

УДК 330.354:338.4:339.5

Сапігура С.О.,
аспірантка* кафедри міжнародної торгівлі
Київський національний
торговельно-економічний університет

СУТІСНО-ДЕФІНІТИВНЕ ВИЗНАЧЕННЯ МІЖНАРОДНОГО ВИРОБНИЧОГО АУТСОРСИНГУ

Sapihura S.O.,
graduate student at the department of international trade
Kyiv National Trade and Economics University

INTERNATIONAL MANUFACTURING OUTSOURCING NATURE AND TERMINOLOGY DEFINING

Постановка проблеми. Глобалізація світового господарства сприяла виникненню нових економічних інструментів, які динамічно розвиваються паралельно з виходом бізнесу за межі національних економік, зокрема, розширенням географії транснаціональних корпорацій. Один із таких інструментів – міжнародний виробничий аутсорсинг, який отримав величезний стимул розвитку в системі регіональних об'єднань глобального характеру з взаємопов'язаними виробничими ланцюгами. На сьогодні він є стратегічним напрямком інтеграції в глобальні ланцюги з високою доданою вартістю. Проте як його розуміння, так і функції у світогосподарських зв'язках поки що з'ясовані недостатньо. Також існує широка інтерпретація видів і функцій аутсорсингу [6], навіть його визначень, що утруднює розуміння цього економічного явища, а тому – і його використання.

Виходячи з того, що сам термін «аутсорсинг» є запозиченим, необхідно провести сутнісно-дефінітивне дослідження його понять і термінологічних інваріантів, які використовуються в середовищі міжнародної промислової кооперації саме західними науковцями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз показує, що лише одиниці українських науковців займаються дослідженням аутсорсингу в діяльності промислових підприємств, проте серед їхнього доробку немає праць, які були б присвячені сутності міжнародного виробничого аутсорсингу [1; 2; 3; 5]. Використана ж термінологія свідчить, що сутнісно-дефінітивне визначення, розуміння самого поняття «міжнародний виробничий аутсорсинг» досі залишається нез'ясованим, тому підмінюється як українськими, так і та російськими науковцями іншими поняттями: «дроблення» (некоректний переклад *fragmentation*), «офшорний аутсорсинг» (транслітерація *offshore outsourcing*) [3], «міжнародна промислова кооперація» та ін. Зауважимо, що використання прикметника «промисловий» замість «виробничий» теж є некоректним. Порівняймо: промисловість (англ. *industry*), промислові товари, промислова галузь; але: виробництво (англ. *manufacturing, production*), виробничий процес, процес виробництва, виробничий ланцюг / ланцюг виробництва, виробничий аутсорсинг.

Постановка завдання. Зважаючи на викладене, метою статті є сутнісно-дефінітивне дослідження міжнародного виробничого аутсорсингу в контексті глобальних ланцюгів доданої вартості. Мета передбачає вирішення таких завдань: компаративний аналіз термінології, що використовуються науковцями розвинених країн; визначення функціональних характеристик аутсорсингу й на основі цього – виокремлення оптимального термінологічного поняття та обґрунтування його використання в науковій та виробничій економічній сфері.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток глобальних ланцюгів доданої вартості докорінно змінив організацію світового виробництва товарів і надання послуг, що, у свою чергу, має глибокий ефект у міжнародній торгівлі та інвестиційній активності. Від того, на скільки глибоко інтегрована окрема країна в глобальних ланцюгах доданої вартості, залежать її макроекономічні показники, вагомість на світовій арені, подальший розвиток узагалі. Міжнародний поділ виробництва завжди був підґрунтям для активізації торговельних відносин. Країни, будучи ланками виробничого ланцюга, імпортують товари, деталі, частини виробів до країн, у яких вони стають комплектуючими (сировиною) для виробництва інших комплектуючих, або вже кінцевого чи готового для продажу товару (*final goods*), який стає об'єктом уже експортних операцій. Умови третьої хвилі глобалізації дозволяють знизити середні витрати на транспортування й зв'язок до історичного мінімуму завдяки науково-технічному прогресу та політиці лібералізації торгівлі. У свою чергу, послаблення, або значне усунення торговельних бар'єрів у межах регіональних об'єднань, зон вільної торгівлі стимулює

* Науковий керівник: Онищенко В.П. – д. е. н., професор

створення нових і розвиток існуючих міжнародних ланцюгів виробництва. Тому поза сумнівом, що глобальні ланцюги доданої вартості є показовою ознакою глобалізації. Глобальний виробничий ланцюг є досить складним утворенням на основі взаємовигідних міжнародних домовленостей, є комплексною мережею, яка включає безпосереднє виробництво (від ідеї, дизайну до її реалізації), логістику, транспортування, митні процедури, інші дії з обслуговування експортно-імпорتنих операцій.

