

## **КОНТРАКТНЕ ВИРОБНИЦТВО В КОНТЕКСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ**

*Розкрито вигоди контрактних форм міжнародного виробництва та розвитку, які набули поширення в умовах становлення мережевої економіки. Виявлено потенційні загрози національній економічній безпеці внаслідок спеціалізації країни на контрактному виробництві товарів і послуг. Окреслено роль промислової політики країни у забезпеченні сталого економічного розвитку.*

*Раскрыты выгоды контрактных форм международного производства и развития, которые получили распространение в условиях становления сетевой экономики. Выявлены потенциальные угрозы национальной экономической безопасности вследствие специализации страны на контрактном производстве товаров и услуг. Определена роль промышленной политики страны в обеспечении устойчивого экономического развития.*

*The article explores the benefits of non-equity modes of international production and development, which became widespread in the networked economy. It reveals potential threats of a country's specialization on contract production to national economic security. The role of industrial policy for sustainable economic development is outlined too.*

*Постановка проблеми.* Сучасна глобальна виробнича система характеризується фрагментацією глобальних ланцюжків цінності, тобто виробничі процеси поділяються на окремі стадії з перенесенням їх у різні країни. Такий міжнародний поділ виробничого процесу відкриває перед країнами можливість вбудовування у глобальну виробничу мережу та підключення до світового науково-технічного прогресу шляхом переміщення до країн виробництва технологічноємних товарів та послуг.

Поруч з цим відбувається перехід від вертикально інтегрованих виробничих структур до мережевих, що супроводжується аутсорсинговими процесами у глобальному масштабі. Набувають поширення контрактні, не пов'язані з участю у капіталі форми (non-equity modes) глобальної виробничої діяльності. У нових умовах виробничі структури світу узагальнено поділяються на (1) компанії, що є системними інтеграторами і сконцентровані на розробках та продажах продукції кінцевому споживачу, та на (2) контрактних виробників, які спеціалізуються на наданні виробничих послуг. Транскордонні контрактні форми виробничої діяльності (як товарів, так і послуг) сьогодні зростають швидше, ніж галузі, де вони реалізуються. Обсяги контрактного виробництва та аутсорсингу послуг у 2009 р. оцінювались у 1,1–1,3 трлн. дол. У цій діяльності зайнято 14–16 млн. працюючих у країнах, що розвиваються. Вона створює до 15% ВВП у окремих країнах, що обумовлює перспективність контрактного виробництва товарів та послуг для їх соціально-економічного розвитку.

*Аналіз останніх досліджень і публікацій.* Наведені вище дані щодо обсягів контрактного виробництва та аутсорсингу послуг презентовано у Доповіді про світові інвестиції за 2011 рік [12], яка наразі є найбільш повним узагальненням фактологічного матеріалу щодо поширення у світі способів міжнародного виробництва, не пов'язаних з участю у капіталі<sup>1</sup> (non-equity modes of international production). Дослідження контрактного виробництва товарів та послуг носять переважно прикладний характер, проте варто відмітити збірку статей зарубіжних авторів, присвячену глобальним ланцюжкам вартості у посткризовий період [4], а також монографію російського вченого Шишкова Ю. [17], де представлено комплексний підхід до формування глобальних виробничих ланцюжків та приділено увагу можливостям „підтягування” країн периферії завдяки інтернаціоналізації виробництва. Нами вже зроблено спробу визначити сучасні тенденції офшорного аутсорсингу [15] та окреслити значення контрактного виробництва для розвитку вітчизняної промисловості [14]. Проте, загалом, у російській та вітчизняній економічній науці фактично відсутні напрацювання щодо ролі контрактного виробництва товарів та послуг у забезпеченні економічного зростання країн, що розвиваються, та транзитивних країн, що недопустимо з огляду на поширення та потенціал даного виду бізнесу. Одразу слід звернути увагу і на те, що визначення перспективності спеціалізації країни на контрактних формах міжнародної діяльності слід, на наш погляд, подавати в контексті забезпечення економічної безпеки країни. Проблематика національної економічної безпеки становить інтерес для багатьох українських учених, серед яких відмітимо Андрійчука В.Г., Білоруса О.Г., Варналія З.С., Гейця В.М., Захарова О.І., Рокочої В.В., чії праці розкривають значення зовнішньоекономічної складової економічної безпеки країни.

