективна конкурентна політика	Стандарти взаємодії з іноземними філіями	Конкретні закони, що регулюють договірні форми КВ
Відкрита торговельна політика	Міжнародні інвестиційні угоди	Захист інтелектуальної власності
Сприятлива податкова політика	Приватизаційна політика	
Умови ведення бізнесу		
Зменшення витрат на ведення бізнесу	Просування інвестицій	Модернізація технологічних, якісних, продуктових стандартів місцевих фірм
	Інвестиційні стимули	Розвиток підприємництва, підвищення місцевого підприємницького стимулу
	Надання подальшого супроводження	Субсидії, фіскальні стимули для початківців
	Надання соціальних послуг	Інформаційне забезпечення, підвищення обізнаності про можливості КВ Підтримка мінімальних стандартів умов праці та корпоративна соціальна відповідальність місцевих фірм
Економічні детермінанти розвитку		
Інфраструктура	• Доступ до стратегічних активів:	Наявність надійних місцевих підприємців та ділових партнерів
Розмір ринку та дохід на душу населення	- створені активи (наприклад, технології, інтелектуальна власність)	Доступ до місцевого капіталу

Закінчення табл. 3.3

Релевантні для ПІІ та КВ	Більш актуальні для ПІІ	Більш відповідні для КВ
Економічні детермінанти розвитку		
Зростання ринку	- стратегічна інфраструктура	
Доступ до регіональних та глобальних ринків		
Споживчі уподобання конкретних країн		
Доступ до сировини		
Доступ до недорогих робочих місць		
Доступ до кваліфікованої робочої сили		
Відносна вартість та продуктивність ресурсів/активів		

Джерело: складено автором на основі [16; 25; 26; 27]

Сприятливе для бізнесу стабільне політичне середовище, яке включає добре розроблену політику у сфері конкуренції, торгівлі та фіскальні правила однаково важливі як для операцій КВ, так і для прямого інвестування. Ряд специфічних детермінант локалізації ПІІ, такі як правила входу та оперування, стандарти взаємодії з іноземними філіалами і дотримання міжнародних договорів з ПІІ мають значення лише тією мірою, коли для ТНК, що бажають вийти на зарубіжні ринки шляхом використання КВ, можуть створити «плацдарм» для підтримки таких намірів. Такий «плацдарм» може варіюватися від мінімальної комерційної присутності, наприклад, у вигляді організації закупівель і контролю якості для підтримки аутсорсингового виробництва або присутності в сфері маркетингу і обслуговування клієнтів для підтримки ліцензованого споживчого бізнесу, до значних операцій логістичної підтримки, як у випадку франчайзингу роздрібною торгівлі або ресторанів швидкого харчування, яким необхідно забезпечити поставки в франчайзингові магазини.

На додаток до визначальних детермінант, що вважаються стандартними для ПІІ, існує ряд факторів, які особливо сприяють розвитку КВ в приймаючих країнах. До них належать: стабільне комерційне і договірне право, оскільки КВ, по суті, є контрактною формою участі ТНК в економіці приймаючої країни; конкретні закони, які можуть регулювати КВ в країні, такі що визнають і

встановлюють параметри для контрактних форм (наприклад, франчайзинг, контрактне сільське господарство); і режим інтелектуальної власності.

Сфера умов ведення бізнесу, другий набір детермінант, який однаково важливий як для залучення КВ, так і для ПШ. Деякі специфічні для ПШ зусилля зі спрощення ведення бізнесу менш актуальні для КВ, особливо якщо промоутинг і стимули для розвитку не застосовуються більш широко. Таким прикладом може бути ситуація, коли агентства із заохочення інвестицій беруть участь у встановленні контактів між іноземними франчайзерами і місцевими франчайзі. Проте, ряд заходів щодо спрощення ведення бізнесу, які вважаються стандартними для ПШ, мають відношення і до розвитку КВ. Ініціативи щодо вдосконалення технологічних, якісних або продуктових стандартів місцевих фірм або підтримка мінімальних стандартів умов праці можуть збільшити потенціал місцевих партнерів КВ, здатних взаємодіяти з ТНК.

Третя сфера «економічні детермінанти привабливості країни» для операцій КВ і ПШ дуже схожі. Наприклад, розмір і зростання ринку, доступ до регіональних ринків однаково важливі для таких видів КВ, як франчайзинг або ліцензування, так і для їх безпосередньо інвестиційних еквівалентів. Наявність базової інфраструктури, витрати на транспортування, енергію і зв'язок важливі для всіх підприємств, хоча несприятлива локальна інфраструктура може бути меншою перешкодою для місцевих підприємців, які прагнуть створити бізнес у форматі КВ, ніж для іноземного інвестора. Єдина економічна детермінанта, яка, ймовірно, буде менш актуальною для КВ, є доступ до місцевих стратегічних активів. Типи економічних детермінант, які особливо актуальні для КВ, включають наявність надійних місцевих підприємців, ділових партнерів і доступ до капіталу для місцевих підприємств. Більшість КВ, на відміну від ПШ, вимагають «сильних», а іноді і «складних» місцевих партнерів, які можуть переносити ризики, передані їм. Доступ до капіталу для місцевих фірм має вирішальне значення, оскільки КВ передбачають розвиток місцевого бізнесу, що фінансується на місцевому рівні, навіть якщо сама договірна взаємодія місцевого партнера у відносинах КВ сприяє доступу до фінансування місцевими банками чи іншими фінансовими установами.

Значення детермінант локалізації варіюється залежно від виду КВ та галузі їх застосування. Хоча всі детермінанти сприяють загальній привабливості країни для будь-якої форми КВ, певні з них мають основоположне значення для розвитку конкретних видів. Відмінності між детермінантами локалізації двох типів інтерналізації (ПШ та КВ) свідчать, що країни, що розвиваються можуть впливати на цей вибір. У тих випадках, коли спроби приймаючих країн стати більш привабливими для іноземних інвесторів можуть бути політично ускладненими чи економічно дорогими, наприклад, у випадку дотримання міжнародних інвестиційних угод чи наданні податкових льгот, вартість покращання місцевих умов для КВ може бути нижчою.

Інституціональні умови, детермінанти та критерії відбору КВ на макрорівні здатні підсилювати своє значення через досягнення додаткових переваг для організації міжнародного бізнесу на мікрорівні. Зокрема варто виходити, перш за все, із вмотивованості ТНК як основних замовників КВ у посиленні локалізації їх бізнесу через режим КВ саме на конкретній економічній території. Відтак держава в цьому макро та мікро синтезі більшою мірою набуває статусу регулятора відносин.

У першому розділі дисертаційної роботи з позицій логіки розвитку транскордонних контрактних відносин нами розглядалися теоретичні розвідки альтернатив вибору ТНК при їх експансії на зовнішні ринки: торгівля, контрактні відносини та пряме інвестування. У тому числі це – обґрунтування моделі вибору за критерієм матеріальних витрат з урахуванням динамічності окремих елементів моделей (С.Хірш, Т. Агмон); врахування комбінаторики стратегічних параметрів міжнародної діяльності, зокрема обсягу капітальних зобов'язань, зобов'язань з управління, контролю, ризику, потенційного прибутку, початкових витрат [3]; оцінювання варіативності взаємодії чотирьох детермінант вибору, а саме: внутрішніх, зовнішніх факторів середовища; специфічних характеристик кожного способу (рис. 3.3, табл. 3.3) та трансакційних специфічних факторів (С. Холленсен) [14].

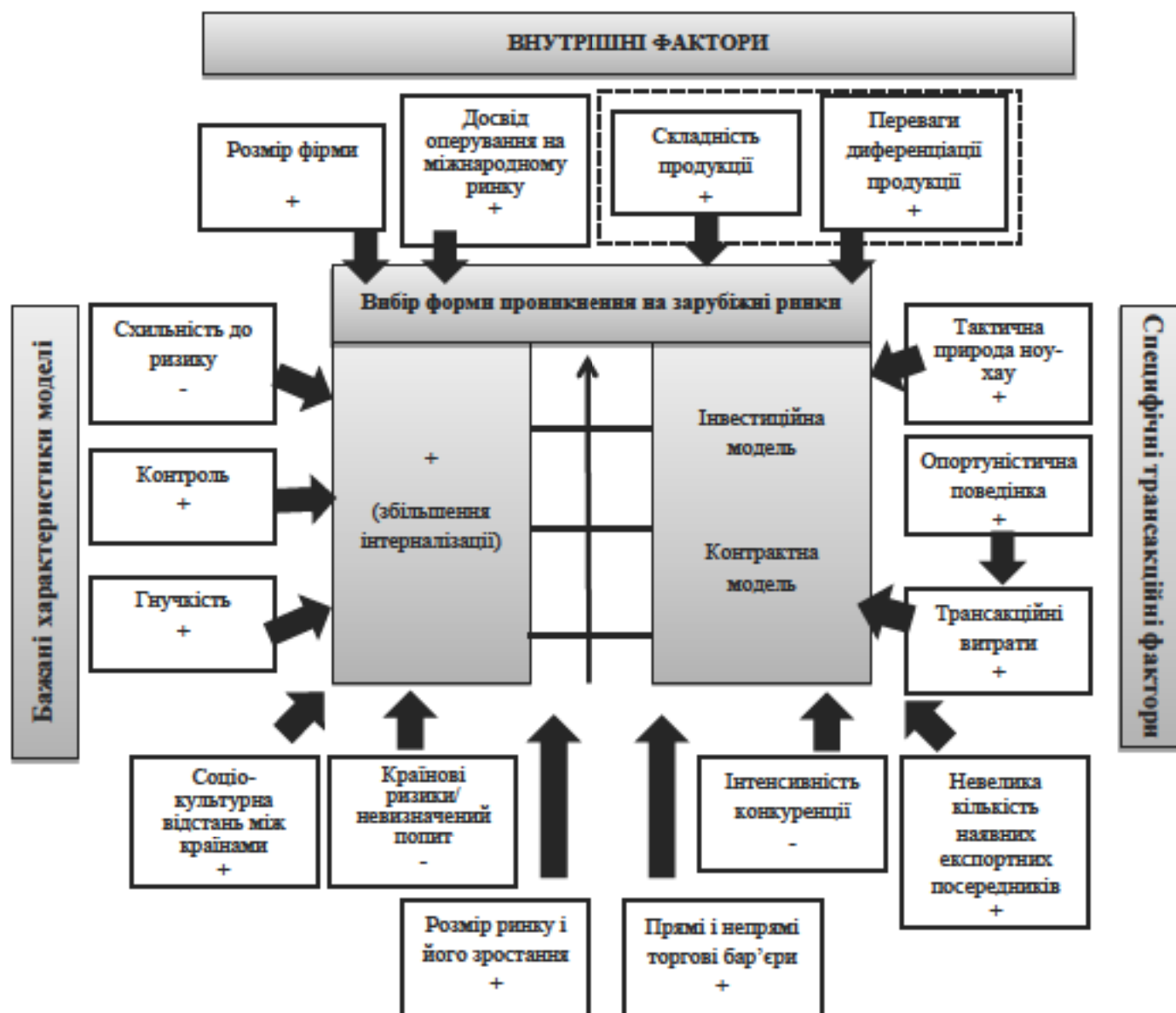


Рис. 3.3. Фактори, які впливають на вибір моделі проникнення на зарубіжний ринок [14]

Грунтовний аналіз фахових досліджень з проблематики вибору моделі зовнішньої експансії компаній присвячений вибору між акціонерними формами (пряме інвестування) та контрактними відносинами, при цьому відсутні та не обґрунтовані відповідно методичні підходи до вибору між різними видами чи формами КВ. І це попри те, що на практиці для багатьох компаній частіше всього постає питання про вибір між видами КВ, а не між КВ та ПП.

Нами пропонується поглиблення існуючих напрацювань науковців з даної проблематики саме в частині обґрунтування методичних засад вибору між різними формами контрактних відносин. Апробацію та обґрунтування теоретико-методичних положень застосуємо щодо видів КВ, які належать до

поширених в практиці міжнародного бізнесу альтернатив при виборі контрактного формату зовнішньої експансії підприємства.

Ми припускаємо, що одним із методів вибору між двома видами КВ є логістична регресія – статистичний регресійний метод, що застосовують у випадку, коли залежна змінна є категорійною, тобто може набувати тільки двох значень [36]. Щоб пояснити вибір між видами КВ потрібно теоретично обґрунтувати модель, а потім її протестувати, використовуючи емпіричні дані.

Слід ввести позначення: $Y_t = 1$ – перший вид КВ, $Y_t = 0$ – відмінний від першого вид КВ; $P(Y_t = 1) = p_i$, $P(Y_t = 0) = 1 - p_i$ – ймовірності подій $Y_t = 1$ та $Y_t = 0$; $E(Y_t) = 0 * (1 - p_i) + 1 * (p_i) = p_i$ – математичне сподівання події Y_t . Завдання полягає у передбаченні $P(Y_t = 1) = p_i$ на основі попередніх відомостей. Модель логістичної регресії має вигляд:

$$E(Y_i|X_i) = p_i = \frac{e^{(\beta_0 + \beta_1 x_i)}}{1 + e^{(\beta_0 + \beta_1 x_i)}}.$$

При побудові моделі слід розуміти, які саме фактори (внутрішні, зовнішні) впливають на вибір. Обираючи фактор, який нас цікавить найбільше або має найбільший вплив, будується гіпотеза щодо нього. Кожна наступна гіпотеза відповідає новій моделі. Ґрунтуючись на результатах досліджень провідних вітчизняних та закордонних вчених, які вже пройшли наукову апробацію та не викликають дискусій та заперечень, нами було обрано шість факторів, що впливають на вибір між франчайзингом та управлінням за контрактом. Положення, що обґрунтовують це, наведені нижче:

1. Недосконала імітація (відтворення)

При виході підприємства на зовнішній ринок здійснюється передача ресурсів та своїх виробничих можливостей закордонним партнерам. Відтак підприємство повинне вибрати режим оперування, який найкраще передасть його ресурси чи можливості від країни походження до приймаючої країни, не знизивши їх значення (тобто, не впливаючи на здатність фірми генерувати бажану конкурентну перевагу). Отже, питання полягає в тому, коли це має сенс, здійснити трансфер ресурсів та можливостей через КВ.

Передача ресурсу або можливостей не повинна бути інтерналізована, якщо тільки ресурс або можливість, які були передані, не можуть бути імітовані [20]. Коли ресурс або можливість іноземного учасника недосконало імітуються, підприємство приймаючої країни не може поглинути або відтворити його і виконати необхідні дії без істотної втрати вартості (тобто втрати конкурентної переваги).

Що спричиняє недосконале відтворення? Ті види та сфери діяльності, які ґрунтуються на унікальних традиціях та складних соціальних взаємодіях, які покладені в основу створення ресурсів і можливостей фірми, ускладнюють їх наслідування іншими підприємствами [4].

З точки зору підходу організаційних можливостей, недосконале відтворення виникає через те, що організаційна можливість глибоко «впроваджена» в організаційні процедури і стає специфічною для підприємства [20]. А. Лам [18] «впроваджені» знання не належать жодній конкретній людині, але вбудовані в складні соціальні взаємодії і командні відносини всередині організації. Воно не може бути систематично закодовано, і його можна передавати тільки за допомогою безпосередньої соціальної взаємодії. Крім того, передача «впроваджених» знань вимагає використання встановлених процедур і організаційних процесів. З цих причин передбачається, що внутрішні режими (через інвестування) більш ефективні, ніж ринкові режими для передачі недосконало відтворюваних можливостей.

Дослідження, в яких на основі емпіричного матеріалу піддано тестуванню вибір підприємства між транснаціоналізацією виробництва внутрішнім на основі власного капіталу, наприклад, дочірньою компанією, що знаходиться в повній власності, і ринковим режимом (неакціонерним), наприклад ліцензуванням, у виробничому секторі [2] підтвердили, що підприємства, у першу чергу, ТНК надають перевагу внутрішнім режимам (дочірнім компаніям або спільним підприємствам) при передачі неявних (тобто недосконалоімітованих) можливостей і ринковим режимам – при передачі кодифікованих (тобто легкоімітованих) можливостей.

Вважаємо за можливе поширити ці теоретичні підходи для обґрунтування вибору між двома різними видами контрактних відносин. Як управління за контрактом (УК), так і франчайзинг можуть бути однаково ефективні при передачі повністю відтворюваних моделей бізнесу та виробничих можливостей. Однак, УК зазвичай пов'язується з більшими витратами і ризиками, ніж франчайзинг. Нині немає достатньо репрезентативних досліджень, які б доводили наявність суттєвої різниці між витратами і ризиками між двома видами КВ, ніж між КВ та інвестиційним режимом. Відповідно, не може бути очевидного вибору між УК і франчайзингом, коли виробничі можливості, що передаються, добре піддаються імітації. Тому ми доходимо висновку, що кінцевий вибір в цих умовах може залежати не лише від матеріальних видатків, але й від наявності інших факторів, таких як управлінський персонал, розвиток інфраструктури франчайзингу на приймаючому ринку і дотримання законів про інтелектуальну власність.

Слід зазначити, що недосконала імітація є лише одним з підходів до визначення конкурентної переваги підприємств, що імплементуються в систему міжнародних контрактних зв'язків. Адже підприємства-замовники можуть захищати свої ресурси і можливості за допомогою законних засобів, тобто шляхом авторських прав, товарних знаків, патентів і ліцензування. Іншими словами, підприємства-замовники КВ можуть користуватися стійкою конкурентною перевагою, навіть якщо їх можливості класифікуються як ті, що ідеально піддаються імітації. Підприємства, у тому числі ТНК, які використовують франчайзинг, дуже стурбовані з приводу наявності та дотриманням законів про інтелектуальну власність на приймаючих ринках.

Передача недосконалоімітованих виробничих та технологічних можливостей надає перевагу на користь УК. Будь-яка спроба передачі таких можливостей місцевим франчайзі може привести до серйозного зниження вартості і втрати конкурентної переваги для іноземного учасника з причин, описаних вище. Але вплив цих недосконалоімітаційних можливостей на модальний вибір залежить від сили конкурентної переваги, створюваної ними. Коли вони не генерують цінність для підприємства-замовника, вони не можуть

бути передані до приймаючої країни і навряд чи будуть впливати на вибір режиму оперування на закордонному ринку. Разом з тим стверджуємо, що коли ці можливості мають вирішальне значення для конкурентної переваги підприємства-замовника КВ, вони будуть домінувати в модальному виборі. Таким чином:

Гіпотеза 1. Чим більша конкурентна перевага, що створюється для підприємства-замовника КВ шляхом делегування частини своїх виробничих, технологічних можливостей нерезиденту - контрактеру, тим вища ймовірність того, що воно буде обирати управління за контрактом на протывагу франчайзингу.

2. Наявність управлінських компетенцій на приймаючому ринку

На доповнення до організаційної спроможності місцевого підприємця-виконавця КВ щодо відтворення виробничо-технологічних можливостей іноземного партнера-замовника значну роль відіграє наявність допоміжної інфраструктури всередині і поза підприємством, яка може полегшити або ускладнити їх передачу [20]. Зокрема це стосується ситуацій з браком належного управлінського досвіду на місцевому ринку щодо певних сфер та напрямів діяльності. Вочевидь, за таких обставин, франчайзинг стає неоптимальним способом використання переваг підприємства-замовника КВ, якщо франшизи з країни перебування не мають достатнього доступу до компетентного управлінського персоналу. Відтак значні ризики руйнації сформованих конкурентних переваг, які напряду пов'язані із управлінською складовою організації виробничих та бізнес-процесів, призводять до того, що підприємству, на наше переконання, доцільно обрати використання управління за контрактом для передачі найважливіших управлінських компетенцій зі своєї країни на приймаючий ринок. Таким чином:

Гіпотеза 2. Чим менша доступність кваліфікованого управлінського персоналу на приймаючому ринку, тим вища ймовірність того, що підприємство-замовник КВ буде вибирати управління за контрактом на протывагу франчайзингу.

3. Наявність інвестиційних партнерів на приймаючому ринку

Додатковим та важливим аргументом на користь обрання управління за контрактом щодо франчайзингових форматів контрактних відносин є те, що на ринку приймаючої країни мають існувати кваліфіковані та надійні партнери з доповнюваними можливостями. Йдеться про партнерів-резидентів місцевої країни, які мають певний виробничий досвід, досвід співпраці із державними структурами, які здатні здійснювати необхідні капітальні вкладення [8; 10]. Ці доповнювані можливості дають змогу іноземному партнеру-замовнику КВ зосередити увагу на управлінні. Відсутність таких кваліфікованих та надійних інвестиційних партнерів ускладнює зовнішню експансію підприємства компанії. Таким чином:

Гіпотеза 3. Чим більша наявність кваліфікованих та довірених інвестиційних партнерів на приймаючому ринку, тим більша ймовірність того, що підприємство-замовник КВ обере управління за контрактом на противагу франчайзингу.

4. Якість та інституціональна захищеність бізнес-середовища приймаючої країни

Для ефективної передачі ресурсів і виробничо-технологічних можливостей підприємства-замовника КВ важливі не лише їх характеристики, але також і можливості бізнес-середовища місцевого партнера та обумовлені його традиціями моделі партнерської поведінки. М. Коен і В.А. Левінталь [5] наголошують на важливості «абсорбційної» здатності фірм-партнерів. Погоджуємося із тезою С. К. Кунду [7], що франчайзинг як формат контрактних відносин має більший потенціал до поширення в розвинутих країнах, ніж у країнах, що розвиваються. Адже використання франчайзингу в розвинутих країнах стимулюється наявністю і дотриманням законів про інтелектуальну власність. Ґрунтуючись на цих міркуваннях, ми стверджуємо, вибір серед різних форматів контрактних відносин на користь франчайзингу зростає саме в країнах із розвиненою ринковою інфраструктурою та ефективними механізмами захисту прав інтелектуальної та промислової власності. Таким чином:

Гіпотеза 4. Чим більш високий рівень розвитку бізнес-середовища приймаючої країни та рівень його інституціонального захисту, тим нижча ймовірність того, що підприємство-замовник КВ вибере управління за контрактом, ніж франчайзинг.

Гіпотеза 5: чим нижчий рівень правової безпеки в країні, що напряду виявляє себе у рівні та повноті виконання контрактів, тим більша вірогідність того, що компанії/підприємства-замовники вибиратимуть франчайзинг, а не виробництво за контрактом.

Гіпотеза 6: чим вищий рівень політичної нестабільності в країні, тим більшою ймовірністю вибір компаніями/підприємствами-замовниками ліцензування, а не аутсорсингу.

5. Культурна відстань між країнами

Узагальнення нами результатів емпіричних досліджень дозволяє стверджувати, що міжнародні контрактні відносини є колаборацією, зважаючи, що вони обов'язково залучають іноземного партнера. Однак, саме роль партнера визначає масштаби, ступінь і силу колаборації. Франчайзинг як формат міжнародних контрактних відносин передбачає залучення сильного місцевого партнера, який безпосередньо здійснює управлінські функції щодо місцевої робочої сили, постачальників, місцевих органів влади, клієнтів і суспільства. Управління за контрактом передбачає меншу кількість опцій місцевого партнера щодо окреслених контактів, взаємодія з усіма зовнішніми елементами в приймаючій країні є відповідальністю управляючої компанії-замовника.

Діяльність підприємства-замовника, яка є ефективною на домашньому ринку, може наптовхнутись на серйозні перепони на ринку приймаючої країни через суттєву культурну відстань. І саме для упередження ризиків розсіювання конкурентних переваг на зарубіжному ринку підприємства потребують співпраці з підприємствами приймаючої країни, діяльність яких найкращим чином адаптована до місцевих умов. В цьому контексті контрактний характер відносин є цілком виправданий.

Висока соціокультурна дистанція може призвести до ускладнення трансферу виробничих та технологічних ресурсів через: а) невідповідність в підходах щодо управління та організації бізнес-процесів підприємств, відносини з якими не ґрунтуються на відносинах власності і місцевих співробітників і/або б) низьку здатність до абсорбції місцевого партнера. Тому, коли культурна дистанція велика, іноземне підприємство-замовник може фактично віддати перевагу інтерналізації трансферу, щоб зберегти власну конкурентну перевагу. Разом з тим, з огляду на переважання доказів на користь режимів спільної роботи через формати контрактного виробництва чи акціонерні формати у вигляді дочірніх чи афілійованих підприємств, нами запропонована гіпотеза:

Гіпотеза 7. Чим вища культурна відстань між домашньою і приймаючою країною, тим більша вірогідність того, що фірми вибиратимуть контрактні відносини, а не спільні підприємства.

Гіпотеза 8. Чим більша культурна відстань між країною та приймаючою країною, тим нижче ймовірність вибору УК, ніж франчайзингу.

6. Розмір і ресурси компанії

Теорія трансакційних витрат дозволяє нам враховувати вартість регулювання іноземних трансакцій, в той час як ресурсо-орієнтований підхід дає відповідь на питання: якою мірою вихід на зарубіжні ринки може стати засобом для збільшення запасів ресурсів. З огляду на це підприємства/компанії вибирають свій вид КВ на основі як існуючих ресурсів, якими вони управляють, так і на основі тих, до яких вони хотіли б мати доступ. Фактично, великі фірми, у яких більше ресурсів з точки зору управлінських і організаційних знань, будуть більш спрямовані на комплементарні ресурси і менше на нові знання. Це призводить до того, що великі фірми надають перевагу формату пайової участі. І навпаки, невеликі фірми, обмежені в ресурсах, які вони контролюють, віддають перевагу контрактним відносинам. Отже, ми висуваємо останню гіпотезу:

Гіпотеза 9. Коли залучаються невеликі підприємства до міжнародної кооперації, більша вірогідність того, що вони виберуть контрактні відносини

(франчайзинг, виробництво чи фермерство за окнтратком), а не спільне підприємство.