Тому Р. Болдвін [7] пропонує класифікувати глобальні ланцюги доданої вартості (або глобальні виробничі мережі/ланцюги) на: 1) мережі-павуки (*spiders*), в основі яких лежать процеси виробництва численних комплектуючих, деталей, частин, які збираються за довільним порядком; б) ланцюги-змії (*snakes*), концепція яких передбачає такий виробничий процес, що вимагає чіткої послідовності, зумовленої інженерними рішеннями, і в межах яких товари (деталі) рухаються від початкової стадії виробництва до останньої (причому вартість додається на кожному етапі їх руху). Але більшість міжнародних виробничих ланцюгів представляють собою симбіоз обох моделей. Крім того, є дані про появу й роботу в США «екстремальної форми міжнародної фрагментації виробничого ланцюга (*fragmentation of production*), так званих «виробників, які не мають виробничих потужностей» (*factoryless goods producers*) [10]. Аналогічні організації формально класифікуються за державним статистичним обліком як компанії сектору роздрібної торгівлі, хоча вони займаються діяльністю, яка передує самому виробництву (дизайн, інжиніринг) і, крім того, здійснюють контроль над виробництвом продукції. Така комплексність і потенційно різні критерії аналізу не дозволяють визначити, виміряти й простежити глобальні ланцюги доданої вартості уніфікованим, одним методом. Потрібен комплексний підхід. Тому в економічній літературі пропонуються дослідження, які суперечливі й різночудні своїми концепціями, методами і термінологією. Ініціативна група Дюкського університету зі США (Duke University), керуючись результатами своїх досліджень ланцюгів доданої вартості, дає таке визначення (*переклад – С.С.*): «Глобальний ланцюг доданої вартості охоплює повний спектр видів діяльності, які проводяться від створення концепції продукту чи послуги до кінцевого його споживання, і описує, як ці види діяльності розподіляються в географічному просторі й між кордонами країн» [28, с. 86]. Наукові праці, присвячені питанням міжнародної торгівлі, міжнародній економіці, позначають цей феномен різними термінами: дезінтеграція виробництва (*disintegration of production*) [15]; фрагментація (*fragmentation*) [20]; міжнародний сорсинг (*international sourcing*) [29]; міжнародний аутсорсинг (*international outsourcing*) [13]; аутсорсинг (*outsourcing*) [12]; міжнародний розподіл виробництва (*international production sharing*) [11] або поділ праці; розподіл ланцюга доданої вартості (*slicing (up) the value chain*) [21; 22]; зв'язування/поєднання окремих виробничих функцій, розміщених на географічно різних територіях, в один ланцюг (*spatial unbundling*) [8] (згодом, в іншій своїй праці [9], автор вживає *offshoring* замість *spatial unbundling*); вертикальна спеціалізація (*vertical specialization*) [17; 18; 19] (тут зауважимо, що чим вищу ланку виробничого ланцюга займає країна, тим якіснішою є інтеграція в ланцюг, тобто є вищою додана вартість); інтернаціоналізація виробництва (*internationalisation of production*); багатоланкове виробництво (*multi-stage production*); вузькоспеціалізоване виробництво (*intra-product specialisation*); переміщення виробництва (*production relocation*); міжнародна сегментація виробництва (*international segmentation of production*). Західні теоретики міжнародної торгівлі більше схильні вживати термін «фрагментація» (*fragmentation*) щодо ланцюгів доданої вартості, що ми вважаємо загальним і вичерпним. Термін уперше був запропонований 1990 р. Рональдом Джонсом та Генриком Кьєржовскі [20].

Натомість українські й російські науковці використовують технічний переклад цього терміну – «дроблення», що є некоректним, тому пропонуємо використовувати термін «фрагментація» (як запозичення-інтернаціоналізм, так само, як ми не перекладаємо, а вживаємо транслітеровано «маркетинг», «менеджмент», «контент» тощо). Значеннєвою основою поняття є концепція фрагментів, частин, «проміжних продуктів» (*middle product*), яка була висунута ще на початку 1980-х рр. Кальян Саньял і Рональд Джонс [26] і констатує, що всі товари, які є об'єктом експортно-імпорتنих операцій на світовому ринку, мають деяку додану вартість для національної економіки через: або виробництво й складання на національних підприємствах, або транспортування цих товарів (чи надання суміжних послуг) національними підприємствами.

Інші терміни, що використовуються для поняття глобальних ланцюгів доданої вартості, як свідчить аналіз наукових праць, використовуються як взаємозамінні. Окрім того, звернувшись до англомовних економічних словників, глосаріїв, виявлено, що, наприклад, серед декількох визначень терміну «аутсорсинг» зазначається, що він є синонімом терміну «фрагментація» [27].

Але якщо більшість термінів, наведених вище, мають пояснення у своїй лексичній основі (пояснюють самі себе), то такі терміни, як «офшоринг» й «аутсорсинг» потребують окремого дослідження й сутнісно-дефінітивного визначення.

Аутсорсинг. Поняття аутсорсингу досі викликає дебати в наукових колах. Але цей феномен є результатом еволюції. Погоджуємось із Глосо де Віта та Катерін Ванг, які відмічають: «Помилково вважати, що аутсорсинг є новим феноменом тому, що практика субпідрядних зв'язків з'явилася ще з часів індустриальної революції. <...> Дослідженням коренів, підґрунтя теорії аутсорсингу і його розвитку слід проводити в контексті протиріччя «bigger-is-better» проти «small-is-beautiful». Парадигма

