

УДК 334.726 : 339.924

**КОНТРАКТНІ ВІДНОСИНИ В СТРАТЕГІЯХ ІНТЕГРАЦІЇ КРАЇН В ГЛОБАЛЬНІ ЛАНЦЮГИ СТВОРЕННЯ ВАРТОСТІ**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.250918.33.225

**Резнікова Н. В., д.е.н.***Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Київ*

В статті присвячено увагу ідентифікації та проявам ефектів інтеграції країн в глобальні ланцюги створення вартості. Визначено, що в умовах ХХІ століття інтеграція та міжнародне кооперування стали пріоритетною моделлю розвитку для багатьох країн світу, зокрема для країн зі зростаючим ринком. Узагальнення міжнародної практики засвідчило, що наразі в рамках глобальних циклів виробництва та збуту поєднуються дві контртенденції – інвестиційні та неінвестиційні (контрактні) механізми залучення національних економік в загальносвітові відтворювальні процеси. На тлі загострення ризиків міжнародного інвестування набули широкого поширення контрактні форми міжнародної економічної співпраці та кооперації. Визначено, що контрактні формати включення в глобальні виробничі та збутові мережі виявляють себе як мультिवаріантні та супроводжуються неоднозначними ефектами з огляду перспектив довгострокового розвитку приймаючих країн. Метою статті є розкриття секторальних особливостей локалізації контрактних відносин в країнах світу та ідентифікації їх впливу на економічний розвиток приймаючих країн. В ході дослідження було проаналізовано галузево-секторальні аспекти розвитку контрактних відносин в окремих державах світу та розкрито вплив зазначених форматів на такі макроекономічні показники розвитку національної економіки як кількість працевлаштованих осіб, генерування експорту, осідання доданої вартості в країні локалізації, довгостроковий вплив на розвиток промислового потенціалу, збереження та покращення екологічних та соціальних практик. На основі приведеної систематизації та порівняльного аналізу було виокремлено негативні ефекти впливу у вигляді консервування низького технологічного рівня країн-виконавців, дискримінаційних асиметричних умов включення національного бізнесу в глобальні виробничі процеси, екологічних ризиків тощо. Обґрунтовано, що мультиплікаційний негативний ефект посилюється з огляду недовіри за критеріями національних інтересів та економічної безпеки державної політики. Перспективним напрямом подальших досліджень визнано розробку регуляторних заходів, спрямованих на посилення позитивних та ослаблення негативних впливів контрактних форм міжнародної співпраці в рамках глобальних ланцюгів створення вартості на економіку приймаючих країн.

**Ключові слова:** глобальні ланцюги створення вартості, глобальні виробничі мережі, контрактні відносини, офшоринг, виробництво за контрактом, аутсорсинг, контрактне фермерство, країни зі зростаючим ринком, країни, що розвиваються.

UDC 339.944

**CONTRACTUAL RELATIONS IN COUNTRY'S INTEGRATION STRATEGIES IN GLOBAL VALUES CHAINS**

DOI 10.30838/ P.ES.2224.250918.33.225

**Reznikova N., Dr. of Econ. Sc.***Taras Shevchenko National University, Kyiv*

The article focuses on the effects of countries integration into global value chains. It was determined that under the conditions of the 21st century, integration and international cooperation became a major development model for many countries of the world, including countries with an emerging market. The generalization of international practice has shown that, within the framework of global production and sales cycles, two countertrends are combined - investment and non-investment (contractual) mechanisms for engagement national economies into global reproduction processes. Against the background of the exacerbation of the international investment risks, contractual forms of international economic cooperation have become widespread. It has been determined that the contractual formats of inclusion in global production and distribution networks manifest themselves as multivariate and are accompanied by ambiguous effects taking into account the long-term development prospects of host countries. The purpose of the article is to reveal the sectoral features of the contractual relations localization in the countries and the identification of their impact on the economic development of host countries. The study analyzed sectoral aspects of the contractual relations development in individual countries and revealed the impact of these formats on such macroeconomic indicators as the number of employed persons, export generation, value added in the country of localization, long-term impact on the industrial potential development, preservation and improving environmental and social practices. On the basis of the above systematization and comparative analysis, the negative effects were highlighted such as implementing countries preservation on low technological level, discriminatory asymmetric conditions for the national business inclusion in global production processes, environmental risks, and the like. It has been substantiated that the multiplication negative effect is intensified in view of not effective state policy according to the criteria of national interests and economic security. A promising direction for further research is the development of regulatory measures aimed at strengthening the positive and reducing the negative effects of international cooperation contractual forms in the framework of global value chains on the host countries.

