

Самсонова Л. В.

аспірант кафедри міжнародних економічних відносин  
Київського національного торговельно-економічного університету

Samsonova L. V.

postgraduate of International economic relations department,  
Kyiv National University of Trade and Economics

## ВИДИ МІЖНАРОДНИХ КОНТРАКТНИХ ВІДНОСИН ТА ЇХ ВПЛИВ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК КРАЇН

**Анотація.** У статті проведений аналіз теоретичних напрацювань щодо класифікації форм міжнародної кооперації та місця контрактних відносин серед них. Було відібрано та систематизовано найбільш поширені класифікаційні ознаки, за якими поділяються контрактні відносини: за типом взаємодії між партнерами та за типом управління глобальними виробничими мережами. У статті визначено взаємозв'язок між контрактними відносинами та показниками соціально-економічного розвитку країн світу. Сформульовано висновок, що різні види контрактних відносин із різною інтенсивністю та спрямованістю впливають на країни з урахуванням їх рівня розвитку.

**Ключові слова:** міжнародні контрактні відносини, ліцензування, франчайзинг, виробництво за контрактом, аутсорсинг, управління за контрактом, контрактне фермерство, соціально-економічні ефекти, розвинені країни, країни, що розвиваються, транзитивні економіки.

**Вступ та постановка проблеми.** Детермінантами розвитку міжнародних виробничо-збутових контрактних відносин є їх здатність розв'язувати низку завдань розвитку усєї системи міжнародної економічної діяльності, зокрема: додатково збільшити фізичні обсяги експорту та імпорту багатьох видів продукції; подолати тенденції відпливу капіталу через несприятливі умови його докладання всередині країни; оптимізувати структуру торгівлі, зокрема подолати значною мірою сировинний характер вивезення та надто помітну орієнтацію не-економічного імпорту на товари некритичного імпорту, збільшивши частину машино-технічного обладнання; знизити вразливість експорту від антидемпінгових санкцій країн-споживачів; запобігти поширенню безгрошових, часто невідповідних для держави, товарообмінних операцій; збільшити питому вагу складних технологічних виробів та наданих інтелектуальних послуг інформаційного, дослідницького та науково-технічного характеру в структурі експорту.

Однак, досі не існує точного визначення, яким чином ті чи інші види контрактних відносин впливають на окремі показники розвитку країн світу, а саме на соціально-економічні. Експерти міжнародних організацій, більшою мірою ЮНКТАД, засвідчили, що міжнародні контрактні відносини спричиняють низку позитивних і негативних наслідків для країн, що залучені до процесів міжнародної кооперації. Вони наводять такі характеристики, що у всьому світі приблизно 18–21 млн робітників офіційно працевлаштовані в компаніях, які працюють на засадах контрактних відносин у відібраних галузях та сегментах ланцюга створення доданої вартості; створення локальної доданої вартості за рахунок контрактних відносин коливається в межах 400–500 млрд дол. США в рік; контрактні відносини формують глобальні моделі торгівлі в багатьох галузях; у виготовленні іграшок, взуття, одягу та електроніці контрактне виробництво і аутсорсинг послуг становлять понад 50 відсотків світової торгівлі [1, с. 183]. Це лише приблизні характеристики значущості видів контрактних відносин для соціально-економічного розвитку країн, у нашій статті ми спробуємо більш точно оцінити ефекти впливу та інтенсивність взаємозв'язку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Питання аналізу передумов та чинників розвитку різноманітних форм міжнародного підприємництва, їх впливу на діяльність підприємств-суб'єктів ЗЕД досліджували такі українські та зарубіжні вчені, як Ф.Ф. Бутинець, В.Е. Житний, О.П. Гребельник, Т.С. Єдинак, В.М. Матвєєва, Л.М. Пісьмаченко, Б.П. Аносов, І. Белова, І.Л. Кіпер, Ю.Д. Васюта, М. Іванов, В.Г. Новічков, А. Сисосєв, Д.В. Тимшина, Дж. Герєфі, Дж. Хемфрі, Далін Ч. Розкриттю окремих аспектів міжнародних коопераційних зв'язків у форматі контрактних угод присвячені роботи Д. Хоргоса, Р. Фієнстра, Г. Хансона, Дж.М. Кампа, Л.С. Голдберга, Д. Хумельса, Х. Егєра, Дж. Егєра, Т. Шверєра та Д. Кастелані. Водночас у фаховій літературі залишається дискусійним та потребує більш поглибленої уваги питання щодо методів класифікації та, відповідно, оцінювання масштабів контрактних відносин у системі міжнародної кооперації із виокремленням їх впливу на глобальний економічний розвиток країн.