«bigger-is-better» означає стратегію виробництва великих обсягів продукції і створення великих ієрархічних компаній. Чим більшим є підприємство, тим більший відбувається поділ праці. Це є одним з основних причин масштабних виробництв. Зазвичай витрати на ведення бізнесу в жодному разі не підвищуються пропорційно кількості виробництва, масштабна система виробництва є неминучою. На доповнення до масштабного виробництва вертикальна інтеграція запропонувала можливості закріпити, зберегти канали постачальників і дистриб'юторів, горизонтальна інтеграція запропонувала доступ до ширших ринків, а конгломератна, портфельна диверсифікація забезпечила можливість отримати вигоди від зменшення ризиків та збільшення ефективності шляхом диверсифікації» [14, с. 2]. Науковці зазначають, що з 1980-х рр. транснаціональні компанії радикально змінили парадигму ведення бізнесу, вбачаючи конкурентною перевагою «малий розмір і високу вартість», а не «великий розмір і великий обсяг», що призвело до появи буму даунскоупінгу (*down-scoping*), даунсайзінгу (*downsizing*) і аутсорсингу (*outsourcing*), до яких корпорації вдавалися, щоб перетворити свої компанії на менші, зручніші в управлінні, та більш гнучкі, що ставало їх конкурентною перевагою [14, с. 3].

Автори узагальнюють, визначаючи аутсорсинг як *угоду субпідряду, яка тягне за собою постачання товарам і/або послугами зовнішнім провайдером*.

Так, Глосо де Віта та Катерін Л. Ванг стверджують, що природа аутсорсингу швидко еволюціонує (тому, на нашу думку, логічно, що феномен набуває нових ознак, які доповнюють і видозмінюють визначення поняття). Вони вперше пропонують формальну систематизацію різних хвиль, або поколінь, аутсорсингу, що проливає більше світла на значення цього феномену [14, с. 7].

Таксономія поколінь аутсорсингу дає можливість зрозуміти, чому терміни «аутсорсинг» й «офшоринг» тривалий час були майже тотожними. Це пояснюється тим, що першими провайдерами послуг по т.зв. «офшорингу» для американських компаній (саме американські компанії першими вдалися до широкої практики міжнародного аутсорсингу) були індійські компанії, розміщені «*offshore*» – тобто на іншому континенті. Тому коли йшлося, по суті, про міжнародний аутсорсинг, уживався термін «*offshoring*» (анг.). Якщо і розмежовувалися «аутсорсинг» й «офшоринг», то перший означав аутсорсинг як такий, а останній – *міжнародний* аутсорсинг (аутсорсер з іншого континенту, з Індії). Жоден науковець в аналізованих нами робіт (до кінця 1990-х рр.) не відокремлює міжнародний аутсорсинг від офшорингу. Якщо ми звернемося до англословників західних видавництв чи наукових праць, опублікованих до 2000 р., упевнимся, що неможливо чітко простежити різницю цих термінів: *вони подаються як синоніми*. Тільки в останніх наукових роботах західні науковці виокремлюють поняття «міжнародний аутсорсинг» й «офшоринг». Але сучасні українські та російські науковці (принаймні ті, наукові роботи яких ми проаналізували), не розрізняють цих понять і помилково вживають «офшоринг» як синонім міжнародного аутсорсингу. Лише аналіз наукових праць західних науковців, які досліджують аутсорсингові міжнародні відносини третьої хвилі, розкриває чіткі відмінності між міжнародним аутсорсингом і офшорингом.

У процесі аналізу саме сутнісно-дефінітивне визначення міжнародного виробничого аутсорсингу через призму таксономії аутсорсингових поколінь пролило світло на причини того, чому в наукових колах вітчизняних і російських науковців досі наводяться принципово різні визначення, існує багато протиріч, підходів до визначення аутсорсингу та, відповідно, існує плутанина в термінології.

Щоб визначити, які твердження є хибними, варто провести аналіз й узагальнення низки наукових робіт вітчизняних і російських науковців.

Результати проведених досліджень свідчать, що «аутсорсинг» і «субпідряд» чітко відокремлюються [5]. Низка українських і російських дослідників ототожнюють аутсорсинг з кооперацією (лат. *cooperatio* – співробітництво), що цілком обґрунтовано, оскільки, на нашу думку, міжнародний виробничий аутсорсинг у результаті еволюційних трансформацій став сучасною формою кооперації. За визначенням Е.Ф. Борисова: «Кооперація – форма тривалих і стійких зв'язків, між господарсько самостійними підприємствами, зайнятими спільним виготовленням певної продукції на основі спеціалізації» [4].

У західній економічній літературі термін «промислова кооперація» використовують як у вузькому значенні (кооперація суто виробничої діяльності), так і в широкому (також наукові дослідження, матеріально-технічне забезпечення, процес виробництва, збут продукції, управління підприємством та ін.).

У словнику термінів, опублікованого ЄЕК ООН 1983 р., промислове співробітництво (до терміну «промислове співробітництво» прирівнюється термін «виробнича кооперація» у широкому своєму значенні) визначено як: «Відносини між підприємствами, які ґрунтуються на довгостроковій спільності інтересів» [16].

Окрім того, такі найважливіші риси промислової кооперації (за твердженнями більшості зарубіжних економістів) як тривалість господарських зв'язків; їхня спрямованість на виробництво матеріальних благ; спільна або технологічно пов'язана діяльність для економії витрат; удосконалення виробництва; підвищення продуктивності праці, якості виготовленої продукції та ефективності виробництва, – є традиційними ознаками міжнародному виробничому аутсорсингу.