Таким чином, сформувавши гіпотези, є всі можливості для формування вибірки із урахування окреслених вище критеріїв та підходів. Наступним етапом в алгоритмі відбору є визначення того, які саме змінні необхідні для тестування моделі. Наприклад, до змінних, що можуть використовуватися в моделі можна віднести такі категорії: географічний масштаб угоди, характеристика приймаючої країни, розмір та промисловий сектор підприємств та дві інші характеристики, а саме: міжнародна стратегія фірми та основна функціональна діяльність, про яку йдеться у договорі. «Функціональна діяльність» являє собою діяльність в ланцюзі створення вартості, наприклад: логістика, операції, продаж та маркетинг, закупівля, управління людськими ресурсами, НДДКР та інфраструктура.

Змінна «сектору» може визначати основну галузь діяльності фірми: первинний сектор, чотири сектори «Pavitt» (сектор з домінуванням постачальників, сектор з вираженим ефектом масштабу, сектор спеціалізованих постачальників та наукоємний сектор, сектор комунальних послуг, сектор торгівлі та сектор фінансової діяльності), комунікацій та інших послуг.

Що стосується інституційних характеристик приймаючої країни, можна взяти наступні змінні. Перша змінна вимірює ступінь захисту договорів у країні. Можна використовувати індекс виконання контрактів, розроблений Світовим банком, який вимірює ефективність правової системи у вирішенні комерційних спорів у країні в середньому за трьома основними показниками: кількість процедур з моменту, коли позивач подає позов до суду до моменту оплати, час у днях для вирішення спору та вартість судових витрат та комісійних адвокатів. Рівень політичного ризику в країні можна виміряти за допомогою індексу політичних обмежень, він підкреслює відмінності між політичними системами різних країн. Вимірювання культурологічної відстані можливе на основі індексу Когута та Сіна.

Враховуючи ту обставину, що в емпіричних дослідженнях зазвичай вводиться ряд контрольних змінних можна застосувати наступні: країна

призначення, індекс захисту інвестора, стратегія інтернаціоналізації (зменшення ризику; економія на масштабі та/або раціоналізація, тобто досягнення нижчої вартості, використовуючи порівняльні переваги кожного партнера тощо; подолання урядових або торговельних бар'єрів щодо інвестицій; блокування конкурентів; міжнародна експансія; доповнення технології чи патентів (технологічна синергія або обмін патентами та територіями); вертикальна квазі-інтеграція (тобто доступ до технології, трудового капіталу або до каналів розподілу тощо), економічний розвиток країни (індекс глобальної конкурентоспроможності), платоспроможність державних фінансів (показник фінансової стабільності, прийнятий ОЕСР – індекс є фінансовим індикатором для потенційних інвесторів боргових цінних паперів, випущених державою).

Побудувавши регресію і отримавши результати слід визначити, які гіпотези підтвердилися, а які ні та зробити відповідні висновки щодо оптимальної форми контрактних відносин. Слід зауважити, що такий селективний аналіз потребує потужного інформаційного забезпечення, яке зазвичай або відсутнє, або обмежене у практиці діяльності підприємств, що є суб'єктами міжнародних економічних зв'язків. Відтак зробити його на основі наближених припущень є складно. З іншого боку підприємство, маючи певний досвід та успішні результати функціонування на ринку, поєднуючи їх із окресленими вище методичними підходами, здатне ідентифікувати свої переваги і слабкі сторони, щоб зробити об'єктивний вибір на користь того чи іншого виду КВ.

3.3. Перспективи участі України в міжнародних контрактних відносинах

Реформування економіки України відбувається в умовах збереження певних викликів та ризиків. Зокрема, це загроза ескалації бойових дій на сході, вірогідність погіршення зовнішньоекономічної кон'юнктури на світових товарних ринках, міграційні процеси, гальмування інвестиційної активності [40].

Крім того, наявний рівень зносу основних виробничих фондів може ускладнювати вирішення питання підвищення конкурентоспроможності виробленої продукції, а наявна структура виробництва, орієнтована на експорт з переважаючою часткою продукції з низьким ступенем перероблення, посилюватиме ризик залишитися в спільноті економічно розвинутих країн «допоміжною» економікою з високим рівнем трудо- та енергоємності, низькою ефективністю праці та переважаючою часткою продукції проміжного споживання, яка не матиме постійного зовнішнього попиту і повністю залежатиме від цінових коливань на світових ринках [45].

З урахуванням сучасного стану національної економіки (табл. К.1) та світової кон'юнктури Україна не може в подальшому розраховувати на виключну пріоритетність розвитку лише експортного потенціалу та орієнтацію вітчизняного виробництва (переважно сировинного характеру та первинної переробки) на зовнішній ринок.

Адже досягнення стабільного соціально-економічного розвитку потребує реалізації комбінованої моделі економічного зростання як з внутрішньою, так і зовнішньою спрямованістю. В Україні є всі об'єктивні умови для розв'язання цієї проблеми незначними фінансово-інвестиційними зусиллями шляхом використання та розвитку інструментів міжнародної кооперації [57]. Цьому сприяють такі фактори: наявність природних ресурсів, що можуть задовольнити значну частину потреб економіки для виробництва продукції на внутрішній ринок; розвинуті продуктивні сили, що створюють місткий внутрішній ринок; значна кількість вільних виробничих потужностей, що дасть змогу швидко збільшити обсяги виробництва у традиційних галузях; науковий потенціал, здатний забезпечити розвиток конкурентоспроможних виробництв світового рівня, у тому числі у нових перспективних сферах.

ВВП України на душу населення, як один із важливих індикаторів розвитку держави, значно відстає від світового рівня (майже втричі), так і від найближчих сусідів. Це пояснюється як об'єктивними, так і суб'єктивними причинами. Зважаючи на хронічну нестачу фінансових коштів у держави та значний державний борг, одним із напрямів реформування економіки і

державної економічної політики може стати інтенсифікація перспективних напрямів розвитку міжнародних коопераційних зв'язків.

Україна також включена в систему міжнародних контрактних відносин і практикує майже всі їх види. Перед українською економікою також виникають ризики згортання виробничої діяльності на замовлення компаній-нерезидентів. Нині актуалізується науково-практична проблема оцінки передумов та ефектів участі підприємств окремих національних економік в системі міжнародних коопераційних зв'язків через механізм контрактних угод, що не пов'язані із інвестиціями. Адже таке розуміння дозволяє більш критично оцінювати доцільність інституціонального сприяння локалізації виробничих процесів та технологічних стадій на території окремих держав щодо її переваг для національного економічного розвитку, так і в площині деструктивного впливу.

Для України складність становлення контрактних відносин полягає не лише в тому, що це новий феномен як на міжнародних, так і національних теренах, до всього додається брак досвіду у побудові контрактних відносин з іноземними контрагентами. Вочевидь українські компанії займають слабку позицію з багатьох аспектів, пов'язаних з контрактними відносинами, хоча по окремих напрямках можна спостерігати і позитивні наслідки від такої міжнародної співпраці.

Ускладнення для розвитку міжнародних коопераційних зв'язків пов'язані із тим, що в Україні відсутня законодавча база, яка б могла врегулювати всі спірні і ризикові питання контрактних відносин. До цього додається ще й загалом нестабільна політична та економічна ситуація в країні, яка впливає на ефективність роботи всіх сфер бізнесу, а не лише діяльності на основі міжнародних контрактних відносин. Крім цього існують об'єктивні перепони щодо реалізації КВ, зокрема: слабо розвинена логістична мережа та транспортна інфраструктура; тривала та вартісна процедура розмитнення; вартість комплектуючих в Україні інколи вища, ніж в країні походження; слабкий контроль за якістю виробництва; довготривала та відносно дорожча сертифікація продукції; невелика кількість підрядників, які можуть надавати послуги «під ключ»; висока вартість послуг у разі невеликих обсягів замовлень.

З іншого боку, іноземних замовників контрактних відносин приваблює Україна беззаперечними перевагами: по-перше, наявність вільних виробничих потужностей, рівень автоматизації яких набагато вищий від малорозвинутих африканських та азіатських країн; по-друге, кваліфікована робоча сила; по-третє, це невисока вартість якісної робочої сили відносно до вартості праці у країнах-замовниках; по-четверте, географічна близькість ринків СНД та Європи та подібність моделі споживання [56].

Найбільш поширеним видом КВ, яке знайшло своє застосування у побудові партнерських коопераційних зв'язків серед українських підприємств є виробництво за контрактом, а саме у сфері переробки давальницької сировини. В Україні такий вид КВ нещодавно отримав офіційну назву «переробка матеріальних ресурсів», яка, своєю чергою, поділяється на «послуги для переробки товарів з метою реалізації у внутрішній економіці» та «послуги для переробки товарів з метою реалізації за кордоном». Відповідно до українського законодавства послуги з переробки матеріальних ресурсів можуть включати: 1) власне переробку товарів, у тому числі: обробку, монтаж, демонтаж, використання окремих товарів, які сприяють чи полегшують процес виготовлення продуктів переробки; 2) ремонт товарів, у тому числі модернізацію, відновлення та регулювання, калібрування [38].

Оцінити масштаби КВ у вигляді виробництва за контрактом для України можливо за такими показниками: обсяг імпорту-експорту давальницької сировини та готової продукції, що вироблена з давальницької сировини за країнами-партнерами та товарними групами; а також за обсягом імпорту-експорту послуг з переробки давальницької сировини. Державна служба статистики України надає такі відомості, що містяться в статистичних збірниках «Зовнішня торгівля України товарами та послугами» за різні роки. Деякі показники, такі як товарна структура імпорту-експорту давальницької сировини і готової продукції з неї, а також обсяг послуг з переробки матеріальних ресурсів наведені лише за останні 2013-2017 роки. На рис. 3.4 зображена динаміка імпорту-експорту давальницької сировини, продукції, виготовленої з давальницької сировини у товарному експорті, частка

давальницької сировини у товарному імпорті, обсяг імпорту-експорту послуг з переробки матеріальних ресурсів в Україні за 2013–2017 роки.

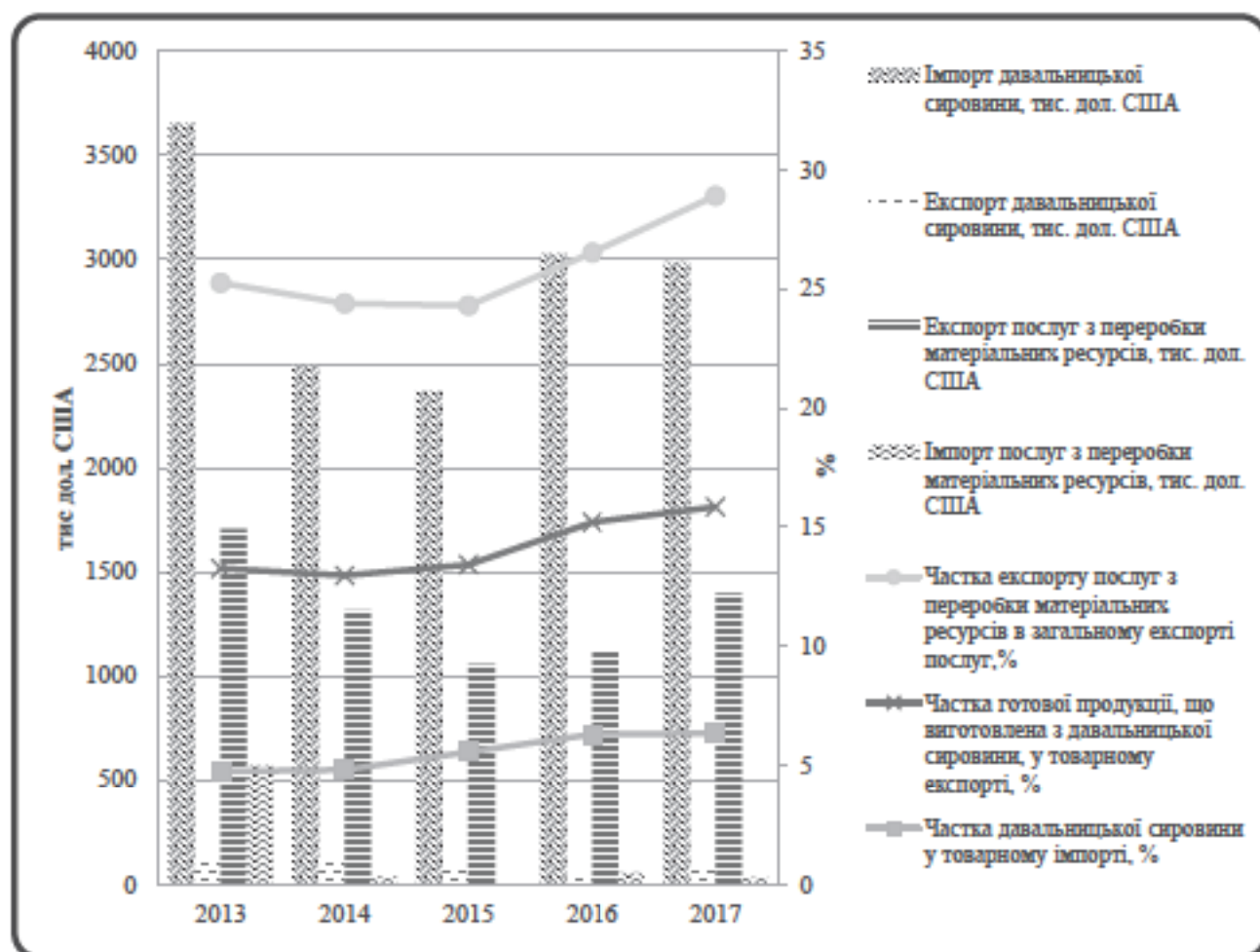


Рис. 3.4. Динаміка основних показників використання виробництва за контрактом в Україні, 2013–2017рр. [50–53]

На рис. 3.4 видно, що існує суттєва різниця між експортом та імпортом давальницької сировини; протягом зазначеного періоду експорт виявляє досить стабільну тенденцію і має низькі обсяги, так найвищий показник був зафіксований у 2014 р. у розмірі 127 млн дол. США, а найнижчий показник в 2004 р. – 37 млн дол. США. Зрозуміло, що Україна у якості замовника виробництва за контрактом має невизначну позицію серед інших країн світу, якщо брати до уваги обсяги імпорту давальницької сировини. Щодо них, то спостерігається абсолютно нестабільна тенденція, різкі збільшення та скорочення можуть характеризувати виробництво за контрактом як нестабільне та волатильне явище, що дуже чутливо реагує на зміни бізнес-середовища. Так в

кризовий 2008 рік імпорту скоротився майже на 1 млрд дол. США, але з 2009 року почалося різке збільшення, найвищий показник був зафіксований в 2011 році – 4,7 млрд дол. США.

На фоні світової економічної кризи в Україні шаленими темпами знизився курс гривні до долара, тобто вартість праці та ресурсів в доларовому еквіваленті суттєво знизилася, тим самим перетворившись на конкурентну перевагу серед інших країн Європи. На фоні політичної нестабільності, революційних та воєнних подій в країні, що почалися в 2013 році, обсяги замовлень почали скорочуватися; закордонні партнери різко реагують на такі події в країні, адже вони знаменуються невизначеністю та непередбачуваністю, які підпадають під поняття «форс-мажор» і можуть заморозити виконання контракту.

Найбільшими імпортерами давальницької сировини в Україну в 2017 році були такі країни: Австрія (47553 тис. дол. США), Бразилія (38368 тис. дол. США), Гаяна (60992 тис. дол. США), Гватемала (64180 тис. дол. США), Гвінея (92955 тис. дол. США), Індія (24484 тис. дол. США), Італія (198804 тис. дол. США), Китай (246630 тис. дол. США), Німеччина (444361 тис. дол. США), Польща (444569 тис. дол. США), Угорщина (372664 тис. дол. США) та Чехія (98816 тис. дол. США) [50].

Послуги з переробки матеріальних ресурсів у структурі послуг в 2017 році займають 11,3%, практично скільки ж припадає на комп'ютерні послуги; 26,7 % найбільше у структурі займають послуги трубопровідного транспорту. В структурі імпорту послуг, переробка матеріальних ресурсів належать до категорії «інші», адже їх обсяги незначні, всього 0,01% від загального імпорту послуг. У 2017 році Україна надала послуг з переробки матеріальних ресурсів на 1125 млн дол. США, що на 4,4% більше, ніж в 2015 році та на 30% менше, ніж в 2013 році. З них послуги для переробки товарів з метою реалізації за кордоном склали в 2017 році 1117 млн дол. США, тобто 99,23% від загальної вартості. В Україні незначна кількість готової продукції, виробленої з давальницької сировини, реалізується у внутрішній економіці, в 2017 році цей

показник скоротився на 53% порівняно до 2016 року і склав всього 8,7 млн дол. США (0,77% від загальної вартості).

У структурі імпорту давальницької сировини превалює чотири основні товарні групи: XVI. Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання, XI. Текстильні матеріали та текстильні вироби, V. Мінеральні продукти, VII. Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них [34]. Разом в 2017 році вони склали 82% імпорту давальницької сировини від її загального обсягу. Зазначимо, що за браком статистичних даних ми не можемо провести аналіз відповідної якості, але за останні 4 роки явно проявляється чітка тенденція у формуванні структури імпорту давальницької сировини.

Між українськими підприємствами та іноземними партнерами використовуються й інші види контрактних відносин, однак щодо них не існує достовірної статистичної інформації, яка б повною мірою відображала особливості такої співпраці. По-перше, це пов'язано з відсутністю в Україні чіткого законодавчого регулювання кожного виду КВ, що ускладнює контроль над їх здійсненням; по-друге, підприємства, які співпрацюють з іноземними замовниками у форматі КВ не зобов'язані звітуватися щодо неї та розкривати повну інформацію щодо своїх контрагентів, обсягів замовлень та галузі застосування. Також, за умов жорсткої конкуренції, підприємства не бажають відкривати інформацію, яка може вплинути на успішність ведення їх бізнесу та призвести до втрати клієнта. Загалом, існують лише припущення щодо масштабів контрактних відносин в Україні, до яких залучений іноземний елемент, і вони не обмежуються лише обсягами експорту/імпорту давальницької сировини, послуг з її переробки чи вартістю контрактів на аутсорсинг. Вони включають також діяльність суміжних обслуговуючих та супутніх галузей, обсяги реалізованих ліцензій та похідних від них продажів, обсяги натурального та грошового виробництва агропромислового сектора (якщо брати до уваги контрактне фермерство), а також, що досить важливо, кількість створених робочих місць у процесі реалізації контрактних відносин між нерезидентами.

В табл. 3.4 наведені показники динаміки контрактних відносин за видами в Україні.

Таблиця 3.4
Темп приросту використання контрактних відносин за видами в Україні за 2006–2016 роки, %

Роки	Ліцензування	ІТ-Аутсорсинг	Проф. послуги та послуги з управління	Виробництво за контрактом	Всього
<i>Експорт</i>					
2006	45,45	116,67	186,32	-3,40	17,98
2007	65,63	96,70	90,44	20,92	41,37
2008	35,85	65,36	53,47	22,15	35,26
2009	55,56	9,46	-38,24	-30,20	-25,68
2010	17,86	24,69	7,94	37,27	26,36
2011	-18,94	62,87	21,13	36,12	34,28
2012	15,89	42,40	17,29	15,07	21,14
2013	34,68	37,89	18,46	-6,07	10,56
2014	-29,34	16,10	-18,50	-34,50	-15,78
2015	-27,97	11,20	-30,12	-15,65	-7,84
2016	-14,12	18,41	-1,38	3,71	9,82
<i>Імпорт</i>					
2006	1,66	8,33	29,60	25,00	11,62
2007	34,81	15,38	41,36	60,00	34,78
2008	30,68	71,85	23,58	75,00	32,94
2009	-14,59	-19,40	0,18	-57,14	-10,34
2010	15,53	12,30	8,99	-16,67	12,32
2011	0,27	21,43	1,78	60,00	3,87
2012	-2,55	30,98	-1,75	25,00	3,11
2013	47,46	19,16	2,27	10,00	25,10
2014	-48,51	-15,33	-28,32	163,64	-35,12
2015	-35,14	-2,97	-17,22	117,24	-18,09
2016	0,00	-1,22	6,67	-92,06	-3,29

Джерело: розраховано автором на основі [50; 51; 52; 53; 54]

Дані в таблиці розподіляються за двома векторами: експорт – це виконання іноземних замовлень, імпорт – це ті послуги, які надаються іноземним суб'єктом українському контрагенту. Загалом складно відстежити певну тенденцію у розвитку контрактних відносин на українських теренах: із року в рік як вхідні, так і вихідні потоки демонструють то різке скорочення, то колосальне зростання. Відповідно прогнозування обсягів використання КВ в Україні є більш складним завданням. Тому для прогнозування перспектив участі України в міжнародних контрактних відносинах ми скористаємося

декількома методами: 1) метод екстраполяції тенденцій розвитку КВ за видами в період 2006–2016рр.; 2) метод сценарного моделювання на основі прогностичних показників впливу на КВ.

Відповідно до першого підходу нами були спрогнозовані обсяги експорту та імпорту послуг контрактних відносин в Україні на 2020, 2025 і 2030 роки (табл. 3.5): умовні позначки в таблиці Л – ліцензування, А – аутсорсинг, УП – управління за контрактом, ВК – виробництво за контрактом.

Таблиця 3.5

Фактичні та прогнозні показники використання окремих видів контрактних відносин в Україні

Роки	Л	А	УК	ВК	Л	А	УК	ВК
	<i>Експорт, млн дол. США</i>				<i>Імпорт, млн дол. США</i>			
2010	132,00	404,00	530,00	1326,00	744,00	210,00	618,00	5,00
2011	107,00	658,00	642,00	1805,00	746,00	255,00	629,00	8,00
2012	124,00	937,00	753,00	2077,00	727,00	334,00	618,00	10,00
2013	167,00	1292,00	892,00	1951,00	1072,00	398,00	632,00	11,00
2014	118,00	1500,00	727,00	1278,00	552,00	337,00	453,00	29,00
2015	85,00	1668,00	508,00	1078,00	358,00	327,00	375,00	63,00
2016	73,00	1975,00	501,00	1118,00	358,00	323,00	400,00	5,00
2020	112,91	8010,93	917,12	1177,25	337,51	481,08	474,55	5,42
2025	194,77	46113,40	1952,80	1255,74	313,53	791,55	587,58	6,00
2030	335,96	265443,19	4158,07	1339,46	291,26	1302,38	727,53	6,64

Джерело: розраховано автором на основі [50; 51; 52; 53; 54]

За допомогою методу екстраполяції було визначено такі перспективні тенденції розвитку КВ в Україні: серед експортних позицій суттєвого росту зазнають аутсорсинг та управління за контрактом, ліцензування буде зростати помірними темпами, наприклад, прогнозується, що в 2020 році його обсяги досягнуть рівня 2012 року, виробництво за контрактом суттєво не збільшиться і в 2030 році досягне позначки в 1339,38 млн дол. США, що є близьким до значення 2010 року. Серед імпортних позицій прогнозується суттєве скорочення ліцензування в 2030 році, інші види КВ демонструють незначне, але зростання на період 2020 та 2030 років.

З 2015 по 2020 роки керівним принципом розвитку України була і залишається Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020», в межах якої була поставлена глобальна мета розвитку, яка полягає у впровадженні в Україні європейських стандартів життя та вихід України на провідні позиції у світі, а також зафіксовано в рамках чотирьох векторів руху реалізацію 62 реформ та програм розвитку держави [42]. Чинна увага в даній стратегії приділяється реформам, спрямованим на розвиток підприємництва. Зокрема, середньостроковою метою подальших реформ у цій сфері є створення сприятливого середовища для ведення бізнесу, розвитку малого і середнього підприємництва, залучення інвестицій, спрощення міжнародної торгівлі та підвищення ефективності ринку праці [42].

Однак поряд зі спробами уряду стимулювати розвиток українського бізнесу і міжнародних партнерських відносин, посилювався вплив деструктивних факторів як екзогенного, так і ендогенного характеру, що навпаки погіршило стан національної економіки, знизило інвестиційну привабливість, звузило ринки збуту вітчизняної продукції. Ці та інші виклики спровокували необхідність в розробці нової стратегії на більш довгострокову перспективу, яка б відповідала сучасним реаліям міжнародного соціально-економічного розвитку та геополітичним зрушенням. Так, в серпні 2018 року до Верховної Ради України був поданий проект Закону про Стратегію сталого розвитку України до 2030, який розроблявся з врахуванням 17 глобальних Цілей сталого розвитку на період до 2030 року [55], ухвалених на Саміті ООН та оновленої Стратегії сталого розвитку ЄС.

Відповідно до проекту новою глобальною метою розвитку України є забезпечення високого рівня та якості життя населення України, створення сприятливих умов для діяльності нинішнього та майбутніх поколінь та припинення деградації природних екосистем шляхом впровадження нової моделі економічного зростання, що базується на засадах сталого розвитку [43].