**Мета статті** – здійснити класифікацію міжнародних контрактних відносин та розкрити їхню сутність відповідно до класифікаційних ознак, провести аналіз впливу окремих видів контрактних відносин на соціально-економічний розвиток країн світу.

**Результати дослідження.** Всебічний розгляд теоретичних підходів та результатів емпіричних досліджень щодо видів та форм міжнародних контрактних відносин дав змогу застосувати системний підхід до їх виокремлення та запропонувати сукупність класифікаційних ознак, що дозволить поглибити аналіз сучасного стану та тенденцій розвитку контрактних відносин між резидентами та нерезидентами в перебігу реалізації програм та проєктів міжнародної виробничо-збутової кооперації.

Кількість методів, а особливо форм і видів міжнародної кооперації, дуже велике і продовжує зростати в міру розширення кордонів науково-технічних і виробничих зв'язків у сучасному світі. Причому наявні методи, форми та види міжнародної виробничо-збутової кооперації все тісніше переплітаються між собою, створюючи труднощі з їх виокремленням у чистому вигляді.

Тим не менше, за останні роки вченими були зроблені спроби класифікувати форми міжнародної кооперації,

серед яких чільне місце займають контрактні відносини. Значно відрізняються одна від одної класифікації, зроблені експертами міжнародних організацій, зокрема ЮНКТАД – Конференції ООН із торгівлі та розвитку, ЮНІДО – Організації ООН із промислового розвитку і Європейської економічної комісії ООН (рис. 1) [2, с. 345].

Як видно з рисунку, в трьох приведених класифікаціях експерти, серед усіх інших форм міжнародної кооперації, виділяють контрактні відносини. За підходами експертів ЮНКТАД, контрактні відносини – це типи договірних відносин, через які міжнародні компанії, і насамперед ТНК, координують діяльність у межах своїх глобальних виробничо-збутових ланцюгів і впливають на управління компаніями приймаючих країн, не беручи участі в капіталі цих компаній [1, с. 175]. По-іншому контрактні відносини можна охарактеризувати як гнучкі види відносин із партнерами іншої країни у вигляді неакціонерної участі в різних комерційних проектах. На відміну від прямих інвестицій, не здійснюються внески у вигляді кваліфікованої інвестиції у спільні підприємства або підприємства з іноземними інвестиціями, а забезпечують підприємства різними видами нематеріальних активів на контрактній основі [3, с. 13].

Стрімке збільшення використання КВ як інструменту інтернаціоналізації можна пояснити двома обставинами: стратегічними виборами фірми і чисельністю сприятливих факторів [1, с. 189]. Рішення щодо надання фірмою переваги контрактним відносинам як інструменту виходу на зарубіжні ринки базується на ключових перевагах, якими вони володіють по своїй природі. До таких переваг,

якщо не брати до уваги певні типи КВ та їх особливості, належать: відносно низькі початкові капітальні витрати та капітальні витрати на обслуговування операційної діяльності; відповідно знижується ступінь ризику; більша гнучкість в адаптуванні до змін протягом бізнес-циклу і до змін у попиті [3, с. 14]; екстерналізація другорядних бізнес-процесів, які можуть реалізовуватися за менших витрат чи більш ефективно третьою стороною.