Офшоринг та міжнародний аутсорсинг. У чому відмінність понять «офшоринг» і «міжнародний аутсорсинг»? Певну відповідь дають західні науковці. Так, Дж. Пушел під офшорингом

(*offshoring*) розуміє нову форму міжнародної фрагментації процесу виробництва (*international fragmentation of the production process*). Вона вживає термін *material offshoring*, говорячи про офшоринг операцій виробництва товарів (матеріальних благ), і розуміє його як «розміщення виробничої ланки (етапу виробництва) (*production stage*) поза контролем компанії-замовника (*not in-house*), при чому компанія, в якій відбувається етап виробництва, є іноземною, тобто зареєстрована в іншій країні (*not home country*)» [25]. Автор уточнює, що «офшоринг стосується більше місця розміщення виробничого процесу, ніж місця, з якого здійснюється контроль над ним». У табл. 1 проілюстровано, що «офшоринг може здійснюватися шляхом прямих іноземних інвестицій або шляхом міжнародного аутсорсингу» [25, с. 43].

Таблиця 1

Організація виробничого процесу

Контроль за етапами виробництва	Місце розміщення виробничої ланки/етапу виробництва (production stage)	
	Іноземна країна	Країна реєстрації компанії (home country)
Компанія (in-house)	Прямі іноземні інвестиції	Інтеграція
Поза компанією (arms-length)	Міжнародний аутсорсинг	Аутсорсинг у межах країни реєстрації компанії (внутрішній/домашній аутсорсинг)

Джерело: [25, с. 44]

К. Оуслен, розглядаючи аутсорсинг як бізнес-стратегію, наводить більше аргументів щодо різниці між термінами, зауважуючи, що справді «офшоринг» часто замінюється терміном «аутсорсинг», і зазначає: «Тоді як аутсорсинг відноситься до переміщення робочої сили, або виробничих процесів до зовнішніх провайдерів незалежно від місця розташування даного провайдера, офшоринг відноситься до переміщення робочої сили, або виробничих процесів до будь-якої іншої країни, причому немає різниці, чи провайдер є зовнішнім (*external provider*), чи частиною, філією компанії (*affiliated with the firm*). Аутсорсинг може включати переміщення робочої сили як і в межах країни, так і до іншої країни, тоді як офшоринг стосується лише міжнародного переміщення. Терміни «офшоринг» і «міжнародний аутсорсинг» розуміються тільки як переміщення робочої сили чи виробничих процесів до зовнішнього провайдера, який розміщений в іншій країні. Ключ у тому, який процес має на увазі, лежить у визначенні того, що виробляється/надається в межах компанії, а що – поза нею (див. табл. 2). Але це ускладнюється через існування великої різноманітності форм організації бізнесу. Злиття, стратегічні альянси й урядово-приватні партнерства (*public-private partnerships*) ускладнюють визначення меж між внутрішнім і зовнішнім (*internal/external*), також існує багато термінів, які використовуються для бізнес-стратегій і стосуються такої реструктуризації підприємств, які тільки ускладнюють картину термінології. Більше того, багато компаній розробили стратегії передачі певних функцій/видів діяльності, які є ще складнішими. Деякі перекладачі критикують термін «офшоринг» з тієї причини, що в європейському контексті він утрачає своє значення, але щодо США, де «офшоринг» розуміється переважно як переміщення джерела робочої сили до таких країн, як Індія й Китай, з'явилися інші терміни, такі як «ніашоринг» (*nearshoring*), коли йдеться про офшоринг зі США до Канади й Мексики. Таким чином, розглядаються такі терміни, як «глобальний» («*global*»), «міжнародний» («*international*» або «*cross-border*») аутсорсинг. Усі ці терміни стосуються як промислового, так і сервісного аутсорсингу» [23, с. 3].

Таблиця 2

Матриця інсорсингу, аутсорсингу та офшорингу

РОЗМІЩЕННЯ				
Сорсинг	Між компаніями (аутсорсинг)	у межах країни	за кордоном	Офшоринг
		Національний аутсорсинг	Міжнародний аутсорсинг	
	У межах компанії (інсорсинг)	Національне постачання	Міжнародний інсорсинг	
		у межах країни	між країнами	

Джерело: [23, с. 3]

Отже, Оуслен розділяє міжнародний аутсорсинг й офшоринг, але не дає чітких відмінностей.

Схожі відмінності між ними, але ширше роз'яснюючи, подає «Енциклопедія світової економіки: «Терміни <...> використовують, коли компоненти/частини продукту або послуги виробляються в декількох країнах. Термін офшоринг часто стосується компанії, яка переміщує декілька своїх операцій до іншої країни на іншому континенті (*overseas*), залишаючи за собою право власності на ці операції.

Компанія «Intel», наприклад, виробляє мікросипи в Китаї та Коста Ріці, маючи в цих країнах свої власні дочірні підприємства, отож, дана виробнича діяльність переміщена в іншу країну (*offshore*). Аутсорсинг стосується переміщення діяльності компанії за її межі (чи іншої компанії, що розміщена в тій самій країні, в такому випадку ми говоримо про внутрішній аутсорсинг (*domestic outsourcing*)), чи іншої компанії, розміщеній в іншій країні, тобто передається на міжнародний аутсорсинг. Компанія «Mattel», наприклад, виробляє ляльки «Barbie» в декількох країнах, застосовуючи міжнародний аутсорсинг. На відміну від «Intel», «Mattel» не має власних компаній у тих країнах, де виробляються її продукти. Виходячи з цього, немає чіткого розмежування між міжнародним аутсорсингом й офшорингом, і ми можемо використовувати будь-який із цих термінів до процесу перенесення функцій/діяльності компанії в іншу країну» [24]. Таким чином, обидва терміни використовуються, коли виробничі процеси переносяться в іншу країну.