За визначеними в стратегії векторами розвитку було спрогнозовано ключові цільові показники розвитку на період до 2030 року; з них нами відібрано ті, що чинять прямий або опосередкований вплив на розвиток

партнерських контрактних відносин українських підприємств з представниками закордонного бізнесу (табл. 3.6).

Таблиця 3.6
Прогнозовані цільові показники розвитку України на період до 2030 року

№	Сфера охоплення	Індикатор	Роки			
			2015	2020	2025	2030
1.	Економічне зростання	Темп росту ВВП, %	90,1	104,0	106,0	107,0
2.	Структура експорту	Частка високотехнологічної продукції та послуг у структурі експорту товарів і послуг, %	5,5	9,0	12,0	15,0
3.	Розвиток підприємництва	Кількість зайнятих працівників на середніх і малих підприємствах, фізичних осіб - суб'єктів малого підприємництва, млн осіб	6,5	8,3	9,5	10,5
		Позиція у рейтингу легкості ведення бізнесу Doing Business	87	73	53	33
4.	Енерго-ефективність	Енергоємність ВВП (витрати первинної енергії на одиницю ВВП), кг нафтового еквіваленту на 1 дол. США ВВП	0,28	0,27	0,23	0,20
5.	Транспортна інфраструктура	Частка доріг загального використання з твердим покриттям, що відповідають нормативним вимогам, %	10	20	30	70
6.	Промисловий розвиток	Частка реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової продукції, %	1,4	7,0	10,0	15,0
7.	Наукові дослідження	Частка вартості виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП, %	0,65	1,0	2,5	3,0
8.	Сільське господарство	Продуктивність праці в сільському господарстві, тис. доларів США на одного зайнятого в аграрному секторі	8,7	10,0	12,5	15,0
9.	Органічне виробництво	Площа сільськогосподарських угідь, зайнятих під органічним виробництвом, тис. га	410,6	500,0	1500,0	3000,0
10.	Протидія корупції	Показник сприйняття рівня корупції в державному секторі з боку ділових кіл та експертів ("Індекс сприйняття корупції" за методологією Transparency International)	27	40	50	60
11.	Зайнятість	Рівень зайнятості населення віком від 20 до 64 років, %	64,4	66,0	68,0	70,0
12.	Оплата праці	Середньозважений темп приросту середньомісячної заробітної плати працівників за видами економічної діяльності, %	4,3	10,1	13,7	15,5
13.	Продуктивність праці	Середньозважений темп приросту продуктивності праці за видами економічної діяльності, %	1,1	4,2	7,3	9,0
14.	Інвестиції	Прямі іноземні інвестиції, % до ВВП	3,69	4	6,8	9,3
15.	Інфляція	Індекс споживчих цін	148,72	109	105	103
16.	Доступність фінансування	Середні ставки за кредитами	19,24	18	15	10
17.	Міжнародна торгівля	Відкритість економіки	104,81	105	108	111

Джерело: складено автором на основі 43

Як видно з табл. 3.6 у стратегії закладений оптимістичний сценарій розвитку української економіки. При збереженні всіх рівних умов та досягненні відповідних цільових значень ми маємо змогу спроектувати масштаби залучення українських підприємств до міжнародних коопераційних зв'язків за рахунок КВ в рамках оптимістичного сценарію. В табл. К.2 наведені вихідні дані, на основі яких відбувалося прогнозування.

Відповідно до наявних даних було побудовано модель впливу зазначених індикаторів на потоки КВ за минулі періоди (з 2006 по 2016 роки). Під час моделювання з'ясовано, що з запропонованих лише такі індикатори, як темп приросту ВВП, частка високотехнологічної продукції та послуг у структурі експорту товарів і послуг, кількість зайнятих працівників на середніх і малих підприємствах, фізичних осіб-суб'єктів малого підприємництва, позиція у рейтингу легкості ведення бізнесу Doing Business, рівень зайнятості населення віком від 20 до 64 років, середньозважений темп росту середньомісячної заробітної плати працівників за видами економічної діяльності, частка підприємств, що впроваджували інновації, прямі іноземні інвестиції та рівень інфляції чинять суттєвий вплив. Всі інші показали р-значення більше за 0,05 і таким чином можуть бути прирівняні до нуля, як такі, що не впливають на результуючий показник. Коефіцієнт детермінації в побудованій моделі $R^2 > 0.75$, це свідчить, що модель може бути використана для прогнозів. Прогнозований обсяг контрактних відносин зображений на рис.3.5.

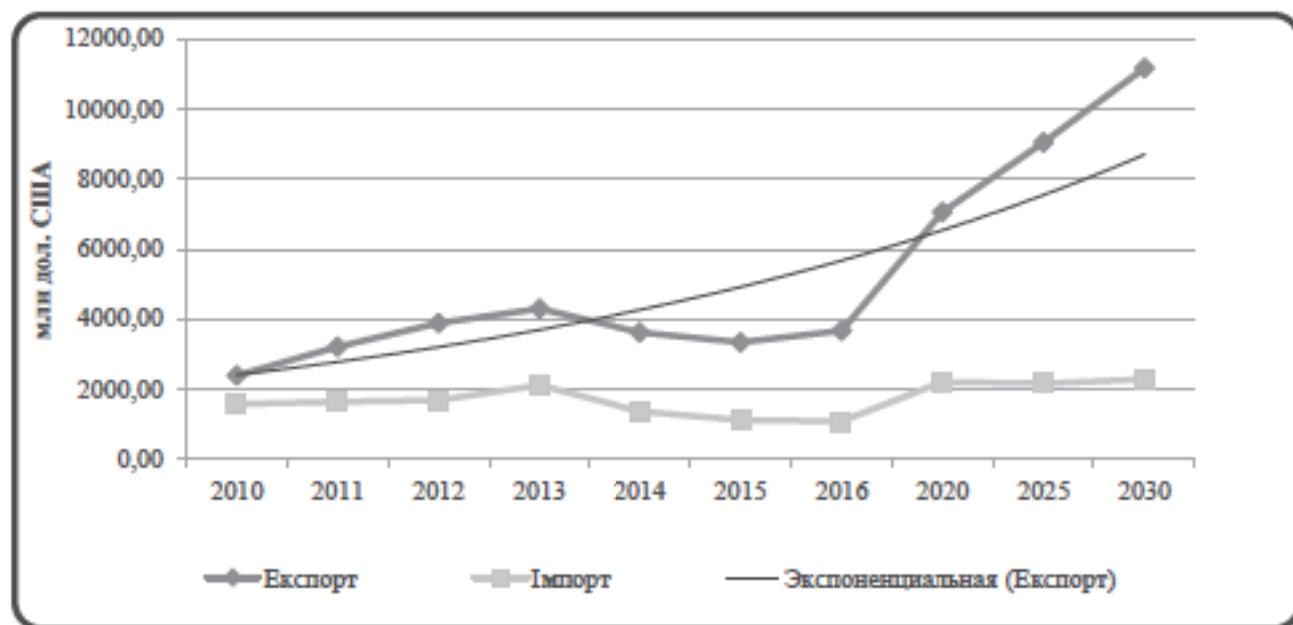


Рис. 3.5. Прогнозні обсяг контрактних відносин в Україні на 2020–2030 роки за оптимістичним сценарієм [розроблено автором на основі 43; 50–53]

Навіть за реалізації оптимістичного сценарію передбачається, що Україна буде виступати в міжнародних коопераційних відносинах на базі контрактних відносин в більшій мірі виконавцем, ніж замовником; прогнозується, що в 2030

році українськими підрядниками буде надано послуг на 12 млрд дол. США, що майже в чотири рази перевищує значення 2016 року.

Розвиток подій за оптимістичним сценарієм передбачає, що упродовж 2016–2030 років створюватимуться умови для переходу до сталого економічного зростання, яке базуватиметься на розширенні, перш за все, інвестиційного попиту, зміцненні конкурентоспроможності української економіки, підвищенні ефективності використання виробничих ресурсів та науково-технологічного потенціалу [41]. У такому разі, на фоні загального покращання економічного стану та інвестиційного клімату привабливість України для КВ зросте. На це, в першу чергу, вплине розширення підприємницьких можливостей у сфері кредитування поточної діяльності, оскільки доступ до фінансів є важливою передумовою розвитку КВ.

Підвищення рівня зарплат спровокує додатковий попит, що стимулюватиме підприємців розширювати свою діяльність, освоювати нові продукти та процеси, наприклад через трансграничний франчайзинг чи аутсорсинг. Приплив іноземного капіталу також опосередковано стимулюватиме розвиток контрактних відносин на національних теренах, адже як відомо з теорії глобальних виробничих мереж, ТНК, розширюючи свою діяльність, часто використовують комбінацію ПП та КВ в одній і тій самій країні. Також слід враховувати, що в рамках євроінтеграційних процесів для України відкриється вільний доступ до ринків ЄС, що своєю чергою буде стимулювати національних виробників до опанування та впровадження нових стандартів виробництва і якості продукції й послуг.

Цьому також сприятиме Програма ЄС «Конкурентоспроможність підприємств малого і середнього бізнесу (COSME) (2014–2020)», яка спрямована на вирішення проблем в сфері малого і середнього підприємництва, які пов'язані з доступом до фінансування, виходом на нові ринки та вдосконаленням внутрішніх бізнес-процесів [46]; вдосконалення пріоритетних сфер національної економіки (ІТ-сфера, туризм, галузі промисловості). Зазначена програма дає можливість українським підприємствам: вийти на ринок ЄС та ринки партнерів програми (через Європейську мережу

підприємств – Enterprise Europe Network); отримати легкий доступ до інформації щодо ведення підприємницької діяльності (через онлайн-портали Your europe business portal, Trade helpdesk, European cluster collaboration platform); пройти бізнес-стажування за кордоном на діючому підприємстві (обмін досвідом за допомогою програми Еразмус для молодих підприємців); брати участь у спеціальних конкурсах для органів державної влади, які формують та реалізують політику з метою забезпечення кращого бізнес-клімату в країні [46]. Бюджет програми для України складає 900 млн євро, у програмі можуть приймати участь не тільки малі та середні підприємства, а й бізнес-асоціації, кластери, освітні заклади, громадські організації, профспілки, агенції регіонального розвитку та органи державної влади [46].

Однак, навіть при реалізації оптимістичного сценарію, факторами ризику залишаються фінансові та інституційні бар'єри у поширенні галузевих стандартів країн-замовниць на технологічні процеси вітчизняних підприємств-виконавців, невідпрацьованість механізмів захисту інтелектуальної власності в Україні, збереження високого рівня корупції, непослідовність регуляторної політики щодо підтримки малого та середнього бізнесу, подальший відтік за кордон працездатного населення, у тому числі працівників технічних професій та спеціальностей, низька продуктивність праці в Україні та невідповідність кваліфікацій та вмінь актуальним потребам підприємств, що додатково обмежує їх продуктивність і потенціал зростання.

Продуктивність праці в Україні залишається низькою насамперед через застарілу структуру промислового виробництва, переважання виробництва товарів з низькою доданою вартістю та низькою внутрішньою мобільністю робочої сили. Як наслідок, у 2015 році Україна займала 132 місце серед 192 країн за показником виробітку на одного працюючого. Така наднизька продуктивність праці значною мірою впливає на коопераційну спроможність країни [44].

Прогнозування на основі лише оптимістично сценарію розвитку буде невичерпним і за таких умов слід провести аналіз в розрізі базового (інерційного) та песимістичного сценаріїв. Беручи до уваги той факт, що навіть

при позитивній динаміці соціально-економічного розвитку України за першим сценарієм, в обсягах імпорту КВ не відбулося суттєвих змін, було вирішено в подальшому сконцентрувати увагу на потоках експорту і спрогнозувати їх обсяги. Прогнозування обсягів КВ в Україні буде відбуватися з урахуванням Прогнозу економічного і соціального розвитку України на 2018–2030 роки (далі – Прогноз), розробленого Міністерством економічного розвитку і торгівлі України [43]. На рис. 3.6 представлені результати моделювання.

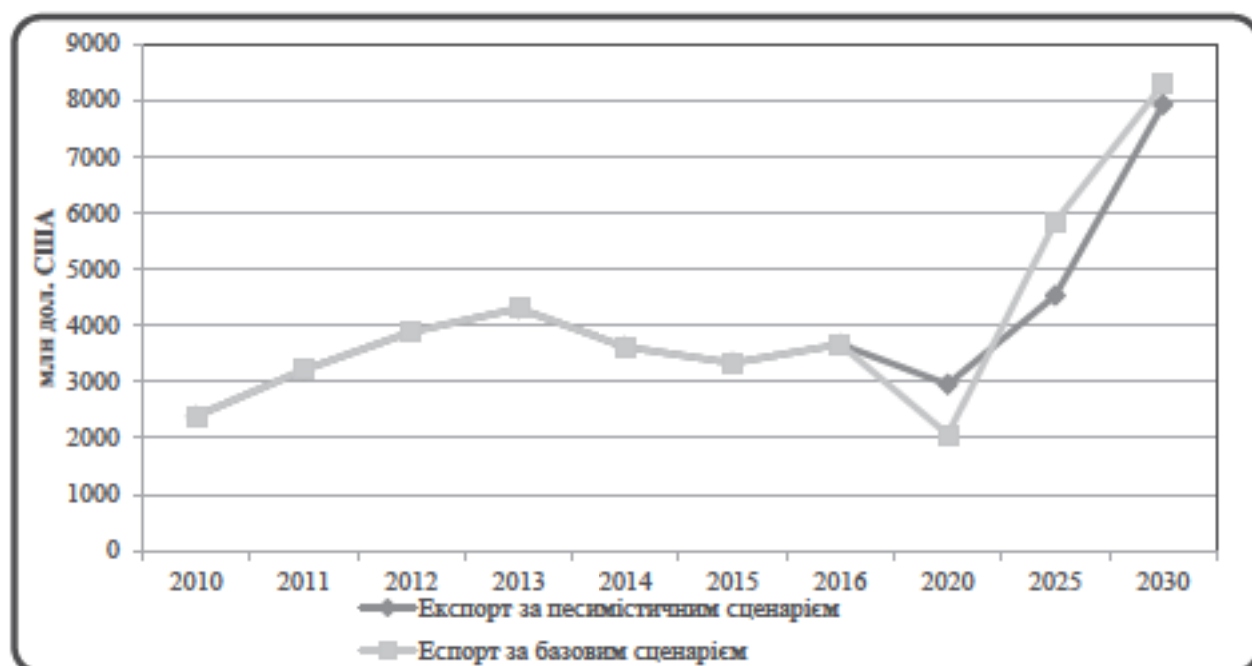


Рис. 3.6. Прогнозні показники розвитку КВ в умовах інерційного та песимістичного сценаріїв на 2020-2030 роки [розроблено на основі 50–53]

Реалізація соціально-економічної динаміки України за песимістичним сценарієм суттєво погіршує параметри економічного та соціального розвитку країни, знижує рівень привабливості вітчизняного бізнес-середовища для міжнародних інвесторів. Відтак розвиток контрактних відносин, що не передбачає інвестиційну співпрацю та включення національних підприємств в глобальні ланцюги створення вартості може стати єдиною реальною альтернативою інвестиційним формам присутності нерезидентів. З одного боку, подальше здешевлення вартості праці в Україні порівняно з розвинутими країнами світу, або з ЄС стимулюватиме іноземних замовників до співпраці з українськими підприємствами, з іншого боку, виникає загроза експлуатації національних ресурсів з боку фірми-замовника. Адже, за умов низького

інноваційного розвитку, вірогідніше за все в країні будуть осідати операції, що продукують зовсім низьку маржу доданої вартості або операції з низьким технологічним вмістом.

Беручи до уваги той факт, що види КВ суттєво відрізняються один від одного за специфікою їх реалізації, за ефектами, які вони створюють, за наслідками (як негативними, так і позитивними), які вони породжують, доцільно розглянути можливі напрями більш ефективного докладання їх в Україні виходячи з наявних детермінант їх розміщення в поєднанні з необхідними умовами розвитку за кожним видом (рис. 3.7).

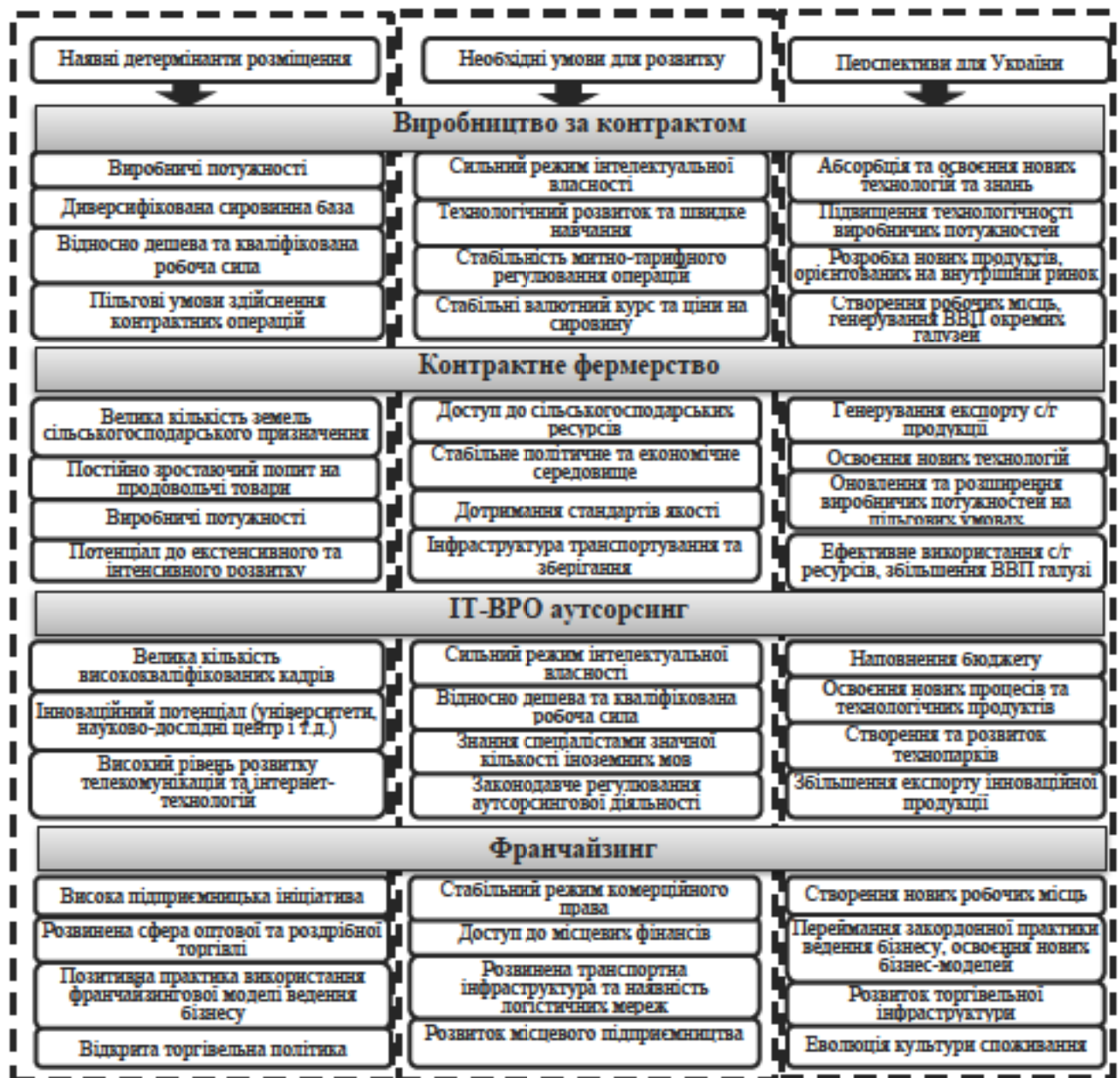


Рис. 3.7. Пріоритетні напрями використання контрактних відносин в Україні

Джерело: розроблено автором

В умовах динамічного розвитку міжнародної кооперації через механізми контрактних відносин постає важливе завдання – створення відповідних умов забезпечення їх ефективного докладання в державі, з метою подальшого розвитку національної економіки як у межах системи міжнародної кооперації, так і в межах забезпечення економічної стабільності. Для цього необхідно на державному рівні забезпечити ефективне функціонування окремих складових механізму управління не тільки КВ, а й міжнародною кооперацією загалом. Для цього необхідно здійснювати виважену політику за такими напрямками:

1. Фінансово-економічний вектор, який передбачає заходи щодо полегшення податкового тягара для підприємств з метою вивільнення коштів для розширення та оновлення виробничої бази, інноваційного розвитку, покращання якості процесів і продуктів.

2. Забезпечення розвитку малого та середнього підприємництва, які виступають основою розвитку національної економіки – найактуальнішим у цьому напрямі є спрощення та здешевлення доступу до фінансових ресурсів.

3. Сонація та стимулювання розвитку існуючих малоефективних вільних економічних зон, територій пріоритетного розвитку, технологічних та інноваційних кластерів тощо паралельно з проведенням політики щодо залучення інвестицій.

4. Створення інноваційної інфраструктури, співпраця науково-дослідних установ з бізнесом та державою, розвиток венчурного бізнесу, об'єднання підприємств у технологічні та інноваційні альянси для консолідації своїх ресурсів.

5. Створення умов для активної абсорбції та освоєння знань, навичок, вмінь, технологій, стандартів, бізнес-моделей тощо, що є складовою коопераційних відносин.

6. Систематизація законодавчих та нормативно-правових актів, які стосуються як аспектів здійснення міжнародної кооперації, так і інших, пов'язаних з контрактними відносинами.

7. Корегування розвитку міжнародної кооперації та контрактних відносин відповідно до пріоритетних напрямів розвитку держави.

8. Розвиток таких важливих для контрактних відносин елементів організації господарської діяльності, як транспортно-складська та комунікаційна інфраструктура тощо.

ВИСНОВКИ ДО РОЗДІЛУ 3

Регулювання контрактних відносин є важливою складовою системи управління економікою та інструментом реалізації інвестиційної політики. Головною його метою є створення умов для динамічного, збалансованого соціально-економічного розвитку країни. Тому важливо визначити основні засоби, методи, принципи та напрями організаційно-економічного механізму регулювання контрактних відносин, що здійснюється з метою закладення підвалин економічного зростання.

Розглядаючи міжнародні контрактні відносини як об'єкт регулювання, а підприємства як суб'єкти-учасники контрактних відносин, що мають діаметрально протилежні інтереси, то одна з характеристик організаційно-економічного механізму регулювання контрактних відносин в країні повинна стати конгломератним поєднанням цілей, завдань та інтересів всіх задіяних суб'єктів. До основних цілей, з метою досягнення яких здійснюється регулювання контрактних відносин і які об'єднують інтереси макро та мікрорівня належать: збільшення показника доданої вартості в країні, що залучена до глобальних виробничо-збутових мереж шляхом контрактних відносин; генерація середньо- та високотехнологічного експорту; довгостроковий розвиток промислового потенціалу; здобуття нових технологій, навичок та вмінь шляхом залучення до міжнародних контрактних відносин; створення нових робочих місць та покращання умов праці (імпорт закордонного досвіду з організації робочого процесу та управлінських технік); передача та впровадження найкращих соціальних та екологічних практик у світі.

Регулювання контрактних відносин повинно враховувати властиві для них особливості, форми та види взаємодії, складність і, як правило, тривалість виробничого процесу залежно від галузі, високий рівень конкуренції,

відмінності у стандартах якості, ризик втрати контролю над ключовими процесами, експлуатація ресурсів. З урахуванням цього, в складі механізму регулювання контрактних відносин слід виділити конкретні контрольні лінії, що впливають на визначальну ефективність роботи його факторів у такий спосіб, щоб це максимально сприяло збереженню та нарощуванню виробничого потенціалу країни.

При розробці рекомендацій щодо відбору оптимальних форм контрактних відносин було визначено, що процес селекції не може відбуватися без узгодження інтересів держави та суб'єктів господарювання й запропоновано імплементувати політику розвитку КВ в загальну стратегію розвитку країни та необхідні умови для селекції відповідних їх видів. До найвагоміших з них слід віднести: відкрита торговельна політика, сильний режим інтелектуальної власності, відносно недорога робоча сила, доступ до місцевих фінансів, ініціативи направлені на розвиток підприємництва, стабільне комерційне право, розвинена транспортна і складська інфраструктура.

Вибір формату контрактних відносин для включення економіки країни в міжнародні виробничі мережі при досягненні соціально-економічних та інноваційних ефектів є одним з найбільш важливих елементів комплексної стратегії розвитку. Безумовно, контрактні відносини не можуть виступати основним елементом національної стратегії розвитку, а мають органічно вплітатися на всіх рівнях та етапах її реалізації, адже КВ не є універсальним засобом й найбільший ефект спостерігається при вдалому поєднанні виду КВ із специфікою галузі та організаційно-економічними потужностями її елементів.

Найважливішим критерієм селекції контрактних відносин на рівні окремої країни пропонуємо визнати досягнення позитивних макроекономічних ефектів розвитку, а саме: створення додаткових робочих місць; максимізація доданої вартості в країні; генерування експорту та поліпшення його просторово-видової структури; трансфер технологій та ноу-хау; сприяння соціальному та екологічному розвитку (імплементация передових практик у

сфері охорони довкілля та соціальної відповідальності бізнесу); нарощування виробничих потужностей.