Постійна увага акціонерів до показника доходу на вкладений капітал, необхідність зміни важелів управління для фірм у посткризовому світі та можливість уникнення ризиків – все це збільшує привабливість використання КВ поряд із низькими стартовими витратами. Чим більше ТНК усвідомлюють необхідність запобігання шокам бізнес-циклу чи делегування ринкових ризиків партнеру через ліцензування або франчайзинг, тим важливішою стає притаманна КВ гнучкість у процесі зміни рівня виробництва [4, с. 69]. У таких галузях, як готельно-ресторанний бізнес, франчайзинг та управління по контракту, є можливість більш швидко інтегрувати бренд на зарубіжні ринки, ніж це було б можливо зробити за прямого інвестування. Нарешті, в різних галузях промисловості є тенденція до фокусування на ключових компетенціях, які прискорюють діяльність, екстерналізуючи частини ланцюга створення доданої вартості на інші операції, з огляду на прагнення забезпечити максимальну ефективність на всіх етапах створення доданої вартості у процесі обслуговування зростаючих ринків, які вимагають низькоцінових версій продукції зрілих ринків [5, с. 15].

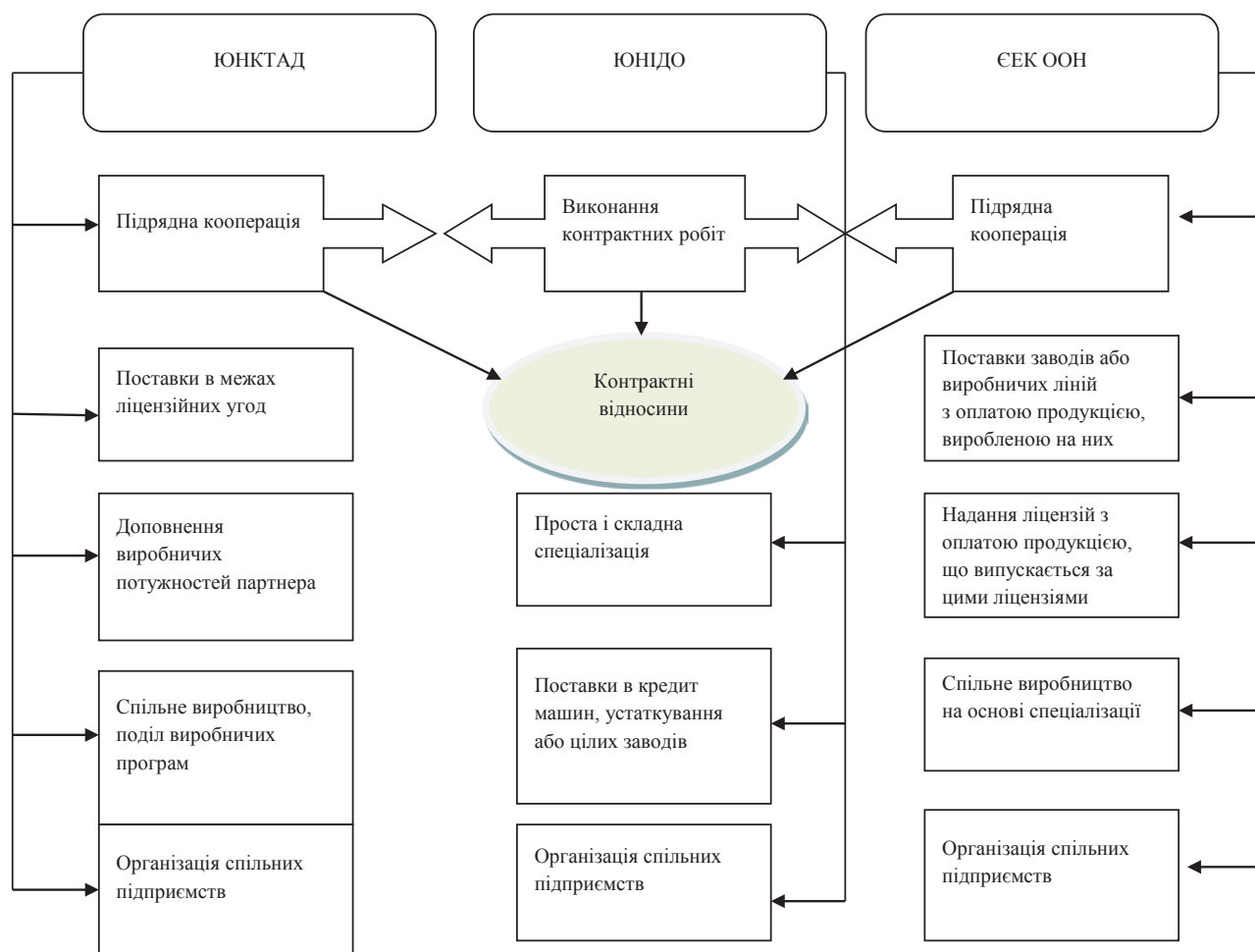


Рис. 1. Класифікація форм міжнародної кооперації

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

До окреслених факторів, що збільшують привабливість використання КВ, слід віднести і збільшення фрагментації виробничого процесу між локаціями, зростання складності координації знань і поширення галузевих стандартів, удосконалення режимів захисту інтелектуальної власності на загальносвітовому рівні, збільшення виробничих потужностей і можливості співпраці з партнерами на нових ринках, що мають високий рівень довіри і технологічного забезпечення. Тим не менше, ТНК робить обміркований вибір між двома опціями (ПІ чи КВ) тільки в окремих ситуаціях; часто використання КВ більше пов'язане з опортуністичною поведінкою, ніж визначено згідно з бізнес-моделлю фірми чи галузево-просторовою специфікою.

Контрактні відносини відповідно до своєї складності нелегко піддаються чіткій класифікації, але все ж є найбільш поширеною класифікація, яка поділяє контрактні відносини за типом взаємодії між партнерами. Згідно з цією класифікаційною ознакою контрактні відносини поділяються на: підрядне промислове виробництво, аутсорсинг послуг, підрядне сільськогосподарське виробництво (контрактне фермерство), франчайзинг, ліцензування, управління за контрактом, концесії та інші типи договірних зв'язків [6].

