

Бабек Исмаил
*аспирант кафедры международных финансов
Института международных отношений
Киевского национального университета имени Тараса Шевченко*

Babek Ismail
*Postgraduate Student of International Finance Department
Institute of International Relations
Kyiv National Taras Shevchenko University*

МАСШТАБЫ НЕАКЦИОНЕРНЫХ ОПЕРАЦИЙ МЕЖДУНАРОДНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

THE SCALE OF NON-EQUITY OPERATIONS OF INTERNATIONAL ENTERPRISES

Аннотация. В статье рассматриваются неакционерные формы операций международных предприятий («новые формы инвестиций»), которые включают субподрядные соглашения о поставках продукции и услуг, соглашения о совместном производстве, маркетинговой, рекламной или научно-исследовательской деятельности, добыче сырья или строительстве на основе договоров подряда, а также управленческие, лизинговые, консультационные, инжиниринговые виды операций ТНК. Анализируются масштабы и отраслевые особенности распространения таких видов международного бизнеса, мотивы и причины экстернализации цепочек создания стоимости транснациональных фирм. Значительное внимание уделено развитию глобального рынка аутсорсинговых услуг в сфере информационных технологий и организации бизнеса.

Ключевые слова: транснациональные корпорации, глобальные цепочки создания стоимости, неакционерные формы операций, «новые формы инвестиций», субподрядные контракты, офшоринговый аутсорсинг.

Вступление и постановка проблемы. Распространение неакционерных форм операций (НФО) международных корпораций является отличительной чертой современной мировой экономики. В отличие от традиционной стратегии открытия зарубежных филиалов транснациональные компании (ТНК) организуют сетевые связи с неподконтрольными (с точки зрения владения капиталом) иностранными компаниями. Такие устойчивые сетевые связи получили условное название «новые формы инвестиций ТНК», или неакционерные формы операций международных фирм. Распространение этих форм экспансии международных корпораций вызывает необходимость более глубокого анализа современной стратегии ТНК, влияния неакционерных операций на экономику принимающих стран, а также изменений в структуре международного производства. Познание этих тенденций также важно для формирования внешне-экономической политики стран – реципиентов капитала ТНК, поиска оптимальных механизмов включения национальных производителей в цепочки субконтрактных поставок ТНК.

Анализ последних исследований и публикаций. В зарубежной и украинской научной литературе вопросы деятельности транснациональных фирм нашли широкое отражение. Теоретические аспекты конкурентных преимуществ международных фирм раскрыты в пионерных работах С. Гаймера, Дж. Даннига [1; 2, с. 19]. Публикации П. Бакли, М. Кессона, Р. Кейвза дополнили этот анализ категориями интернализации и тразакционных затрат [3, с. 32–36; 4]. Более поздние исследования международных предприятий Т. Озавы, Э. Хелпмана концентрировались на развитии торговых связей в процессе транснационализации между подразделениями международных фирм, а также с их стратегическими партнерами [5, с. 451–455; 6, с. 29]. П. Кругман и А. Венабль в своих работах по новой теории торговли и экономической

географии также отметили значительную роль субконтрактных отношений ТНК с местными фирмами принимающих стран для развития новой модели международного производства [7, с. 483–490; 8, с. 860–865]. А. Рогач в ряде своих публикаций обстоятельно анализирует новые тенденции транснационализации и развития международного производства, он показывает причины появления «новых форм инвестиций» и эволюцию неакционерных форм операций ТНК [9; 10, с. 82–85]. А. Поручник и Я. Столярчук исследуют тенденции монополизации капитала на современном этапе, региональные особенности международной экспансии ТНК [11; 12, с. 104–107].

Целью данной работы является анализ масштабов и видов неакционерных операций транснациональных корпораций, выявление отличий между этими механизмами включения национальных производителей принимающих стран в глобальные цепочки создания стоимости международных предприятий; раскрытие динамики роста «новых форм инвестиций ТНК», перспектив развития глобального рынка аутсорсинговых, подрядных и кооперационных работ в промышленности и сфере услуг.

