

УДК 339.944

**РОЛЬ КОНТРАКТНИХ ВІДНОСИН
В ГЛОБАЛЬНИХ ВИРОБНИЧИХ СИСТЕМАХ****Самсонова Л.В.***Київський національний торговельно-економічний університет*

Встановлено, що апелювання ТНК до контрактних відносин, які є виявом екстерналізації та альтернативою власним прямим інвестиціям, зумовлено їх перевагами, зокрема, розподілом витрат і ризиків з третьою стороною, отриманням доступу до активів та ресурсів третьої сторони. Визначено, що пріоритетність контрактних відносин щодо звичайної торгівлі між ТНК та незалежним партнером доцільна у випадку ускладнення відносин між продавцем і покупцем, що супроводжується збільшенням витрат на координацію і транзакційну взаємозалежність. Обґрунтовано, що серед макроекономічних ефектів розвитку міжнародних контрактних відносин для приймаючих країн є формування потужного національного виробничого сектора за умови інституціональної спроможності урядів приймаючих країн забезпечувати відповідні умови для нерезидентів-замовників, здатності до співпраці національних компаній. Емпірично доведено, що феномен контрактних відносин притаманний в більшій мірі країнам, що розвиваються; в галузях - електроніка, виготовлення комплектуючих, легка промисловість, темпи приросту виробництва через контрактні відносини вищі від середньогалузевих, що дає підстави прогнозувати вірогідність секторальних структурних трансформацій. Основні теоретичні положення та висновки можуть слугувати методологічною базою для експертної оцінки регуляторної політики в контексті її відповідності вирішенню проблем формування сприятливого інституціонального середовища для національного бізнесу та ТНК, залучення національних підприємств в глобальні виробничі мережі через механізм виробничо - збутової кооперації. Аналіз поліваріантних механізмів зовнішньої експансії міжнародних компаній шляхом інтерналізації чи екстерналізації їх діяльності дозволяє вийти за межі усталених поглядів щодо форматів відносин між ТНК та приймаючими країнами виключно через інвестиційні форми як найбільш сприятливі.

Ключові слова: глобальні виробничі системи, контрактні відносини, міжнародна кооперація, пряме інвестування, торгівля, приймаючі країни, країни базування, додана вартість.

UDC 339.944

**THE ROLE OF CONTRACTUAL RELATIONS
IN GLOBAL VALUE CHAININGS****Samsonova L.***Kyiv National University of Trade and Economy*

Having conducted an in-depth investigation, it was found that TNC's are appealing to contractual relations as manifestation of externalization and an alternative to FDI, due

to its advantages in costs and risks allocation with other party and access to other party's assets. The current research has discovered that the priority of contractual relations compared to regular trade between TNCs and independent partner is reasonable when the complexity of the buyer-seller relationship leads to increased coordination costs and transactional interdependence. It was substantiated that one of the macroeconomic effects of international contractual relations development, for host countries, is establishing of a strong national manufacturing sector. Such possibility depends directly upon institutional capacity of a host country government to create appropriate conditions for nonresidents, the ability to cooperate with domestic companies. Empirical studies show that the current phenomenon of contractual relations is significant and important for developing countries; in electronic, textile industries and components manufacturing they are growing more rapidly than the industries in which they operate. It means that we can predict the probability of structural transformation of these industries. The main theoretical principles and findings could be used as a methodological basis for expert review of regulatory policy in the context of its compliance with solving problems of creating a favorable institutional environment for local businesses and multinational corporations, involving local enterprises into global value chains with the means of cooperation. The analysis of TNCs multivariate mechanism of external expansion through its business internalization or externalization allows going far beyond the established views on understanding relations between TNCs and host countries not exclusively by investment as the most appropriate and beneficial option.

Keywords: global value chains, contractual relations, international cooperation, direct investment, trade, host countries, home countries, value added.

Актуальність проблеми. Сучасний стан світового господарства можна охарактеризувати інтенсивним взаємопроникненням та переплетінням торговельних і виробничих відносин між країнами на різних рівнях господарювання, у т.ч. 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, 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 зовнішньої експансії нашоухується на додаткові ризики, пов'язані із політичною нестабільністю, корумпованістю місцевих еліт, військовими конфліктами тощо.