На нашу думку, питання треба ставити по-іншому: кому саме ми передаємо ці процеси? Тобто відповідь щодо ключової різниці між поняттями «міжнародний аутсорсинг» й «офшоринг» лежить більше в юридичній площині, ніж у географії розміщення виробництва. Можна зробити висновок, що ознаками офшорингу є: у географічній площині – інший континент; у юридичній – дочірня компанія/філія/внутрішня структурна одиниця, розміщена в іншій країні, тобто компанія, яка має дочірньо-материнський зв'язок. Ознаки міжнародного аутсорсингу: у географічній площині – будь-яка інша країна; юридичній – функції передаються зовнішній, чужій компанії.

Офшоринг, міжнародний аутсорсинг та фрагментація. Офшоринг виробничого процесу означає вихід виробничих процесів за межі кордонів – якщо точніше, то на інший континент, – і вирішує питання: де локалізувати виробництво/виробничі потужності кожного етапу виробництва? Воно є стратегічним і перебуває у сфері досліджень міжнародного менеджменту. Фрагментація виробничого процесу вирішує інші питання: як виробляти, як налагодити виробництво, організувати виробничий ланцюг?. Ці питання носять операційний характер. Тобто коли ми розглядаємо будь-який глобальний ланцюг виробництва будь-якого типу, він за своєю природою є фрагментацією. Але коли ми говоримо про зв'язок між ланками, то оперуємо термінами: «офшоринг» – коли компанія, в яку перенесено виробничі операції, має дочірньо-материнський зв'язок із компанією-замовником, та розміщена на іншому континенті), і міжнародний (виробничий) зв'язок; «аутсорсинг» – коли компанія, яка виконує на замовлення виробничі операції, є іноземною й не має дочірньо-материнського зв'язку з компанією-замовником. На рис. 3 ми проілюстрували модель виробничих ланцюгів з географічно різними ланками і юридичними ознаками.

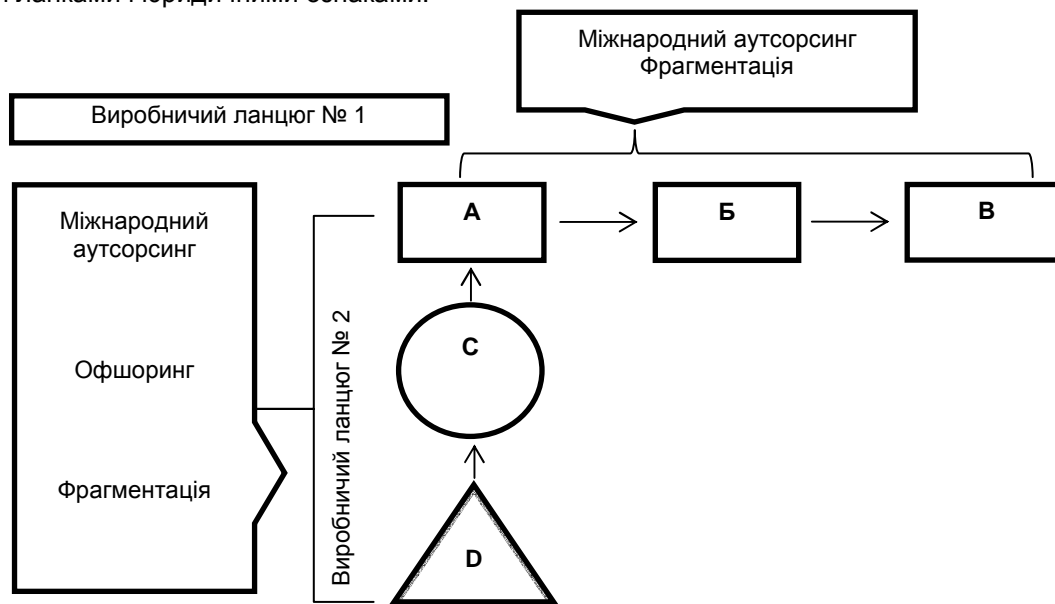


Рис. 3. Зв'язки між ланками виробничих ланцюгів

Джерело: авторська розробка

Виробничий ланцюг №1 включає ланки А, Б, В, які є незалежними одна від одної компанії (не мають дочірньо-материнських відносин) та локалізовані в різних країнах. У цьому виробничому ланцюгу: Б – замовник для А (відповідно А – підрядник-аутсорсер для Б); В – замовник для Б (відповідно Б – підрядник-аутсорсер для В). За обома ознаками (географічною та юридичною) ланки виробничого ланцюга №1 пов'язані міжнародним виробничим аутсорсингом.

Ланки виробничого ланцюга №2 розміщені в різних країнах, причому D – локалізована в іноземній країні, що на іншому континенті. Ланка А – замовник для С (відповідно С – підрядник-аутсорсер для А). Ланка С – замовник для D (відповідно D – підрядник-аутсорсер для С). У цьому

виробничому ланцюгу виробнича кооперація між *C* і *D* побудована на основі міжнародного виробничого аутсорсингу, що в даному випадку має підстави бути ототожненим до офшорингу виробництва за географічною ознакою та за своєю суттю загалом. За умови, якби *D* була філією *C*, ми говорили б виключно про офшоринг виробництва, і аж ніяк не про міжнародний виробничий аутсорсинг.