У теорії глобальних виробничих мереж (ГВМ) контрактні відносини поділяють за типом управління глобальними виробничими мережами на експансіоністський, модулярний, релятивний. В експансіоністському типі КВ ТНК відповідають на обмежені можливості потенціального постачальника чи партнера забезпечення ясних, кодифікованих інструкцій для виконання завдань і надання у разі потреби підтримки постачальникам для того, щоб вони могли розвивати свої компетенції. Це спрощує побудову бази постачальників для того щоб забезпечувати сировиною глобальні виробничі мережі провідних ТНК, але з огляду на високий дисбаланс влади постачальники, поневолені провідною компанією. ТНК, визнають, що розвиток локальних потужностей впливає критичним чином на їхні довготривалі цілі.

Деякі ТНК координують мережі постачальників через свої збутові офіси, які виступають у ролі основної комунікації з локальними фірмами, шляхом регулярних і швидких перевірок на місцях. Такі офіси забезпечують технологічною підтримкою локальних постачальників з метою допомогти їм удосконалити свої операційні та інноваційні можливості. Низький рівень свободи, яким характеризуються експансіоністські КВ, робить їх схожими

на жорстко контрольовані філіали у вертикально інтегрованих операціях, де механізми контролю є такими самими – організація і координація постачальників і партнерів, включаючи процеси управління трансфером знань і перевіркою якості.

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

Релятивні КВ є результатом спільної залежності між ТНК і фірмою-партнером. Вони з'являються тоді, коли співробітництво між ТНК та іншими фірмами базується на комунікаціях щодо неявних знань, на поділі ключових компетенцій між ними. Контрактні домовленості, на яких базується таке управління відносинами, повинні відображати обмін неявними знаннями і складнощі оцінки зусиль, вкладених партнерами в бізнес. У таких ситуаціях така форма взаємодії, як спільне підприємство є типовою для управління відносинами [11, с. 156].

Трансграничні контрактні відносини становлять близько 2 трлн. дол. США. З цієї суми 1 трлн. дол. припадає на управління за контрактом та аутсорсинг послуг, на франчайзинг – близько 350–370 млрд дол США, на ліцензування – 340–360 млрд дол. США та на виробництво за контрактом – близько 100 млрд дол. США. Така оцінка є приблизною і включає лише найважливіші галузі, в яких найпоширеніше використовують КВ. Загальна оцінка виключає інші види КВ, такі як контрактне фермерство, для якого недоступні надійні дані [1, с. 178].