Результаты исследования. «Новые формы инвестиций» – это разнообразные контрактные формы бизнеса международных предприятий, которые включают субподрядные соглашения о поставках продукции и услуг, соглашения о совместном производстве, маркетинговой, рекламной или научно-исследовательской деятельности, добыче сырья или строительстве на основе договоров подряда, а также управленческие, лизинговые, консультационные, инжиниринговые виды операций ТНК. Эти «квазиинвестиции» международных корпораций позволяют им расширять свою производственную деятельность и осуществлять глобальную экспансию в современных условиях.

Хотя прямой акционерный контроль во всех этих случаях отсутствует, субконтрактные предприятия тесно

інтегруються в структуру міжнародного виробництва глобальних фірм. ТНК використовують косвенні механізми контролю над такими поставщиками і партнерами, при цьому інструменти цього контролю і впливання достатньо ефективні для реалізації общекорпоративної стратегії міжнародних фірм-флагманів. Доступ к рынкам сбыта, капиталу, знаниям и технологии являются одними из ключевых методов удержания субконтракторов в орбите ТНК. Эти рычаги управления и влияния часто дополняются помощью международных предприятий по линии подготовки кадров, контроля качества, освоения передовых знаний.

Если судить по количеству участников международного производства ТНК, неакционерные формы связей начинают преобладать у большинства из них. Глобальные цепочки создания стоимости некоторых ТНК-флагманов лишь на 20–30% состоят из подконтрольных (по линии акционерного капитала) компаний. Преобладающее число поставщиков полуфабрикатов, компонентов, запасных частей или услуг в такие цепочки создания стоимости представляют собой независимые, то есть акционерно не подконтрольные фирмы.

Количество контрактных партнеров ТНК возрастает чрезвычайно быстрыми темпами, многократно превышая темпы роста их аффилированных подразделений. Особенно явно эта тенденция наблюдается в индустрии электроники, пошива одежды, производства обуви, производства компонентов для автомобилей, а также в сфере научно-исследовательских работ и некоторых других услуг. В этих отраслях субподрядные участники международного производства превратились в крупнейших мировых производителей компонентов и полуфабрикатов, имеющих собственные глобальные цепочки производства второго уровня.

Неакционерные формы операций порождают динамичный рост мировой торговли. Согласно оценкам экспертов ООН, общая стоимость продажи товаров и услуг на основе НФО ТНК превышает 2 трлн. долл., что, однако, пока еще меньше, чем экспорт их зарубежных филиалов (7,8 млрд. долл. в 2014 г.) [13, с. 18]. Эта сумма не включает субконтракты в сельском хозяйстве, добывающей промышленности, концессионные соглашения, а также такие сложные НФО, как стратегические альянсы и контрактные совместные предприятия. Наибольшую часть таких продаж порождает субконтрактное производство (subcontracting, или co-production) – около 1,1–1,3 трлн. долл. На другие формы неакционерных операций приходится значительно меньше продаж: на франчайзин-

говые и лицензионные контракты – по 0,3 трлн. долл., управленческие контракты – 0,1 трлн. долл. [14, с. 132].

Согласно рейтингам транснациональной консалтинговой компании Tholons, среди 10 наибольших в мире центров развития неакционерных форм операций ТНК, в частности, аутсорсинговых субконтрактных операций, в 2015 г. девять находились в Юго-Восточной Азии. Первое место в мировом рейтинге таких центров занимал Бангалор (Индия), за которым следовали Манила (Филиппины), Мумбай и Дели (Индия). Обращает на себя внимание то, что крупнейшие китайские центры аутсорсинга Шанхай, Пекин и Шенджен занимали только 11-е, 13-е и 15-е место в рейтинге [15]. Табл. 1 показывает объемы продаж и занятости в некоторых отраслях, связанных «новыми формами инвестиций» ТНК.