**Keywords:** global value chain, global production networks, contractual relations, offshoring, contract manufacturing, outsourcing, contract farming, emerging market, developing countries.

**Актуальність проблеми.** Протягом останніх двох десятиліть глибокі зміни в структурі світової економіки трансформували міжнародне виробництво та торгівлю та змінили організацію галузей та національних економік. Географічна фрагментація галузей, де вартість

додається поетапно кількома країнами до того, як продукт потрапить до споживачів, супроводжувалася суттєвим поліпшенням функціональної інтеграції, створюючи те, що отримало назву глобальних ланцюгів створення вартості. Глобальні ланцюжки створення вартості (ГЛСВ) перетворили світ: вони революціонізували перспективи розвитку для бідних країн – тепер вони можуть приєднатися до світових процесів створення вартості, а не інвестувати десятиріччями у розбудову власних. Офшоринг трудомістких етапів виробництва та пов'язана з цим міжнародна мобільність технологій призвела до епохального зростання на ринках, що формуються [1]. Цей доленосний поворот, мабуть, є найважливішою глобальною економічною зміною за останні 100 років.

Уряди країн та міжнародні організації звертають увагу на вплив ГЛСВ на світову торгівлю та розвиток країн, особливо з ринками, що формуються [2; 3]. Їх зростання припало на період падіння торговельних бар'єрів, посилення впливу Світової організації торгівлі (СОТ) та політичних рекомендацій, пов'язаних з «Вашингтонським консенсусом» – згідно з якими, уряди мали забезпечити сильний набір «горизонтальних» політик (такі як освіта, інфраструктура та макроекономічна стабільність) і бути відкритими для торгівлі, щоб досягти успіху.

Погоджуємося із висновками цілої низки вітчизняних та зарубіжних дослідників, які зауважують, що країни з ринком, що формується, і які досягли найбільших показників зростання, зробили набагато більше, ніж зазначено вище. Таке зростання було обумовлене комплексом промислових політик, орієнтованих на зростання ключових вітчизняних галузей, або імпортозаміщуючою індустріалізацією (в рамках протекціоністських заходів), або ж через експансію зарубіжних ринків шляхом стимулювання експорту (експортно-орієнтована індустріалізація). Метою цієї «внутрішньої промислової політики» було створити цілий ряд самостійних та сильних національних галузей промисловості у ключових сферах, які в кінцевому підсумку можуть конкурувати з індустріальними країнами [4].

Однак, на рубежі ХХІ століття способи або ж механізми інтеграції країн до ГЛСВ змінилися, а їх структура значно ускладнилася: у минулому вони розширювались через прямі іноземні інвестиції (акціонерні форми), створюючи внутрішню систему філій в приймаючих країнах, що належали і керувалися материнської компанією. Згодом до глобальних ланцюжків створення вартості почали інтегруватися країни

на умовах контрактних відносин (контрактні форми співпраці), які не передбачають інвестиції та забезпечують дещо слабший рівень контролю.

Такі механізми, з одного боку, дозволили країнам з низьким рівнем розвитку більш легко залучатися до міжнародних ГЛСВ, що, як прийнято вважати, сприяє швидшому економічному розвитку та формує стійкі економічні зв'язки з іншими країнами. З часом, виникла стурбованість що позитивні ефекти від такої інтеграції менші, аніж деструктивний вплив, пов'язаний з недобросовісною підприємницькою практикою в приймаючих країнах та високою волатильністю контрактних відносин. Саме тому стаття присвячена діалектиці ефектів інтеграції до глобальних ланцюгів створення вартості через контрактні форми співпраці у різних країнах світу.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Дослідженням проблематики використання країнами світу контрактних відносин з метою залучення до глобальних ланцюгів створення вартості займалися такі вчені як Каттанео О., Герефі Г., Старіц С., Балдуїн Р., Ламмінмакі Д., Макнамара К., Стриджон Т. Д., Кавакамі М., Бергін П., Фейнстра Р., Хенсон Г., Блеккер Р., Есківель Г., Дюссель-Петерс Е., Сін Ю., Детерт Н., Вей Х. Х. і Арнольд К. Разом з тим, у фаховій літературі, наразі, лишається дискусійним та потребує більш поглибленої уваги питання щодо ідентифікації впливу контрактних відносин на економічний розвиток приймаючих країн.