Крім того, КВ розвиваються стрімкими темпами, що зумовлено низькою ключових переваг КВ для ТНК: 1) відносно низькими початковими капітальними витратами, які потрібні, й обмеженим оборотним капіталом, необхідним для функціонування; 2) зниженими ризиками; 3) гнучкими можливостями для адаптації до змін у циклі ділової активності і попиту; 4) використанням цих способів для екстерналізації непрофільної діяльності, яка часто може здійснюватися іншими операторами за більш низьких витрат [1, с. 183]. Вибір компаній, сприятливі фактори та чинники, що зумовлюють використання певного типу інтернаціоналізації, по-різному впливають на стимулювання росту різних видів КВ у різних галузях. Таблиця 1 висвітлює основні чинники зростання кожного виду КВ.

З таблиці ми можемо бачити, що тенденція розвитку окремих видів контрактних відносин є неоднорідною, оскільки механізми їх реалізації значно відрізняються один від одного. Світові економічні процеси по-різному впливають на потребуваність тих чи інших КВ. Наприклад, ми бачимо, що в 2015 році (відповідно до ланцюгового темпу приросту) обсяги франчайзингових операцій зросли на 11%, а контрактне виробництво зменшилося на аналогічний показник, тобто відбулася різка зміна структури контрактних відносин.

Спираючись на теоретичні та практичні напрацювання у сфері міжнародних контрактних відносин, було визначено, що їх використання може спричинити такі

## Динаміка видів контрактних відносин та стимули їхнього зростання

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

Джерело: складено автором на основі джерел [12;13;14]

## Взаємозв'язок КВ із соціально-економічними показниками розвитку за групами країн, 2016 рік

Групи країн	Вид КВ	Показники соціально-економічного та інноваційного розвитку							
		Е/І	Прод-ність	ВВП на особу	Тех экс	Імпорт пром Тов	Експ пром Тов	РВЕ	РБ
Світ	Виробництво за контрактом	19,75	14,31	14,19	30,45	-14,89	3,56	-2,42	-12,30
	Ліцензування	10,12	37,89	38,26	1,80	-0,96	-5,91	-4,91	-10,57
	Аутсорсинг	18,57	30,02	29,85	2,97	3,25	16,34	-4,64	-12,09
Розвинені країни	Виробництво за контрактом	7,71	1,45	1,34	14,48	-5,91	25,53	-17,36	-13,04
	Ліцензування	-32,36	27,45	28,46	21,95	4,37	-4,44	-26,25	-23,61
	Аутсорсинг	-17,97	34,03	34,10	36,01	13,05	14,56	-32,16	-18,22
Країни, що розвиваються	Виробництво за контрактом	14,72	1,15	1,42	31,83	-14,97	1,13	-7,86	-10,92
	Ліцензування	26,50	49,16	49,74	7,59	-0,18	-2,04	41,83	-14,37
	Аутсорсинг	12,38	3,67	3,90	1,66	4,53	22,18	-5,18	-10,19
Транзитивні економіки	Виробництво за контрактом	45,46	22,83	27,63	-0,89	10,19	-2,76	-39,20	-10,75
	Ліцензування	58,24	43,79	52,17	11,18	-9,44	-28,05	-55,41	-24,46
	Аутсорсинг	61,16	25,20	34,97	7,11	7,24	-23,99	-34,10	-33,53

Джерело: розраховано автором на основі [13–15]

ефекти, як 1) створення додаткових робочих місць; 2) створення доданої вартості в країні; 3) генерування експорту; 4) трансфер технологій та навичок; 5) соціальний та екологічний розвиток (переїняття передових практик у сфері охорони навколишнього середовища та соціальної відповідальності бізнесу); 6) створення довгострокових виробничих потужностей.

Враховуючи те, що КВ є досить новим і складним об'єктом дослідження, емпіричні напрацювання в цьому руслі мають дуже концентрований прояв. Натепер відсутня повна статистична інформація щодо світових обсягів КВ, а особливо щодо їх впливу на розвиток світової спільноти. Однак є можливість опосередковано оцінити їх соціально-економічні ефекти впливу на окремі країни,

галузі виробництва чи сферу діяльності та дійти висновків щодо їх значущості. У таблиці 2 приведені показники, що описують характер та інтенсивність взаємозв'язку окремих видів контрактних відносин та соціально-економічних процесів у країнах, що розподілені за ступенем розвитку.