В зв'язку з цим, компанії все активніше починають використовувати способи організації власного міжнародного виробництва, що є альтернативними прямим інвестиціям. В умовах загострення міжнародної конкуренції за інвестиційні ресурси, країни-учасники світової спільноти прагнуть використовувати весь спектр можливостей для нарощування масштабів локалізації на своїх теренах не лише шляхом традиційних форм міжнародного виробництва, але і новітніх, серед яких особливої ваги набувають саме контрактні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розвитку міжнародного виробництва та торгівлі досліджено у цілій низці праць вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема Р.Алігера, С.Богачова, Е.Гекшера, А.Гріщенко, К.Іверсена, П.Кругмана, Т.Мельник, Б.Оліна, А.Філіпенка, М.Янковського, які зосереджували увагу на торговельних та інвестиційних складових міжнародної економічної діяльності. С. Гаймер, Д.Даннінг, Дж.Кентвел, Т.Орехова, О.Рогач, І.Сазонець, Г.Чижиков, С.Якубовський свої дослідження присвятили проблематиці макроекономічних ефектів виробничо-інвестиційної діяльності ТНК для різних груп країн.

Разом з тим, у науковій літературі відсутній комплексний аналіз чинників та тенденцій розвитку контрактних відносин в рамках глобальних виробничих мереж ТНК з виокремленням їх секторальної компоненти.

Метою дослідження є розкриття ролі контрактних відносин в перебігу формування й розвитку глобальних виробничих систем ТНК та обґрунтування факторів впливу на прийняття міжнародними компаніями рішення щодо інтерналізації чи екстерналізації їх діяльності.

Виклад основного матеріалу. Фрагментація виробничих процесів і розподіл між різними країнами їх виробництв призвели до появи «безмежних» виробничих систем. Вони можуть проявлятися в вигляді послідовних ланцюгів або складних мереж, сфера їх охоплення може бути глобальною або регіональною, і їх зазвичай називають глобальні виробничі системи (ГВС) [1].

Як показує практика діяльності провідних ТНК, вони координують ГВС 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 ГВС, через які вони проявляються, істотно впливають на розподіл економічних вигод та довгострокових стимулів для розвитку [2]. Рішення ТНК про те, куди інвестувати і з ким підтримувати партнерство, ґрунтуються на факторах розміщення ГВС, що залежать від сегмента, цілей або специфіки діяльності ТНК.

Донедавна, ТНК, в основному, будували свої міжнародні виробничі системи шляхом прямого інвестування (ПІ), створюючи міжнародну систему афілійованих компаній в приймаючих країнах, які належать і керуються материнською компанією. З часом, ТНК екстерналізували діяльність в рамках своїх глобальних виробничих систем, вибудовуючи взаємозалежні мережі, що включають як афілійовані компанії, так і незалежні фірми з приймаючих країн та країн базування [1]. 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 [3].

Будуючи та розвиваючи свої ГВС, ТНК, як і більшість компаній, приймають рішення щодо інтерналізації чи екстерналізації, такий вибір схожий на вибір між виробництвом та закупівлею [2]. Саме наслідки даного рішення породжують ще одну особливість діяльності ТНК – координування та контроль діяльності в рамках ГВС. Інтерналізація, яка передбачає трансграничний аспект, проявляється в прямому інвестуванні, де потік товарів, послуг, інформації та інших активів здійснюється всередині компанії під її тотальним контролем [4]. 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 [5]. КВ та ПІ можуть доповнювати один одного або замішувати, залежно від витрат, вигод та пов'язаних з ними ризиків.

Інтерналізація трансграничної діяльності, окрім іншого, приносить витрати, пов'язані з поточними комплексними, мультивиробничими, та мультивалютними операціями, які зростають при посиленні соціальних, культурних та політичних відмінностей між локаціями. Це також передбачає повне прийняття ризиків, пов'язаних з даною 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 [4].