**Метою статті** є розкриття секторальних особливостей локалізації контрактних відносин в країнах світу та ідентифікація їх впливу на економічний розвиток приймаючих країн.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Однією з основних економічних проблем перехідних економік на початку перехідного періоду була реконструкція сфери послуг. Роздрібна торгівля, зокрема, потребувала модернізації, оскільки розподільчі мережі, створені для централізованої планованої системи, стали нестабільними. Перехідні економіки значною мірою поклалися на іноземних інвесторів для отримання доступу до капіталу, технологій та ноу-хау в логістиці, для розвитку мереж та маркетингу.

Міжнародні ритейлери вийшли на ринки виключно за рахунок прямого інвестування. В кінці 1990-х років частка роздрібною торгівлі в межах ПІІ у країнах з перехідною економікою становила від 5 до 7 відсотків у порівнянні з менш як 1 відсотком у решті світу. Для ТНК ПІІ,

включаючи приватизацію фірм, були найшвидшим способом входження до регіону. Крім того, недостатньо розвинуте ділове середовище та брак відповідних контрагентів часто виключали «неакціонерні» форми операцій (такі як франчайзинг).

З поступовим розвитком перехідних економік, іноземні компанії все частіше почали надавати перевагу франчайзингу для розвитку своїх роздрібних мереж. Їх закордонні філіали, у тому числі компанії з організації збуту та маркетингу, логістичні мережі та склади, часто служать основою для побудови франчайзингових мереж. Крім того, завдяки місцевим філіалам вони розбудували місцеві можливості та навички, як за рахунок залучення експатріантів, так і за рахунок підготовки місцевого персоналу.

Таким чином, з розвитком місцевого ринку, ТНК-рїтейлери змінюють ПІІ на франчайзинг, хоча багато хто з них підтримує присутність ПІІ на рівні з франчайзинговими відділеннями. Наприклад, у 2011 році в Російській Федерації налічувалося 305 іноземних франчайзингових систем, у порівнянні з 33 у 1996 році. Кількість франчайзингових відділень, пов'язаних з іноземними франчайзерами, зросла з 440 у 1996р. до 3446 в 2011р.

Міжнародна готельна індустрія є гарним прикладом того, як ТНК змінюють режими інтернаціоналізації в залежності від обставин. Історично склалося, що готельні мережі надавали перевагу франчайзингу як способу розширення, як на внутрішньому, так і на міжнародних ринках. Готельні групи, в основному, використовують франчайзинг на більш зрілих ринках, в той же час, на ринках, що розвиваються вони віддавали перевагу управлінню за контрактом (і власності, тобто ПІІ). Вони також демонструють перевагу на користь управління за контрактом, коли мова йде про розкішні та висококласні готелі – категорії, в групових портфелях яких більша частка припадає на готелі на ринках, що формуються, у відношенні до розвинутих ринків.

Глобально, вісім з десяти найбільших готельних груп використовують управління за контрактом. Середня частка контрактів на управління на світовому брендовому ринку (за кількістю кімнат) становить близько 28 відсотків (24 відсотка припадає на 10 провідних готельних груп). Серед 10 провідних груп Hyatt є найбільшим користувачем цього формату (53 відсотка), а на мережу готелів Marriott припадає найбільший обсяг продажів, пов'язаних з контрактами на управління (8,9 млрд дол. США). Разом ці мережі здійснюють 41% своїх

операцій за кордоном. Загалом 10 найкращих готельних груп генерують продажів за кордоном на засадах управлінських контрактів на 16 мільярдів доларів США; а фірмові готелі – 19 мільярдів доларів США. За оцінками ЮНКТАД, за рахунок транскордонного управління за контрактом в 10 провідних готельних мережах працевлаштовано 233 тис. осіб та 353 тис. осіб припадає на весь брендований ринок. Ці цифри, швидше за все, применшують вплив на зайнятість в країнах, що розвиваються, оскільки інтенсивність зайнятості на цих ринках значно вища за рахунок низьких витрат на оплату праці [5; 6].