Для розрахунків було використано статистичну базу даних «World Bank Open Data» [15], в якій містилася необхідна інформація для 151 країни світу. Відповідно до «Класифікатора країн», підготованого підрозділом аналізу та розвитку політики департаменту з економічних та соціальних питань Секретаріату Організації Об'єднаних Націй, країни з вибірки були розподілені на три групи: розвинені країни, країни, що розвиваються,

та транзитивні економіки [16]. Нами також були обрані показники, що прямо чи опосередковано характеризують соціально-економічні процеси, до них ввійшли: продуктивність праці в країні (прод-ність, тис. дол. США на зайняту особу), рівень безробіття (РБ, у % до осіб працездатного віку), коефіцієнт покриття імпорту експортом (Е/І), ВВП на душу населення (ВВП<sub>на особу</sub>, тис. дол. на одну особу), технологічність експорту (Тех<sub>екс</sub>, у відсотках до загального експорту товарів), рівень відкритості економіки (РВЕ), експорт і імпорт проміжних товарів у відсотках до загального товарного експорту імпорту відповідно (Експорт<sub>промТов</sub>, Імпорт<sub>промТов</sub>). Коефіцієнти кореляції були порашовані для таких видів контрактних відносин, як ІТ-ВРО аутсорсинг, ліцензування та виробництво за контрактом для трьох груп країн та світу загалом станом на 2016 рік.

Відповідно до розрахунків видно, що інтенсивність і характер впливу окремих видів КВ на соціально-економічні показники різних груп країн відрізняються значним чином. Наприклад, для всіх груп країн збільшення виробництва за контрактом викликає збільшення коефіцієнта покриття імпорту експортом, причому в розвинених країнах лише у 7,71 ситуацій зі 100 виробництво за контрактом впливає на збільшення коефіцієнта, а в транзитивних економіках – у 45,46 зі 100; для країн, що розвиваються, кореляція становить 14,72. Збільшення коефіцієнта покриття імпорту експортом може відбуватися у разі, коли експорт збільшується, або коли зменшується імпорт, або коли експорт збільшується, а імпорт зменшується, або коли темп росту імпорту менший за темп росту експорту. Відповідно, з одного боку, виробництво за контрактом чинить позитивний вплив на експорт країн, особливо для транзитивних. Але, з іншого боку, беручи до уваги той факт, що сировина для виробництва імпортується до країни за значно нижчою вартістю, ніж вартість продукції, виробленої з цієї сировини, що експортується для замовника, то і збільшення експорту не зовсім відповідає реальним його обсягам і не завжди означає, що цей експорт приносить дохід чи прибуток для країни. Цілком можливо, що зростання коефіцієнта покриття імпорту експортом під впливом збільшення виробництва за контрактом відбувається лише завдяки збільшенню різниці між вартістю імпортованої сировини та експортованої готової продукції.

Для всіх груп країн контрактні відносини чинять позитивний вплив на продуктивність праці та на ВВП на особу. Цікавим є те, що для розвинених країн та країн, що розвиваються, вплив кожного виду контрактних відносин майже однаковий, адже продуктивність праці розрахована як відношення ВВП до кількості працюючих працівників. Така ситуація говорить про те, що рівень безробіття у двох зазначених групах невисокий, тому і показник продуктивності мало чим відрізняється від показника ВВП на особу. Зовсім інша ситуація – для країн із транзитивною економікою: виробництво за контрактом, ліцензування та аутсорсинг чинять сильніший вплив на ВВП на особу, ніж на продуктивність. Так, ліцензування у 43,79 ситуацій зі 100 впливає на зростання продуктивності, а в 52,17 ситуацій зі 100 – на зростання ВВП на душу населення.