Для України складність становлення контрактних відносин полягає не лише в тому, що це новий феномен як на міжнародних, так і національних теренах, до всього додається брак досвіду у побудові контрактних відносин з іноземними контрагентами. Вочевидь українські компанії займають слабшу позицію по багатьох аспектах, пов'язаних з контрактними відносинами, хоча по окремих напрямках можна спостерігати і позитивні наслідки від такої міжнародної співпраці.

Ускладнення для розвитку міжнародних коопераційних зв'язків пов'язані із тим, що наразі в Україні відсутня законодавча база, яка б могла врегулювати всі спірні і ризикові питання контрактних відносин. До цього додається ще й загалом нестабільна політична та економічна ситуація в країні, яка впливає на ефективність роботи всіх сфер бізнесу, а не лише діяльності на основі міжнародних контрактних відносин. Крім цього існують об'єктивні перепони щодо реалізації КВ, це: слабо розвинена логістична мережа та транспортна інфраструктура; тривала та вартісна процедура розмитнення; вартість комплектуючих в Україні інколи вища, ніж у країні походження; слабкий контроль за якістю виробництва; довготривала та відносно дорожча сертифікація продукції; невелика кількість підрядників, які можуть надавати послуги «під ключ»; висока вартість послуг у разі невеликих обсягів замовлень.

Найбільш поширеним видом КВ, яке знайшло своє застосування у побудові партнерських коопераційних зв'язків серед українських підприємств – є виробництво за контрактом, а саме у сфері переробки давальницької сировини.

За допомогою методу екстраполяції визначено такі перспективні тенденції розвитку КВ в Україні: серед експортних позицій суттєво зростуть аутсорсинг та управління за контрактом, ліцензування зростатиме помірними темпами, наприклад, прогнозується, що в 2020 році його обсяги досягнуть рівня 2012 року, виробництво за контрактом суттєво не збільшиться і в 2030 році досягне позначки в 1339,38 млн дол. США, що є близьким до значення 2010

року. Серед імпортних позицій прогнозується суттєве скорочення ліцензування в 2030 році, інші види КВ демонструють незначне, але зростання на період 2020 та 2030 років.

Однак, навіть при реалізації оптимістичного сценарію, факторами ризику залишаються фінансові та інституційні бар'єри у поширенні галузевих стандартів країн-замовниць на технологічні процеси вітчизняних підприємств-виконавців, невідпрацьованість механізмів захисту інтелектуальної власності в Україні, збереження високого рівня корупції, непослідовність регуляторної політики щодо підтримки малого та середнього бізнесу, подальший відтік за кордон працездатного населення, у тому числі працівників технічних професій та спеціальностей, низька продуктивність праці в Україні та невідповідність кваліфікацій та вмінь актуальним потребам підприємств, що додатково обмежує їх продуктивність і потенціал зростання.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ ДО РОЗДІЛУ 3

1. A list of export promotion activities related to franchise [Електронний ресурс] // MATRADE. – 2009. – Режим доступу до ресурсу : www.matrade.gov.my.
2. Arora A. Wholly Owned Subsidiary Versus Technology Licensing in the Worldwide Chemical Industry / A. Arora, A. Fosfuri // *Journal of International Business Studies*. – 2000. – №31. – С. 555–572.
3. Baorakis G. Entering the International Market / G. Baorakis, M. I. Katsioloudes, S. Hadjidakis // *International Business. A Global Perspective*, Elsevier, Burlington MA. – 2007.
4. Barney J. Firm Resources and Sustained Competitive Advantage / J. Barney // *Journal of Management*. – 1991. – №17. – С. 99–120.
5. Cohen W. M. Absorptive Capacity: A New Perspective on Learning and Innovation / W. M. Cohen, D. A. Levinthal // *Administrative Science Quarterly*. – 1990. – №35. – С. 128–152.
6. Compendium of International Arrangements of Transfer of technology: Selected Instruments [Електронний ресурс] // UNITED NATIONS

PUBLICATION. – 2001. – Режим доступа до ресурсу : <https://unctad.org/en/Docs/psiteipcm5.en.pdf>.

7. Contractor F. J. Franchising Versus Company-run Operations: Modal Choice in the Global Hotel Sector / F. J. Contractor, S. K. Kundu // *Journal of International Marketing*. – 1998. – №6. – С. 28–53.

8. Contractor F. J. Modal Choice in a World of Alliances: Analyzing Organizational Forms in the International Hotel Sector / F. J. Contractor, S. K. Kundu // *Journal of International Business Studies*. – 1998. – №29. – С. 325–356.

9. Draft International Code of Conduct on the Transfer of Technology as at the close of the 6th session of the Conference on 5 June 1985 : note / by the UNCTAD Secretariat. [Электронный ресурс] // UNCTAD. Secretariat. – 1985. – Режим доступа до ресурсу : <https://digitallibrary.un.org/record/86199?ln=en>.

10. Dunning J. H. Explaining international production / J. H. Dunning. // *Unwin Hyman*. – 1988.

11. Franchising overview [Электронный ресурс] – Режим доступа до ресурсу : www.austrade.gov.au.

12. GUIDE TO INTERNATIONAL MASTER FRANCHISE ARRANGEMENTS (SECOND EDITION) [Электронный ресурс] // *International Institute for the Unification of Private Law (UNIDROIT)*. – 2007. – Режим доступа до ресурсу : <http://www.unidroit.org/english/guides/2007franchising/franchising2007-guide-2nd-e.pdf>.

13. Hoang P. T. Industrial Human Resource Development in Vietnam in the New Stage of Industrialization [Электронный ресурс] / P. T. Hoang // *Vietnam Development Forum* – Режим доступа до ресурсу : <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.596.3051&rep=rep1&type=pdf>.

14. Hollensen S. *Global Marketing: A Decision-Oriented Approach* / S. Hollensen. – Harlow, 2007. – (Pearson Education). – (4th Edition).

15. Information of Multilateral Investment Guarantee Agency's official site [Электронный ресурс] – Режим доступа до ресурсу : <http://go.worldbank.org/RK0RUKE731>.

16. Integrating Developing Countries' SMEs into Global Value Chains [Электронный ресурс] // UNCTAD. – 2010. – Режим доступа до ресурсу : <https://globalvaluechains.org/publication/integrating-developing-countries%E2%80%99-smes-global-value-chains>.

17. International investment agreements in services – New York and Geneva, 2005. – 122 с. – (UNITED NATIONS PUBLICATION). – (Series on International Policies for Development).

18. Lam A. Embedded Firms, Embedded Knowledge: Problems of Collaboration and Knowledge Transfer in Global Cooperative Ventures / A. Lam // Organization Studies. – 1997. – №18. – С. 973–996.

19. Litovsky A. Investing in Standards for Sustainable Development: The Role of International Development Agencies in Supporting Collaborative Standards Initiatives / A. Litovsky, S. Rochlin, S. Zadek // London: AccountAbility. – 2007.

20. Madhok A. Cost, Value and Foreign Market Entry Mode: The Transaction and the Firm / A. Madhok // Strategic Management Journal. – 1997. – №18. – С. 39–61.

21. Samsonova L. Features of ukraine participation in international contractual relations / T.Melnyk, L.Kudyrko, L.Samsonova // Baltic Journal of Economic Studies. – 2018.– № 2.

22. Richter J. Ex-Im Bank: a valuable partner for IFA members seeking to export / J. Richter // Franchising World. – 2009.

23. The national strategy of Egypt's Ministry for Communication and Information Technology (MCIT) [Электронный ресурс] // Egypt's Ministry for Communication and Information Technology. – 2010. – Режим доступа до ресурсу : <http://mcit.gov.eg/Upcont/Documents/ICT%20Strategy%202012-2017.pdf>.

24. The Philippines' Department of Trade and Industry [Электронный ресурс] – Режим доступа до ресурсу : <https://www.dti.gov.ph/>.

25. United Nations conference on trade and development. Improving the Competitiveness of SMEs in Developing Countries: the Role of Finance to Enhance Enterprise Development / UNCTAD // United nations publication. – 2001. – С. 158.

26. United Nations conference on trade and development. World Investment Report 2011: Non-Equity Modes of International Production and Development / United Nations conference on trade and development // United nations publication. – 2011. – С. 251.

27. Utting P. Business Regulation and Non-State Actors: Whose Standards? Whose Development? / P. Utting, D. Reed, A. Mukherjee Reed. – London, 2013. – 336 с. – (Routledge). – (Routledge Studies in Development Economics).

28. Whittaker H. Compressed development / H. Whittaker, T. Zhu, T. Sturgeon // Studies in Comparative International Development. – 2010. – №45. – С. 439–467.

29. World Investment Report 2001 Promoting Linkages – New York and Geneva: UNCTAD, 2001. – 382 с. – (UNITED NATIONS PUBLICATION).

30. World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development. // UNCTAD. – 2009. – С. 55.

31. Бабій Л. В. Загрози контрактного виробництва національній економічній безпеці / Л. В. Бабій // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2012. – Вип. 110(1). – С. 64–65. – Режим доступу до ресурсу : [http://nbuv.gov.ua/UJRN/apmv_2012_110\(1\)__19](http://nbuv.gov.ua/UJRN/apmv_2012_110(1)__19).

32. Всесвітня організація інтелектуальної власності [Електронний ресурс] // Постійне представництво України при відділенні ООН та інших міжнародних організацій у Женеві. – Режим доступу до ресурсу : <http://geneva.mfa.gov.ua/ua/ukraine-io/wipo>.

33. Генеральна Угода про торгівлю послугами (ГАТС-1994) [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Офіц. вид. – Режим доступу : http://www.search.ligazakon.ua/1_doc2.nsf/link1/MU94484.html

34. Закон «Про Митний тариф України» від 19.09.2013 №584-VII у редакції від 01.01.2018 відповідно до змін, внесених Законами від 24.12.2015 №

909-VIII, від 04.10.2016 № 1645-VIII, від 20.12.2016 № 1791-VIII, від 07.12.2017 р. №2245-VIII.

35. Інтелектуальна власність та захист економічної конкуренції: міжнародні аспекти / Уклад. І.А. Шуміло – Харків : 2010.– 172 с.

36. Казарезов А.Я. Економіко-математичне моделювання: навч. посіб. / А. Я. Казарезов, О. О. Циплінська. – Миколаїв: Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2009. – 248 с.

37. Капіца Ю.М. Міжнародно-правове регулювання у сфері трансферу технологій та національні пріоритети: проблеми співвідношення / Ю.М. Капіца // Міжнародне приватне право: розвиток, порівняльний аспект, гармонізація. – 2009. – №8. – С. 155–159

38. Митний кодекс України : станом на 7 січ. 2016 р. // Верховна Рада України. – Офіц. вид. – Київ : Голос України, 2012. – (Бібліотека офіційних видань).

39. Міжнародно-правове регулювання діяльності ТНК. Режим доступу : <http://osvita-plaza.in.ua/publ/118-1-0-5704>

40. Пояснювальна записка до проекту Закону України "Про Державний бюджет України на 2018 рік"

41. Пояснювальна записка до проекту Закону України «Про Державний бюджет України на 2018 рік» від 15.09.2017 р. N 7000.

42. Указ Президента України Про Стратегію сталого розвитку «Україна – 2020» від 12.01.2015 № 5/2015. – Офіційний вісник України.

43. Проект Закону України Про Стратегію сталого розвитку України до 2030 від 07.08.2018 № 9015. – Режим доступу до ресурсу : http://search.ligazakon.ua/1_doc2.nsf/link1/JH6YF00A.html.

44. Розпорядження КМУ про схвалення «Експортної стратегії України («дорожньої карти» стратегічного розвитку торгівлі) на 2017-2021 роки» від 27.12.2017 №1017-р. – Режим доступу до ресурсу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/1017-2017-%D1%80>.

45. Постанова Кабінету Міністрів України про схвалення «Прогнозу економічного і соціального розвитку України на 2018-2020 роки» від 31.05.2017

№ 411. – Режим доступу до ресурсу : <https://zakon.rada.gov.ua/laws/show/411-2017-%D0%BF>.

46. Програма ЄС «Конкуентоспроможність малого та середнього бізнесу (COSME) (2014-2020)». – Режим доступу : <http://cosme.me.gov.ua/>

47. Самсонова Л.В. Вплив контрактних відносин на макроекономічну стабільність приймаючих країн / Л.В. Самсонова // Мукачівський державний університет «Економіка та суспільство». – 2017. – № 5. – С. 72–76

48. Самсонова Л.В. Макроекономические эффекты контрактных отношений для стран-реципиентов / Л.В.Самсонова : матеріали круглого столу [Національний бізнес у вимірі стратегічного партнерства з європейським союзом], (28 квітня 2016 р.). – м. Київ, 2016. – С. 44–45

49. Самсонова Л.В. Регулювання контрактних відносин на національному та міжнародному рівнях / Л.В Самсонова // Вісник ПДТУ Економічні науки. – 2016. – № 31. – С. 297–303.

50. Статистична інформація «Зовнішня торгівля України товарами та послугами». – 2012–2017. – Державна Служба Статистики України. – [Електронний ресурс] – Режим доступу : <https://ukrstat.org/>

51. Статистична інформація «Зовнішня торгівля України товарами та послугами». – 2017. – Державна Служба Статистики України. – [Електронний ресурс] – Режим доступу : <https://ukrstat.org/>

52. Статистична інформація «Зовнішня торгівля України». – 2009–2017. – Державна Служба Статистики України. – [Електронний ресурс] – Режим доступу : <https://ukrstat.org/>

53. Статистична інформація «Товарна структура зовнішньої торгівлі України». – 2004–2010. – Державна Служба Статистики України. – [Електронний ресурс] – Режим доступу : <https://ukrstat.org/>

54. Статистична інформація «Товарна структура зовнішньої торгівлі України». – 2010–2016. – Державна Служба Статистики України. – [Електронний ресурс] – Режим доступу : <https://ukrstat.org/>

55. Цілі сталого розвитку 2016–2030. – Представництво Організації Об'єднаних Націй в Україні. – [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.un.org.ua/ua/tsili-rozvytku-tysiacholittia/tsili-staloho-rozvytku>.

56. Zvarych I. International Production Chains in Europe: Position of Ukraine / Local Production Systems: Analysis and Forecasting of Regional Economic Development /ed. by A.S. Novoselov and V.E. Seliverstov. – Novosibirsk, Sofia, Lodz, Banska Bystrica, Ternopil, 2015. – 362 p.

57. Резнікова Н.В. Перспективи участі України в глобальних ланцюгах створення вартості як засіб підвищення конкурентоспроможності в умовах транснаціоналізації виробничих відносин/ Н.В. Резнікова, О. Іващенко // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – С. 22–26.

ВИСНОВКИ

Теоретичні положення та практичні рекомендації виконаного дослідження у сукупності вирішують важливе науково-практичне завдання поглиблення теоретичних підходів щодо розвитку контрактних відносин в системі міжнародної кооперації. Отримані результати дали змогу дійти висновків, які характеризуються науковою новизною та мають практичну значущість.

1. Систематизація підходів щодо природи та чинників розвитку контрактних відносин засвідчила відсутність усталеного серед представників вітчизняної та зарубіжної економічної науки їх визначення, що зумовило необхідність авторського тлумачення як однієї із форм транскордонної виробничої чи збутової кооперації, сукупність економічно-організаційних, правових та фінансових відносин між підприємством-замовником та підприємством-виконавцем, що опосередковуються міжнародним контрактом та не пов'язані власністю (неакціонерна форма взаємин). Такий підхід відображає, з одного боку, особливості організації міжнародного виробництва в сучасну добу, а з другого – нові можливості для підприємств-замовників ефективного використання виробничого, кадрового, інноваційного, технологічного потенціалу та ресурсів країн-виконавців.

2. Багаторівневий характер джерел та передумов організації міжнародних виробничих та коопераційних зв'язків у сучасну добу зумовлює множинність авторської класифікації міжнародних контрактних відносин із виокремленням їх видів за такими класифікаційними ознаками: - за типом взаємодії між партнерами; з огляду стратегії виходу на зарубіжний ринок; - за типом управління глобальними виробничими мережами; - з огляду їх застосування на конкретній стадії виробництва; - з огляду на стадію включення в процес створення глобальної доданої вартості. Це дозволяє поглибити теоретичні засади дослідження системного та багаторівневого характеру їх формування; структурувати критеріальні ознаки їх диференціації з метою виокремлення пріоритетності у їх реалізації.

3. Систематизація підходів до кількісного вимірювання макроекономічних ефектів від використання контрактних відносин для країн-контрагентів засвідчила відсутність комплексних методичних підходів, що актуалізувало питання розробки релевантного інструментарію аналізу. Запропонований комплекс методичних підходів передбачає розрахунок непрямих індексів для оцінки масштабів та наслідків фрагментації та екстерналізації виробничо-збутових процесів для економіки країни - виконавця. Це дозволяє кількісно оцінити вплив участі підприємств-виконавців контрактних відносин на зростання доходів, частки доданої вартості у експорті та зростанні зайнятості; здійснювати моніторинг створення доданої вартості протягом усього виробничого процесу галузі на основі методології декомпозиції експорту; ідентифікувати рівень інтегрованості країни підприємства-виконавця в експорті третіх країн.

4. Оцінка стану та тенденцій в розвитку міжнародних контрактних відносин в сучасну добу дозволила виокремити такі їх особливості як: динамічне нарощування абсолютних обсягів виробництва та торгівлі в рамках контрактних відносин; низький рівень диверсифікації геопросторової структури торгівлі, що опосередковується міжнародними контрактними угодами, більш високий рівень волатильності та динамізму у порівнянні із торговельними трансакціями товарами, призначеними для кінцевого споживання на ринках B2B та B2C; посилення впливу детермінант, що поглиблюють фрагментацію міжнародного виробничого процесу та збільшують попит на спеціалізовані проміжні товари та послуги підприємств, не пов'язаних із замовником інвестиціями та власністю, внаслідок чого здійснюється вплив на структуру галузей, зайнятості та інновацій в економіках країн підприємств-виконавців.

5. Розрахунок показників участі країн в міжнародних контрактних відносинах через індекс інтенсивності використання контрактних відносин, індекс виявлених компаративних переваг (розрахований для контрактного виробництва та для транскордонного ліцензування) та індекс участі в міжнародній кооперації через контрактні відносини для обраних країн дозволяє сформувати рейтинг країн за відповідними критеріями. Найбільш

інтегрованими до системи міжнародної кооперації в розрізі контрактних відносин виявились європейські країни, які можна віднести до малих відкритих економік. Разом з тим розрахунки показали відносно нижчі щабелі рейтингу розвинених великих країн, зокрема США, Японії та Австралії, що обумовлено не стільки низьким рівнем залучення великих країн до міжнародних коопераційних процесів, стільки методологією розрахунку і більшою часткою національної внутрішньої доданої вартості щодо отриманої від нерезидентів з огляду значних масштабів їх національного виробництва.

6. Аналіз макроекономічних ефектів впливу контрактних відносин на економіку країн, що інтегровані у міжнародні виробничо-збутові коопераційні взаємозв'язки на основі використання даних таблиць витрати-випуск та методики декомпозиції експорту дозволив ідентифікувати їх роль в забезпеченні економічного зростання та виявити функціональні зв'язки із важливими показниками системи національних рахунків для економік відкритого типу. За результатами моделювання виявлено, що: індекс імпортової компоненти в проміжному споживанні для виробництва експортно-орієнтованих продуктів показав позитивний і значний вплив на динаміку ВВП; індекс участі країни в глобальних виробничих мережах та індекс інтенсивності участі країн в контрактних відносинах показали ступінь впливовості нижче першого індексу, разом з тим їх вплив є позитивним і значним, що дозволило підтвердити сформовану гіпотезу щодо ролі міжнародної фрагментації виробництва як новітнього джерела динамічних конкурентних переваг країн.

7. Суперечливість макроекономічних ефектів впливу міжнародних контрактних відносин на економічний та технологічний розвиток економік країн актуалізувала питання щодо обґрунтування інституційно-організаційного механізму регулювання контрактних відносин в умовах формування глобальної системи виробництва та збуту. Обов'язковими структурно-функціональними компонентами зазначеного механізму мають бути принципи, методи, функції, рівні реалізації, суб'єкти та цілі регулювання із конкретизацією складових кожного компоненту.

8. З метою посилення передбачуваності макроекономічних ефектів від використання імplementованих в національну економіку контрактних відносин сформовано авторську методичку селекції видів контрактних відносин на основі комбінаторного поєднання п'яти змінних: ресурсів, зумовлених розміром підприємства (компанії); інституційних характеристик приймаючої країни; рівня розвитку промислового сектору приймаючої країни; стратегії інтернаціоналізації компанії-замовника; особливостей локалізації операцій на підприємстві-виконавці в рамках глобального ланцюжка створення вартості. Динамічно зростаючі масштаби нарощування міжнародних контрактних відносин в системі національного та глобального виробництва та збуту й суперечливість його макроекономічних наслідків стимулюють до поглиблення методичного інструментарію оцінки рівня економічної безпеки країни шляхом включення та розрахунку індикатора безпеки контрактних відносин.

9. Узагальнення практики використання контрактних відносин в Україні під замовлення компаній-нерезидентів дозволило виокремити такі особливості: масштаби взаємодії не відповідають можливостям та промислового потенціалу секторів та галузей національної економіки, домінуючими сферами, де спостерігається більш інтенсивний розвиток міжнародних контрактних відносин є легка промисловість та машинобудування; найбільш поширеними видами контрактних угод в Україні є: для галузей легкої промисловості – виробництво за контрактом (толлінг, переробка давальницької сировини); у готельно-ресторанному бізнесі – франчайзинг; у сфері інформаційних технологій та управління бізнес- процесами – аутсорсинг; ліцензування – в сфері науково-дослідних розробок та реалізації патентів, корисних моделей та інших продуктів інтелектуальної власності.

10. Ускладнення при визначенні перспектив розвитку міжнародних контрактних відносин за участі підприємств України зумовили до необхідності застосування сценарного підходу. Запропонована автором методика дозволила на основі даних міжнародних організацій, зокрема МВФ, Світового банку, індикативних показників Середньострокового плану пріоритетних дій Уряду до 2030 року, експертних оцінок визначити варіативні сценарії подальшої

інтеграції українських підприємств в систему глобальної виробничо-збутової кооперації, ідентифікувати ризики, що ускладнюють реалізацію вірогідних сценаріїв, а також визначити макроекономічні наслідки щодо їх впровадження.