На противагу високим витратам від інтерналізації, вона водночас забезпечує цілу низку переваг. По-перше, мова йде про можливість повного контролю над діяльністю всіх ланок виробничої мережі. ТНК через власні підрозділи замикають на собі створення доданої вартості, у той час при екстерналізації потрібно брати до уваги те, що частина прибутку буде осідати на окремих ланках глобальної мережі [6]. 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 [2]. По-третє, зрештою, 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, у свою чергу, переконливими, притаманними саме їй, перевагами та можливостями. Визначальними є: розподіл витрат і ризиків з третьою стороною, отримання доступу до активів та ресурсів третьої сторони [7]. Це можуть бути як так звані «жорсткі» активи, зокрема, такі як 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 [8].

ТНК здійснюють управління ГВС через складну мережу відносин з постачальниками та різні форми адміністрування. Наразі ТНК все більше і більше подрібнюють свою діяльність в рамках виробничої мережі, розміщуючи окремі процеси в найбільш вигідних локаціях, як в домашньому регіоні, так і за кордоном. Такий перебіг подій найбільш притаманний компаніям з сильно-фрагментованою організаційною структурою або конфігурацією глобальних виробничих мереж. Вона може включати множинні операції та завдання; численні філії, партнерів по контрактним відносинам і торгівлю; в чистому вигляді або комбінацію цих форм. Управлінська складова торкається також географії розподілення операцій, сфер виробництв та форм співпраці.

В 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 [9].

Прийняття рішення на користь прямих інвестицій, контрактних відносин чи торгівлі (або їх комбінації), в якості основної форми управління своєю глобальною виробничою мережею базується на таких факторах, як трансакційні витрати, тіснота відносин та ризики, притаманні екстерналізації. Вчені, спираючись на аналіз глобального ланцюжка створення доданої вартості як організуючої концептуальної основи, роблять висновки, що складність цих знань, та можливості їх легкої кодифікації для передачі, а також потужності постачальників або фірм-партнерів мають вплив при конкретній формі взаємодії, обраної для управління глобальною виробничою мережею [10]. В свою чергу, такі особливості вимагають від ТНК розвивати і використовувати свої можливості у відповідності до обраної форми співпраці: прями інвестиції, контрактні відносини, торгівля.

Акцентуючи увагу на прямому інвестуванні, варто підкреслити виняткову важливість ефективної координації та інтеграції діяльності філій ТНК. В глобальних виробничих мережах, де потоки знань є складними, що не піддаються кодифікації, чи потужності фірм-партнерів або торгових постачальників низькі, перевагу слід надати інтерналізації [10]. В такому випадку діяльність є ускладненою і потребує залучення значних фінансових ресурсів. ТНК повинні розвивати комплексну інфраструктуру зі стратегічної підтримки задля керування своїми

операціями, включаючи такі функціональні відділи, як управління людськими ресурсами, бухгалтерський облік та операційний менеджмент. В науковій спеціалізованій літературі така форма управління визначається як ієрархія і застосовується в трансграничній вертикальній інтеграції в багатьох секторах ланцюга створення доданої вартості [5].

При звичайній торгівлі ТНК повинні продавати (купувати) товар чи послугу у компанії, яка жодним чином не залежить від неї. Така форма взаємодії більше всього доцільна при торгівлі стандартизованою продукцією, коли є можливість обмінюватися інформацією про товари або послуги (про ціни, якість, специфікації) між продавцем і покупцем у найбільш простий спосіб. Така форма взаємодії є основою діяльності деяких ТНК, вона не потребує складних механізмів управління, лише закупівля товарів або послуг та обробка скарг і пропозицій.

ТНК застосовують контрактні відносини у випадку, коли складність відносин між продавцем і покупцем призводить до збільшення витрат на координацію і транзакційну взаємозалежність[9]. На сучасному етапі використання контрактних відносин в побудові глобальних виробничих мереж є досить поширеним, але механізми їх координування відрізняються.

При організації глобальних виробничих систем, ТНК мають приймати рішення не тільки щодо локації, а й щодо моделі управління та координації діяльності. В класичній економічній моделі, що описує процес прийняття рішення «ownership-location-internalization» (OLI) [5], здійснюється вибір моделі з-поміж ПІ, торгівлі або ліцензування. 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 (табл. 1).