<sup>1</sup> За термінологією російськомовної версії Доповіді UNCTAD

У мережевій економіці тенденція до фрагментації глобальних виробничих ланцюжків та спеціалізація країн на окремих його сегментах потребує різнопланового економічного аналізу її наслідків для різних груп економічних агентів.

*Метою статті* є виявлення вигод та загроз контрактних форм транскордонної виробничої діяльності для тих країн, що спеціалізуються на контрактному виробництві товарів та наданні аутсорсингових послуг. Оцінка такого бізнесу з точки зору національної економічної безпеки є актуальною проблемою, зокрема, для вітчизняної економіки.

*Виклад основного матеріалу.* За оцінками фахівців UNCTAD, контрактні форми міжнародного виробництва можуть привнести в країну-реципієнта низку матеріальних та нематеріальних активів [12, с.147]. Вплив контрактного виробництва товарів та послуг на економічний розвиток країни буде залежати від галузі економіки та сегменту ланцюжка цінності, у яких реалізується контрактна діяльність. Також відіграють роль індивідуальні умови контрактних угод, специфіка країни та її економічна політика. Загалом, позитивні наслідки для країни зводяться до таких, як [12, с.148, табл. IV.14]: 1) зростання зайнятості; 2) створення доданої вартості (економічної ренти) та внеску до ВВП країни; 3) зростання обсягів експорту внаслідок доступу локальних контрактних виробників до міжнародних мереж ТНК; 4) трансфер технологій; 5) перенесення кращих соціальних та екологічних практик, і, як результат, 6) довгострокова розбудова економіки та, зокрема, промисловості країни.

На наш погляд, зростання зайнятості є найбільш очевидною вигодою від розвитку у країні контрактного виробництва. За оцінками UNCTAD, у світі у контрактних формах міжнародного виробництва зайнято від 18 до 21 млн. працюючих. У швейній галузі кількість зайнятих у контрактному виробництві становить 6,5–7,0 млн. чол., тобто приблизно 46–49% від загальної кількості зайнятих (14,2 млн. чол.). У виробництві автомобільних комплектуючих – 1,1–1,4 млн. чол., або 22–28% (загальна кількість – 5,0 млн. чол.); у виробництві електроніки – 1,4–1,7 млн. чол., або 35–43% (загальна кількість – 4,0 млн. чол.); у виробництві взуття – 1,7–2,0 млн. чол., або 44–51% (загальна кількість – 3,9 млн. чол.); у виробництві іграшок – 0,4–0,5 млн. чол., або 50–63% (загальна кількість – 0,8 млн. чол.). Такі контрактні форми, як аутсорсинг послуг та контрактне сільське господарство також продукують зростання зайнятості.

Близько 80% зайнятих за контрактними формами діяльності знаходяться у країнах, що розвиваються, та транзитивних країнах. Слід звернути увагу на те, що створюються робочі місця як для кваліфікованої, так і некваліфікованої робочої сили, а також на підвищення непрямої зайнятості у країнах-реципієнтах.

У країні, яка створила та реалізувала сприятливі умови для контрактного виробництва товарів або послуг, зайнятість населення може зростати надзвичайно швидко. Так, Філіппіни у середині 2000-х рр. стали популярною країною для аутсорсингу бізнес-процесів (ВРО), конкуруючи переважно з Індією. У цій сфері Філіппіни спеціалізуються на таких ВРО-послугах як кол-центри, бек-офіси, обробка даних, анімація, розробка програмного забезпечення, інжиніринг. У сфері ВРО зростання зайнятості сягнуло 63% за рік (кількість зайнятих зросла з 99300 осіб у 2004 р. до 162000 у 2005 р.). У секторі кол-центрів, який є найвагомішим з точки зору зайнятості та експорту, кількість зайнятих зросла з 64000 осіб у 2004 р. до 112000 у 2005 р. [3, с. 5], тобто на 75% за рік.

