

УДК 339.944:334.716

**ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ ІНТЕГРОВАНОСТІ  
КРАЇН У МІЖНАРОДНІ КООПЕРАЦІЙНІ ЗВ'ЯЗКИ****Кудирко Л.П., к.е.н.  
Самсонова Л.В.***Київський національний торговельно-економічний університет*

В статті розкрито науково-практичні аспекти проблематики участі країн в системі міжнародних коопераційних зв'язків. Метою роботи стала систематизація підходів до оцінки рівня інтегрованості країн у відносинах міжнародної кооперації та розкриття їх прикладного потенціалу для розрахунку результуючих показників участі економік відкритого типу в міжнародних контрактних зв'язках. Аргументовано, що на тлі модернізації стратегічних підходів до їх участі в системі світового виробництва та збуту у низці країн - глобальних лідерів, посилюються дискурс щодо відмови від практики розширення міжнародних мереж корпоративних та позакорпоративних зв'язків, а відтак існують ризики трансформації ключових центрів глобального інвестування, проміжного споживання та кінцевого виробництва. Систематизація поширених методик оцінювання рівнів інтегрованості країн у систему міжнародних контрактних відносин виявила, що їх диференціювання зумовлено критеріальними ознаками вимірювання: ті, що апелюють до частки імпортованого проміжного споживання у валовому споживанні; ті, що дають змогу оцінити вертикальну спеціалізацію у глобальних виробничих та збутових ланцюгах створення доданої вартості; ті, що ґрунтуються на показнику частки імпортованого проміжного споживання в валовому випуску. На основі використання одного із методичних підходів було здійснено розрахунок індикатора інтенсивності участі країн в міжнародних контрактних відносинах. Розрахунки довели, що серед 40 країн світу, що були протестовані, найбільш інтегрованими до системи міжнародної кооперації в розрізі контрактних відносин виявились європейські країни, зокрема Ірландія, Люксембург, Естонія, Угорщина, Словаччина, Бельгія, Нідерланди, які можна віднести до малих відкритих економік. Разом з тим розрахунки показали відносно нижчі щабелі рейтингу розвинених великих країн, зокрема США, Японії та Австралії. Зроблено висновок про те, що такий стан обумовлено не стільки низьким рівнем залучення великих країн до міжнародних коопераційних процесів, стільки методологією розрахунку і більшою часткою національної внутрішньої доданої вартості щодо отриманої від нерезидентів з огляду значних масштабів їх національного виробництва. Визначено, що подальші дослідження окресленої проблематики стосуються більш поглибленого аналізу макроекономічних ефектів участі країн у системі міжнародної кооперації з виокремленням її впливу на різні групи держав. Потребує також подальшого аналізу ідентифікація секторальних відмінностей у використанні транскордонних контрактних відносин, зокрема у частині їх специфіки для виробничого сектору та сфери послуг.

**Ключові слова:** контрактні відносини, міжнародна кооперація, аутсорсинг, глобальні виробничі мережі, теорія порівняльних переваг, ЄС, США

UDC 339.944:334.716

**THE EVALUATION APPROACHES OF COUNTRIES INTEGRATION LEVEL IN INTERNATIONAL COOPERATIONS****Kudyrko L., PhD in Economics****Samsonova L.***Kyiv National University of Trade and Economics*

The given article examines the theoretical and practical aspects of the issue of countries participation in international cooperation ties systems. The aim of the research is the systematization of approaches to assess the integration level of countries in international cooperation relations and development of their potential application to calculate the resulting indicators of open economies participation in international contractual relations. It was argued that despite the modernization of strategic approaches to their participation in the system of global production and distribution in several countries - global leaders, reinforced the discourse on the practice of expansion of the international networks rejection represented by intra- and extracorporate (out of corporate) bonds and, therefore, there is a risk of the key centers transformation, in particular global investment, intermediate consumption and final production. Systematization of the common methods of evaluating countries' integration levels in the system of international contracting founds that differentiation is determined by its criterial measuring characteristics: those that appeal to the share of imported intermediate consumption in total consumption; those that allow to estimate vertical specialization in global production and distribution value added chains; those based on the share index of imported intermediate consumption in gross output. On the basis of one of the methodological approaches, the intensity indicator of participation in international contractual relations was estimated. Calculations have proved that among the 40 countries that were tested, the most integrated in the system of international cooperation in the contractual relations context appeared European countries, including Ireland, Luxembourg, Estonia, Hungary, Belgium, the Netherlands, which can be attributed to small open economies. However, the figures have showed relatively lower level of large developed countries rating, including the USA, Japan and Australia. Thus, it was concluded that this situation is not stipulated by that much low involvement of major international cooperative processes, as the calculation methodology and a greater share of the national domestic added value obtained from non-residents on taking into account significant proportions of their national production. It was also determined that the further research may be referred to more in-depth analysis of the macroeconomic effects of countries participation in international cooperation with distinguishing its impact on different groups of countries. The further analysis is also required for identification of sectoral differences in the use of cross-border contractual relations, in particular, in terms of their specificity for the manufacturing sector and the services sector.