Обидва виробничі ланцюги є фрагментованими, тому в обох випадках має місце міжнародна фрагментація виробничого ланцюга.

Представимо алгоритм відношень (тут виробничий ланцюг – в/л). Таким чином: в/л№1=в/л№2 з погляду міжнародної фрагментації та міжнародного виробничого аутсорсингу за географічною ознакою, але: в/л№2≠в/л№1 за юридичною ознакою. Якщо кожен виробничий процес, що розділений на етапи, локалізовані між різними країнами, можна назвати міжнародною фрагментацією виробництва, то не кожен таку фрагментацію можна ідентифікувати як офшоринг. Якщо за умов міжнародної фрагментації етап виробничого процесу виконується **сторонньою** іноземною компанією (у рамках умов міжнародного контракту), ці міжнародні коопераційні відносини ідентифікуються як міжнародний виробничий аутсорсинг. Його можна визначити як клей між ланками глобальних ланцюгів доданої вартості, своєрідну форму коопераційних виробничих взаємозалежних відносин, скріплених міжнародними контрактами. **Міжнародний аутсорсинг** – форма організації й ведення зовнішньоекономічної діяльності суб'єктами підприємницької (економічної) діяльності різних країн (різних митних зон, однієї зони вільної торгівлі), що відображена в міжнародних договірних домовленостях на виконання певних робіт (виробництво певної продукції) або надання послуг (або робіт, які одночасно супроводжуються наданням послуг). У вужчому розумінні, **міжнародний виробничий аутсорсинг** – виробництво на замовлення продукції, що експортується як проміжний продукт, сировина для подальших виробничих процесів сторони-замовника.

Висновки з проведеного дослідження. На основі проведеного аналізу можна зробити низку висновків.

Термін «фрагментація» некоректно перекладати з англійської мови як «дроблення», а вживати шляхом транслітерації (як слово-запозичення).

«Офшоринг» як економічний феномен у науковому світі визначають по-різному. Але, простеживши хронологію термінологічної інтерпретації, термін «офшоринг» на сьогодні є найпоширенішим через уподібнення його з іншими поняттями (особливо серед українських і російських науковців). У результаті сутнісно-дефінітивного дослідження визначено, що термін «міжнародна фрагментація» є загальним щодо глобальних ланцюгів доданої вартості. Говорячи про міжнародний поділ виробничого процесу між *окремими ланками* таких ланцюгів, раціонально використовувати термін «міжнародна фрагментація» замість «офшоринг виробництва». Бо офшоринг виробництва обмежується фрагментацією процесу виробництва між країнами, що розміщені на різних континентах (за умови набуття географічної ознаки), та тим, що аутсорсер є дочірньою компанією або юридично підпорядкованою (за умови набуття юридичної ознаки). Знаючи історію походження терміну «офшоринг» (перша практика перенесення американськими компаніями джерела виробничих чи людських ресурсів на інший континент), певним чином можна уникнути уподібнення терміну «офшоринг виробництва» з «міжнародним виробничим аутсорсингом». Проте значення останнього, на відміну від офшорингу, відрізняється ключовими факторами: юридичною (аутсорсер є «чужою» іноземною компанією) та географічною ознаками. Ці ознаки міжнародного виробничого аутсорсингу розкривають його суть як форми міжнародних коопераційних зв'язків. Тому коли ми говоримо про форму кооперації між окремими ланками глобальних ланцюгів доданої вартості, одна з яких передає (замовник) певний етап виробництва чи функцію, а інша (аутсорсер) виробляє, виконує на замовлення в рамках міжнародного контракту, – доречно використовувати термін «міжнародний аутсорсинг».

Література

1. Крупа О.В. Механізм організації аутсорсингу допоміжних бізнес-процесів промислових підприємств : дис. ... к. екон. н. : 08.00.04 / О.В. Крупа ; Хмельницький нац. ун-т. – Хмельницький, 2014. – 210 с.
2. Матвій І.Є. Аутсорсинг логістичних бізнес-функцій машинобудівного підприємства : дис. ... к. екон. н. : 08.00.04 / І.Є. Матвій ; Нац. ун-т «Львівська політехніка». – Львів, 2009. – 181 с.
3. Микало О.І. Застосування аутсорсингу на промислових підприємствах : дис. ... к. екон. н. : 08.00.04 / О.І. Микало ; КПІ. – К., 2012. – 183 с.
4. Хрестоматія по экономической теории / сост. Е.Ф. Борисов. – М. : Юристъ, 2000. – 536 с.
5. Чухрай Н. Аутсорсинг в логістиці: європейський та український досвід / Н. Чухрай // Транспорт і логістика. – 2007. – №5 (19). – С. 32-35.
6. Amador J. Global Value Chains Surveying Drivers and Measures / J. Amador, S. Cabra // Working Paper Series. – October 2014. – No 1739. – 47 p.
7. Baldwin R. Spiders and snakes: Offshoring and agglomeration in the global economy / R. Baldwin, A. Venables // Journal of International Economics, Elsevier. – 2013. – Vol. 90(2). – P. 245-254.
8. Baldwin R.E. Gravity for Dummies and Dummies for Gravity Equations / R.E. Baldwin, D. Tangioni // NBER Working Paper. – 2006. – No.12516.