Таким чином вибір уже не лежить між контролем через інвестування і відсутністю контролю як такого (під час торгівлі), а між варіацією форм, за яких контроль здійснюється в різних конфігураціях і в різній мірі. Контрактні відносини можуть розглядатися як альтернативна форма управління глобальними виробничими мережами. Таким чином, під контрактними відносинами ми розуміємо такий тип договірних взаємовідносин (підрядне промислове виробництво, аутсорсинг послуг, франчайзинг, ліцензування тощо), завдяки яким міжнародні компанії, і перш за все ТНК, координують діяльність в

межах своїх глобальних виробничо-збутових ланцюгів і впливають на управління приймаючих компаній, не беручи участі в їх капіталі. На відміну від звичайної торгівлі, ТНК в 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, використовувати визначених постачальників і таке інше. 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 [11].

Таблиця 1 - Модифікована модель прийняття рішень OLI

| Тип управління | Проекція на моделі міжнародного оперування | OLI-модель | | |
|-----------------------------------|--|--------------------|-------------------|------------------------------|
| | | Переваги власності | Локальні переваги | Переваги інтернаціоналізації |
| Контроль через власність | ПІ, 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: [9]

Контрактні відносини не є специфічними для будь-якої певної частини глобальної системи 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 [4].

На деяких етапах створення доданої вартості КВ та ПІ можуть заміщатися, у той час 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 [2]. 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. Наприклад, у галузі електроніки, у більшості випадків будівництво заводу з виробництва складових або збирального цеху компанією, що лише розробляє дизайн

продукції або володіє торговою маркою, не має економічного сенсу, оскільки існують великі і досвідчені глобальні виробники у цій галузі.

Компліментарність – характеристика міжнародної виробничої системи, яка координується ТНК та містить мережу афілійованих компаній і партнерів за контрактними відносинами; обидві форми операційної діяльності є невід’ємною частиною ланцюга створення глобальної доданої вартості [9]. Більше того, компліментарність може існувати на тій самій стадії ланцюга створення вартості, де, наприклад, магазин франчазі співіснує з магазином безпосереднього власника або, де засновується дочірня компанія з метою укладання та управління контрактними відносинами. Співвідношення між контролем в рамках прямого інвестування та контрактними відносинами динамічне. Компанії, що приймають участь в контрактних відносинах еволюціонують з часом, і, таким чином в деяких галузях КВ-компанії перетворюються на великі ТНК.

Як було зазначено раніше, контрактні відносини нерозривно пов’язані з міжнародною торгівлею та прямими інвестиціями, формуючи глобальні торговельні основи в багатьох секторах.

В таких галузях, як виробництво автомобільних комплектуючих, виробництво електроніки, призначеної для персонального користування, виготовлення одягу, готельний бізнес та ІТ, торгівля через механізми контрактних відносин складає значний відсоток від загального обсягу (табл. 2) [9]. Таким чином КВ є основним шляхом доступу на зарубіжні ринки для країн з експортоорієнтованою стратегією розвитку та головним засобом інтегрування до глобальних виробничих систем ТНК.

Трансграничні контрактні відносини наразі складають близько 2 трлн. дол. США. З цієї суми 1 трлн. дол. припадає на виробництво за контрактом та аутсорсинг послуг, на франчайзинг - біля 330-350 млн. дол. США, на ліцензування 340-360 млн. дол. США та на управління за контрактом біля 100 млн. дол. США.

За оцінками експертів ЮНКТАД, 80% світової торгівлі здійснюється в рамках ТНК, при цьому як видно з рис. 1, внутрішньофірмова торгівля складає третину від торгівлі в рамках ТНК, ще третину займає звичайна торгівля ТНК з іншими непов’язаними компаніями і біля 13% від торгівлі ТНК складає торгівля в рамках контрактних відносин. Тобто, можна стверджувати, що контрактні відносини займають вагомим місце в глобальних виробничих системах ТНК та здійснюють вагомий внесок в розвиток міжнародної торгівлі.