Подібний ефект швидкого зростання зайнятості населення країни-реципієнта можна спостерігати при вдалій реалізації проектів, спрямованих на залучення прямих іноземних інвестицій та заохочення розвитку зарубіжного бізнесу на території країни-реципієнта, адже вирішення проблем зайнятості місцевого населення є одним з розповсюджених мотивів залучення прямих іноземних інвестицій. Прикладом може слугувати ініціатива Мексики з розвитку так званої макіладорської промисловості, в першу чергу, задля створення нових робочих місць. Макіладорас – це створені у 1960-х рр. експортно-виробничі зони з пільговим режимом підприємництва, які сприяли залученню в мексиканську економіку іноземних інвестицій, переважно зі США. Сьогодні у макіладорській промисловості зайнятий кожен третій працюючий у промисловому секторі [10].

Аналізуючи контрактне виробництво товарів та послуг, не варто забувати про його поширення як у технологічно-інтенсивних галузях (електроніка, напівпровідники, автомобільні комплектуючі, ліки), так і працеінтенсивних (одяг, взуття, іграшки). У „хай-тек” галузях домінує низка великих компаній, що впливає на специфіку зайнятості у цих сферах. Так, у виробництві електроніки та напівпровідників найбільші гравці, що походять з країн, що розвиваються, переважно з Східної та Південно-Східної Азії, мають глобальну мережу виробничих потужностей у країнах Латинської Америки, Східної Європи та інших країнах світу. Одним з найбільших у світі роботодавців (близько 1 млн. працюючих лише у КНР [12]) є компанія Foxconn, підрозділ тайванської Hon Hai, провідний контрактний виробник у сфері електроніки.

Для низькотехнологічних галузей характерне географічне розсіювання. Компанії-бренди з цих галузей (Nike, Adidas, H&M, Gap, Puma, Collective Brands, Hugo Boss тощо) передають в аутсорсинг виробництво своєї продукції та використовують розгалужену мережу контрактних виробників у різних країнах, що розвиваються, зокрема найбідніших. Усе взуття Nike виробляється за межами США – близько 600 контрактними виробниками у 33 країнах (понад 800 тис. працюючих). Puma має контрактні угоди з 350 фабриками, на яких зайнято 300 тис. працюючих. Загалом у виробництві одягу, взуття та іграшок близько 90% зайнятих у контрактних видах діяльності розташовані у країнах, що розвиваються, та транзитивних економіках.

Для низки країн контрактне виробництво товарів та послуг генерує значну кількість робочих місць, як наприклад, у Камбоджі, де з 376 тис. загальної кількості працюючих у швейній галузі переважна більшість працює у компаніях-контрактних виробниках. Подібна ситуація у Шрі-Ланці, В'єтнамі та ін. При оцінці масштабів працюючих у контрактному виробництві товарів та послуг слід враховувати і непряму зайнятість, що виникає у споріднених сферах.

Контрактне виробництво товарів та аутсорсинг послуг створюють понад 200 млрд. дол. доданої вартості (за даними 2010 р.) [12, с.153]. І, якщо у світовому ВВП це менш відсотка, то для багатьох країн контрактна діяльність має значний внесок у економічне зростання. Наприклад, на Філіпінах надання ІТ-послуг на умовах аутсорсингу становить 4,8% ВВП та забезпечує 9 млрд. дол. експортних доходів [3; 11].

Зростання експорту, як зазначалося вище, також є важливим мотивом розвитку контрактної діяльності для країн, що розвиваються. У Бангладеші та Камбоджі експорт одягу – це 70–80% загального експорту у 2008–2009 рр. У Індії експорту текстилю та одягу приніс у 2009 р. 22 млрд. дол., тобто 12,5% загального експорту [9]. У Ефіопії, Кенії та Зімбабве експорт вирощених за контрактом квітів забезпечив відповідно 8, 9 та 14% загального експорту товарів у 2009 р. [12, с.156].