В числе первых отраслей, где международные предприятия использовали НФО, стали трудоемкие секторы. Еще в 80-е годы XX ст. ТНК начали создавать здесь интегрированные сети международного производства, которые включали как акционерно-подконтрольные филиалы, так и субконтрактные фирмы. За прошедшие 50 лет большинство ТНК вынесли трудоемкие процессы в страны с дешевой рабочей силой и постепенно отказались от собственного производства многих таких изделий и услуг, передав их аутсорсинговым партнерам. Поставки полуфабрикатов одежды и готовой швейной продукции на основе субконтрактного аутсорсинга оцениваются в 200–205 млрд. долл. в год, обуви – 50–55 млрд. долл., игрушек – 20–30 млрд. долл. На предприятиях-субподрядчиках этих трех отраслей, поставляющих трудоемкую продукцию в цепочки добавленной стоимости международных корпораций, занято около 10 млн. человек, в том числе в отрасли пошива одежды – 6,5–7 млн. человек.

«Новые формы инвестиций» ТНК оказали очень большое влияние на изменение структуры промышленности многих государств, они значительно ускорили индустриализацию развивающихся стран. Например, субконтрактное производство одежды создает 40–45 млрд. долл. новой добавленной стоимости, обуви – 10–15 млрд. долл. Подавляющая часть таких предприятий находится в развивающихся странах. Они помогли существенно снизить безработицу в этих государствах. По оценкам, на предприятиях швейной промышленности в развивающихся странах, работающих по заказам ТНК, занято 6,5 млн. человек, обуви – 1,8 млн. человек, игрушек – 0,5 млн. человек [14, с. 133].

Вслед за трудоемкими отраслями международные предприятия начали использовать неакционерные формы

Таблица 1

Масштабы неакционерных форм операций ТНК в некоторых отраслях

Отрасли	Продажи (млрд. долл.)	Занятые (млн. чел.)
Субконтрактное производство в некоторых трудоемких отраслях		
Одежда	200–205	6,5–7,0
Обувь	50–55	1,7–2,0
Игрушки	10–15	0,4–0,5
Субконтрактное производство в некоторых наукоёмких и капиталоемких отраслях		
Электроника	230–240	1,4–1,7
Автомобильные компоненты	200–220	1,1–1,4
Фармацевтика	20–30	0,1–0,2
Аутсорсинг в сфере информационных и бизнес-услуг	90–100	3,0–3,5
Услуги франчайзинга	330–350	3,8–4,2
Управленческие контракты в гостиничной сфере	15–20	0,3–0,4

Источник: [14, с. 132–133]

бизнеса в отраслях со средней капиталоемкостью и наукоемкостью. Уже в конце 90-х годов XX ст. и в начале 2000-х годов преобладающая часть серийных компонентов машиностроительной, приборостроительной, автомобильной, электронной промышленности приходилась на долю аутсорсинговых партнеров ТНК.

Экстернализация поставок вначале охватила здесь второстепенные, мелкосерийные, или стандартизованные, узлы и детали. Однако по мере углубления фрагментации международного производства ТНК, последние начали передавать предприятиям-субподрядчикам все более сложные и капиталоемкие сегменты производства. В результате такой релокации производственных задач и функций появились мега-поставщики компонентов, так называемые ТНК-субконтракторы. Подавляющее их число – это компании новых индустриальных стран Азии и Китая.

В настоящее время электронная промышленность занимает лидирующие позиции по объему продаж на основе договоров о совместном производстве и субподряде. Международные корпорации-флагманы закупают ежегодно промежуточной и конечной продукции от субподрядчиков на сумму 230–240 млрд. долл. В целом глобальный рынок производственного аутсорсинга в сфере электронной промышленности включает как трудоемкие, так и капиталоемкие сегменты производства. Он оценивается в 430–440 млрд. долл. и, по прогнозам, в 2016 г. составит 452 млрд. долл. (рис. 1).