ДОДАТКИ

Додаток А

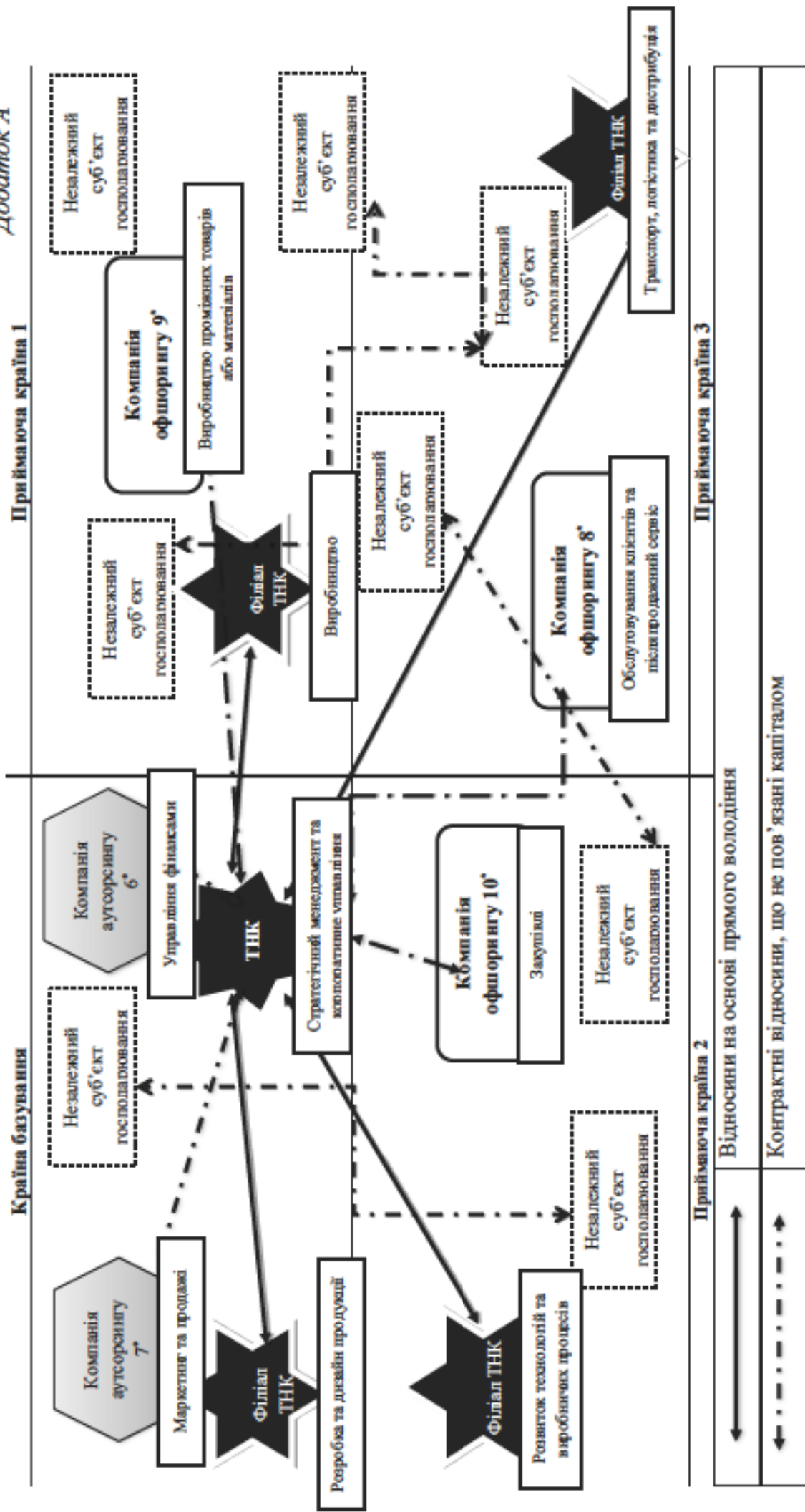


Рис. А.1. Візуалізація взаємозв'язаності та переплетіння коопераційних відносин, заснованих на міжнародному поділі праці та фрагментації бізнес-функцій в межах глобальної виробничої мережі ТНК. Джерело: розроблено автором

Еволюція підходів до розкриття сутності та чинників розвитку контрактних відносин у системі міжнародної кооперації

Класичні та неокласичні теорії

Автор	Теорія	Основний постулат	Значення для МК та КВ
А.Сміт (1776 р.)	Теорія абсолютних переваг	Передумовою для формування абсолютних та відносних переваг країни в міжнародній торгівлі є внутрішньофабрична спеціалізація робітників на певних виробничих процесах з подальшою їх кооперацією	Спеціалізація виробників та кооперація виробничих процесів в умовах міжгалузевої міжнародної торгівлі неможлива без їх просторової близькості та комбінаторики
Д.Рікардо (1817 р.)	Теорія відносних переваг		

Неоінституціональна економічна теорія

Автор	Теорія	Основний постулат	Значення для МК та КВ
Р.Коуз	Теорія транзакційних витрат	Згідно інституційної концепції, фірма і ринок розглядаються як альтернативні, взаємовиключні способи організації господарської діяльності. Фірма протиставляється ринку як система внутрішнього виробництва зовнішньому	Контрактні відносини є проміжним варіантом між ринком і ТНК за умов неможливості обох задовольняти вимогам оптимальних витрат на ведення діяльності
О.Вільямсон	Теорія контрактів	Якби контракти були досконалі, тобто договірні сторони могли б з початку інвестиційного процесу та виробництва обумовити в контракті всі можливі умови, то потреба у фірмі відпала б. Досконалі контракти замінили б фірму	
Дж. Давніг	Еклектична теорія	ТНК виникає внаслідок реалізації трьох переваг. Перш за все фірма повинна володіти унікальною конкурентною перевагою. Потім, з точки зору фірми, повинна бути ефективною експлуатація зарубіжних виробничих активів плюс до активів в своїй країні або замість них (перевага розташування).	Контрактні відносини в такому сенсі є еволюційною формою окресленої моделі: вони дозволяють частково залучити ТНК до управління ГВС шляхом екстерналізації діяльності, зберігаючи при цьому відповідний рівень контролю

Продовження додатку А

М.Портер	Теорія конкурентних переваг	Національні компанії домагаються конкурентної переваги, змінюючи основу, на якій вони конкурують. Утримати ж перевагу їм дозволяє постійне вдосконалення товару, способу виробництва та інших чинників, причому оперативно, щоб конкуренти не змогли їх наздогнати і перегнати.	Контрактні відносини не є специфічними для будь-якої певної частини глобальної системи створення доданої вартості чи виду активності. ТНК, в цілому, готові екстерналізувати будь-які операції, що не є основною конкурентною перевагою на їхньому ринку і тому можуть здійснюватися з нижчими витратами чи з більшою ефективністю іншою стороною, де ризики, можуть бути обмежені або сконцентровані
Пітер Дж. Баслі та Марк К. Кассон (1976р.)	Теорія інтерналізації	Теорія інтерналізації заснована на припущенні про недосконалість ринку, наявність яких перешкоджає іноземній компанії вступати в ринкові відносини з місцевими фірмами і змушує їх здійснювати ПП, тобто розширювати свою діяльність на цей ринок	Екстерналізація виявляє себе як через торгівлю, при цьому ТНК не має повного контролю над контрагентом, так і через контрактні відносини, при яких всі умови співпраці визначені на договірній основі. КВ та ПП можуть доповнювати один одного або заміщувати, залежно від витрат, вигод та пов'язаних з ними ризиків.

Сучасні теорії світового господарства та глобалізації

Автор	Теорія	Основний постулат	Значення для МК та КВ
М.Патерель, М.Райс, Дж.Вомак	Теорія мережевої організації	В умовах мережевої економіки має місце поширення об'єднань господарюючих суб'єктів з метою спільної реалізації видів діяльності. Учасники об'єднання при цьому залишаються автономними, але використовують можливості, яких для окремо взятих суб'єктів не існує, що є особливо важливим у галузях промислового виробництва	Контрактні відносини являються одним із інструментів побудови мережевої організації, де на основі співробітництва, створюється синергетичний ефект, який неможливо досягнути в будь-якій іншій конфігурації
З.Грахагалд, Г.Хемел	Теорія ключових компетенцій	Дана концепція визначає ключову компетенцію підприємства як сформовані на основі досвіду функціонування компанії неповторні і складно відтворювані знання, вміння, технології, ноу-хау тощо, що забезпечують підприємству стійкі та довгострокові конкурентні переваги за рахунок створення додаткової споживчої цінності продукту (чи послуги) та підвищують захисні бар'єри на існуючому ринку.	Прийняти рішення чи використовувати КВ в побудові виробничих мереж, застосовуючи методикку теорії інтерналізації, трансакційних витрат, тощо, не є достатньою умовою для успішного ведення бізнесу. Компанія, в першу чергу, має усвідомлювати, якими саме ключовими компетенціями вона володіє й ні в якому разі не може їх довірити в чужі руки (у випадку КВ), задля збереження конкурентної позиції на ринку, а які вона може віддати на аутсорсинг.

Продовження додатку А

Д. Дедюльф, Г. Керраковскі	Теорія фрагментації	Фокусується на локації виробничих процесів, і передбачає, що вони повинні бути роздроблені на декілька етапів з окремими вузлами, розташованих в різних місцях як в національному, регіональному, так і в міжнародному масштабі. Завдяки поділу виробничого процесу на окремі блоки і розташуванню кожного з них у найбільш підходящому місці, загальна вартість виробництва може бути знизена.	Підкреслює переваги участі в міжнародній кооперації за рахунок зниження витрат на виробництво. Окремі виробничі процеси чи бізнес-функції можна здійснювати шляхом контрактних відносин, у випадку якщо це суттєво знизить витрати фірми.
----------------------------	---------------------	---	---

Рис. А.2. Еволюція теорій розвитку міжнародної кооперації та контрактних відносин

Джерело: складено автором

Таблиця А.1

Основні підходи до визначень понять «кооперація», «міжнародна міжфірмова/ промислова/виробнича кооперація»

№	Автор	Визначення
Кооперація як угода (або співробітництво) між незалежними підприємствами		
1.	А.Зельтер	Кооперація – угода між двома і більше економічно самостійними підприємствами у встановлених державою рамках, за допомогою договору, рекомендацій, що обумовлює часткову або повну координацію функцій з метою посилення конкурентоспроможності учасників шляхом раціоналізації або створення більших конкурентних одиниць
2.	H. Diederich (Х. Дідріх)	Кооперація – зв'язок на договірній основі юридично і економічно незалежних підприємств, які співпрацюють для виконання спільного завдання, досягнення кращого результату, погоджують свою торговельну діяльність один з одним
3.	V. Schultz (Ф. Шультц)	Кооперація – добровільне співробітництво юридично і економічно незалежних підприємств
4.	Глосарій термінів ЕЗКООН	Промислова (виробнича) кооперація – відносини, пов'язані зі створенням довгострокової (в більшості випадків початковий період становить 10 років) спільності інтересів, не пов'язаних між собою підприємств різних країн
5.	Р.А.Новіков та В.Шишков	Міжнародна міжфірмова кооперація – співробітництво між двома або більше юридичними і економічно незалежними один від одного підприємствами, господарська діяльність яких протікає на території різних країн і, отже, підпадає під юрисдикцію різних держав
6.	Л.А.Родіна	Міжнародна міжфірмова кооперація – регульоване угодою стабільна і довгострокова взаємодія на основі міжнародного поділу праці двох і більше незалежних один від одного партнерів шляхом координації їх діяльності щодо здійснення ряду господарських функцій, безпосередньо пов'язаних з матеріальним виробництвом з метою підвищення ефективності, втілюючи в собі організаційно економічну сторону світового науково-технічного прогресу, без якої цей процес розвиватися не може

Закінчення табл. А.1

№	Автор	Визначення
Кооперація як форма концентрації і централізації капіталу		
7.	В.І.Панченко	Кооперація є однією з форм концентрації і централізації капіталу, вона підсилює підпорядкування одних підприємств іншим, поглиблює внутрішньо- і міжгалузеву спеціалізацію, сприяє вдосконаленню механізму управління
Кооперація як спільне виробництво товарів		
8.	К.А.Семенов	Кооперація – спільне виробництво багатьох людей, які працюють на одному підприємстві, в тому числі у великій фірмі або корпорації, яка передбачає єдність організаційної та економічної структури, в рамках якої це виробництво здійснюється, і перебуває у власності одного або декількох осіб. Кооперування являє собою виробничі зв'язки між різними підприємствами, які беруть участь у виготовленні певного продукту, але при цьому зберігають свою господарську самостійність
9.	Е.Л. Яковлева	Кооперація у вузькому сенсі слова охоплює безпосередньо виробничу діяльність, в широкому – ще й інші області співпраці, пов'язані з виробничим процесом
10.	А.Маклаков	Виробнича кооперація – спільне виробництво товарів, а також спільні НДДКР, виробництво і постачання вузлів і деталей за технічною документацією замовників або за переданими зразкам
11.	І.Т.Балабанов, А.І.Балабанов	Промислова кооперація – форма тривалих і стійких зв'язків між господарюючими суб'єктами, зайнятими спільним виготовленням певної продукції на основі спеціалізації виробництва
12.	А.Д. Косьмін	Міжнародне кооперування – об'єднання виробничих комплексів двох і більше країн в інтересах виконання єдиної виробничої програми для технологічного вдосконалення виробленої продукції
14.	А.К. Шуркалін, Н.С. Ципіпа	Міжнародна кооперація виробництва – формування стійких довгострокових виробничих зв'язків зустрічного характеру між окремими фірмами різних країн

Джерело: складено автором

Методичний інструментарій аналізу міжнародних контрактних відносин

Індекс (показник)	Формула	Характеристика
Індекс вертикальної спеціалізації Кампа та Голдберга	$VS_{it}^1 = \sum_j^n \frac{m_{jt}^i (p_{jk} q_{jt})^l}{Y_t^i}$	Чим більше значення індексу, тим більший обсяг проміжного імпортованого споживання галузі міститься в її кінцевій продукції
	VS_{it}^1 – індекс вертикальної спеціалізації; m_{jt}^i – частка імпорту в споживанні галузі j ; $p_{jk} q_{jt}$ – вартість витрат галузі j , що використовуються у виробництві галузі i ; Y_t^i – вартість загального виробництва галузі i	
Індекс вертикальної спеціалізації за Гумельсом	$VS_{it}^2 = \sum_j^n \left(\frac{m_{jt}^i}{Y_t} \right)^i X_{jt}$	Чим більше значення індексу, тим більше галузь використовує імпортовані проміжні товари. Якщо галузь не використовує імпортованих проміжних товарів чи вона не експортує свої товари, то індекс буде дорівнювати нулю.
	VS_{it}^2 – індекс вертикальної спеціалізації; m_{jt}^i – імпортовані проміжні товари в галузі j галузю i ; Y_t – валовий випуск галузі j ; X_{jt} – частка експорту галузі j у валовому експорті товарів та послуг	
Індекси участі в МК за Хоргосом	$OI_{it}^Q = \sum_j^n \left(\frac{m_{jt}^i}{Q_t} \right)^l$	Чим більші значення індексів, тим більше країна або галузь залучені до міжнародної кооперації – тим більше споживають імпортованих товарів у продукуванні валового продукту чи експорту
	OI_{it}^Q – Індекси участі в МК; m_{jt}^i – імпортовані проміжні товари в галузі j галузю i ; Q_t – валові витрати галузі j	
	$OI_{it}^Y = \sum_j^n \left(\frac{m_{jt}^i}{Y_t} \right)^l$ OI_{it}^Y – Індекси участі в МК; m_{jt}^i – імпортовані проміжні товари в галузі j галузю i ; Y_t – валовий випуск галузі i	
Індекс відносної переваги експорту послуг (RXA_{ij})	$RXA_{ij} = \frac{E_{ij}}{E_{sj}} \div \frac{E_{iw}}{E_{sw}}$	$RXA > 1$ – KB країни притаманна відносна експортна перевага; $0,75 > RXA < 1$ – відсутність вираженої переваги чи невгоди; $RXA < 0,75$ – відсутність переваги країни в експорті послуги
	E_{ij} – експорт i -ї послуги країни j ; E_{sj} – загальний експорт послуг країни j ; E_{iw} – загальносвітовий експорт i -ї послуги; E_{sw} – загальносвітовий експорт послуг	
Індекс виявленої імпоротної залежності (RMP)	$RMP_{ij} = \frac{I_{ij}}{I_{sj}} \div \frac{I_{iw}}{I_{sw}}$	$RMP > 1$ – залежність від певного виду послуги є високою; $RMP < 1$ – наявність конкурентної переваги країни в експорті певного виду послуги
	I_{ij} – імпорт i -ї послуги країни j ; I_{sj} – загальний імпорт послуг країни j ; I_{iw} – загальносвітовий імпорт i -ї послуги; I_{sw} – загальносвітовий імпорт послуг	
Індекс відносних переваг (RTA) у торгівлі послугами	$RTA_{ij} = RXA_{ij} - RMP_{ij}$	$RTA > 0$ – країна має конкурентну торговельну перевагу; $RTA < 0$ – має місце конкурентна торговельна невгода
	RXA_{ij} – індекс відносної переваги i -ї послуги країни j ; RMP_{ij} – індекс виявленої залежності від i -ї послуги країни j	
Індекс виявлених компаративних переваг (RCA) у торгівлі послугами	$RCA_{ij} = \frac{E_{ij} - I_{ij}}{T_{sj} \times (T_{iw} / T_{sw})}$	$RCA > 0$ – країна має конкурентну перевагу; $RCA < 0$ – відсутність переваг країни у торгівлі даною послугою
	E_{ij} – експорт i -ї послуги країни j ; I_{ij} – імпорт i -ї послуги країни j ; $T_{sj} - \frac{1}{2}$ загального експорту та імпорту країни; $T_{iw} - \frac{1}{2}$ суми загальносвітового експорту та імпорту i -ї послуги; $T_{sw} - \frac{1}{2}$ суми загальносвітового експорту та імпорту всіх послуг	

Закінчення табл. Б.1

Індекс (показник)	Формула	Характеристика
Індекс Лафеза (LFI)	$LFI_{ij} = 100 \times \left(\frac{E_{ij} - I_{ij}}{E_{ij} + I_{ij}} - \frac{E_{sj} - I_{sj}}{E_{sj} + I_{sj}} \right) \times \frac{E_{ij} + I_{ij}}{E_{sj} + I_{sj}}$ <p>E_{ij} – експорт і-ї послуги країни j; E_{sj} – загальний експорт країни j; I_{ij} – імпорт і-ї послуги країни j; I_{sj} – загальний імпорт країни j</p>	LFI > 1 – існують конкурентні переваги, чим більше значення, тим вищий рівень переваг; LFI < 1 неконкурентоспроможність КВ
Коефіцієнт участі країни в МПП (КМРПі)	$КМРПі = \frac{E_{xi}/E_{xc}}{ВВПі/ВВПс}$ <p>ВВПі – валовий внутрішній продукт і-ї країни, E_{xi} – експорт і-ї країни, E_{xc} – світовий експорт, ВВПс – світовий валовий внутрішній продукт</p>	У разі, якщо КМРПі > 1, тобто $E_{xi}/E_{xc} > ВВПі/ВВПс$, то це свідчить про активну участь країни у міжнародному поділі праці
Коефіцієнт участі в МК через КВ (ICP)	$ICP_{ij} = \frac{\sum(E_{ij} + I_{ij})/C_w}{(GDP_j/GDP_w)}$ <p>E_{ij} – експорт і-го виду КВ j-ї країни; I_{ij} – імпорт і-го виду КВ j-ї країни; C_w – загальний експорт та імпорт КВ у світі; GDP_j – валовий внутрішній продукт j-ї країни; GDP_w – загальносвітовий валовий внутрішній продукт.</p>	У разі, якщо $ICP_{ij} > 1$, то це свідчить про активну участь країни у міжнародному поділі праці саме за рахунок контрактних відносин

Джерело: складено автором на основі [7; 11; 23; 24; 25; 33; 41; 55]

Додаток В
Таблиця В.1

Показники використання виробництва за контрактом основними
власниками брендів одягу та взуття за 2010-2015 роки

Бренд	Домашня економіка	Загальні продажі, млн дол. США	Кількість країн-постачальників	Кількість постачальників	Кількість фабрик	Основні виробничі бази/ інша інформація
Christian Dior (includes LVMH)	Франція	25 459	-	-	-	Використання субпідрядників для модних і шкіряних виробів становило близько 43% вартості продажів Christian Dior в 2010 році. Близько 70% продукції Christian Dior постачаються з Європи (Франція, Італія та Іспанія), Азії ~ 20%, Північної Америки ~ 5%, інші ~ 5%.
Nike	США	19 083	46	-	-	Все взуття виробляється контрактерами за межами Сполучених Штатів. У 2010 році контрактні фабрики у В'єтнамі, Китаї, Індонезії, Тайланді та Індії виготовили приблизно 37%, 34%, 23%, 2% та 1% загальної кількості взуття марки NIKE, відповідно. NIKE також має контракти на виробництво з незалежними фабриками в Аргентині, Бразилії, Індії та Мексиці, щоб виробляти взуття для продажу, в основному в цих країнах. Майже весь одяг марки NIKE виробляється за межами Сполучених Штатів незалежними контрактними виробниками у 33 країнах, таких як Китай, Тайланд, Індонезія, Малайзія, В'єтнам, Шрі-Ланка, Туреччина, Камбоджа, Сальвадор, Мексика та провінція Тайвань Китай
Adidas Group	Німеччина	14 894	69	-	1 230	Adidas обслуговує кілька постачальників у багатьох локаціях. Більшість постачальників знаходяться в Азії в таких країнах, як Китай, Індія, Індонезія, Тайланд та В'єтнам.
H&M Hennes & Mauritz AB	Швеція	14 507	30	675	1 693	H&M обслуговує кілька постачальників у багатьох локаціях у світі. Бренд-компанія працює з близько 675 постачальниками у близько 30 країнах, переважно в Азії та Європі. Близько 660 заводів у Східній та Південно-Східній Азії, 580 в регіоні EMEA* та понад 400 в Південній Азії, що виготовляють для H&M.
The Gap Inc	США	14 197	-	-	728	Як і інші брендові фірми, Gap широко використовує контрактне виробництво. Має декілька контрактних постачальників, що базуються в різних країнах з виробничими витратами. Контрактні фабрики Gap розташовуються в Південній Азії (188 заводів), Китаї (186), Південно-Східній Азії (180), Північній Азії (57), Мексиці, Центральній Америці та Карибському басейні (39), Північній Африці та Близькому Сході (20), Європі (20), Сполучених Штатах та Канаді (18), Південній Америці (14) та в Африці на південь від Сахари (5).

Закінчення табл. В.1

Бренд	Домашня економіка	Загальні продажі, млн дол. США	Кількість країн-постачальників	Кількість постачальників	Кількість фабрик	Основні виробничі бази/ інша інформація
Inditex SA	Іспанія	13336	-	1237	-	Близько 599 постачальників у Європі, 480 в Азії, 94 в Африці та 51 в Америці, виробники для Inditex.
VF	США	7143	60	-	1500+	У 2010 році близько 66% товарів VF було вироблено за допомогою аутсорсингу, 51% постачальників з країн Азії, Північної Америки (18%), Центральної та Південної Америки (16%), Європи (12%) та Африки (3%).
Polo Ralph Lauren	США	5019	-	400+	-	У 2015 році в Сполучених Штатах вироблялося менше 2% на суму долар продукції брендової фірми, а понад 98% - від одного долару, вироблялися за межами Сполучених Штатів, в основному в Азії, Європі та Південній Америці.
Puma Rudolf Dassler Sport	Німеччина	3530	45	-	351	Більшість контрактних постачальників компанії Puma розташовані в Азії. Китай та В'єтнам є основними джерелами забезпечення в доповнення до Індонезії, Камбоджі та Бангладешу. Регіональні закупівлі продовжують відігравати важливу роль, зокрема для Південної Америки. Як наслідок, обсяг закупівель значно збільшився в Бразилії та Аргентині.
American Eagle Outfitters Inc	США	2991	20+	-	450+	Бренд-фірма не володіє або не експлуатує будь-які виробничі потужності. Її фірмові продукти виробляються сторонніми контрактними виробниками, які розташовані у більш ніж 20 країнах.
Benetton	Італія	2925	-	-	-	Benetton має мережу постачальників за контрактом у різних країнах. Це аутсорсинг виробництва у різних країнах, включаючи Китай, Індію, Таїланд та Туреччину. Три основних джерела постачання для Benetton: Китай координується з Гонконгу (Китай); Південно-Східна Азія (Таїланд, Камбоджа, Лаоська НДР, В'єтнам, Індонезія) координується з Бангкока; Індія (координується з Бангалору). Станом на грудень 2010 року постачання продукції Benetton, у тому числі виробництво за контрактом, становило приблизно 50% від загального обсягу виробництва.
Hugo Boss	Німеччина	2241	-	300	-	Hugo Boss має власні виробничі потужності та передає значну частину виробничих процесів стороннім постачальникам. Близько 76% повної лінійки продуктів виробляються незалежними постачальниками для Hugo Boss. Близько 51% його продукції виробляється у Східній Європі, 27% в Азії, 11% в Західній Європі, 9% у Північній Африці та 2% в Америці.

^aЄвропа, Близький Схід та Африка (EMEA)

Джерело: складено автором [2; 64; 65; 66; 67; 68; 69; 70; 71; 72]

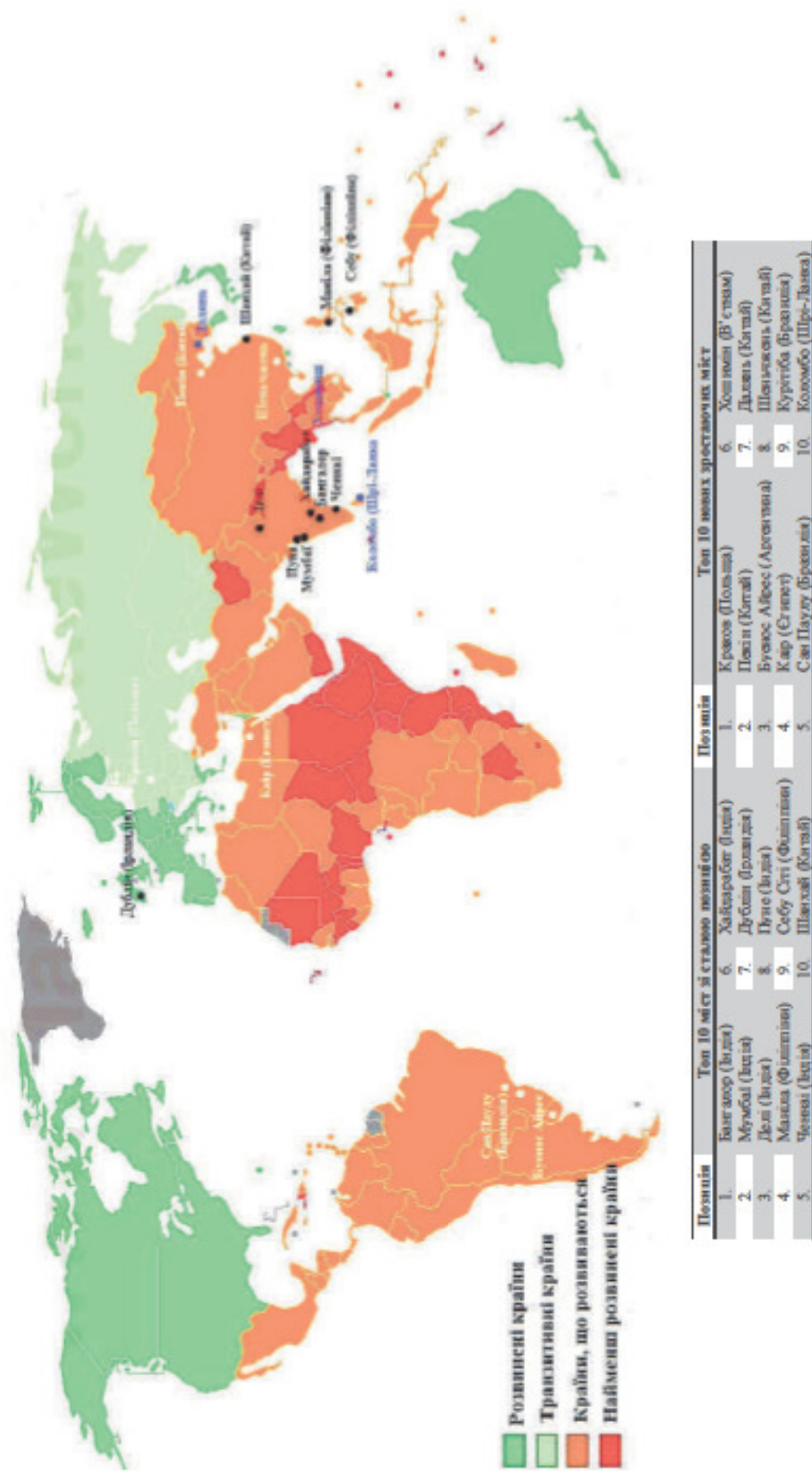


Рис. Д.1. Міста-лідери по наданню послуг з виробництва за договором

Джерело: розроблено автором на основі [133]

Стан глобального ринку аутсорсингу

-2016 рік

● Стан галузі IT-ВРО

1077 контрактів на суму 115 млрд дол США було ліквідовано до вступу в силу

ВРО склали - 80 відсотків і

Вартість контрактів:



Середня річна сума контрактів збільшилася на 51%

млн дол США



до 4 років і
7 місяців

Середня тривалість угод збільшилася на півроку в порівнянні з 2015 роком



В 2016 році відбулося найбільше контрактів ліквідованих за показником їх вартості на 21% в порівнянні з 2015-

Середня вартість угод зменшилася

на 19% для угод ІТО та на 18% для операцій ВРО в 2016 р. до 2015 р.