Контрактні види діяльності також можуть забезпечити трансфер технологій та нематеріальних активів у країну-реципієнта – передачу прав інтелектуальної власності, машин та обладнання, ноу-хау, корпоративної культури та цінностей тощо. Проте бажання компанії-замовника „длитися” технологіями залежатиме від ролі контрактного виробника у мережі, а також його здатності сприйняти нові технології.

Таким чином, можна стверджувати, що вигоди контрактної діяльності для країн-реципієнтів є вагомими. Проте, на наш погляд, не варто вважати, що вони отримуються країною автоматично. Ступінь вигідності контрактного виробництва товарів та послуг для країни залежатиме, щонайменше, від економічної політики країни, балансу сил між місцевими компаніями та компаніями-замовниками, розвинутості вітчизняного бізнесу.

Країна, зайнята у контрактному виробництві, може зіткнутися не лише з позитивними сторонами такої діяльності, а й зі серйозними загрозами своєї економічній безпеці. Економічна безпека країни передбачає виділення трьох основних її чинників: 1) „економічна незалежність, яка передбачає перш за все самостійність в формуванні економічної політики, здійснення державного контролю над національними ресурсами і державним регулюванням економіки та можливість використання національних конкурентних переваг для забезпечення рівноправної участі у міжнародному поділі праці; 2) стійкість і стабільність національної економіки, що передбачає забезпечення міцності і надійності всіх елементів економічної системи, захист усіх форм власності, створення гарантій для ефективної підприємницької діяльності та стримання дестабілізуючих факторів; 3) здатність до саморозвитку і прогресу, тобто можливість вибору власної моделі розвитку та здатність самостійно реалізувати і захищати національні економічні інтереси, а також здійснювати постійну модернізацію виробництва, ефективно-інноваційно-інвестиційну політику, розвивати інтелектуальний і духовний потенціал країни” [13, с. 14]. Контрактне виробництво може негативно вплинути на кожну з цих складових. Описані у дослідженнях [2–5; 7–11] економічні ситуації у низці країн, які є „контрактними виробниками” у різних галузях світового господарства, вказують на те, що така спеціалізація почасти суперечить національним економічним інтересам.

Контрактна діяльність може нести суттєві загрози національній економічній безпеці, які узагальнено у табл. 1.

**Таблиця 1. Вигоди та загрози контрактного виробництва.**

<b>Потенційні вигоди контрактного виробництва</b>	<b>Можливі загрози контрактної виробничої діяльності економічній безпеці країни</b>
Зростання зайнятості	Незадовільні умови праці місцевого населення. Волатильність зайнятості
Створення доданої вартості та внеску до ВВП країни	Недоотримання економічної ренти. Спеціалізація на видах діяльності з низькою доданою вартістю
Зростання обсягів експорту	Зростання імпорту країни внаслідок закупівлі за кордоном сировини та комплектуючих. Зростання імпорту країни у випадку, коли компанія-замовник орієнтована на внутрішній ринок країни-реципієнта. Волатильність експорту
Трансфер технологій та знань	Неспроможність місцевих компаній залучати технології. Консервація технологічної відсталості
Передача кращих соціальних і екологічних практик	Негативний вплив на навколишнє середовище. Несприятлива зміна соціокультурних особливостей країни (структура споживчих уподобань, цінності тощо)
<i>Результуючий позитивний наслідок:</i> Реалізація промислового потенціалу країни та забезпечення економічного зростання	<i>Узагальнені виклики національній економічній безпеці:</i> Втрата економічної незалежності; замкнення країни на нижчих рівнях глобальних ланцюжків цінності та встановлення довгострокової залежності від зарубіжних джерел технологій; залежність економіки від зовнішніх шоків

*Волатильність зайнятості та незадовільні умови праці місцевого населення.* Контрактна діяльність є надзвичайно чутливою до вартості виробництва і, при найменшій можливості, переміщається у інші країни, до інших контрактних виробників. Це пояснює нестабільність зайнятості у контрактному виробництві та провокує загрозу економічній безпеці як контрактних виробників, так і країни загалом. Скажімо, у 2000 р. у виробництві одягу у Лесото було зайнято понад 45 тис. працівників; експорт одягу становив 77% від загального експорту. Виробництво здійснювалось переважно контрактними виробниками з Тайваню за умовами Africa Growth and Opportunity Act, який забезпечував привілейований доступ до ринку США. Після того, як у 2003 р. відмінили квоти на імпорту одягу до США з таких країн, як Китай та Індія, індустрія виробництва одягу у Лесото була знищена, залишивши без роботи тисячі працівників.