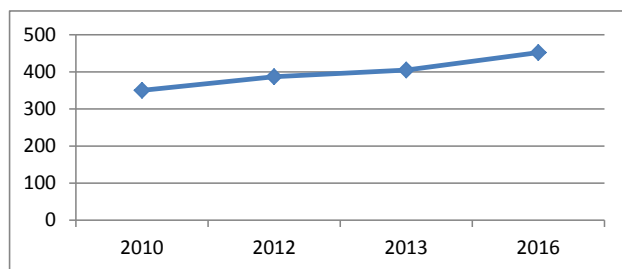


Рис. 1. Динамика рынка субконтрактного аутсорсинга в электронной промышленности

Источник: [16]

Практически все мировые автомобильные ТНК передали на аутсорсинг большую часть производства комплектующих для автомобилей. В результате за последние несколько десятилетий структура мировой автомобильной промышленности значительно изменилась. Появилась целая подотрасль независимых аутсорсинговых производителей компонентов и узлов первого, второго и третьего уровней с объемом продаж 200–220 млрд. долл., что составляет приблизительно 30% мирового экспорта автомобильных компонентов и узлов.

Обращает на себя внимание тот факт, что в связи с большей капиталоемкостью и наукоемкостью многих автомобильных комплектующих преобладающая часть таких поставщиков находится в промышленно развитых странах. Например, автомобильные ТНК ФРГ начали отказываться от собственного производства многих деталей и компонентов и предпочитают размещать такие субподряды в первую очередь у более мелких немецких, австрийских и других европейских компаний. Из общей численности занятых на таких предприятиях – поставщиках для автомобильных ТНК (1,1–1,4 млн. человек) только 0,3–0,4 млн. человек, т. е. около 30% приходится на развивающиеся страны. Косвенно это подтверждается

также тем, что такие субконтрактные партнеры создавали значительную добавленную стоимость – 60–70 млрд. долл. Для сравнения отметим, что в электронике ситуация совершенно иная – подавляющая часть занятых на предприятиях – субподрядчиках ТНК (90–93%) приходится на развивающиеся страны. При большем объеме реализации такие предприятия создавали почти в три раза меньше добавленной стоимости, чем субконтрактные поставщики автомобильных компонентов.

Гораздо позже ТНК стали применять «новые формы инвестиций» в наукоемких секторах, например, фармацевтической, биотехнологической и медицинской промышленности. Международные корпорации стремились как можно дольше интернализировать производственные процессы в этих отраслях, чтобы удержать контроль над ключевыми знаниями, патентами и НИОКР. Однако в последние десятилетия и здесь были созданы глобальные сети субподрядчиков. Например, в фармацевтической промышленности объем продаж на основе договоров НФО составляет до 30 млрд. долл. в год. Большинство таких компаний находится в промышленно развитых странах, исключение составляют Индия, Сингапур, Южная Корея, Китай, Бразилия. Фирмы этих стран активно участвуют в производственной и научно-исследовательской кооперации с мировыми фармацевтическими компаниями.

Сфера информационных услуг характеризуется самой высокой динамикой роста аутсорсинговых контрактов. Участниками глобальных цепочек создания стоимости ТНК здесь выступают не только крупные субподрядные компании, но и мелкие фирмы, а также индивидуальные исполнители. Динамика глобального рынка аутсорсинговых услуг в области IT-технологий, а также услуг организации бизнеса (business process outsourcing) показана на рис. 2. Объем поставок в глобальные цепочки стоимости ТНК по таким видам контрактов до мирового финансового кризиса 2008 г. возрастал в среднем на 10% в год., а в 2010–2014 гг. – на 6% в год. В 2014 г. объем аутсорсинговых поставок достиг 105 млрд. долл., что превысило показатели 2000 г. в 2,3 раза [17].