Таблиця 2 - Показники обсягів та структури міжнародних контрактних відносин в розрізі окремих галузей, 2011 рік

| | | Показники | | | |
|------|--|----------------------|---------------------------------|---------------------------------|---|
| | | Продажі, млн.дол. | Додана вартість, млн.дол. | Працевлаштува ння, млн. чол. | Працевлаштува ння в країнах, що розвиваються, млн. чол. |
| 1. | Виробництво за контрактом (технологічно/капіталомісткі галузі) | | | | |
| 1.1. | Електроніка | 230-240 | 20-25 | 1,4-1,7 | 1,3-1,5 |
| 1.2. | Автомобільні комплектуючі | 200-220 | 60-70 | 1,1-1,4 | 0,3-0,4 |
| 1.3. | Фармацевтика | 20-30 | 5-10 | 0,1-0,2 | 0,05-0,1 |
| 2. | Виробництво за контрактом (трудомісткі галузі) | | | | |
| 2.1. | Одяг | 200-205 | 40-45 | 6,5-7,0 | 6,0-6,5 |
| 2.2. | Взуття | 50-55 | 10-15 | 1,7-2,0 | 1,6-1,8 |
| 2.3. | Іграшки | 10-15 | 2-3 | 0,4-0,5 | 0,4-0,5 |
| 3. | Аутсорсинг послуг | | | | |
| 3.1. | ІТ послуги та аутсорсинг бізнес процесів | 90-100 | 50-60 | 3,0-3,5 | 2,0-2,5 |
| 4. | Франчайзинг | | | | |
| 4.1. | Роздрібна торгівля, готельно-ресторанний бізнес та катерінг, бізнес та інші послуги | 330-350 | 130-150 | 3,8-4,2 | 2,3-2,5 |
| 5. | Управління за контрактом (відібрана галузь) | | | | |
| 5.1. | Готельний бізнес | 15-20 | 5-10 | 0,3-0,4 | 0,1-0,15 |
| | | | Відсотки | Пов'язана торгівля | Пов'язана додана вартість |
| 6 | Ліцензування | | | | |
| 6 | Міжгалузеве | | 17-18 | 340-360 | 90-110 |

Джерело: [9]

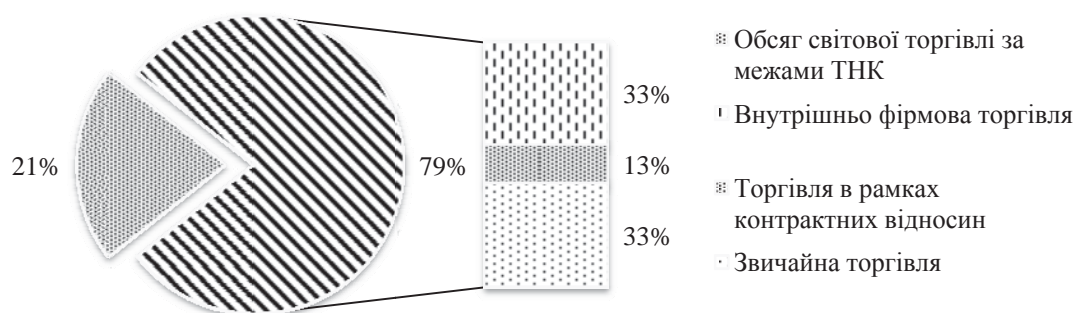


Рис. 1. Структура світової торгівлі, 2011 рік

Джерело: [9]

Слід зазначити, що контрактні відносини мають істотний вплив на економіку країн, що розвиваються. В середньому, в цих країнах, завдяки

контрактним відносинам, створюються робочі місця для 14-16 млн. працівників. По окремих країнах в рамках контрактних відносин генерується до 15% ВВП. Максимальний показник експорту для деяких галузей через механізми контрактних відносин досягає 70% від загального його обсягу[9]. Крім цього, завдяки контрактним відносинам країни, що розвиваються та транзитивні економіки мають можливість з найменшими втратами інтегруватися до глобальних виробничих систем ТНК. Не є унікальними випадки, коли фірма-партнер ТНК з часом перетворювалася на самостійного лідера галузі в своїй країні, а згодом й на самостійну багатонаціональну корпорацію.