Волатильність зайнятості у працеінтенсивному контрактному виробництві також пояснюється його чутливістю до бізнес-циклу у глобальних ланцюжках цінності. Це добре видно на прикладі діяльності мексиканських магіладор, створених американськими компаніями. Тісні економічні зв'язки між цими двома країнами проявляються у синхронізації бізнес-циклів, фактично Сполучені Штати передають частину коливань своєї зайнятості до Мексики. Задля вирішення проблем з періодичними скороченнями робочих місць, контрактні виробники, наприклад, з Гвадалахари (Мексика), знайшли нових партнерів у роздрібній мережі США і розпочали виробництво нових товарів невеликими партіями, часто під замовлення. Ці заходи сприяли відновленню зайнятості у секторі контрактного виробництва.

Надзвичайно часто транснаціональні корпорації також звинувачуються у незадовільних умовах праці у їх філіях та порушеннях національного та міжнародного трудового законодавства. Власне, місцеві філії або компанії-партнери вимушені йти на порушення задля того, щоб тримати витрати низькими та залишатися конкурентоспроможними виробничими майданчиками. Це виливається у низькі заробітні плати, понаднормовий робочий час, нестабільність зайнятості, небезпечні умови праці. Іноді, під тиском громадськості, місцеві контрактні виробники все ж таки покращують умови праці.

Можна навести чимало прикладів порушень трудового законодавства контрактними виробниками. Так, на китайських заводах тайванської компанії Hon Hai Precision Industry Co (торгова марка Foxconn), що є найбільшим партнером корпорації Apple, виявлені серйозні порушення в організації праці. Скандал розпочався з низки самогубств молодих співробітників компанії. За свідченнями Асоціації справедливої праці, яка перевірила умови праці 33 тис. робітників, вони працювали у середньому понад 60 год. на тиждень (за законом КНР можна 40), а більшість перепрацьовувала більше максимально можливих понаднормових, які становлять 36 год. на місяць (вони працювали по 80 год.) Багато робітників працювало без вихідних. Асоціація справедливої праці [6] також звернула увагу на порушення норм безпеки, зокрема, заблоковані запасні виходи та вибух на одному з заводів у травні 2011 р.

Компанія Apple відреагувала на ситуацію, уклавши угоду зі своїм партнером, згідно якої Foxconn зобов'язується усунути порушення (скоротити фактичний робочий тиждень, підвищити зарплатню, знизити кількість понаднормових годин). Важливо, що угода Apple – Foxconn може призвести до зростання ціни комплектуючих для інших виробників, які працюють з Foxconn: Dell, Hewlett-Packard, Amazon.com, Motorola, Nokia та Sony, а також до зростання цін для споживачів. Зростання вартості робочої сили для Foxconn буде сигналом для всієї індустрії.

Таким чином, варто відзначити позитивний вплив підвищеної уваги до корпоративної соціальної відповідальності компаній та контролю з боку громадських організацій за їх діями. Це, наприклад, змусило компанію Nike, яка у 2009 р. закрила два своїх заводи у Гондурасі та звільнила 1800 робітників без належних виплат, все-таки подбати про їх вихідну допомогу, перенавчання, медичну допомогу.

Самі компанії-замовники ініціюють запровадження кодексів поведінки, дотримання міжнародних стандартів праці контрактними виробниками, обирають для співпраці сертифікованих контрактних виробників, дбаючи таким чином про свої бренд та імідж.