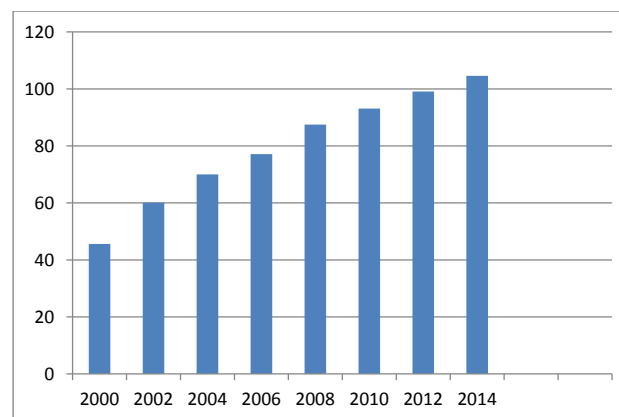


Рис. 2. Глобальный рынок аутсорсинговых услуг в области IT-технологий, а также услуг организации бизнеса

Источник: [17]

Такие контрактные цепочки создают занятость для 3,5 млн. человек, из которых 60% находится в развивающихся странах. Крупнейшими районами локализации таких услуг являются США, Индия, Китай. Хотя по объему поставок на основе договоров кооперации и совместной деятельности сфера информационных услуг значительно уступает

показателям электронной, автомобильной или швейной промышленности, ее высокая наукоемкость позволяет создавать очень высокую добавленную стоимость. Субконтракторы ТНК в сфере информационных и бизнес-консалтинговых услуг ежегодно создают продукты с добавленной стоимостью 50–60 млрд. долл. [14, с. 132–133].

Одной из важных движущих сил развития международными корпорациями НФО в высокотехнологичных секторах экономики является стремление использовать квалифицированные инженерные и научные кадры принимающих стран. Например, IBM впервые открыла исследовательскую лабораторию в Индии в 1998 г. К 2010 г. численность субконтрактных исполнителей работ и услуг для IBM в Индии выросла до более чем 80 000, а к 2012 г. она достигла 112 000 человек. По состоянию на середину 2015 г. IBM также имела крупные научно-исследовательские центры в Сан-Паулу и Рио-де-Жанейро (Бразилия), которые также создали широкие сети поставщиков программных продуктов для этой ТНК [18].

Еще одной формой операций ТНК, которая также включается в понятие «новые формы инвестиций», является франчайзинг. Франчайзинговые контракты получили широкое распространение еще в 60–80-е годы XX ст. Однако масштабы такой деятельности международных предприятий в то время значительно уступали традиционным формам прямых инвестиций и занимали второстепенное место в стратегии освоения иностранных рынков. На современном этапе транснационализации франчайзинговые соглашения являются очень распространенным инструментом создания глобальных сетей создания стоимости. Предоставление таких услуг по контрактам для розничной торговли, ресторанного, гостиничного и других видов бизнеса оценивается в 300–350 млрд. долл. в год, на таких фирмах создается стоимость около 150 млрд. долл. в год и занято около 4 млн. человек [14, с. 132–133].

Некоторые фирмы рассматривают франчайзинг как важнейший механизм транснационализации. Например, компания Krispy Kreme превратилась в международную корпорацию, используя для проникновения на зарубежные рынки исключительно франчайзинговые соглашения. Она уже действует в 21 стране и планирует открыть 50 новых торговых подразделений в 2016 г., заключая франчайзинговые соглашения с местными компаниями [19].

К неакционерным формами бизнеса ТНК также относят их лицензионные соглашения с местными компаниями принимающих стран. Часто такие соглашения сопровождаются субподрядными контрактами, поскольку выпуск продукции по заказам международных предприятий требует использования новых технологий, ноу-хау и рыночных знаний. Но значительная часть лицензионных договоров не связана с совместным производством. В этом случае их участниками являются чисто рыночные партнеры ТНК, которые не включаются в глобальные сети создания стоимости. С лицензионными соглашениями связаны 340–360 млрд. долл. продаж товаров и услуг в год. На таких предприятиях ежегодно создается добавленная стоимость 90–110 млрд. долл. О значительных масштабах таких НФО также свидетельствует то, что международные корпорации получают за лицензионные услуги роялти и вознаграждения в размере 17–18 млрд. долл. в год [14, с. 133].