Для країнах, що розвиваються, вплив виробництва за контрактом на зайнятість в галузях, що характеризуються низькою технологічністю (виробництво одягу, взуття, іграшок тощо) є значним. Більшість великих брендових компаній, таких як Nike, Adidas, H&M, Gap, Puma, Collective Brands та Hugo Boss, використовують для виробництва своїх брендів товарів розгалужені мережі виробників на контрактній основі, які знаходяться в різних країнах, а особливо в тих, що розвиваються. Наприклад, все взуття Nike виробляється контрактерами за межами Сполучених Штатів – близько 600 заводів у 33 країнах, включаючи Аргентину, Бразилію, Камбоджу, Китай, Сальвадор, Індію, Індонезію, Мексику, Шрі-Ланку, Таїланд, Туреччину та В'єтнам – й до цього процесу залучено понад 800 000 працівників. Аналогічним чином і компанія Puma має договори на виробничі послуги близько з 350 фабриками, більшість з яких знаходяться в країнах, що розвиваються, і на яких працюють біля 300 000 працівників. На відміну від виробництва за контрактом в галузі електроніки, яке, в основному, зосереджене в Східній Азії, контрактне виробництво одягу та взуття набагато більш розсіяне, особливо в бідних країнах.

У деяких країнах, що розвиваються, контрактні виробники, які працюють на іноземні компанії складають основну частину виробничої діяльності галузі. Швидке зростання швейної промисловості таких країн, як Бангладеш, Камбоджа, Китай та В'єтнам, багато в чому залежало від контрактних виробників, що на місцевому рівні відшивають продукцію для міжнародних клієнтів [7; 8]. У Камбоджі 95 відсотків експорту галузі створюється за рахунок замовлень іноземних фірм, в основному ТНК з Китаю, Гонконгу (Китай), Індонезії, Малайзії, Республіки Кореї, Сінгапуру та Китаю. Ці компанії в 2009 році створили робочі місця для 300 000 осіб, що становить близько 50 відсотків зайнятості в промисловості Камбоджі.

Foxconn, дочірня компанія Hon Hai Precision Industry Co Ltd (Китайська провінція Тайвань), є найбільшим в світі виробником за контрактом у галузі електроніки. Як і багато інших контрактних виробників, компанія Foxconn залучена в декілька суперечок, пов'язаних з умовами праці. В недалекому минулому у звітах про операції Foxconn в Китаї були виявлені певні проблеми, пов'язані з заробітною платою та пільгами, інтенсивністю праці, охороною праці та безпекою, робочими годинами, якістю управління, перервами працівників, механізмами подання скарг, лікуванням працівників студентами, а також харчуванням та умовами проживання.

Кілька клієнтів Foxconn, включаючи Apple, Dell та HP, відреагували на ці проблеми, провели незалежне розслідування, а потім працювали з вищим менеджментом компанії Foxconn на предмет виправних дій для підвищення стандартів праці. План дій складався з кількох кроків націлених на покращення умов праці на заводах, зокрема: запровадження нових стандартів нарахування заробітної плати, які викорінюють понаднормову працю як особисту необхідність працівників; переміщення деяких виробничих операцій ближче до міст-проживання робітників; а також допомога працівникам краще інтегруватися в громаду, щоб сприяти встановленню позитивної рівноваги між роботою та особистим життям та створити більш широку мережу підтримки. Незважаючи на ці позитивні дії, нещодавня доповідь NGO (SACOM), стверджує, що до сих пір мають місце порушення прав людини в деяких компаніях Foxconn в Китаї [16].

Гвадалахара, столиця штату Халіско на південному заході Мексики, є «домівкою» для кластерів електроніки, які глибоко інтегровані до ГЛСВ. До 2001 року до того часу, коли вибухнула технологічна бульбашка, фабрики Гвадалахари змагалися безпосередньо з тими, що працювали у Китаї та виробляли чуттєві до цін товари масового споживання, такі як мобільні телефони та ноутбуки. Протягом 1994-2000 років, коли великі контрактні виробники, такі як Flextronics, Jabil Circuit та Solectron, облаштували свої виробничі потужності в Гвадалахарі, вартість експорту електроніки з штату Халіско збільшилася в середньому на 35% за рік. На відміну від цього, протягом 2000-2005 рр. середньорічний темп зростання експорту був знижений майже до нульового, причому падіння експорту відбувалося протягом двох років поспіль [9].