*Недоотримання економічної ренти та спеціалізація на видах діяльності з низькою доданою вартістю.* Контрактні виробники з країн, що розвиваються, в основному спеціалізуються на низькотехнологічних сегментах глобальних ланцюжків цінності з незначною доданою вартістю, що значно обмежує варіанти повноцінного розвитку контрактних виробників та призводить до „спеціалізації на бідності”. Роль контрактного виробника зводиться до обробки імпортованих товарів, які далі експортуються. На прикладі найбільш розвинутого сектора контрактного виробництва – електроніки видно, що, незважаючи на зростання обсягів продажів, додана вартість провідних контрактних виробників електроніки постійно знижується [12, 155].

Подібні підрахунки було зроблено для випадку виробництва телефону Nokia N95 (у 2007 р.), який збирався у Фінляндії та Китаї [1]. При збиранні та продажу телефону у Європі, частка доданої вартості Європи (ЄС-27) становила 68%. Навіть якщо телефон збирався у Китаї та продавався у США, Європа отримувала 51% доданої вартості, незважаючи на те, що практично не брала участі у постачанні матеріальних комплектуючих. Кінцеве збирання телефону, яке передавалося у офшорний аутсорсинг, забезпечувало лише 2% доданої вартості, тобто економічну ренту у глобальних ланцюжках цінності отримують переважно розвинуті країни.

Через це контрактні виробники електроніки прагнуть, по можливості, надавати додаткові послуги своїм замовниками, розширюючи свою діяльність на високоприбуткові сфери, з високою доданою вартістю. Сучасною ознакою діяльності контрактних виробників електроніки, як було виявлено нами раніше [15], є їх просування до комплексного обслуговування компаній-замовників, а також зміна формату контрактної діяльності – наприклад, перехід від EMS-моделі до ODM-моделі. Так, деяким з них (наприклад, BenQ Corporation) вдалося розвинути власні бренди та виступити конкурентами на глобальному ринку електроніки.

Також прибутковість контрактного виробництва зростає при концентрації виробничої та експортної діяльності у кластерах. Як можна побачити на прикладі Південної Кореї у 1980-х та 1990-х рр., Малайзії у 1990-х та 2000-х рр., чим більша кількість заводів та численніші зв'язки між компаніями, тим більші побічні (spillover) ефекти та локальна додана вартість. Поява кластерів також знижує ризик перенесення виробництва до інших країн.

*Незначні обсяги експорту та його волатильність.* Потенціал експортного зростання за рахунок розвитку контрактного виробництва залежить від виду бізнесу та типу контрактної діяльності. Очевидно, що у разі орієнтації бізнесу контрактних виробників на ринок країни-реципієнта (наприклад, при франчайзингу, ліцензуванні, контрактах на управління), зростання експорту, як правило, малоімовірне, проте можливе. Так, у готельному бізнесі, де практично уся міжнародна діяльність здійснюється на умовах франчайзингу або за контрактами на управління, глобальні мережі надають власникам готелів доступ до нових груп споживачів, зокрема міжнародних туристів та бізнес-туристів, що розширює їх експортну діяльність.

Обмеження експорту часто спостерігається при ліцензуванні, оскільки в ліцензійних угодах прописуються географічні обмеження торгової діяльності контрактних виробників.

Якщо ж діяльність країни як контрактного виробника провокує значні обсяги експорту, то виникають ризики надмірної залежності від нього. Наприклад, магіладорська промисловість Мексики генерує 65% усього промислового експорту, причому вміст місцевих компонентів становить лише 4%. Під час кризи можна було спостерігати, що експорт продукції магіладор різко скоротився (з 175 млрд. дол. у 2008 р. до 127 млрд. дол. у 2009 р., тобто майже на 28%), а у 2010 р. відновився до рівня 159 млрд. дол. (лише на 10% менше пікового значення 2008 р.) [10]. Подібні коливання є загрозливими для національної економічної безпеки. Країнам необхідно шукати інші, не-експортні джерела попиту на свою продукцію або ж диверсифікувати структуру зовнішньої торгівлі, зокрема, розширюючи торговельні відносини з країнами, що перебувають на аналогічному рівні економічного розвитку<sup>1</sup>. Програми стимулювання контрактного виробництва мають бути спрямовані не лише на створення робочих місць та розширення експорту, а й на якісний розвиток вітчизняної промисловості.