Кількість ліквідованих контрактів ІТО зросла на 35 відсоток, з кількістю угод ВРО, збільшилася на 29 відсотків за той же період.

Відновилася значна частка вартості контрактів до 2015 року

ІТО контракти

основ -25%

основ -41%

ВРО контракти

основ -52%

Разом

○ Основні учасники



основні ринки

Урядові та телекомунікаційні сектори збільшили частку вартості контрактів угод, узгоджених у 2016 році



ОСНОВНІ СЕКТОРИ СЕКТОРИ

● ОГЛЯД

Провідні організації, ймовірно, оточіше зосереджуються на відгоді під вузької економічій коштів з метою вилучення більшої кількості бізнес-послуг із доданою вартістю, наприклад, за допомогою змарних сервісів, даних та аналітики для підтримки бізнес-ініціатив, таких як розширення ринку, управлінські продуктами та процесами злиття та поглинання.

Фасовані ціни: мн Мобільні ціни (млрд. дол. США)
Гібридні: мн
Ціна та матеріали: мн

Провідні види послуг за контрактною вартістю для ІТО в усьому світі в 2016 році було відкрито 941 контрактів ІТО на суму 102,4 млрд доларів США



Рис. Д.2. Стан глобального ринку аутсорсингу IT-ВРО за 2016 рік [134]

Додаток Е
Таблиця Е.1

Індекс інтенсивності використання контрактних відносин країнами

№	Країна	2000	№	Країна	2005	№	Країна	2011	№	Країна	2016
1	Ірландія	26,73	1	Люксембург	34,46	1	Люксембург	37,14	1	Люксембург	39,04
2	Люксембург	24,26	2	Ірландія	30,94	2	Угорщина	24,35	2	Ірландія	29,09
3	Естонія	23,13	3	Угорщина	26,95	3	Естонія	24	3	Угорщина	24,33
4	Угорщина	19,56	4	Естонія	24,61	4	Чеська Республіка	20,75	4	Чеська Республіка	21,03
5	Бельгія	16,78	5	Словаччина	22,42	5	Словенія	20,04	5	Словаччина	20,46
6	Словаччина	15,76	6	Бельгія	20,16	6	Бельгія	19,2	6	Естонія	20,4
7	Нідерланди	14,23	7	Чеська Республіка	20,03	7	Нідерланди	15	7	Тайвань	20,05
8	Тайвань	14,21	8	Словенія	17,97	8	Австрія	14,64	8	Словенія	19,54
9	Канада	12,42	9	Нідерланди	15,45	9	Швеція	14,06	9	Португалія	18,45
10	Швеція	11,7	10	Тайвань	14,57	10	Данія	13,55	10	Нідерланди	17,98
11	Австрія	11,32	11	Австрія	14,22	11	Фінляндія	13,45	11	Ізраїль	17,67
12	Португалія	11,09	12	Південна Корея	13,61	12	Португалія	11,97	12	Фінляндія	17,03
13	Норвегія	11,07	13	Швеція	13,55	13	Польща	11,38	13	Бельгія	16,65
14	Фінляндія	10,13	14	Канада	12,78	14	Мексика	11,37	14	Швейцарія	16,43
15	Данія	9,69	15	Фінляндія	12,74	15	Німеччина	10,52	15	Польща	16,3
16	Великобританія	8,82	16	Португалія	12,09	16	Греція	10,31	16	Австрія	16,28
17	Греція	8,46	17	Іспанія	11,26	17	Індонезія	9,97	17	Швеція	16,27
18	Індонезія	8,35	18	Індонезія	10,31	18	Іспанія	9,94	18	Великобританія	15,88
19	Італія	8,35	19	Норвегія	10,22	19	Китай	8,9	19	Данія	15,88
20	Іспанія	8,25	20	Данія	10,03	20	Франція	8,74	20	Іспанія	14,67
21	Нова Зеландія	7,87	21	Швейцарія	9,77	21	Італія	7,97	21	Канада	14,11
22	Франція	7,27	22	Німеччина	9,73	22	Великобританія	7,78	22	Німеччина	13,72
23	Туреччина	7,25	23	Польща	9,72	23	Австралія	5,98	23	Корея	13,71
24	Ізраїль	7,25	24	Італія	9,26	24	Японія	5,04	24	Норвегія	13,36
25	Німеччина	7,14	25	Греція	9,18	25	Бразилія	4,71	25	Франція	13,31
26	Польща	7,02	26	Нова Зеландія	8,22	26	США	4,44	26	Мексика	12,74
27	Росія	6,32	27	Великобританія	8,2	27	Аргентина	нд	27	Італія	12,63
28	Китай	5,38	28	Туреччина	7,78	28	Канада	нд	28	Греція	12,41
29	Південна Африка	4,98	29	Росія	7,09	29	Індія	нд	29	Індія	11,57
30	Індія	4,4	30	Південна Африка	6,98	30	Ірландія	нд	30	Туреччина	11,44
31	Аргентина	4,14	31	Франція	6,85	31	Ізраїль	нд	31	Південна Африка	11,42
32	Бразилія	3,38	32	Австралія	6,38	32	Нова Зеландія	нд	32	Австралія	9,97
33	Японія	2,92	33	Китай	6,12	33	Норвегія	нд	33	Індонезія	9,87
34	США	2,78	34	Індія	5,18	34	Росія	нд	34	Росія	9,84
35	Австралія	нд	35	Бразилія	4,31	35	Словаччина	нд	35	Нова Зеландія	9,46
36	Чеська Республіка	нд	36	США	3,87	36	Південна Африка	нд	36	Аргентина	7,89
37	Мексика	нд	37	Японія	3,35	37	Південна Корея	нд	37	США	7,47
38	Словенія	нд	38	Аргентина	нд	38	Швейцарія	нд	38	Японія	6,77
39	Південна Корея	нд	39	Ізраїль	нд	39	Тайвань	нд	39	Китай	5,75
40	Швейцарія	нд	40	Мексика	нд	40	Туреччина	нд	40	Бразилія	5,4

Джерело: розраховано автором на основі 9-49

Продовження додатку Е
Таблиця Е.2

Індекс вертикальної спеціалізації окремих країн світу за 1995-2016рр.

№	Країна	2000	№	Країна	2005	№	Країна	2011	№	Країна	2016
1	Угорщина	40,07	1	Угорщина	51,09	1	Угорщина	48,37	1	Люксембург	43,94
2	Ірландія	40,03	2	Ірландія	48,15	2	Люксембург	44,4	2	Угорщина	36,45
3	Естонія	34,83	3	Естонія	46,42	3	Естонія	41,65	3	Словаччина	33,39
4	Люксембург	31,39	4	Люксембург	42,52	4	Словенія	35,95	4	Ірландія	31,26
5	Бельгія	29,65	5	Словаччина	39,83	5	Чеська Республіка	35,26	5	Чеська Республіка	29,83
6	Нідерланди	24,33	6	Словенія	34,02	6	Мексика	32,25	6	Словенія	25,75
7	Тайвань	23,44	7	Бельгія	33,67	7	Бельгія	28,18	7	Тайвань	25,64
8	Австрія	22,91	8	Чеська Республіка	32,95	8	Данія	27,62	8	Мексика	25,05
9	Словаччина	21,95	9	Нідерланди	26,91	9	Фінляндія	25,94	9	Португалія	23,91
10	Канада	21,11	10	Австрія	26,9	10	Нідерланди	25,48	10	Фінляндія	23,86
11	Швеція	21	11	Південна Корея	25,64	11	Швеція	23,99	11	Швеція	23,06
12	Фінляндія	18,86	12	Тайвань	24,88	12	Греція	23,55	12	Данія	22,42
13	Португалія	18,59	13	Іспанія	23,87	13	Австрія	23,18	13	Польща	21,54
14	Іспанія	17,97	14	Швеція	23,6	14	Португалія	22,32	14	Південна Корея	20,87
15	Норвегія	17,04	15	Канада	23,57	15	Німеччина	18,62	15	Швеція	20,85
16	Ізраїль	16,21	16	Фінляндія	22,23	16	Польща	18,59	16	Нідерланди	20,46
17	Данія	15,98	17	Португалія	21,57	17	Іспанія	17,35	17	Бельгія	20,46
18	Великобританія	15,17	18	Німеччина	17,33	18	Франція	16,14	18	Греція	19,49
19	Німеччина	13,9	19	Польща	16,05	19	Китай	14,3	19	Австрія	18,99
20	Італія	13,74	20	Італія	15,85	20	Італія	13,44	20	Іспанія	18,6
21	Франція	12,7	21	Данія	14,93	21	Великобританія	13,16	21	Ізраїль	18,55
22	Греція	10,41	22	Великобританія	14,42	22	Індонезія	12,45	22	Канада	18,26
23	Індонезія	10,25	23	Швейцарія	14,15	23	Японія	8,71	23	Франція	17
24	Нова Зеландія	9,99	24	Індонезія	13,74	24	Австралія	8	24	Німеччина	16,87
25	Польща	8,59	25	Норвегія	13,56	25	США	7,78	25	Велика Британія	16,49
26	Аргентина	8	26	Франція	12,1	26	Бразилія	7,53	26	Італія	16,32
27	Китай	7,68	27	Нова Зеландія	10,34	27	Аргентина	нд	27	Індія	16,17
28	Туреччина	7,68	28	Греція	10,12	28	Канада	нд	28	Туреччина	16,08
29	Росія	6,36	29	Китай	9,75	29	Індія	нд	29	Швейцарія	15,16
30	Індія	5,78	30	Туреччина	9,56	30	Ірландія	нд	30	Південна Африка	14
31	Південна Африка	5,71	31	Південна Африка	9,06	31	Ізраїль	нд	31	Китай	13,52
32	Бразилія	5,62	32	Австралія	8,58	32	Нова Зеландія	нд	32	Норвегія	11,18
33	США	5,27	33	Індія	7,55	33	Норвегія	нд	33	Австралія	9,82
34	Японія	4,91	34	США	7,25	34	Росія	нд	34	США	9,58
35	Австралія	нд	35	Бразилія	6,61	35	Словаччина	нд	35	Нова Зеландія	9,28
36	Чеська Республіка	нд	36	Росія	6,51	36	Південна Африка	нд	36	Аргентина	8,19
37	Мексика	нд	37	Японія	5,74	37	Південна Корея	нд	37	Індонезія	8,04
38	Словенія	нд	38	Аргентина	нд	38	Швейцарія	нд	38	Росія	7,59
39	Південна Корея	нд	39	Ізраїль	нд	39	Тайвань	нд	39	Японія	6,87
40	Швейцарія	нд	40	Мексика	нд	40	Туреччина	нд	40	Бразилія	5,78

Джерело: розраховано автором на основі 9-49

Таблиця Е.3

Індекс участі країн в міжнародній кооперації через КВ, 2005-2016рр.

Країни	Роки											
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Албанія	3,24	3,79	3,64	4,22	2,97	4,41	5,21	4,32	2,68	3,28	3,72	5,03
Аргентина	0,69	0,72	0,80	0,69	0,81	0,70	0,70	0,66	0,61	0,56	0,49	0,68
Австралія	0,65	0,65	0,65	0,51	0,51	0,45	0,43	0,41	0,40	0,43	0,45	0,52
Австрія	0,00	2,87	2,82	2,43	2,23	1,97	2,06	2,15	2,68	2,83	2,72	1,39
Азербайджан	0,46	0,10	0,64	0,21	0,64	0,51	0,32	0,38	0,04	0,06	0,08	0,00
Бангладеш	0,35	0,59	0,50	0,25	0,06	0,07	0,08	0,09	0,10	0,11	0,10	0,00
Барбадос	0,84	1,04	0,81	0,86	1,26	0,92	0,50	0,53	1,20	0,00	0,00	0,00
Білорусь	1,20	1,09	1,04	0,79	0,85	0,88	0,91	1,04	1,10	1,27	1,63	1,51
Бельгія	0,00	0,00	0,00	2,90	3,10	3,05	3,40	3,88	3,73	3,89	4,11	2,12
Бутан	0,00	0,04	0,03	0,04	0,07	0,04	0,05	0,10	0,02	0,06	0,05	0,04

Закінчення табл. Е.3

Країни	Роки											
	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Болівія	2,35	2,18	1,89	1,54	1,25	0,84	0,74	0,64	0,57	0,48	0,56	0,62
Боснія і Герцеговина	0,00	0,14	4,63	3,44	2,94	3,44	3,09	2,85	2,38	2,35	2,31	2,89
Ботсвана	0,28	0,15	0,25	0,11	0,23	0,14	0,14	0,15	0,12	0,15	0,12	0,00
Бразилія	0,44	0,39	0,38	0,31	0,31	0,26	0,25	0,29	0,31	0,29	0,36	0,43
Болгарія	0,00	0,00	8,66	6,05	5,25	2,30	1,70	1,88	1,88	2,05	2,04	0,95
Канада	1,76	1,61	1,54	1,31	1,44	1,24	1,25	1,24	1,22	1,19	1,17	1,26
Чилі	0,40	0,33	0,33	0,50	0,58	0,53	0,51	0,56	0,62	0,69	0,73	0,86
Китай	1,00	0,89	0,88	0,67	0,58	0,55	0,47	0,43	0,37	0,32	0,29	0,34
Гонконг	1,67	1,61	1,51	1,44	1,33	1,56	1,44	1,40	1,36	1,27	1,13	0,00
Колумбія	0,21	0,21	0,16	0,16	0,17	0,17	0,17	0,19	0,23	0,22	0,26	0,29
Хорватія	2,67	2,37	2,34	2,04	1,58	1,55	1,69	1,82	1,52	1,70	1,99	1,15
Чехія	2,82	2,67	2,39	1,95	1,99	1,98	2,14	2,57	2,77	2,94	2,93	1,69
Данія	1,12	1,14	1,01	1,05	1,24	1,40	1,48	1,48	1,48	1,56	1,63	1,49
Естонія	3,64	3,00	2,50	2,15	2,13	2,17	2,46	2,82	2,54	2,49	2,50	1,18
Фіджі	2,92	2,09	2,23	0,84	0,80	0,65	0,64	0,67	0,67	0,84	0,83	0,76
Фінляндія	0,00	5,17	5,76	4,36	4,41	4,17	3,41	3,21	3,13	1,75	1,88	2,32
Франція	0,00	0,00	0,00	1,62	1,51	1,51	1,54	1,61	1,70	1,86	2,06	1,65
Грузія	0,58	0,65	0,33	0,23	0,29	0,28	0,18	0,19	0,21	0,28	0,24	0,36
Німеччина	1,70	1,63	1,58	1,34	1,33	1,41	1,47	1,53	1,57	1,52	1,68	0,94
Греція	0,48	0,42	0,47	0,22	0,43	0,47	0,47	0,39	0,37	0,50	0,46	0,17
Гренада	0,16	0,40	0,38	0,33	0,41	0,61	0,61	0,64	0,61	0,68	0,66	0,76
Гватемала	0,30	0,36	0,34	0,22	0,30	0,28	0,28	0,24	0,25	0,30	0,35	0,36
Гаїана	5,93	5,28	4,55	3,53	3,49	3,35	3,28	3,34	2,25	0,75	0,53	0,00
Угорщина	3,53	3,11	3,39	4,47	4,75	4,58	4,85	5,00	5,11	4,98	4,79	3,15
Індія	2,71	2,99	2,98	2,88	2,47	2,24	2,23	2,37	2,37	2,26	2,14	2,42
Індонезія	0,78	0,48	0,47	0,37	0,37	0,27	0,26	0,25	0,25	0,27	0,27	0,32
Ірландія	0,00	0,00	0,00	13,26	14,96	16,64	16,88	19,01	18,87	22,05	22,35	26,34
Ізраїль	4,89	4,93	4,65	3,64	3,74	1,73	2,46	2,67	2,26	2,46	2,40	3,46
Італія	0,98	0,99	1,03	0,73	0,67	0,79	0,73	0,74	0,68	0,67	0,68	0,62
Ямаїка	0,63	0,49	0,89	0,61	0,67	0,51	0,52	0,55	0,53	0,52	0,49	0,60
Японія	0,97	1,07	1,20	0,96	0,80	0,81	0,79	0,81	0,89	1,00	0,99	1,16
Республіка Корея	1,54	1,58	1,50	1,57	2,04	1,89	1,82	1,91	1,85	1,79	1,82	1,97
Киргизстан	0,45	0,95	0,44	0,03	0,17	0,12	0,12	0,16	0,13	0,08	0,12	0,14
Латвія	1,66	1,34	1,40	1,04	1,19	1,11	1,19	1,25	1,34	1,04	1,17	0,24
Литва	1,15	1,13	0,85	0,76	1,30	1,34	0,94	0,98	1,06	1,09	1,01	0,87
Кенія	0,31	0,13	0,16	0,15	0,10	0,15	0,14	0,10	0,17	0,26	0,00	0,00
Люксембург	2,11	2,20	2,54	2,00	2,18	4,25	5,03	8,92	10,61	10,72	8,42	7,20
Малайзія	1,20	0,70	0,70	0,57	0,62	1,34	1,24	1,12	0,94	0,89	0,88	1,08
Мальдіва	4,53	9,75	5,92	17,16	29,36	27,48	7,33	6,77	6,47	6,48	5,43	6,42
Мексика	0,29	0,23	0,16	0,08	0,19	0,06	0,06	0,05	0,18	0,04	0,08	0,07
Чорногорія	0,00	0,00	0,00	0,26	0,28	0,25	0,07	0,09	0,09	0,11	0,08	0,14
Марокко	2,41	2,75	2,72	1,89	2,51	2,12	1,70	1,68	1,03	1,15	1,08	1,36
Нова Зеландія	0,70	0,66	0,62	0,55	0,56	0,56	0,66	0,60	0,55	0,49	0,49	0,57
Норвегія	1,01	1,01	0,61	0,59	0,48	0,70	0,69	0,73	0,71	0,79	0,92	1,16
Філіппіни	0,59	0,83	0,96	0,84	1,10	1,07	1,13	1,03	1,06	1,05	1,05	1,79
Польща	0,96	0,90	0,83	0,59	0,65	1,29	1,40	1,51	1,71	1,87	1,96	1,36
Португалія	0,73	0,85	0,83	0,66	0,70	0,81	0,90	0,93	0,93	1,11	1,12	0,62
Республіка Молдова	2,25	2,77	3,23	2,61	2,68	2,47	2,55	2,45	2,63	2,83	3,04	3,66
Румунія	6,82	6,01	3,31	2,54	2,43	2,26	2,08	2,31	2,70	2,79	2,78	1,97
Російська Федерація	0,67	0,63	0,61	0,59	0,66	0,60	0,52	0,57	0,61	0,63	0,72	0,90
Сейшельські острови	0,07	0,06	0,19	0,14	0,98	0,29	0,25	0,24	0,26	0,23	0,17	0,18
Сінгапур	9,52	7,92	6,35	6,70	6,59	6,36	6,49	6,83	6,74	6,08	6,08	7,41
Словаччина	0,00	0,00	0,00	0,70	0,59	0,48	0,43	0,43	0,71	0,76	0,66	0,89
Словенія	0,00	0,00	0,00	1,24	1,06	1,16	1,12	1,24	1,04	0,97	0,96	0,88
Соломонові острови	0,07	0,19	0,22	0,21	0,17	0,09	0,15	0,13	0,23	0,51	0,38	0,40
Південна Африка	0,53	0,57	0,62	0,55	0,53	0,47	0,45	0,45	0,44	0,40	0,43	0,65
Швеція	1,58	1,56	1,50	1,19	1,35	1,29	1,29	1,54	1,46	1,76	1,98	1,81
Швейцарія	3,20	2,66	2,80	2,46	3,32	3,23	3,25	3,63	3,59	3,62	3,35	4,11
Таїланд	1,12	1,10	0,99	0,83	0,75	0,79	0,73	0,78	0,88	0,76	0,79	0,89
Македонія	4,36	3,46	3,99	3,20	3,14	2,09	4,12	4,14	3,88	3,97	3,86	4,56
Уганда	0,71	0,59	0,18	0,20	0,31	0,33	0,40	0,44	0,60	0,35	0,35	0,07
Україна	2,16	1,66	1,55	1,31	1,66	1,71	1,77	1,90	2,02	2,16	2,89	3,84
Велика Британія	1,26	1,15	0,99	0,89	0,99	0,95	0,93	0,79	0,94	0,83	0,89	1,01
США	1,08	1,19	1,25	1,08	1,09	1,09	1,19	1,15	1,09	1,05	0,95	1,01
Уругвай	0,68	0,79	0,79	0,60	0,50	0,45	0,39	0,37	0,46	0,48	0,47	0,57
Замбія	0,08	0,26	0,19	0,24	0,09	0,05	0,08	0,08	0,12	0,11	0,12	0,00

Джерело: розраховано автором на основі 61; 93; 94; 95; 96; 97; 98; 99; 100; 101; 102;

Показники, які використовуються у моделі розрахунку впливу участі в КВ
на економічне зростання країни

Показники	Характеристика	Джерело інформації
GDP growth rate per capita (%)	Зміна реального ВВП на душу населення (%) (залежна змінна), в постійних цінах 2005 року в дол. США.	World Development Indicators (WDI)
GDP t-1	Реальний темп росту ВВП на душу населення за період (%)	WDI
GDP initial	ВВП на душу населення за 2003 рік. В постійних цінах 2005 року, дол. США.	WDI
VS	Індекс вертикальної спеціалізації – вміст імпорту в експорті до загального експорту. Змінна міжнародної фрагментації виробництва.	World Input-Output Database (WIOD)
GVC_position	Індекс позиції в глобальних виробничих мережах	WIOD
GVC_participation	Індекс участі в глобальних виробничих мережах	WIOD
q	Індекс «якості» чи складності експорту.	WIOD
VAD_Industry%	Відсоток доданої вартості виробничого сектору в загальній доданій вартості країни.	WIOD
GVC_posi_BT	Індекс позиціонування в ГВМ в низькотехнологічному секторі	WIOD
GVC_posi_HT	Індекс позиціонування в ГВМ у високотехнологічному секторі	WIOD
ICP	Індекс інтенсивності участі у контрактних відносинах	Balance of payment (BOP)
Investment	Темп зростання капіталу або інвестицій.	WDI
Population	Темпи зростання робочої сили	WDI
Human Capital	Людський капітал – кількість робочих годин висококваліфікованих працівників до загальної кількості відпрацьованих годин	WIOD
Institutions	Регуляторна політика - здатність уряду формулювати та впроваджувати продуману політику та правила, які дозволяють розвивати приватний сектор та сприяти його розвитку. Індекс коливається від -2,5 до 2,5.	Worldwide Governance Indicators
Inflation	Інфляція, вимірювана індексом споживчих цін (річна%)	WDI
Government	Темпи зростання урядових витрат (% від ВВП)	WDI
Exports	Валовий експорт	WIOD

Джерело: складено автором

Додаток 3
Таблиця 3.1

Кореляція між експортом послуг з ліцензування та соціально-економічними й інноваційними показниками країн світу