Зі спадом економічного циклу, скорочення виробництва та зайнятості після 2001 року було стрімким. Загальна кількість робочих місць у високотехнологічному секторі у штаті Халіско виросла до позначки більше ніж 76 000 осіб у 2000 році, а після 2001 року вона зменшилася на 40 відсотків до 46 000 працевлаштованих; на деяких підприємствах рівень зайнятості скоротився на 60 відсотків. Деякі виробники за контрактом з виробничими потужностями як у Гвадалахарі, так і в інших локаціях перемістили виробництво продукції масового споживання на «дешеві» заводи в Китаї. Широка амплітуда коливання зайнятості, як у випадку з сектором електроніки в Гвадалахарі, є загальною рисою промисловості мексиканської макіладори. Волатильність зайнятості на таких мексиканських заводах виявилася вдвічі більшою, ніж на підприємствах Сполучених Штатів у тій же галузі. Тісні економічні зв'язки між двома країнами призвели до «синхронізації» ділових циклів, і деякі науковці стверджують, що Сполучені Штати експортували флуктуацію на ринку праці Мексики впродовж ділового циклу [10;11].

Проте, для збільшення використання фабрик у Гвадалахарі виробники за контрактом знайшли нових партнерів у аутлетах роздрібної торгівлі США і почали випускати нішеві (вузькоспеціалізовані) товари, часто на умовах непрямих, швидко поновлюваних поставок. Прикладами таких електронних виробів є комп'ютерні сервери низького та середнього класу, електронні пошукові «риби», призначені для використання в рекреаційному промислі та сигналізації для будинків і підприємств. Сьогодні лише не великий перелік товарів, який вироблявся в Гвадалахарі в 2000 році продукується й до сих пір. Виробники за контрактом та працівники мали пристосовуватися до більш складних процесів виробництва та постачання. До прямої доставки ритейлерами партій для дистрибуції були додані нові логістичні функції, а процеси управління матеріалами, тестування і забезпечення якості були модернізовані відповідно до розширеного асортименту продукції. Згодом, здійснена модернізація промисловості привела до поступового відновлення колишніх рівнів зайнятості та експорту [12].

Обсяг пов'язаної доданої вартості, що припадає на контрактних виробників у країнах, що розвиваються, у порівнянні з загальною вартістю, створеною у глобальному ланцюжку вартості та виражена у валютних одиницях кінцевого ринку призначення (або в відсотках від ціни продажу кінцевого продукту), може буди дуже обмеженою. Про це



свідчить відомий випадок з виробництва iPhone компанії Apple: за існуючими оцінками, на Foxconn (найбільший китайський виробник електроніки за контрактом) припадає лише 6,50 дол. США із загальної вартості виробництва в розмірі 179 дол. США (роздрібна ціна телефону – 500 дол. США на ринку США – решта 321 дол. США з роздрібною ціною в 500 дол. США припадають на доходи Apple і інших компаній від НДДКР, проектування, дистрибуції, роздрібною торгівлі і т. д.) [13].

Частка, отримана вітчизняними китайськими компаніями, ще менша, обмежена лише процесами упаковки та послугами на місцевому рівні. Частково це пов'язано з тим, що iPhones збираються з компонентів, вироблених в основному в інших країнах, таких як США, Японія, Німеччина та Республіка Корея.

Китайські виробники є ключовими гравцями у секторі побутової техніки у всьому світі; понад 50 відсотків китайського виробництва призначено для зарубіжних ринків. Кілька китайських виробників працюють на міжнародному рівні з власними брендами. Незважаючи на це, декілька виробників за контрактом, які активно займалися міжнародними поставками товарів масового вжитку у таких товарних категоріях, як холодильники, пральні машини, мікрохвильові печі, кондиціонери або вентилятори, поступово перейшли до конструкторської діяльності та вторинних інновацій. Наприклад, Hisense щороку розробляє кілька варіантів продукції, які демонструють інноваційний дизайн. Багато таких виробників вийшло на ринок лише десять років тому, проте вони перейшли від статусу аутсорсингової фабрики до незалежного виробника-контрактера.