9. Baldwin R.E. Relocation the Value Chain: Offshoring and Agglomeration in the Global Economy / R.E. Baldwin, A.J. Venables // NBER Working Paper. – 2010. – No.16611.
10. Bernard A.B. Factoryless Goods Producing Firms / A.B. Bernard, T.C. Fort // American Economic Review. – 2015. – 105(5). – P. 518–523.
11. Feenstra R.C. Global Production Sharing and Rising Inequality: A Survey of Trade and Wages / R.C. Feenstra, G.H. Hanson // NBER Working Paper. – 2001. – No. 8372.
12. Feenstra R.C. Globalization, Outsourcing and Wage Inequality / R.C. Feenstra, G.H. Hanson // American Economic Review. – 1996. – 86(2). – P. 240-245.
13. Geishecker I. Do Unskilled Workers Always Lose from Fragmentation? / I. Geishecker, H. Goerg // North American Journal of Economics and Finance. – 2005. – 16(1). – P. 81-92.
14. Glauco De Vita. Development of Outsourcing Theory and Practice: A Taxonomy of Outsourcing Generations / Glauco De Vita, Catherine L. Wang // Outsourcing and Offshoring in the 21st century: A Socio-Economic Perspective / H. Kehal, V.P. Singh. – Stratford : Idea Group Publishing, 2006. – P. 1-17.
15. Grossman, G.M. The Rise of Offshoring: It's Not Wine for Cloth Anymore [Електронний ресурс] / G.M. Grossman, E. Rossi-Hansberg // Paper presented at the The New Economic Geography: Effects and Policy Implications. – 2006. – Режим доступу: <http://www.kc.frb.org/publicat/sympos/2006/sym06prg.htm>.
16. Guide for Drawing Up International Contracts on Consulting Engineering Including Some Related Aspects of Technical Assistance / United Nations Economic Commission for Europe. – 1983. – ECE/TRADE/145 83.II.E.83. – 20 p.
17. Hummels D. The Nature and Growth of Vertical Specialization in World Trade / D. Hummels, J. Ishii, K.-M. Yi // Journal of International Economics. – 2001. – 54(1). – P. 75-96.
18. Hummels D. The Wage Effects of Offshoring: Evidence from Danish Matched Worker-Firm Data / D. Hummels, R. Jorgensen, J.R. Munch, C. Xiang // NBER Working Paper. – 2011. – No.17496.
19. Hummels D. Vertical Specialization and the Changing Nature of World Trade / D. Hummels, D. Rapoport, K.-M. Yi. // Federal Reserve Bank of New York: Economic Policy Review. – 1998. – June. – P. 79-99.
20. Jones R.W. The Role of Services in Production and International Trade: A Theoretical Framework / R.W. Jones, H. Kierzkowski // The Political Economy of International Trade / R. Jones, A. Kruegel (Eds.). – Oxford : Basil Blackwell, 1990. – P. 17-34.
21. Krugman P.R. Growing World Trade: Causes and Consequences / P.R. Krugman // Brooking Papers on Economic Activity. – 1995. – No 1. – P. 327–362.
22. Krugman P.R. Trade and Wages, Reconsidered / P.R. Krugman // Brooking Papers on Economic Activity. – 2008. – Spring. – P. 103-154.
23. Oslen K.B. Productivity Impacts of Offshoring and Outsourcing: A Review / K.B. Oslen // OECD Science, Technology and Industry Working Papers [OECD Publishing]. – 2006.01.
24. Princeton Encyclopedia of the World Economy : Volume II / Edited by Kenneth A. Reinett, Ramkishen S. Rajan [et al.]. – Princeton : Princeton University Press ; Princeton and Oxford, 2009. – 1328 p.
25. Pushel, J.A Task-Based Approach to U.S. Service Offshoring / Julia Püschel ; Freie Universität Berlin [School of North American Studies]. – Berlin : Freie Universität Berlin, 2013 – 121 p.
26. Sanyal K. K. The Theory of Trade in Middle Products / K. K. Sanyal, Ronald W. Jones // American Economic Review. – 1982. – 72, 16-31.
27. Terms of Trade: Glossary of International Economics / Alan V. Deardorff (ed.) ; University of Michigan. – 2-nd ed. – Ann Arbor, USA : World Scientific Publishing Co., 2014. – 616 p.
28. The evolution of global value chains // Canada's State of Trade: Trade and Investment Update – 2011 / Department of Foreign Affairs and International Trade Canada (DFAIT). – 2011. – Chapter 8. – P. 85-101.
29. Welsum V. Potential Off-Shoring of ICT-Intensive Occupations / V. Welsum, G. Vickery // Enhancing the Performance of the Services Sector / OECD [Ed.]. – Paris ; Washington, DC : OECD, 2005. – P. 187-213.