Майже у всіх ситуаціях контрактні відносини чинять позитивний вплив на технологічність експорту, найбільший вплив спостерігається для розвинених країн; для країн, що розвиваються найбільший вплив на зростання технологічності експорту чинить виробництво за контрактом – у 31,83 ситуацій зі 100 підвищення технологічності спричинено збільшенням ви-

робництва за контрактом. Така ситуація зумовлена тим, що країни, що розвиваються, мають достатню кількість кваліфікованих робітників та відповідний технологічний рівень виробничих потужностей і здатні виробляти середньо- та високотехнологічну продукцію, яка потім відправляється на експорт. Зовсім інша ситуація склалася для країн із транзитивною економікою, де збільшення виробництва за контрактом спричиняє зменшення експорту технологічної продукції. Це свідчить про те, що зазвичай ТНК в таких країнах замовляють виробництво продукції, яка не потребує спеціального обладнання чи специфічних знань, тому і рівень технологічності продукції зостається незмінним або навіть знижується. Тобто якщо одна з цілей розвитку країни з транзитивною економікою полягає в підвищенні технологічності виробництва й експорту, то слід використовувати саме ліцензування, адже воно має позитивний характер і в 11,18 ситуаціях зі 100 стимулює збільшення технологічності експорту.

Як видно з таблиці, всі види контрактних відносин для всіх груп країн негативно впливають на рівень безробіття, тобто при збільшенні використання КВ зменшується рівень безробіття. Найбільший вплив спостерігається для країн із транзитивною економікою, особливо у сфері аутсорсингу та ліцензування. Щодо рівня відкритості економіки, то отримані результати були досить неочікуваними – для всіх груп країн контрактні відносини чинять негативний вплив. Така ситуація може обґрунтовуватись тим чином, що у разі використання КВ ВВП в країні росте швидше, ніж зовнішньоторговельний оборот.

Слід зазначити, що проведений аналіз не є абсолютно правильним відображенням економічної дійсності, що стосується контрактних відносин, адже показники різних країн, що входять до однієї групи, досить неоднорідні і мають широку амплітуду коливання, тому й отримані результати є лише приближеними до реальної ситуації і лише деякою мірою відображають стан об'єкта дослідження.

**Висновки.** Таким чином, вивчення теоретичних напрацювань у сфері міжнародних контрактних відносин дало змогу виокремити найбільш поширені класифікаційні ознаки, за якими поділяються контрактні відносини. За типом взаємодії між партнерами КВ поділяються на підрядне промислове виробництво, аутсорсинг послуг, контрактне фермерство, франчайзинг, ліцензування, управління за контрактом, концесії та інші типи договірних взаємин. За типом управління глобальними виробничими мережами поділяються на експансіоністські, модулярні, релятивні.

Також було визначено, що КВ можуть спричинити такі ефекти, як: створення додаткових робочих місць; створення доданої вартості в країні; генерування експорту; трансфер технологій та навичок; соціальний та екологічний розвиток; створення довгострокових виробничих потужностей. Проведений аналіз взаємодії КВ та соціально-економічних показників розвитку країн підтвердив, що КВ негативно впливають на безробіття для всіх груп країн (розвинених, що розвиваються та транзитивних), тоді як для інших показників спостерігається різноспрямований вплив. Це свідчить про те, що у контрактних відносинах в основному країни-замовники – це розвинені країни, а країни-виконавці – ті, що розвиваються, та транзитивні економіки, і результати від використання КВ відрізняються значним чином. Слід зазначити, що проведений аналіз потребує подальших уточнень та деталізації з охопленням більшого проміжку часу.