Глобально, високі показники експорту, як і раніше в значній мірі конкурують на основі вартісних переваг контрактного виробництва, за рахунок великих замовлень на виробництво, як для виробників, так і для великих роздрібних мереж.

Для певної категорії товарів ці операції часто кластеризуються в певному містечку чи місті; Наприклад, виробництва мікрохвильових печей домінуючих компаній Galanz і Midea, які представляють близько двох третин світових обсягів виробництва, знаходяться в місті Шунда (район міста Фошань провінції Гуандун, Китай). Їхня база постачання розташована в межах двогодинної дорожньої їзди, що сприяє швидкому реагуванню та низькій вартості.

Цінова конкуренція є жорсткою як на внутрішньому ринку, так і в партійному контрактному виробництві на міжнародному ринку, де

виробники зазвичай пропонують одно розрядні норми прибутку. Ряд фірм-виробників прагнуть створити незалежні точки опори на зарубіжних ринках, щоб поліпшити показники норми прибутку. Такі виробники, як Hisense, Midea і Haier, в даний час створюють проекти, які стають все більш і більш брендовими. Це також допомагає їм на внутрішньому ринку, так як місцеві споживачі все більше проявляють лояльність до локальних брендів [16].

Китайська провінція Тайвань успішно перетворилася в промислову державу завдяки контрактному виробництву, особливо в галузі електроніки. Ця стратегія була реалізована після Другої світової війни, тому що економіка мала освічену робочу силу, розвинену інфраструктуру і велику кількість малих і середніх підприємств в обробній та інших галузях промисловості. Уряд, спираючись на це, чинив сильний політичний вплив і надавав інституційну підтримку, спрямовану на зміцнення місцевого потенціалу, включаючи встановлення зв'язків з іноземними ТНК. Що стосується електроніки, то значну роль у розвитку галузі зіграли Державна організація з досліджень та обслуговування електроніки (State-owned Electronics Research and Services Organization), Національний університет Чао Тун (National Chiao Tung University) і Національний фонд розвитку (National Development Fund). Місцеві фірми та економіка з часом оновили свої виробничі потужності, перейшовши від виробництва товарів з використанням простих технологій, до більш капіталомістких і технологічно інтенсивних процесів – далі й далі – до інновацій. В результаті цієї стратегії з'явилося багато місцевих компаній-виробників електроніки світового рівня, таких як Acer, BenQ, Asus, Quanta, Foxconn, багато з яких тепер є ТНК. Цей процес також привів до створення величезного промислового кластера, на якому продовжує розвиватися економіка, наприклад, через перехід до виробництва напівпровідників. Тайванська компанія з виробництва напівпровідників (TSMC – Taiwan Semiconductor Manufacturing Company) і Об'єднана корпорація мікроелектроніки (UMC – United Micrelectronics Corporation), два світових лідера з виробництва напівпровідників, багато чим завдячують уряду за своє існування [16].

Індія сьогодні є світовим лідером в області ІТ-ВРО і офшорної діяльності. На частку галузі припадало близько 6,4% ВВП країни, близько 26% експортних доходів і понад два мільйони робочих місць в 2011 році. Успіх галузі в Індії багато в чому обумовлений існуванням великих ІТ-компаній, більшість з яких, сформувавши сталі зв'язки з ТНК у

Великобританії і Північній Америці, коли офшоринг послуг ІТ-ВРО почав прискорюватися в 1990-х роках. Індійські компанії змогли скористатися перевагами недорогої робочої сили, що володіє англійською мовою і технічними навичками, а також сильною політичною та інституційною підтримкою з боку уряду і організацій галузі. Масштаби індійських компаній та їх зв'язки з місцевими промисловими групами означали, що вони володіли абсорбційною здатністю до придбання, освоєння і розвитку технологій і навичок на основі відносин з ТНК- партнерами. Багато з них самі стали ТНК. Швидке зростання індустрії аутсорсингу підвищило конкурентоспроможність Індії та покращило загальний інвестиційний клімат. Індустрія ІТ-ВРО розвивається протягом останніх двох десятиліть і є важливою підтримкою або інфраструктурною галуззю для індійської економіки: вона створює кваліфікованих співробітників і підприємців, які знаються на ІТ і, які відіграють значну роль в інших галузях (наприклад, телекомунікації) – і все це сприяє диверсифікації економіки [16].