References

1. Krupa, O.V. (2014), "The mechanism of outsourcing business processes supporting industry", Diss. of Cand. Sc. (Econ.), 08.00.04, Khmelnytskyi National University, Khmelnytskyi, Ukraine.
2. Matvii, I.Ye. (2009), "Outsourcing logistics business functions of engineering company", Diss. of Cand. Sc. (Econ.), 08.00.04, Lviv Polytechnic, Lviv, Ukraine.
3. Mykalo, O.I. (2012), "Application outsourcing in industrial", Diss. of Cand. Sc. (Econ.) 08.00.04, Kyiv Polytechnic Institute, Kyiv, Ukraine.
4. Borsov, E.F. (ed.) (2000), *Khrestomatiya po ekonomicheskoi teorii* [Readings on economic theory], Yuryst, Moscow, Ukraine.
5. Chukhrai, N. (2007), "Outsourcing in logistics: European and Ukrainian practice", *Transport i lohistika*, no. 5(19), pp. 32-35.
6. Amador, J. and Cabra, S. (2014), "Global Value Chains Surveying Drivers and Measures", *Working Paper Series*, no. 1739, October 2014, 47 p.
7. Baldwin, R. and Venables, A. (2013), "Spiders and snakes: Offshoring and agglomeration in the global economy", *Journal of International Economics*, Elsevier, vol. 90(2), pp. 245-254.
8. Baldwin, R.E. and Tangioni, D. (2006), "Gravity for Dummies and Dummies for Gravity Equations", *NBER Working Paper*, No.12516.
9. Baldwin, R.E. and Venables, A.J. (2010), "Relocation the Value Chain: Offshoring and Agglomeration in the Global Economy", *NBER Working Paper*, No.16611.
10. Bernard, A.B. and Fort, T.C. (2015), "Factoryless Goods Producing Firms", *American Economic Review*, no. 105(5), pp. 518-23.
11. Feenstra, R.C. and Hanson, G.H. (2001), "Global Production Sharing and Rising Inequality: A Survey of Trade and Wages", *NBER Working Paper*, No.8372.

12. Feenstra, R.C. and Hanson, G.H. (1996), "Globalization, Outsourcing and Wage Inequality", *American Economic Review*, no. 86(2), pp. 240-245.
13. Geishecker, I. and Goerg, H. (2005), "Do Unskilled Workers Always Lose from Fragmentation?", *North American Journal of Economics and Finance*, no. 16(1), pp. 81-92
14. Glauco, De Vita (2006), "Development of Outsourcing Theory and Practice: A Taxonomy of Outsourcing Generations", in: Kehal H., Singh V.P. (Eds.) *Outsourcing and Offshoring in the 21st century: A Socio-Economic Perspective*, Idea Group Publishing, Stratford, pp. 1-17.
15. Grossman, G.M. and Rossi-Hansberg, E. (2006), "The Rise of Offshoring: It's Not Wine for Cloth Anymore", *Paper presented at the The New Economic Geography: Effects and Policy Implications*, available at: www.kc.frb.org/publicat/sympos/2006/sym06prg.htm.
16. UNECE (1983), "Guide for Drawing Up International Contracts on Consulting Engineering Including Some Related Aspects of Technical Assistance", United Nations Economic Commission for Europe, ECE/TRADE/145 83.II.E.83, available at: www.miripravo.ru/laws/lex/0.htm.
17. Hummels, D., Ishii, J. and Yi, K.-M. (2001), "The Nature and Growth of Vertical Specialization in World Trade", *Journal of International Economics*, no. 54(1), pp. 75-96.
18. Hummels, D., Jorgensen, R., Munch, J.R. and Xiang, C. (2011), "The Wage Effects of Offshoring: Evidence from Danish Matched Worker-Firm Data", *NBER Working Paper*, No.17496.
19. Hummels, D., Rapoport, D. and Yi, K.-M. (1998). "Vertical Specialization and the Changing Nature of World Trade", *Federal Reserve Bank of New York: Economic Policy Review*, June, pp. 79-99.
20. Jones, R.W. and Kierzkowski, H. (1990), "The Role of Services in Production and International Trade: A Theoretical Framework", in: Jones, R., Kruegel, A. (Eds.) *The Political Economy of International Trade*, Basil Blackwell, Oxford, pp. 17-34.
21. Krugman, P.R. (1995), "Growing World Trade: Causes and Consequences", *Brooking Papers on Economic Activity*, no. 1, pp. 327-362.
22. Krugman, P.R. (2008), "Trade and Wages, Reconsidered", *Brooking Papers on Economic Activity*, Spring, pp. 103-154.
23. Oslen, K.B. (2006), "Productivity Impacts of Offshoring and Outsourcing: A Review", *OECD Science, Technology and Industry Working Papers*, 2006/01.
24. Kenneth A.R. and Ramkishen S.R. (Eds.) (2009), *Encyclopedia of the World Economy, Volume II*, Princeton University Press, Princeton and Oxford.
25. Püshel, J. (2013), *A Task-Based Approach to U.S. Service Offshoring* (Inaugural-Dissertation), Freie Universität Berlin, Berlin.
26. Sanyal, K.K. and Jones, R.W. (1982), "The Theory of Trade in Middle Products", *American Economic Review*, no. 72, pp. 16-31.
27. Deardorff, A.V. (2014), *Terms of Trade: Glossary of International Economics*, World Scientific Publishing Co., University of Michigan, USA.
28. The evolution of global value chains (2011), in: "Canada's State of Trade: Trade and Investment Update – 2011", Department of Foreign Affairs and International Trade Canada (DFAIT), chapter 8, pp. 85-101.
29. Welsum, V. and Vickery, G. (2005), "Potential Off-Shoring of ICT-Intensive Occupations", in: OECD (Ed.), *Enhancing the Performance of the Services Sector*, OECD, Paris, Washington, DC, pp. 187-213.

Рецензент: д.е.н., доцент кафедри міжнародної торгівлі
Київського національного торговельно-економічного університету Н.Г. Калюжна