*Неспроможність місцевих компаній залучати технології та консервація технологічної відсталості.* Технологічний розвиток контрактних виробників та споріднених компаній часто обмежений через відсутність налагоджених зв'язків та здатності до освоєння нових технологій (absorptive capacity – здатності до поглинання). Так, низька інноваційна та креативна спроможність філіппінських компаній, зайнятих у наданні ВРО-послуг, а саме анімаційних, змусила Warner Brothers передати свої контракти компаніям з Індії та Китаю [11]. Відсутність інжинірингових ініціатив стримує якісну трансформацію вже розглянутої нами магіладорської промисловості Мексики.

На передачу технологій також впливає галузь діяльності, а саме її структура, глобальний ланцюжок цінності та можливості навчання. Скажімо, у низькотехнологічних галузях (виробництво одягу, взуття, меблів тощо) технологічне вдосконалення зводиться до дизайну продукту, який контролюється бренд-компанією, та нових виробничих методів, втілених у машинах та обладнанні. Таким чином технологія втілена у капітальних товарах, тому обмежень до її трансферу, окрім вартості обладнання, практично немає. На противагу цьому, у таких галузях, як автомобілебудування та виробництво автомобільних комплектуючих, освоєння технологій є ускладненим, бо потребує володіння комплексом продуктів, процесів або систем. Через це у високотехнологічних галузях закріплюється домінуюча позиція ТНК з розвинутих країн.

Ще одним фактором технологічного розвитку контрактного виробника є його стратегія. Вигідним може бути варіант перетворення на технологічно просунутого вузькоспеціалізованого виробника певного товару або ж стратегія диверсифікації компаній-замовників, що розширює можливості „навчання” у різних компаніях.

<sup>1</sup> Така ідея прослідковується у працях відомого норвежського економіста Е. Райнерта, який доводить, що сучасна модель міжнародної торгівлі між розвинутими країнами та країнами, що розвиваються, закріплює за ними роль „колоній” та перешкоджає їх економічному зростанню. Натомість країнам, що розвиваються, вигідно розвивати економічні відносини, зокрема, торговельні, поміж собою та прагнути до створення інтеграційних угруповань країн, що розвиваються (див., напр., [16]).

*Негативний вплив на навколишнє середовище.* За деякими оцінками [12, с.161], ТНК здійснюють свою діяльність більш екологічними методами, ніж їх місцеві партнери, тому що їм вигідніше використовувати єдині екологічні стандарти для своєї діяльності у різних країнах, аніж орієнтуватися на отримання переваг внаслідок поблажливого екологічного законодавства у окремих країнах. Подібної практики вони вимагатимуть і від контрактних виробників, враховуючи при цьому ризики відповідальності (у випадках завдання шкоди навколишньому середовищу) та ділові ризики (погіршення іміджу та зниження витрат). Тим не менш контрактна діяльність (як і пряме іноземне інвестування) у багатьох країнах, що розвиваються, наносить серйозну шкоду навколишньому середовищу. Особливо це стосується контрактного промислового виробництва і контрактного сільського господарства.

*Висновки і перспективи подальших розвідок.* Надмірна спеціалізація країни на підрядному промисловому виробництві несе загрозу замкнення країни на нижчих рівнях глобальних ланцюжків цінності, що означає низьку економічну ренту, технологічну відсталість, а також зростання залежності – від бізнес-циклів у інших країнах світу, від рішень ТНК щодо конфігурації та розміщення сегментів глобальних ланцюжків цінності. Загроза нестабільного економічного розвитку, що йде всупереч з національними економічними інтересами країни, має бути подолана шляхом розробки та реалізації адекватної промислової політики. Сучасна промислова політика держави має враховувати входження передових країн світу до постіндустріальної стадії розвитку, що надає нових рис глобальному виробництву, підвищує його продуктивність та трансформує принципи його організації. Подальших досліджень потребує проблема розвитку вітчизняного промислового сектора та реалізації промислового потенціалу України в умовах становлення мережевої економіки.