Контрактне сільське господарство допомогло Кенії реалізуватися як головному експортеру сільськогосподарської продукції та модернізувати процеси, які використовуються її місцевими фермерами. Прикладом цього є квітникарство країни, яке виробляє квіти для іноземних аукціонних центрів та роздрібних торговців. Поєднання активної державної підтримки, сприятливого агро-кліматичного стану, наявності недорогої робочої сили та діяльності ферм, що належать іноземним інвесторам, сприяли розвитку квітникарства в Кенії. Завдяки договорам на вирощування квітів, маленькі квітникарські ферми в Кенії виробляють і продають свої квіти великим місцевим кенійським або іноземним компаніям, які контролюють, сортують, пакують і експортують квіти до торгових центрів у Нідерландах. Місцеві та іноземні ферми також вирощують квіти за контрактом для клієнтів, наприклад, для великих супермаркетів, в інших розвинутих країнах. Сфера квітникарства у Кенії швидко зростала в період з 2000 по 2009 рр. З середньорічним темпом зростання 18,6%, в ній працює значна кількість людей, що нараховує приблизно 2 млн. осіб, або близько 7% населення; ця галузь сприяє скороченню бідності та збільшенню зайнятості та розвитку сільської місцевості. Придбання технологій, контроль якості і поліпшення інфраструктури відіграють роль в модернізації сільськогосподарського сектора Кенії і підвищенні конкурентоспроможності сільськогосподарської галузі. Крім того, впровадження бізнес-культури з

упором на якість і надійність розвиває можливості робітників і підприємців поза сільським господарством і є рушійною силою диверсифікації економіки [16].

У галузі вирощування та зрізання квітів, діяльність ТНК та їх схеми контрактного сільського господарства часто піддаються критиці за негативний вплив на навколишнє середовище через високий рівень споживання води, що призводить до виснаження водних ресурсів, а також тому, що багато виробників знаходяться далеко від своїх клієнтів, створюючи тим самим значний вплив від транспортної діяльності. У відповідь ферми, що працюють з ТНК, запровадили екологічно безпечні методи, такі як геотермальний пар та інтегровані системи управління шкідниками [14]. З аналогічних причин, з кінця 1990-х років, в банановій промисловості Латинської Америки (де контрактне землеробство також є поширеним) спостерігається поступове прийняття екологічно чистих методів ведення сільського господарства на плантаціях. Технології органічного висаджування, впроваджені за допомогою мереж іноземних фірм, форсували збільшення доданої вартості та призвели до збільшення доходів фермерів.

Незважаючи на ці недавні зусилля щодо стійкого ведення сільського господарства, ТНК постійно критикують за їх вплив на навколишнє середовище через контрактне фермерство. Одним із позитивних результатів цієї критики є той факт, що ТНК все більше використовують екологічну сертифікацію продукції на своїх підприємствах, щоб захистити свій корпоративний імідж та нівелювати ризики: в деяких випадках екологічно чисті методи виробництва сприяють зниженню загальних витрат за рахунок зменшення витрат на переробку. Регулярні екологічні та соціальні інспекції проводяться для того, щоб гарантувати, що контракти відповідають гарній сільськогосподарській практиці (GAP – good agricultural practices), стійким екологічним стандартам та хорошим умовам праці для їх співробітників. Відповідність імплементується за допомогою кодексів та сертифікації галузевими асоціаціями [15;17].

**Висновки.** Узагальнення міжнародного досвіду розвитку контрактних відносин як стратегії інтеграції країн в глобальні ланцюги створення вартості дозволяє сформулювати такі узагальнення:

- макроекономічні ефекти використання контрактних форм міжнародної співпраці варіюються в залежності від їх типу, сектора або

галузі і від сегмента ланцюжка створення доданої вартості, в якому вони застосовуються;

- контрактні відносини можна ідентифікувати як канал та джерело залученню до приймаючої країни матеріальних і нематеріальних активів. Параметри оцінки їх впливу на розвиток країн-реципієнтів аналогічні як і для прямих інвестицій - до уваги беруться такі показники як працевлаштування, додана вартість, генерування експорту, поширення технологій, соціальні та екологічні ефекти. У кожній з названих категорій контрактні відносини можуть забезпечити приймаючій країні як численні вигоди, так і втрати;

- суперечності у використанні контрактних форм міжнародної співпраці полягає саме в ефектах, які можуть мати як негативний, так і позитивний вектор. Найактуальнішим залишається питання співвідношення вигод і втрат, зокрема у випадках, коли короткострокові позитивні ефекти залучення до ГЛСВ через контрактні форми є набагато нижчими і менш вартісними, ніж втрати, які в довгостроковій перспективі акумулюються і надають потужний удар по соціально-економічному життю країни.