Следует отметить изменение тенденций в развитии неакционерных форм операций, в частности, субконтрактных промышленных кооперационных связей, кото-

рые происходят после мирового финансового кризиса 2008 г. В связи с ростом затрат на производство у основных офшоринговых производителей в Азии (Китай, Индия, Южная Корея, Малайзия, Тайвань), вызванных повышением заработной платы, а также увеличением расходов на развитие производственной и информационной инфраструктуры, стимулы переносить новые сегменты производства международных корпораций в эти государства в определенной степени уменьшились. Это изменило намерения ТНК создавать новые источники получения комплектующих и деталей у субподрядных неакционерных партнеров.

В 2009–2011 гг. 26% ТНК намеревались создавать источники поставок от офшоринговых партнеров, 16% – менять субконтрактных поставщиков на тех, что находятся в странах с еще меньшей стоимостью рабочей силы. В то же время 9% ТНК намеревались вернуть производство деталей в страну своего базирования, а 6% – переместить его в другие промышленно развитые страны. Опрос международных фирм в 2012–2014 гг. отчетливо показал изменение ситуации. Желание перемещать источники поставок в офшорные страны высказали только 23% ТНК, а 24% компаний планировали изменить субконтрактных поставщиков в странах с дешевой рабочей силой. Намного большее число фирм (19%) заявили о намерении вернуть производство компонентов назад в страну своего базирования, точно так же возросло желание переместить источники поставок не в развивающиеся страны, а в высокоразвитые государства (9%) [20].

По словам П. Лешера, исполнительного директора Siemens, «идея офшоринга теперь является достаточно странной для настоящей международной компании. Вместо этого для Siemens, подходит лозунг «home shore», то есть одинаковая важность производства как в Китае или Индии, так и в Германии или Америке» [20].

Решоринг, то есть возвращение производства в «домашнюю страну» охватывает в большинстве случаев акционерно подконтрольные предприятия ТНК. Вместе с тем дальнейшее развитие этой тенденции может замедлить темпы роста неакционерных операций международных фирм в некоторых секторах мировой экономики.

Выводы. Неакционерные формы операций транснациональных фирм начали распространяться еще в 70–80-е годы XX ст. Однако в то время они не были основными механизмами освоения зарубежных рынков и формирования международного производства. В последние два десятилетия количество контрактных партнеров ТНК возрастает чрезвычайно быстрыми темпами, многократно превышая темпы роста их аффилированных подразделений. Особенно явно эта тенденция наблюдается в индустрии электроники, пошива одежды, производства обуви, производства компонентов для автомобилей, а также в сфере научно-исследовательских работ и некоторых других услуг. В этих отраслях субподрядные участники международного производства превратились в крупнейших мировых производителей компонентов и полуфабрикатов, имеющих собственные глобальные цепочки производства второго уровня. «Новые формы инвестиций ТНК» свидетельствуют о значительных масштабах экстернализации их производственных связей и переходе к новым стратегиям глобальной экспансии.

Список использованных источников:

1. Hymer S. The International Operations of National Firms: A Study of Direct Investment / S. Hymer. – MIT Press, 1976. – 253 p.
2. Dunning J. The Theory of International Production / J. Dunning // International Trade Journal. – 1988. – № 3. – P. 19.