№	Експорт послуг з ліцензування	ВВП на особу	Безробіття	ЕТРВ	ЕНТІВ	ЕСТІВ	ЕВТІВ	ІПІ	РВЕ
1	Албанія	0,29	0,14	0,61	-0,06	0,06	-0,22	0,57	0,42
2	Алжир	-0,21	0,01	-0,33	-0,64	-0,45	0,84	-0,40	-0,89
3	Аргентина	0,95	0,12	-0,83	-0,87	-0,04	0,18	0,20	-0,92
4	Австралія	0,84	0,23	-0,41	-0,19	-0,20	0,49	0,42	-0,06
5	Австрія	0,94	0,49	-0,27	0,05	0,26	0,64	-0,47	0,42
6	Азербайджан	0,03	-0,54	0,52	-0,68	0,60	0,54	0,93	-0,46
7	Бангладеш	0,71	-0,10	0,72	0,79	0,93	0,68	0,91	-0,02
8	Барбадос	0,09	0,39	0,91	0,81	-0,46	0,72	-0,25	-0,84
9	Білорусь	0,71	-0,37	-0,09	-0,20	-0,17	0,33	0,24	0,31
10	Бельгія	-0,47	н/д	-0,38	-0,31	0,16	0,36	-0,39	0,75
11	Бермуди	-0,48	н/д	-0,32	-0,77	-0,11	-0,02	-0,49	-0,93
12	Бутан	-0,78	-0,33	-0,02	0,35	0,64	-0,15	-0,51	-0,43
13	Болівія	0,93	-0,15	-0,77	0,12	-0,38	0,67	0,46	0,12
14	Боснія і Герцеговина	0,60	-0,07	0,39	0,06	0,68	0,79	-0,50	-0,06
15	Ботсвана	-0,59	0,07	-0,57	0,04	0,52	0,31	0,17	0,68
16	Бразилія	0,17	0,36	-0,27	0,15	-0,13	-0,04	0,52	-0,12
17	Болгарія	0,29	-0,24	0,33	-0,15	0,79	0,78	-0,63	0,03
18	Буркіна-Фасо	0,83	-0,13	-0,46	0,30	0,76	0,55	0,65	0,95
19	Камбоджа	0,81	-0,19	0,73	0,68	0,94	-0,29	0,88	0,49
20	Камерун	-0,05	0,30	-0,37	-0,23	-0,06	0,66	0,55	-0,21
21	Канада	0,38	-0,03	-0,22	-0,17	0,32	0,27	-0,07	-0,41
22	Чилі	0,81	-0,17	0,11	-0,50	0,30	0,52	0,54	-0,78
23	Китай	0,90	0,66	0,73	0,61	0,81	0,77	0,79	-0,86
24	Китай, Гонконг	0,99	-0,26	-0,81	-0,70	0,58	0,95	0,75	0,75
25	Колумбія	0,91	-0,53	-0,55	-0,70	-0,10	0,51	0,83	0,22
26	Хорватія	-0,62	0,01	0,52	-0,57	0,70	0,65	-0,56	0,35
27	Чехія	0,37	-0,56	0,46	0,20	0,73	0,54	-0,43	0,89
28	Данія	0,74	0,07	-0,32	-0,42	0,29	-0,01	0,05	0,48
29	Естонія	0,29	-0,17	-0,20	-0,20	0,39	0,71	-0,80	0,86
30	Ефіопія	0,61	-0,24	0,95	0,93	0,78	0,83	0,84	-0,93
31	Фіджі	0,19	0,03	-0,01	0,35	0,77	0,79	0,09	-0,21
32	Фінляндія	0,21	0,31	-0,69	-0,60	-0,37	-0,76	н/д	-0,38
33	Франція	-0,08	0,29	-0,40	-0,52	-0,36	0,56	-0,29	0,79
34	Французька Полінезія	0,15	0,18	-0,16	-0,24	-0,60	-0,52	0,61	-0,50
35	Грузія	-0,88	-0,46	0,32	0,10	0,26	0,84	0,42	0,89
36	Німеччина	0,52	-0,74	0,10	0,14	0,49	0,65	-0,51	0,82
37	Греція	-0,49	0,26	-0,61	-0,49	-0,12	0,24	-0,13	0,67
38	Гренада	-0,65	н/д	0,18	0,35	0,57	0,51	-0,65	-0,78
39	Гватемала	0,91	-0,09	0,54	0,73	0,73	0,83	0,95	-0,70
40	Гайана	-0,53	0,53	-0,30	0,67	0,65	0,49	0,23	-0,12
41	Гаїті	0,75	-0,39	0,73	0,85	0,92	0,86	0,54	0,88
42	Угорщина	0,57	-0,43	0,29	0,38	0,81	-0,30	-0,22	0,80
43	Індія	0,80	-0,76	0,87	0,73	0,90	0,84	0,65	-0,05
44	Індонезія	-0,34	-0,38	0,40	0,47	0,67	0,67	0,41	-0,70
45	Ірландія	0,39	-0,20	0,27	0,71	0,20	0,08	0,51	0,89
46	Ізраїль	0,46	-0,45	0,29	0,26	0,53	0,62	0,32	-0,79
47	Італія	0,64	0,29	-0,23	-0,31	0,21	0,65	0,03	0,60
48	Ямайка	-0,56	0,17	0,37	0,39	0,14	-0,25	-0,26	-0,78
49	Японія	0,11	-0,49	0,32	0,27	0,52	-0,24	0,05	0,41
50	Кенія	0,73	-0,08	0,75	0,61	0,81	0,59	0,38	-0,43
51	Республіка Корея	0,84	0,33	0,34	0,28	0,78	0,83	-0,10	0,47
52	Киргизстан	0,01	-0,51	-0,71	-0,18	0,27	0,01	0,57	н/д
53	Латвія	-0,09	0,35	0,19	-0,31	0,51	0,88	-0,24	0,95
54	Литва	0,62	-0,12	0,31	0,34	0,54	0,76	-0,58	0,93
55	Люксембург	0,36	-0,17	-0,65	-0,59	-0,40	-0,70	0,17	0,78
56	Малагаскар	0,19	-0,32	0,18	0,11	-0,27	0,58	0,19	-0,03
57	Малайзія	0,24	0,42	0,10	-0,10	0,65	0,43	0,73	-0,91
58	Мальдіви	-0,64	0,85	-0,55	-0,89	0,41	-1,00	0,08	-0,03
59	Малі	0,59	0,30	-0,02	0,05	0,40	0,86	0,20	0,80

Закінчення табл. 3.1

№	Експорт послуг з ліцензування	ВВП на особу	Безробіття	ЕТРВ	ЕНТІВ	ЕСТІВ	ЕВТІВ	ІПІ	РВЕ
60	Мальта	-0,03	-0,71	-0,49	-0,46	-0,25	-0,52	-0,34	0,35
61	Маврикій	0,83	-0,31	-0,29	-0,61	0,77	0,47	0,46	-0,75
62	Мексика	0,42	-0,18	0,54	0,69	0,84	0,81	0,35	0,82
63	Монголія	-0,28	-0,12	-0,37	-0,08	0,92	0,71	-0,19	0,16
64	Чорногорія	-0,12	0,23	-0,21	0,11	0,40	-0,07	-0,75	-0,57
65	Марокко	-0,67	-0,16	0,16	н/д	0,93	0,51	0,69	0,63
66	Нова Каледонія	-0,18	0,06	-0,21	-0,16	-0,24	0,86	0,64	-0,55
67	Нова Зеландія	0,94	0,01	-0,36	-0,57	-0,01	0,75	0,09	-0,59
68	Норвегія	-0,21	0,57	-0,69	-0,26	0,19	-0,10	-0,24	-0,66
69	Перу	0,71	0,23	-0,34	0,45	0,68	0,80	0,49	-0,51
70	Філіппіни	0,52	-0,73	0,40	0,67	0,65	0,41	0,73	-0,74
71	Польща	0,68	-0,05	0,50	0,39	0,65	0,75	-0,17	0,90
72	Португалія	0,11	-0,37	0,21	0,34	0,48	0,40	0,25	0,79
73	Республіка Молдова	0,77	-0,37	0,19	-0,47	0,64	0,70	-0,46	-0,57
74	Румунія	0,30	н/д	0,11	-0,09	0,76	0,29	-0,59	0,95
75	Російська Федерація	0,74	-0,21	0,32	-0,44	0,52	0,68	-0,19	-0,68
76	Сейшельські острови	-0,52	н/д	-0,02	-0,11	0,88	-0,40	0,48	0,54
77	Сінгапур	0,74	-0,59	0,53	-0,06	0,59	0,70	0,80	-0,83
78	Словаччина	0,09	-0,37	0,05	н/д	0,70	0,57	-0,69	0,07
79	Словенія	-0,47	-0,50	н/д	0,24	0,53	0,72	0,30	0,75
80	Соломонові острови	0,77	0,35	0,94	-0,17	0,74	0,91	-0,25	0,69
81	Південна Африка	0,77	0,63	-0,05	-0,30	0,38	0,58	-0,25	-0,01
82	Свазіленд	0,05	-0,28	-0,52	-0,62	-0,75	-0,01	-0,19	-0,96
83	Швеція	0,68	-0,11	-0,51	-0,49	-0,08	-0,50	-0,40	-0,38
84	Швейцарія	0,93	0,35	-0,51	0,32	0,10	0,83	-0,19	0,70
85	Тайланд	0,50	-0,15	0,11	0,30	0,73	0,64	-0,32	-0,32
86	Македонія	0,91	-0,59	-0,06	-0,31	0,95	0,89	-0,18	0,66
87	Тувалу	-0,39	н/д	-0,48	0,09	0,39	-0,56	-0,28	0,55
88	Уганда	0,56	-0,12	0,43	0,35	0,68	0,56	0,37	0,60
89	Україна	0,57	0,41	-0,45	-0,67	-0,36	-0,36	-0,68	0,79
90	Об'єднане Королівство	0,56	0,13	0,31	-0,35	0,53	0,14	-0,39	0,86
91	Сполучені Штати	0,85	0,56	-0,18	-0,22	-0,53	-0,51	-0,33	-0,56
92	Уругвай	0,70	-0,02	-0,27	0,61	0,19	0,72	0,09	-0,80
93	Вануату	-0,06	-0,15	-0,08	0,01	0,54	0,45	-0,39	0,06
94	Зімбабве	0,90	-0,17	-0,67	-0,02	-0,38	-0,77	0,86	-0,09

Джерело: розраховано автором

Таблиця 3.2

Кореляція між імпортом послуг з ліцензування та соціально-економічними й інноваційними показниками країн світу

№	Ліцензування імпорт	ВВП на особу	Безробіття	ЕТРВ	ЕНТІВ	ЕСТІВ	ЕВТІВ	ІПІ	РВЕ
1	Албанія	0,71	0,13	0,66	-0,02	0,07	-0,09	0,54	0,33
2	Алжир	0,55	-0,04	-0,31	-0,59	-0,39	0,83	-0,45	-0,89
3	Аргентина	0,96	-0,24	-0,80	-0,88	-0,04	0,17	0,14	-0,92
4	Австралія	0,98	0,25	-0,41	-0,18	-0,20	0,48	0,40	-0,07
5	Австрія	0,76	0,49	-0,27	0,05	0,26	0,64	-0,38	0,42
6	Азербайджан	0,37	-0,28	0,38	-0,57	0,58	0,62	0,72	-0,49
7	Бангладеш	0,31	-0,09	0,64	0,73	0,85	0,68	0,92	0,12
8	Барбадос	-0,13	0,22	0,79	0,65	-0,42	0,69	-0,31	-0,65
9	Білорусь	0,81	-0,39	-0,07	-0,19	-0,17	0,33	0,25	0,31
10	Бельгія	0,53	-0,08	-0,29	-0,31	0,17	0,36	-0,46	0,75
11	Бермуди	0,24	0,00	-0,21	-0,55	0,05	0,20	-0,22	0,21
12	Бутан	0,59	-0,33	-0,02	0,35	0,64	-0,15	-0,42	-0,43
13	Болівія	0,87	-0,19	-0,77	0,11	-0,37	0,68	0,43	0,11
14	Боснія і Герцеговина	0,45	-0,07	0,39	0,06	0,69	0,79	-0,50	-0,06
15	Ботсвана	-0,03	0,08	-0,50	0,06	0,47	0,28	0,23	-0,16
16	Бразилія	0,67	-0,72	-0,51	0,49	-0,01	-0,08	0,34	0,06
17	Болгарія	0,90	-0,22	0,34	-0,15	0,79	0,78	-0,62	0,49
18	Буркіна-Фасо	-0,49	-0,13	-0,43	0,21	0,53	0,37	0,69	0,95
19	Камбоджа	0,62	-0,19	0,73	0,68	0,94	-0,29	0,88	0,49
20	Камерун	0,18	0,28	-0,35	-0,24	-0,05	0,15	0,60	-0,32
21	Канада	0,86	0,08	-0,29	-0,17	0,30	0,27	-0,05	-0,38

Продовження табл. 3.2

№	Ліцензування імпорту	ВВП на особу	Безробіття	ЕТРВ	ЕНТІВ	ЕСТІВ	ЕВТІВ	ПІ	РВЕ
22	Чилі	0,78	-0,32	0,22	-0,50	0,34	0,54	0,55	-0,79
23	Китай	0,99	0,43	0,25	-0,08	-0,47	-0,64	-0,67	0,61
24	Китай, Гонконг	-0,13	-0,21	-0,76	-0,65	0,44	0,88	0,73	0,78
25	Колумбія	0,95	-0,60	-0,57	-0,71	-0,11	0,52	0,82	0,22
26	Хорватія	0,38	0,01	0,52	-0,57	0,70	0,65	-0,56	0,35
27	Чехія	0,59	-0,56	0,46	0,21	0,72	0,54	-0,42	0,90
28	Данія	0,49	0,08	-0,32	-0,42	0,29	-0,01	-0,34	0,48
29	Естонія	0,67	-0,17	-0,20	-0,20	0,39	0,71	-0,80	0,86
30	Ефіопія	-0,47	-0,04	0,32	0,78	0,48	0,60	0,85	-0,61
31	Фіджі	0,91	0,03	-0,01	0,35	0,77	0,79	0,09	-0,21
32	Фінляндія	0,83	0,26	-0,67	-0,60	-0,38	-0,76	-0,04	-0,37
33	Франція	0,33	0,46	-0,09	-0,52	-0,37	0,59	-0,28	0,79
34	Французька Полінезія	-0,14	0,14	-0,14	-0,23	-0,47	-0,47	0,58	-0,25
35	Грузія	0,70	-0,46	0,33	0,10	0,26	0,84	0,43	0,89
36	Німеччина	0,41	-0,44	-0,09	0,04	0,43	0,60	-0,49	0,82
37	Греція	0,96	0,24	-0,60	-0,50	-0,13	0,23	-0,13	0,67
38	Гренада	0,85	0,00	-0,01	0,22	0,46	0,46	-0,58	-0,66
39	Гватемала	0,87	-0,10	0,58	0,76	0,75	0,85	0,95	-0,71
40	Гаяна	0,15	0,42	-0,32	0,67	0,60	0,50	0,19	-0,44
41	Гаїті	0,67	-0,31	0,64	0,71	0,83	0,83	0,33	0,90
42	Угорщина	0,84	-0,50	0,20	0,33	0,79	-0,31	0,44	0,80
43	Індія	0,95	-0,62	0,36	0,31	-0,30	-0,46	-0,11	-0,31
44	Індонезія	0,96	-0,78	0,47	0,50	0,23	0,17	-0,20	-0,56
45	Ірландія	0,29	0,58	-0,07	0,79	0,12	0,30	-0,02	-0,20
46	Ізраїль	-0,47	-0,43	0,28	0,25	0,52	0,62	0,32	-0,79
47	Італія	0,71	0,20	-0,25	-0,31	0,19	0,63	-0,11	0,61
48	Ямайка	0,77	0,18	0,37	0,39	0,14	-0,25	-0,26	-0,78
49	Японія	0,54	-0,49	-0,20	-0,49	-0,05	-0,57	-0,35	0,43
50	Кенія	0,22	-0,14	0,55	0,45	0,62	0,44	0,09	-0,42
51	Республіка Корея	0,79	0,15	0,41	0,34	0,75	0,80	-0,08	0,42
52	Киргизстан	-0,45	-0,51	-0,66	-0,11	0,27	0,01	0,56	0,00
53	Латвія	0,78	0,35	0,19	-0,31	0,51	0,88	-0,24	0,95
54	Литва	0,74	-0,12	0,31	0,34	0,54	0,76	-0,56	0,93
55	Люксембург	0,51	-0,16	-0,66	-0,60	-0,40	-0,70	0,12	0,78
56	Мадagasкар	0,07	0,02	0,07	0,13	-0,35	0,44	-0,29	-0,45
57	Малайзія	0,68	0,43	0,12	-0,08	0,64	0,41	0,72	-0,90
58	Мальдіви	0,59	0,38	-0,26	-0,34	-0,33	-0,50	0,83	0,23
59	Малі	-0,50	0,27	-0,27	-0,21	0,31	0,56	-0,06	0,52
60	Мальта	0,15	-0,72	-0,50	-0,45	-0,24	-0,52	-0,34	0,34
61	Маврикій	0,60	-0,31	-0,32	-0,57	0,51	0,50	0,36	-0,53
62	Мексика	-0,71	-0,40	0,55	0,70	0,86	0,80	0,31	0,83
63	Монголія	0,85	0,08	-0,39	-0,07	0,92	0,72	0,42	0,16
64	Чорногорія	0,08	-0,41	0,10	-0,60	0,40	-0,07	-0,75	-0,57
65	Мікрокі	0,37	-0,16	0,18	0,01	0,93	0,52	0,70	0,64
66	Нова Каледонія	0,29	0,08	-0,18	-0,10	-0,21	0,69	0,60	-0,38
67	Нова Зеландія	0,94	0,02	-0,36	-0,57	-0,02	0,75	0,13	-0,59
68	Норвегія	0,44	0,57	-0,69	-0,26	0,19	-0,10	-0,11	-0,66
69	Перу	0,56	0,15	-0,34	0,34	0,55	0,59	0,39	-0,38
70	Філіппіни	0,96	-0,89	0,49	0,72	0,63	0,39	0,78	-0,73
71	Польща	0,82	0,02	0,58	0,43	0,67	0,76	-0,17	0,91
72	Португалія	0,04	-0,39	0,22	0,35	0,48	0,39	0,25	0,79
73	Республіка Молдова	0,98	-0,38	0,20	-0,47	0,64	0,69	-0,46	-0,57
74	Румунія	0,70	0,19	0,21	-0,05	0,79	0,33	-0,58	0,95
75	Російська Федерація	0,90	-0,67	0,15	-0,30	0,12	0,35	0,19	-0,29
76	Сейшельські острови	0,75	0,00	-0,02	-0,11	0,88	-0,40	0,48	0,54
77	Сінгапур	0,97	-0,86	0,52	0,06	0,56	0,62	0,79	-0,83
78	Словаччина	0,63	-0,36	0,18	0,03	0,71	0,58	-0,63	0,07
79	Словенія	0,56	-0,48	0,02	0,24	0,53	0,72	0,29	0,75
80	Соломонові острови	0,73	0,32	0,93	-0,16	0,69	0,87	-0,38	0,74
81	Південна Африка	0,69	0,70	-0,03	-0,29	0,37	0,57	-0,28	-0,04
82	Свазіленд	-0,49	-0,26	-0,46	-0,57	-0,69	-0,04	-0,52	-0,94
83	Швеція	0,40	-0,19	-0,54	-0,50	-0,08	-0,50	-0,41	-0,38
84	Швейцарія	0,91	0,32	-0,54	0,32	0,11	0,83	0,06	0,72
85	Тайланд	0,96	-0,78	0,84	0,57	0,38	0,28	-0,09	-0,26
86	Македонія	0,75	-0,60	-0,06	-0,31	0,96	0,89	-0,18	0,66

Закінчення табл. 3.2

№	Ліцензування імпорту	ВВП на особу	Безробіття	ЕТРВ	ЕНТІВ	ЕСТІВ	ЕВТІВ	ІІІ	РВЕ
87	Тувалу	0,00	0,00	-0,30	0,14	0,38	-0,45	-0,15	0,35
88	Уганда	0,50	-0,15	0,44	0,37	0,70	0,57	0,36	0,61
89	Україна	0,87	0,21	-0,50	-0,68	-0,43	-0,39	-0,66	0,75
90	Об'єднане Королівство	0,06	0,21	0,35	-0,35	0,57	0,16	-0,39	0,86
91	Сполучені Штати	0,92	0,26	0,81	0,74	0,74	0,60	0,49	0,43
92	Уругвай	0,98	-0,02	-0,27	0,61	0,19	0,72	0,09	-0,80
93	Вануату	-0,27	-0,10	-0,06	0,06	0,30	0,49	-0,31	0,08
94	Зімбабве	0,30	-0,15	-0,62	0,00	-0,37	-0,78	0,85	-0,43

Джерело: розраховано автором

Таблиця 3.3

Кореляція між експортом послуг з ІТ-ВРО аутсорсингу та соціально-економічними й інноваційними показниками країн світу

№	Експорт послуг з ІТ-ВРО аутсорсингу	ВВП на особу	Безробіття	ЕТРВ	ЕНТІВ	ЕСТІВ	ЕВТІВ	ІІІ	РВЕ
1	Афганістан	0,37	0,38	-0,26	-0,49	-0,34	-0,46	-0,46	-0,58
2	Албанія	0,74	0,14	0,61	-0,05	0,06	-0,22	0,57	0,42
3	Алжир	0,20	0,02	-0,34	-0,58	-0,40	0,83	-0,44	-0,89
4	Аргентина	0,94	-0,16	-0,81	-0,86	-0,06	0,14	0,14	-0,92
5	Вірменія	0,53	0,05	0,78	-0,60	-0,28	0,01	-0,58	0,89
6	Австралія	0,55	0,24	-0,41	-0,19	-0,20	0,49	0,43	-0,06
7	Австрія	0,67	0,46	-0,29	0,05	0,26	0,63	-0,45	0,47
8	Азербайджан	0,46	-0,28	0,39	-0,57	0,58	0,62	0,81	-0,49
9	Бангладеш	0,49	-0,03	0,73	0,78	0,83	0,65	0,92	0,12
10	Білорусь	0,45	-0,59	0,09	-0,12	-0,11	0,36	0,25	0,29
11	Бельгія	0,58	-0,12	-0,28	-0,31	0,16	0,34	-0,39	0,80
12	Бенін	0,08	0,38	0,19	0,22	0,10	0,26	0,54	0,60
13	Бермуди	0,08	н/д	-0,21	-0,55	0,05	0,20	-0,37	-0,70
14	Болівія	0,93	-0,15	-0,77	0,12	-0,38	0,67	0,46	0,12
15	Ботсвана	0,53	0,08	-0,50	0,06	0,47	0,28	0,23	0,70
16	Бразилія	0,19	0,20	-0,30	0,23	-0,09	-0,03	0,53	-0,13
17	Болгарія	0,67	-0,10	0,33	-0,15	0,78	0,76	-0,59	0,08
18	Канада	0,88	0,06	-0,25	-0,15	0,33	0,26	-0,07	-0,39
19	Чилі	0,87	-0,18	0,13	-0,50	0,31	0,52	0,54	-0,78
20	Китай, Гонконг	0,34	-0,23	-0,77	-0,66	0,46	0,89	0,73	0,78
21	Колумбія	0,64	-0,55	-0,56	-0,71	-0,11	0,52	0,83	0,22
22	Коста-Рика	0,97	0,33	-0,06	0,82	0,83	0,10	0,87	-0,88
23	Кот д'Івуар	-0,79	0,09	0,18	-0,01	0,88	-0,27	0,41	-0,68
24	Хорватія	0,14	0,02	0,52	-0,56	0,70	0,65	-0,55	0,36
25	Чехія	0,43	-0,50	0,42	0,19	0,71	0,52	-0,42	0,91
26	Естонія	0,61	-0,16	-0,19	-0,20	0,39	0,70	-0,80	0,87
27	Фіджі	н/д	0,03	-0,01	0,35	0,77	0,79	0,09	-0,21
28	Франція	0,58	0,29	-0,21	-0,51	-0,37	0,50	-0,19	0,85
29	Грузія	0,63	-0,46	0,33	0,10	0,26	0,84	0,42	0,89
30	Німеччина	0,53	-0,42	-0,11	0,01	0,31	0,36	-0,59	0,88
31	Греція	-0,25	0,27	-0,62	-0,49	-0,12	0,24	-0,12	0,67
32	Гватемала	0,51	-0,08	0,54	0,73	0,73	0,83	0,95	-0,70
33	Гайана	-0,37	0,42	-0,31	0,67	0,60	0,50	0,19	-0,04
34	Угорщина	0,48	-0,41	0,28	0,36	0,80	-0,30	-0,22	0,81
35	Індія	0,98	-0,39	-0,12	-0,09	-0,64	-0,71	-0,31	-0,29
36	Індонезія	0,65	-0,47	0,45	0,50	0,70	0,68	0,39	-0,70
37	Ізраїль	0,75	-0,69	0,35	0,25	0,62	0,70	0,31	-0,84
38	Італія	-0,06	0,43	-0,19	-0,27	0,22	0,63	0,01	0,65
39	Ямайка	0,32	0,18	0,37	0,39	0,14	-0,25	-0,26	-0,78
40	Казхстан	0,85	-0,31	-0,17	-0,30	0,52	0,58	-0,14	-0,89
41	Республіка Корея	0,89	0,34	0,28	0,23	0,75	0,80	-0,12	0,46
42	Киргизстан	0,31	-0,51	-0,66	-0,11	0,27	0,01	0,57	н/д
43	Латвія	0,49	0,35	0,20	-0,30	0,51	0,88	-0,24	0,95
44	Литва	0,56	-0,13	0,31	0,34	0,54	0,76	-0,58	0,93
45	Люксембург	0,56	-0,15	-0,65	-0,59	-0,39	-0,69	0,17	0,78
46	Маврикій	0,61	-0,31	-0,32	-0,57	0,51	0,50	0,36	-0,52
47	Намібія	-0,12	0,55	-0,64	0,28	0,21	-0,69	0,26	0,49
48	Нова Каледонія	0,63	0,08	-0,18	-0,10	-0,21	0,69	0,60	-0,18