В цій проекції перспективними є напрями дослідження у сфері розбудови регуляторних заходів, спрямованих на посилення позитивних та ослаблення негативних впливів контрактних форм на економіку приймаючої країни за критеріями забезпечення національної безпеки та захисту національних інтересів.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Cattaneo O. Global Value Chains in a Post-crisis World: A Development Perspective / O. Cattaneo, G. Gereffi, C. Staritz. // Washington, DC, World Bank. – 2010.
2. OECD. New Sources of Growth: Knowledge-Based Capital Driving Investment and Productivity in the 21st Century [Електронний ресурс] / OECD // Interim Project Findings. – 2012. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.oecd.org/sti/50498841.pdf>.
3. IDE-JETRO. Trade Patterns and Global Value Chains in East Asia: from Trade in Goods to Trade in Tasks / IDE-JETRO. // Geneva, Switzerland, World Trade Organization and Tokyo, Japan, Institute for Developing Economies-Japan External Trade Organization. – 2011.
4. Baldwin R. Trade and Industrialization after Globalization's 2nd Unbundling: How Building and Joining a Supply Chain are Different and Why it Matters / R. Baldwin. // Cambridge MA, National Bureau of Economic Research. – 2011. – №17716.

5. MKG Hospitality. Franchised – investments made easier / MKG Hospitality. // Note and data provided for the World Investment Report 2011. – 2011.
6. Lamminmaki D. Why do hotels outsource? An investigation using asset specificity / D. Lamminmaki. // International Journal of Contemporary Hospitality Management. – 2005. – №17. – С. 516–528.
7. UNIDO. The impact of world recession on the textile and garment industries of Asia / UNIDO. // Paper presented at Seoul Workshop, United Nations Industrial Development Organization. – 2009. – №12.
8. McNamara K. The global textile and garments industry: the role of Information and Communication Technologies (ICTs) in exploring the value chain / K. McNamara. // Information for Development Program, International Bank for Reconstruction and Development/World Bank. – 2008.
9. CADELEC. Jalisco high tech industry: suppliers development for the Jalisco electronics industry / CADELEC. – 2010.
10. Bergin P. Offshoring and volatility: evidence from Mexico's maquiladora industry / P. Bergin, R. Feenstra, G. Hanson. // University of California, Davis and University of California, San Diego and NBER. – 2008.
11. Blecker R. NAFTA, trade and development / R. Blecker, G. Esquivel. // CESifo forum. – 2010. – №11. – С. 17–30.
12. Sturgeon T. From high volume to high mix and beyond: the changing role of the Guadalajara electronics cluster in global value chains / T. Sturgeon, E. Dussel-Peters., 2006. – (Durham, NC: Center for Globalization, Governance, and Competitiveness, Duke University). – (Unpublished manuscript: main findings and preliminary policy recommendations, Industrial Upgrading in Mexico project).
13. Xing Y. How the iPhone widens the United States trade deficit with People's Republic of China / Y. Xing, N. Detert. // ADBI Working Paper Series. – 2010. – №257.
14. Wee K. H. Transnational corporations in floriculture / K. H. Wee, K. Arnold. // Paper prepared for the World Investment Report. – 2009.
15. UNCTAD. The Role of International Investment Agreements in Attracting Foreign Direct Investment to Developing Countries / UNCTAD. // UNCTAD Series on International Investment Policies for Development. New York and Geneva: United Nations. – 2009.
16. UNCTAD. World Investment Report 2011: Non-Equity Modes of International Production and Development / UNCTAD. // New York and Geneva: United Nations. – 2011.
17. Teemu V. Enabling regulatory frameworks for contract farming / V. Teemu, C. B. Caro, 2018. – (Published by Food and Agriculture Organization of the United Nations Rome). – С. 139.