## Література

1. Ali-Yrkkö Jyrki, Rouvinen Petri, Seppälä Timo, Ylä-Anttila Pekka. Who captures value in global supply chains: case Nokia N95 Smartphone / J. Ali-Yrkkö, P. Rouvinen, T. Seppälä, P. Ylä-Anttila // Journal of Industry, Competition and Trade. - 2011. - Vol. 11, No. 3. - pp. 263-278.
2. Amuasi J.H. Technology transfer and local manufacturing of pharmaceuticals: the South African case / J.H. Amuasi // Paper presented at the ICTSD and UNCTAD conference, African Dialogue on Technology Transfer for Local Manufacturing Capacity on Drugs and Vaccines, Cape Town, 10–11 December 2009 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://ictsd.org/downloads/2009/12/amuasi-paper-edited.pdf>.
3. Bird M., Ernst Ch. Offshoring and employment in the developing world: Business process outsourcing in the Philippines. ILO Employment Working Paper No. 41. - 2009. - 42 p.
4. Cattaneo, Olivier, Gary Gereffi and Cornelia Staritz (eds.) Global Value Chains in a Postcrisis World: A Development Perspective. Washington, DC: The World Bank. - 2010. - 420 p.
5. China: From an Active Employment Policy to Employment Promotion Law. Coping with economic restructuring and labour market adjustments. - ILO (International Labour Organization) Publications, 2011. - 78 pp.
6. Fair Labor Association website [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.fairlabor.org/>.
7. Gereffi G., Fernandez-Starck K. The offshore services global value chain. Durham, NC: Center for Globalization, Governance and Competitiveness, Duke University, 2010. - 67 p.
8. Local Production of Pharmaceuticals and Related Technology Transfer in Developing Countries: A Series of Case Studies by the UNCTAD Secretariat, 2011. - 319 p.
9. Nazneen Ahmed, Mohammad Yunus, Harunur Rashid Bhuyan. Promoting employment-intensive growth in Bangladesh: Policy analysis of the manufacturing and service sectors. ILO Employment Working Paper No. 38. - 2009. - 95 p.
10. Ornelas Sergio L. Maquiladora Industry Leaps Over Troubled Waters // Mexiconow. - 2011. - Issue 53 [Електронний ресурс]. - Режим доступу: <http://www.mexico-now.com/online/index.php?blog/show/Mexico-National-Maquiladora-Organization.html>.
11. Tschang Feichin Ted, Goldstein Andrea. The outsourcing of 'creative' work and the limits of capability: the case of the Philippines' animation industry / F.T. Tschang, A. Goldstein // Engineering Management. - 2010. - 57(1). - pp.132-143.
12. UNCTAD World Investment Report 2011: Non-Equity Modes Of International Production And Development. - 2011. - 251 p.
13. Андрійчук В.Г. Економічна безпека України: стан, критерії виміру та превентивні заходи її зміцнення / В.Г. Андрійчук // Економічна безпека України і виклики сьогодення. Збірник матеріалів XIII міжнародної науково-практичної конференції 28 травня 2010 року. Частина II. - К.: УДУФМТ, 2010. - 250 с.
14. Бабій Л.В. Потенціал контрактного виробництва для розвитку української промисловості / Л.В. Бабій // Інноваційна економіка. - 2010. - №3 - С. 52–57.
15. Бабій Л.В. Тенденції офшорного аутсорсингу виробництва та бізнес-процесів у галузі електроніки / Л.В. Бабій // Галицький економічний вісник: Науковий журнал. - 2010. - №3 (28). - С. 9–18.
16. Райнерт Э.С. Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными / пер. с англ. Н. Автономовой. - М.: Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2011. - 384 с.
17. Шишков Ю. В. Интернационализация производства – новый этап развития мировой экономики / Ю. В. Шишков. - М. : ИМЭМО РАН, 2009. - 92 с.