Закінчення табл. 3.3

№	Експорт послуг з IT-ВРО аутсорсингу	ВВП на особу	Безробіття	ЕТРВ	ЕНТІВ	ЕСТІВ	ЕВТІВ	ІПІ	РВЕ
49	Норвегія	0,39	0,57	-0,70	-0,26	0,19	-0,10	-0,24	-0,66
50	Філіппіни	0,93	-0,43	0,37	0,10	0,05	-0,64	-0,34	0,18
51	Польща	0,58	0,11	0,59	0,45	0,71	0,74	-0,17	0,92
52	Португалія	0,17	-0,38	0,21	0,34	0,48	0,39	0,25	0,80
53	Республіка Молдова	0,87	-0,41	0,24	-0,48	0,65	0,70	-0,46	-0,57
54	Румунія	0,50	0,34	0,09	-0,06	0,76	0,26	-0,50	0,95
55	Російська Федерація	0,63	-0,48	0,50	-0,42	0,50	0,69	-0,15	-0,68
56	Словенія	0,63	-0,48	0,02	0,24	0,53	0,72	0,31	0,75
57	Соломонові острови	0,68	0,32	0,93	-0,16	0,69	0,87	-0,38	0,74
58	Шрі Ланка	0,96	-0,68	0,84	0,71	0,69	0,67	0,72	-0,50
59	Тайланд	-0,08	-0,14	0,11	0,30	0,73	0,63	-0,32	-0,32
60	Македонія	0,85	-0,61	-0,05	-0,31	0,96	0,89	-0,18	0,66
61	Тонга	0,64	-0,27	0,37	0,29	0,56	0,93	0,25	0,32
62	Туніс	0,68	0,07	-0,70	-0,13	0,60	0,22	-0,56	0,03
63	Уганда	0,45	-0,15	0,44	0,33	0,67	0,54	0,37	0,58
64	Україна	-0,10	0,69	0,18	-0,43	-0,11	-0,29	-0,72	0,61
65	Об'єднана Республіка Танзанія	0,59	-0,18	0,75	-0,21	-0,39	0,58	0,59	0,17
66	Сполучені Штати	0,98	-0,19	0,57	0,52	0,69	0,60	0,36	0,56
67	Уругвай	0,88	-0,04	-0,26	0,62	0,19	0,72	0,09	-0,80

Джерело: розраховано автором

Таблиця 3.4

Кореляція між експортом послуг з франчайзингу та соціально-економічними й інноваційними показниками країн світу

№	Експорт послуг з франчайзингу	ВВП на особу	Безробіття	ЕТРВ	ЕНТІВ	ЕСТІВ	ЕВТІВ	ІПІ	РВЕ
1	Австралія	0,42	0,75	-0,07	0,05	-0,26	0,13	0,05	0,11
2	Австрія	0,27	0,56	0,04	0,33	-0,09	0,42	-0,35	0,38
3	Бельгія	0,32	0,39	н/д	-0,15	-0,18	0,13	-0,45	0,61
4	Болгарія	0,23	0,21	-0,01	-0,34	0,39	0,55	-0,40	0,28
5	Канада	0,61	-0,04	-0,27	0,05	0,15	0,26	0,09	-0,13
6	Китай, Гонконг	0,89	-0,56	-0,94	-0,82	0,16	0,65	0,75	0,67
7	Хорватія	-0,18	0,83	0,48	-0,55	0,28	0,48	-0,45	0,63
8	Чехія	0,21	-0,03	0,74	0,59	0,32	0,37	-0,51	0,90
9	Данія	0,28	0,78	-0,37	-0,07	-0,02	0,04	-0,05	0,58
10	Республіка Корея	0,89	-0,18	0,83	0,64	0,41	0,60	-0,36	0,34
11	Португалія	н/д	-0,31	0,65	0,58	0,10	0,18	-0,11	0,85
12	Сполучені Штати	0,74	0,44	0,73	0,85	0,48	0,43	0,30	0,50

Джерело: розраховано автором

Основні макроекономічні показники України за 2005-2015 роки

Основні макроекономічні показники	Од. виміру	Роки																
		2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015						
Номинальний ВВП	млрд. грн	441,5	544,2	720,7	948,1	913,3	1082,6	1302,1	1408,9	1465,2	1586,9	1979,5						
Номинальний ВВП	млрд. дол. США	86,2	107,8	142,7	179,9	117,2	136,4	163,4	176,3	182,0	132,0	90,6						
Зростання ВВП (реальне)	% дпп	2,7	7,3	7,9	2,3	-14,8	4,1	5,2	0,3	0,0	-6,6	-7,2						
Промислове виробництво (реальне)	% дпп	3,1	6,2	10,2	-3,1	-21,9	11,2	7,3	-0,5	-4,7	-10,7	-13,4						
Сільськогосподарське виробництво (реальне)	% дпп	-0,1	0,4	-5,2	17,5	0,1	-1,0	17,5	-4,5	13,7	2,8	-4,8						
Індекс споживчих цін, в середньому за період	% дпп	13,5	9,1	12,8	25,2	15,9	9,4	8,0	0,6	-0,3	12,1	48,7						
Індекс виробничих цін, в середньому за період	% дпп	16,7	9,6	19,5	35,5	6,5	20,9	19,0	3,7	-0,1	17,1	36,0						
Експорт товарів та послуг	% дпп	7,5	13,2	27,5	33,8	-36,7	27,1	28,2	1,0	-5,2	-0,2	-30,5						
Рахунок поточних операцій	млрд. дол. США	2,5	-1,6	-5,3	-12,9	-1,9	-2,9	-9,3	-14,3	-16,4	-5,3	-0,2						
Чисті прями іноземні інвестиції	млрд. дол. США	6,5	5,3	9,2	9,9	4,5	5,7	6,6	6,6	3,4	0,3	3,1						
Дефіцит (профіцит) зведеного бюджету	% ВВП	-1,9	-0,7	-1,1	-1,5	-2,4	-6,0	-1,8	-3,6	-4,4	-4,6	-1,6						
Загальний державний борг	% ВВП	17,7	14,8	12,5	19,9	33,0	39,9	36,0	37,4	39,9	70,2	79,4						

Джерело: складено автором на основі 41

Вихідні дані для прогнозування обсягу використання КВ в Україні за оптимістичним сценарієм [складено автором]

№	Індикатор	Роки													
		2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2020	2025	2030
1.	Темп росту ВВП, %	7,30	7,90	2,30	-14,80	4,20	5,47	0,24	-0,03	-6,55	-9,77	2,31	104	106	107
2.	Питома вага високотехнологічної продукції та послуг у структурі експорту товарів і послуг, %	3,40	3,65	3,29	5,55	4,34	4,39	6,30	5,89	6,51	7,27	7,85	9	12	15
3.	Кількість зайнятих працівників на середніх і малих підприємствах, фізичних осіб - суб'єктів малого підприємництва, млн осіб	3,90	3,80	6,30	6,40	8,4	7,7	7,5	7,3	6,9	6,5	6,5	8,3	9,5	10,5
4.	Показник у рейтингу легкості ведення бізнесу Doing Business	142	124	144	145	142	149	149	152	112	87	83	73	53	33
5.	Експортність ВВП, кг нафтового еквіваленту на 1000 дол США	0,350	0,352	0,332	0,332	0,368	0,334	0,322	0,305	0,298	0,282	0,28	0,27	0,23	0,2
6.	Питома вага підприємств, що займаються інноваціями, %	11,2	14,2	13	12,8	13,8	16,2	17,4	16,8	16,1	17,3	18,9			
7.	Частка реалізованої і повністюї продукції в обсязі промислової продукції, %	6,7	6,7	5,9	4,8	3,8	3,8	3,3	2,8	2,5	1,4	1,3	7	10	15
8.	Питома вага зарплати виконавчих і науково-технічних робіт у ВВП, %	0,98	0,93	0,9	0,95	0,9	0,79	0,8	0,8	0,69	0,65	0,57	1	2,5	3
9.	Рівень рентабельності сільськогосподарського виробництва, %	2,8	15,6	13,4	13,8	21,1	27	20,5	11,2	25,8	8,7	9,3	10	12,5	15
10.	Повільняє спрацьовування ринку корупції в державному секторі з боку ділового класу та експертів ("Індекс спрацьовування корупції" за методологією Transparency International)	28,00	27,00	25,00	22,00	24,00	23,00	23	23	26	27	29	40	50	60
11.	Рівень зайнятості населення віком від 20 до 64 років, %	65,9	66,7	67,3	64,7	65,5	66,3	66,9	67,3	64,5	64,4	64,2	66	68	70
12.	Середньозважений темп росту середньомісячної зарплатної плати працівників за видами економічної діяльності, %	118,3	112,5	106,3	90,8	110,2	108,7	114,4	108,2	93,5	79,8	109	10,1	13,7	15,5
13.	Середньозважений темп росту продуктивності праці за видами економічної діяльності, %	1,07	1,08	1,03	0,88	1,04	1,05	1,01	0,99	0,99	0,90	1,03	4,2	7,3	9
14.	Питома вага ті депривації, що запроваджували інновації, %	10	11,5	10,8	10,7	11,5	12,8	13,6	13,6	12,1	15,2	16,6	17,56	18,7	21
15.	Прямі інвестиції іноземців, % до ВВП	5,20	7,14	5,94	4,07	4,74	4,42	4,65	2,46	0,63	3,35	3,69	4	6,8	9,3
16.	Інфляція (споживчі ціни), %	9,06	12,84	25,23	15,89	9,38	7,96	0,56	-0,28	12,19	48,72	13,90	9	5	3
17.	Середні ставки за кредитами	15,17	13,90	17,49	20,86	15,87	15,95	18,39	16,65	17,72	21,82	19,24	18	15	10
18.	Відкритість економіки	96,10	95,21	101,83	94,42	98,14	106,24	91,79	95,15	100,69	107,08	104,81	105	108	111

СПИСОК ПУБЛІКАЦІЙ ЗА ТЕМОЮ ДИСЕРТАЦІЇ

1. Самсонова Л.В. Роль контрактних відносин в глобальних виробничих системах / Л.В. Самсонова // Економічний простір: міжнар. наук. екон. вид. – 2016. – № 107. – С. 60–72.
2. Самсонова Л.В. Регулювання контрактних відносин на національному та міжнародному рівнях / Л.В. Самсонова // Вісник ПДТУ Економічні науки. – 2016. – № 31. – С. 297–303.
3. Самсонова Л.В. Сучасний стан розвитку контрактних відносин у системі міжнародної виробничо-збутової кооперації / Л.В. Самсонова // Науковий економічний журнал «Інтелект ХХІ». – 2017. – № 6. – С.19–23.
4. Самсонова Л.В. Вплив контрактних відносин на макроекономічну стабільність приймаючих країн / Л.В. Самсонова // Мукачівський державний університет «Економіка та суспільство». – 2017. – № 5. – С. 72–76.
5. Самсонова Л.В. Видова та геопросторова структура міжнародних контрактних відносин /Л.В. Самсонова // Бізнес-навігатор. – 2017. – №4. – С. 48–56.
6. Самсонова Л.В. Виробництво за договором в міжнародному бізнесі / Л.В. Самсонова // Eurasian academic research journal: multilanguage science journal. – 2016. – № 2 (02). – С. 146–152.
7. Самсонова Л.В. Підходи до оцінювання рівня інтегрованості країн у міжнародні коопераційні зв'язки / Л.П. Кудирко, Л.В. Самсонова // Зб. наук. пр. «Економічний простір». – 2017. – № 119. – С. 36–48. *(Особистий внесок автора: систематизовано підходи до оцінки рівня інтегрованості країн у відносинах міжнародної кооперації).*
8. Samsonova L. Features of ukraine participation in international contractual relations / T. Melnyk, L. Kudyenko, L. Samsonova // Baltic Journal of Economic Studies. – 2018. – № 2. – С. 276–282 *(Особистий внесок автора: здійснено оцінку конкурентних переваг країн, що інтегровані в міжнародне підрядне виробництво з використанням методик Т.Л. Вальраса та Ж. Лафая).*

9. Самсонова Л.В. Види міжнародних контрактних відносин та їх вплив на соціально-економічний розвиток країн / Л.В. Самсонова // Науковий вісник УжНУ «Міжнародні економічні відносини та світове господарство». – 2018.– № 2. – С. 44–49.
10. Самсонова Л. В. Диверсифікація методів виробничої експансії ТНК / Л.В. Самсонова : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. [«Сучасні трансформації економіки та менеджменту в еру глобалізації»], Клайпеда (Литва, 29 січ. 2016 р.). – 2016. – С. 46–50.
11. Самсонова Л.В. Contractual relations and international technology transfer / Л.В. Самсонова : матеріали ІХ міжнар. бізнес-форуму [«Проблеми та перспективи розвитку інноваційної діяльності в Україні»], (Київ, 17 берез. 2016 р.). – Київ, 2016. – С. 155–156.
12. Самсонова Л.В. Макроекономічні ефекти контрактних відносин для стран-реципієнтів / Л.В. Самсонова : матеріали круглого столу [«Національний бізнес у вимірі стратегічного партнерства з європейським союзом»], (Київ, 28 квітня 2016 р.). – Київ, 2016. – С. 44–45.
13. Самсонова Л.В. Міжнародний трансфер технологій в контексті розвитку контрактних відносин / Л.В. Самсонова : матеріали ІІ Міжнар. наук.-практ. конф. [Інноваційна економіка], (Одеса, 07–08 жовт. 2016 р.). – Одеса, 2016. – С. 19–21.
14. Самсонова Л.В. Сутність та цілі міжнародної виробничої кооперації / Л.В. Самсонова : матеріали міжнар. наук.-практ. конф. [«Актуальні проблеми використання потенціалу економіки країни: світовий досвід та вітчизняні реалії»], (Дніпропетровськ, 14-15 жовт. 2016 р.) – Дніпропетровськ, 2016. – С. 34–37.
15. Самсонова Л. В. Тенденції розвитку толінгових послуг у міжнародному вимірі / Л.В. Самсонова : матеріали міжнар. наук.-практ. конф. [«Сервісна економіка в умовах глобальної конкуренції: правовий та інституційний виміри»], (Київ, 15-16 листоп. 2017 р.) – Київ, 2017. – С. 255–259.
16. Самсонова Л.В. Організаційно-економічний механізм регулювання контрактних відносин / Л.В. Самсонова: матеріали міжнар. наук.-практ. конф.

[«Економічний розвиток держави, регіонів та підприємництва: оцінки та прогнози»], (Запоріжжя, 8 груд. 2017р.) – Запоріжжя, 2017. – С. 29–31.

17. Самсонова Л.В. Форми і методи регулювання міжнародних контрактних відносин на державному рівні / Л.В. Самсонова : матеріали міжнар. наук.-практ. конф. [«Розвиток економіки та управління на світовому, державному та регіональному рівнях»], (Київ, 16-17 берез. 2018 р.) – Київ, 2018. – С. 20–24.

18. Самсонова Л.В. Міжнародні контрактні відносини як стратегія виходу на зарубіжні ринки / Л.В. Самсонова : матеріали міжнар. наук.-практ. конф. [«Управління інноваціями в маркетингу: сучасні тренди і стратегічні імперативи»], (Познань, 12-13 квіт. 2018 р.) – Польща, 2018. – С. 203–207.



**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ**

вул. Кіото, 19, м. Київ, 02156, тел. (044) 531 47 41, факс (044) 544 39 74
e-mail knteu@knteu.kiev.ua, код ЄДРПОУ 01566117

05.10.2018 № 2625/дд
На № _____

ДОВІДКА

Видана Самсоновій Лілії Валеріївні, аспіранту кафедри міжнародних економічних відносин Київського національного торговельно-економічного університету, про те, що окремі положення, висновки та пропозиції, що містяться в дисертаційному дослідженні, виконаному на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук на тему: «Контрактні відносини в системі міжнародної кооперації», застосовувалися в освітньому процесі Київського національного торговельно-економічного університету під час підготовки науково-методичного забезпечення дисципліни «Європейська інтеграція», зокрема у розробленні опорного конспекту лекцій з дисципліни «Європейська інтеграція» для спеціальностей «Економіка» (спеціалізація «Міжнародна економіка»), «Міжнародні економічні відносини» (спеціалізація «Міжнародний бізнес»), «Менеджмент» (спеціалізація «Менеджмент ЗЕД») освітнього рівня «бакалавр».

Довідка видана для подання до спеціалізованої вченої ради Д 26.055.06 у Київському національному торговельно-економічному університеті.

Проректор з наукової роботи



С.В. Мельниченко



**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ**

вул. Києво, 19, м. Київ, 02156, тел. (044) 531 47 41, факс (044) 544 39 74
e-mail knteu@knteu.kiev.ua, код ЄДРПОУ 01566117

28.06.2018 № 1486/10
На № _____

ДОВІДКА

Видана Самсоновій Лілії Валеріївни, аспіранту кафедри міжнародних економічних відносин Київського національного торговельно-економічного університету, про те, що вона з 02.05.2018 по сьогодні бере участь у розробленні науково-дослідної роботи № 641/20 «Стратегічне партнерство у вимірі економічної безпеки України» (термін виконання: I кв. 2016 р. – IV кв. 2018 р.).

Номер державної реєстрації НДР – 0116U000785.

Особистий внесок Самсонової Лілії Валеріївни:

- проаналізовано теоретичні напрацювання щодо класифікації форм міжнародної кооперації та місця контрактних відносин серед них;
- виокремлено та систематизовано найбільш поширені класифікаційні ознаки для контрактних відносин;
- визначено взаємозв'язок між контрактними відносинами та показниками соціально-економічного розвитку країн світу.

Довідка видана для подання до спеціалізованої вченої ради Д.26.055.06 Київського національного торговельно-економічного університету.

Проректор
з наукової роботи



С. В. Мельниченко



**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ**

вул. Кіото, 19, м. Київ, 02156, тел. (044) 531 47 41, факс (044) 544 39 74
e-mail knteu@knteu.kiev.ua, код ЄДРПОУ 01566117

08.06.2018 № 1489/20
На № _____

ДОВІДКА

Видана Самсоновій Лілії Валеріївні, аспіранту кафедри міжнародних економічних відносин Київського національного торговельно-економічного університету, про те, що вона з 23.10.2017 по 31.12.2017 брала участь у розробленні науково-дослідної роботи № 655/20 «Експорт-промоуши України в умовах дестабілізації глобальних торговельних регуляторів» (термін виконання: IV кв. 2017 р. – III кв. 2019 р.).

Номер державної реєстрації НДР – 0117U007173.

Особистий внесок Самсонової Лілії Валеріївни:

- проаналізовано світові обсяги використання контрактних відносин за видовою та галузевою структурою;
- проведено аналіз геопросторової структури контрактних відносин;
- аутентифіковано країни, які найбільше залучені до контрактних відносин.

Довідка видана для подання до спеціалізованої вченої ради Д.26.055.06 Київського національного торговельно-економічного університету.

**Проректор
з наукової роботи**



С. В. Мельниченко



**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ**

вул. Кіото, 19, м. Київ, 02156, тел. (044) 531 47 41, факс (044) 544 39 74
e-mail knteu@knteu.kiev.ua, код ЄДРПОУ 01566117

28.06.2018 № *1490/18*
На № _____

ДОВІДКА

Видана Самсоновій Лілії Валеріївни, аспіранту кафедри міжнародних економічних відносин Київського національного торговельно-економічного університету, про те, що вона з 02.10.2017 по 31.12.2017 брала участь у розробленні науково-дослідної роботи № 625/20 «Євроінтеграційні пріоритети розвитку національного бізнесу» (термін виконання: I кв. 2015 р. – IV кв. 2017 р.).

Номер державної реєстрації НДР – 0115U000562.

Особистий внесок Самсонової Лілії Валеріївни:

- обґрунтовано економічну сутність категорій «система міжнародної кооперації» та «міжнародні контрактні відносини»;
- запропоновано комплексний методичний інструментарій щодо оцінки ступеня залучення країн у міжнародні контрактні відносини.

Довідка видана для подання до спеціалізованої вченої ради Д.26.055.06 Київського національного торговельно-економічного університету.

Проректор
з наукової роботи



С. В. Мельниченко

С. В. Мельниченко



**МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ
УНІВЕРСИТЕТ**

вул. Кіото, 19, м. Київ, 02156, тел. (044) 531 47 41, факс (044) 544 39 74
e-mail knteu@knteu.kiev.ua, код ЄДРПОУ 01566117

08.06.2018 № *БН/20*
На № _____

ДОВІДКА

Видана Самсоновій Лілії Валеріївни, аспіранту кафедри міжнародних економічних відносин Київського національного торговельно-економічного університету, про те, що вона з 01.03.2018 по 31.05.2018 брала участь у розробленні науково-дослідної роботи № 648/20 «Глобальні імперативи розвитку міжнародних виробничих мереж» (термін виконання: 01.03.2018 – 31.05.2018).

Номер державної реєстрації НДР – 0117U000508.

Особистий внесок Самсонової Лілії Валеріївни:

- визначено роль контрактних відносин у формуванні міжнародних виробничих мереж;
- систематизовано макроекономічні ефекти участі країн у міжнародній виробничо-збутовій кооперації через формати контрактних відносин.

Довідка видана для подання до спеціалізованої вченої ради Д.26.055.06 Київського національного торговельно-економічного університету.

Проректор
з наукової роботи



С. В. Мельниченко



ЗАПОРІЗЬКА ОБЛАСНА ДЕРЖАВНА АДМІНІСТРАЦІЯ
УПРАВЛІННЯ ЗОВНІШНІХ ЗНОСИ ТА
ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

пр. Соборний, 164, м. Запоріжжя, 69107, тел./факс: (061) 224-65-69, тел. (061) 224-66-63
 E-mail: uzez@zoda.gov.ua, http://www.investmentzp.org.ua, Код ЄДРПОУ 25971041

26.04.2018 № 02-01-13/0312

На № _____ від _____

Голові спеціалізованої
 вченої ради Д 26.055.06
 «Київський національний
 торговельно-економічний
 університет» д.е.н., проф.
 Мельник Т.М.

ДОВІДКА

про впровадження результатів дисертаційного дослідження

Результати дисертаційного дослідження Самсоної Лілії Валеріївни використовуються в роботі Управління зовнішніх зносин та зовнішньо-економічної діяльності Запорізької обласної державної адміністрації. Розробки та рекомендації автора прийняті до уваги та застосовуються з метою розвитку малого та середнього підприємництва області через формат контрактних відносин. З огляду на специфіку господарської діяльності, найбільший інтерес для області представляють франчайзинг, виробництво за контрактом та контрактне фермерство. Це обумовлено наявністю великої кількості дрібних фермерських господарств, декількох крупних швейних фабрик та інших представників малого та середнього бізнесу, які можуть підвищити ефективність своєї діяльності шляхом залучення до міжнародних контрактних відносин. Запропоновані автором заходи зі стимулювання розвитку контрактних відносин для України можливо реалізувати, в тому числі, й на теренах Запорізької області. Найвагомішими для роботи Управління виявилися напрацювання автора у сфері виокремлення та систематизації міжнародних та національних нормативно-правових актів у сфері регулювання окремих видів контрактних відносин, які використовуються з метою консультування підприємців, що бажають вести бізнес шляхом залучення до міжнародних франчайзингових мереж або надавати послуги з переробки давальницької сировини з подальшою реалізацією готової продукції закордоном.

Довідку видано для подання до спеціалізованої вченої ради Д 26.055.06 за спеціальністю 08.00.02 – світове господарство і міжнародні економічні відносини «Київський національний торговельно-економічний університет».

Начальник Управління



А.Ю. Бойко



ВЕРХОВНА РАДА УКРАЇНИ

Комітет з питань європейської інтеграції

01008, м. Київ-8, вул. М. Грушевського, 5, тел. 255-34-42, факс: 255-33-13, e-mail: comsec@int.int.gov.ua

№ 04-17/16-621(116974)

- 04 - 06 2018 р.

Голові спеціалізованої
вченої ради Д 26.055.06
«Київський національний
торговельно-економічний
університет» д.е.н., проф.
Мельник Т.М.

ДОВІДКА

**про впровадження результатів дисертаційного дослідження аспіранта
кафедри міжнародних економічних відносин КНТЕУ**

Результати дисертаційного дослідження «**Контрактні відносини в системі міжнародної кооперації**» Самсоної Лілії Валеріївни використовуються в роботі Комітету Верховної Ради України з питань європейської інтеграції. Рекомендації щодо систематизації міжнародного досвіду країн з регулювання міжнародних контрактних відносин, прийнято до уваги. Вони слугують методологічним підґрунтям для підготовки аналітичних матеріалів з удосконалення діяльності системи органів державного управління при співпраці України з країнами Європейського Союзу. Проведений автором аналіз обсягів імпорту/експорту давальницької сировини та готової продукції виготовленої з неї за країнами ЄС, а також особливостей здійснення операцій з її переробки в Україні.

Довідку видано для подання до спеціалізованої вченої ради Д 26.055.06 за спеціальністю 08.00.02 – світове господарство і міжнародні економічні відносини «Київський національний торговельно-економічний університет»

Заступник голови Комітету

Іонова М. М.