**Список використаних джерел:**

1. UNCTAD. World Investment Report 2011: Non-Equity Modes of International Production and Development. New York and Geneva: United Nations. 2011. Retrieved from: <http://www.unctad-docs.org/UNCTAD-WIR2011-Full-en.pdf>.
2. Новицький В.С. Міжнародна економічна діяльність України: підруч. / Новицький В.С. К.: КНЕУ, 2003. 948 с.
3. Манюта О. Неакционерные формы проявления участия иностранного инвестора в экономике Украины / Манюта О., Шипка А. // Бизнес (документи, комментарии, консультации). 1995. № 41. С. 13–15; № 43. С. 12–14.
4. Buckley P.J. The internalisation theory of the multinational enterprise: A review of the progress of a research agenda after 30 years / Buckley P.J., M.C. Casson // Journal of International Business Studies. 2009. № 40. С. 63–80.
5. Capturing Value in Global Networks: Apples iPad and iPhone. – University of California. – Retrieved from: [http://jipcic.merage.uci.edu/jpapersj2011jValue\\_iPad\\_iPhone.pdf](http://jipcic.merage.uci.edu/jpapersj2011jValue_iPad_iPhone.pdf).
6. Международная кооперация производства: основные признаки и виды. URL: <http://www.economy-web.org/?p=236>.
7. Фомішин С.В. Сучасні тенденції розвитку форм міжнародного поділу праці в світовому господарстві / С.В. Фомішин // Науковий вісник НЛТУ України. 2010. № 20(1). С. 250–257.
8. Борзенко В.І. Міжнародна кооперация як спосіб підвищення ефективності діяльності підприємства / Борзенко В.І., П'ятак Т.В., Решетняк Ю.Б. URL: <http://www.kpi.kharkov.ua/archive/conferences/Переяславская Рада/2012-2/міжнародна кооперация як спосіб підвищення ефективності діяльності підприємства.pdf>.
9. Кашбразиев Р.В. Международная кооперация в системе экономических категорий / Кашбразиев Р.В. URL: <http://cyberleninka.ru/article/n/mezhdunarodnaya-kooperatsiya-v-sisteme-ekonomicheskikh-kategoriy>.
10. Gereffi G. The governance of global value chains / Gereffi G., J. Humphrey, T. Sturgeon. URL: <https://pdfs.semanticscholar.org/d77e/988faf60744c8d9f5f5cd933837dc4447b1c.pdf>.
11. World investment report. Global value chains: investment and trade for development. – UNCTAD. – 2013. URL: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013_en.pdf).
12. Statistical data of Organization for economic cooperation and development. Retrieved from: <http://stats.oecd.org/#/>.
13. Statistical data of United Nations. URL: <http://www.un.org/ru/databases/>.
14. Statistical data of United Nations Conference on Trade and Development. URL: <http://unctad.org/en/Pages/Statistics.aspx/>.
15. Statistical data of World Bank. URL: <https://data.worldbank.org/>.
16. Country classification prepared by the Development Policy and Analysis Division of the Department of Economic and Social Affairs of the United Nations Secretariat. URL: [http://www.un.org/en/development/desa/policy/wesp/wesp\\_current/2014wesp\\_country\\_classification.pdf](http://www.un.org/en/development/desa/policy/wesp/wesp_current/2014wesp_country_classification.pdf).

**ВИДЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ КОНТРАКТНЫХ ОТНОШЕНИЙ  
И ИХ ВЛИЯНИЕ НА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ СТРАН**

**Аннотация.** В статье проведен анализ теоретических разработок в сфере классификации форм международной кооперации и места контрактных отношений среди них. Были отобраны и систематизированы наиболее распространенные классификационные признаки, по которым делятся контрактные отношения: по типу взаимодействия между партнерами и по типу управления глобальными производственными сетями. В статье определена взаимосвязь между контрактными отношениями и показателями социально-экономического развития стран мира. Сделан вывод, что различные виды контрактных отношений с разной интенсивностью и направленностью влияют на страны с учетом их уровня развития.

**Ключевые слова:** международные контрактные отношения, лицензирование, франчайзинг, производство по контракту, аутсорсинг, управление по контракту, контрактное фермерство, социально-экономические эффекты, развитые страны, развивающиеся страны, транзитивные экономики.

**TYPES OF INTERNATIONAL CONTRACTUAL RELATIONS AND THEIR IMPACT  
ON THE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE COUNTRIES**

**Summary.** The article analyzes the theoretical developments in the sphere of forms classification of international cooperation and the place of contractual relations among them. The most common classification features were classified and systematized, according to which the contractual relations are divided: by the type of interaction between partners and by the type of global production networks management. In the article there was determined the interdependence between contractual relations and of social and economic development indicators of the countries. There was concluded that different types of contractual relations with different intensity and direction affect the countries taking into account their level of development.

**Key words:** international contractual relations, licensing, franchising, contract manufacturing, outsourcing, contract management, contract farming, social and economic effects, developed countries, developing countries, transitive economies.