3. Buckley P., Casson M. The Future of Multinational Enterprise / P. Buckley, M. Casson. – London: Macmillan, 1976. – P. 32–66.
4. Caves R. Multinational Enterprise and Economic Analysis / R. Caves. – Cambridge University Press. – 1996. – 270 p.
5. Helpman E. A Simple Theory of Trade with Multinational Corporations // Journal of Political Economy. – 1984. – Vol. 92. – P. 451–471.
6. Ozava T. Foreign Direct Investment and Economic Development // Transnational Corporations. – 1992. – № 1. – P. 29.
7. Krugman P. Increasing Returns and Economic Geography / P. Krugman // The Journal of Political Economy. – 1991. – Vol. 99. – № 3. – P. 483–499.
8. Krugman P., Venables A. Globalization and the Inequity of Nations / P. Krugman // The Quarterly Journal of Economics. – 1995. – Vol. 110. – № 4. – P. 857–880.
9. Рогач О. ТНК і економічне зростання країн, що розвиваються / О. Рогач. – К.: Книга, 1994. – 386 с.
10. Рогач О. Транснаціональні корпорації у світовій економіці / О. Рогач. – К.: Київський університет, 2005. – С. 82–85.
11. Поручник А. Транснаціоналізація і регіоналізація національних економічних систем в умовах глобалізації / А. Поручник // Глобальное экономическое развитие: тенденции, асимметрии, регулирование; под ред. Д. Лукьяненко, А. Поручника, В. Колесова. – Киев, 2013. – 466 с.
12. Столярчук Я. Новітні тенденції міжнародної монополізації капіталу / Я. Столярчук // Міжнародна економічна політика. – 2008. – № 8–9. – С. 104–107.
13. World Investment Report 2015. Reforming International Investment Governance. – UNCTAD. New York and Geneva, 2015. – 254 p.
14. World Investment Report 2011. Non-Equity Modes of International Production and Development. – UNCTAD. New York and Geneva, 2011. – 225 p.
15. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.tholons.com/nl_pdf/Tholons_Whitepaper_December_2014.pdf.
16. Outsourced Manufacturing Intelligence Service Monthly Report [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://technology.ihs.com/Research-by-Market>.
17. Global outsourcing market [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.statista.com/statistics/189788/global-outsourcing-market-size/>.
18. Outsourcing & Offshoring Overview [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.plunkettresearch.com/industries/outsourcing-offshoring/>.
19. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://entrystrategies.weebly.com/entry-examples.html>.
20. Booth T. Special report: Outsourcing and offshoring // The Economist, Jan 19th 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economist.com/news/special-report/21569572-after-decades-sending-work-across-world-companies-are-rethinking-their-offshoring>.

Анотація. У роботі розглядаються неакціонерні форми операцій міжнародних підприємств («нові форми інвестицій»), які включають субпідрядні угоди про постачання продукції та послуг, угоди про спільне виробництво, маркетингову, рекламну або науково-дослідну діяльність, видобуток сировини або будівництво на основі договорів підряду, а також управлінські, лізингові, консультаційні, інжинірингові види операцій ТНК. Аналізуються масштаби і галузеві особливості поширення таких видів міжнародного бізнесу, мотиви і причини екстерналізації ланцюжків створення вартості транснаціональних фірм. Значну увагу приділено розвитку глобального ринку аутсорсингових послуг у сфері інформаційних технологій та організації бізнесу.

Ключові слова: транснаціональні корпорації, глобальні ланцюжки створення вартості, неакціонерні форми операцій, «нові форми інвестицій», субпідрядні контракти, офшорінговий аутсорсинг.

Summary. The article analyses non-equity forms of operations by international companies («new forms of investment»), which include subcontracting agreement to supply products and services, an agreement on joint production, marketing, advertising or research activities, extraction of raw materials, or construction on the basis of contract as well as management, leasing, consulting, engineering types of operations by TNCs. It studies the extent and distribution of such industry specific international business types, motives and reasons to externalize the value chains of multinational companies. Considerable attention is paid to the development of the global market of outsourcing services in the field of information technology and business organization.

Key words: multinational corporations, global value chains, non-equity forms of operations, «new forms of investment», subcontracting, outsourcing, offshoring.