Висновки. Отже, дослідження ролі контрактних відносин в перебігу формування й розвитку глобальних виробничих систем ТНК дозволяє сформулювати низку висновків та узагальнень:

- контрактні відносини є повноцінною інтегрованою складовою глобальних виробничих систем ТНК в умовах поглиблення міжнародного поділу праці та розвитку коопераційних зв'язків між країнами на всіх рівнях господарювання;

- апелювання ТНК до контрактних відносин, що є виявом екстерналізації та альтернативою власним прямим інвестиціям зумовлено їх перевагами та можливостями, серед яких, зокрема, є розподіл витрат і ризиків з третьою стороною, отримання доступу до активів та ресурсів третьої сторони;

- надання переваг контрактним відносинам щодо звичайної торгівлі між ТНК та незалежним партнером доцільно у випадку ускладнення відносин між продавцем і покупцем, що супроводжується збільшенням витрат на координацію і транзакційну взаємозалежність;

- серед макроекономічних ефектів розвитку міжнародних контрактних відносин для приймаючих країн є становлення потужного національного виробничого сектора. Така можливість на пряму залежить від інституціональної спроможності урядів приймаючих країн створювати відповідні умови для нерезидентів-замовників, здатності до співпраці національних компаній; наразі феномен контрактних відносин притаманний в більшій мірі країнам, що розвиваються; в деяких галузях (зокрема, електроніка, виготовлення комплектуючих, виробництво одягу) темпи приросту виробництва через контрактні відносини вищі від середньогалузевих, а відтак, секторальні структурні трансформації здатні спричинити непередбачувані перетворення в економіці загалом.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Barrientos, S., G. Gereffi , and A. Rossi (2011). «Economic and social upgrading in global production networks: A new paradigm for a changing world», *International Labour Review*, 150:319-40.
2. Cattaneo, O., G. Gereffi and C. Staritz (2010). *Global Value Chains in a Postcrisis World: A Development Perspective*. Washington D.C.: World Bank.
3. Dunning, J. and S. Lundan (2008). *Multinational Enterprises and the Global Economy*, second edition. Cheltenham: Edward Elgar.
4. Dinc, S. and I. Erel (2012). «Economic Nationalism in Mergers and Acquisitions». Charles A. Dice Center Working Paper, No. 2009-24.
5. Altomonte, C. and A. Rungi (2013) «Business Groups as Hierarchies of Firms: Determinants of Vertical Integration and Performance», Working Paper, 2013.33
6. Gereffi , G., K. Fernandez-Stark and P. Psilos (2011). *Skills for upgrading: Workforce Development and Global Value Chains in Developing Countries*. Durham: Center on Globalization, Governance & Competitiveness, Duke University
7. Altomonte, C., F. Di Mauro, G. Ottaviano, A. Rungi, and V. Vicard (2012). «Global Value Chains During the Great Trade Collapse: a Bullwhip Effect?» ECB Working Paper Series, No. 1412. Frankfurt: European Central Bank.
8. Bhattacharya, A., T. Bradtke, T. Ermiyas, W. Haring-Smith, D. Lee, E. Leon, M. Meyer, D.C. Michael, A. Tratz, M. Ukon and B. Waltermann. (2013). *Allies and Adversaries: 2013 BCG Global Challengers Report*, The Boston Consulting Group.
9. UNCTAD (2011d) – WIR11. *World Investment Report 2011: Non-Equity Modes of International Production and Development*. New York and Geneva: United Nations
10. Buckley, P.J. and M.C. Casson (2009). «The internalisation theory of the multinational enterprise: A review of the progress of a research agenda after 30 years», *Journal of International Business Studies*, 40:1563–1580
11. Sturgeon, T. and O. Memedovic (2011). *Mapping Global Value Chains: Intermediate Goods Trade and Structural Change in the World Economy*. Vienna: UNIDO.