**Keywords:** contractual relations, international cooperation, outsourcing, global value chains, the theory of comparative advantage, EU, USA.

**Актуальність проблеми.** Перебіг економічних та політичних трансформацій, в епіцентрі яких нині опинилися ключові гравці глобальної економіки, зокрема США та ЄС, засвідчує про прагнення знайти відповідь на виклики щодо ослаблення їх конкурентних позицій на світових ринках та повернути на власну економічну територію продукування національного добробуту. Зокрема, США з приходом до влади нового президента Д.Трампа ініціюють вочевидь протекціоністські заходи, які у певній мірі є свідченням згортання їх участі у міжнародних виробничих та торговельних коопераційних зв'язках. Мова йде про відмову від Транс-Тихоокеанського партнерства, перегляд положень Північноамериканської угоди про свободу торгівлі (НАФТА) та заклики до обмеження впливу СОТ [1]. У свою чергу національні уряди країн ЄС на тлі перманентно слабкої динаміки економічного розвитку останнього десятиліття напередодні хвилі найближчих в 2017 році виборів в ключових для ЄС країнах піднімають питання збільшення робочих місць, підвищення рівня локалізації національного виробництва на всіх етапах створення вартості й захисту внутрішнього ринку. Чи означає це те, що глобальна економіка стоїть на порозі глибокого переформатування у частині зміни ключових центрів інвестування, проміжного споживання та кінцевого виробництва? Чи відмовляться провідні гравці світової економіки від сформованої в останні десятиліття мережі корпоративних та позакорпоративних зв'язків, що забезпечували ТНК досягнення ефекту масштабу на внутрішньогалузевій кооперації та безпрецедентних за своїми масштабами транскордонних трансакціях, що опосередковували глобальний обмін сировиною, комплектуючими, напівфабрикатами? Чи зможуть держави, що глибоко інтегровані в систему міжнародних коопераційних зв'язків переорієнтуватися на внутрішньонаціональних постачальників? Ці питання наразі все очевидніше постають перед усіма державами та їх виробниками, що є ланками глобальних виробничих та торговельних мереж. З огляду на зазначене наразі актуалізується науково-практична проблема оцінки глибини інтегрованості окремих національних економік в систему міжнародних коопераційних зв'язків, у тому числі через механізм контрактних угод, що не пов'язані із інвестиціями. Адже розуміння масштабів та рівня інтегрованості напряму торкається питання макроекономічних ефектів для країн-

учасниць для національного економічного розвитку, при цьому важливо їх розглядати як у площині поглиблення міжнародної кооперації, так і можливого припинення.

**Аналіз останніх наукових досліджень.** Питання розвитку міжнародного виробництва та торгівлі знайшли розкриття у працях науковців, зокрема Р. Алігера, С. Богачова, Г. Дугінець, П. Кругмана, А. Філіпенка, М. Янковського. Макроекономічні ефекти транскордонної діяльності ТНК щодо різних груп країн отримали висвітлення в дослідженнях С. Гаймера, Д. Даннінга, Дж. Кентвела, Т. Орехової, О. Рогача, С. Якубовського. Розкриттю окремих аспектів міжнародних коопераційних зв'язків у форматі контрактних угод присвячені розробки таких вчених як Д. Хоргоса, Р. Фієнстра, Г. Хансона, Дж. М. Кампа, Л. С. Голдберга, Д. Хуммельса, Х. Егера, Дж. Егера, Т. Швєрера та Д. Кастелані. Разом з тим, у фаховій літературі наразі лишається дискусійним та потребує більш поглибленої уваги питання щодо методик оцінювання рівня інтегрованості країн у систему міжнародної виробничої та збутової кооперації із виокремленням її впливу на глобальний економічний розвиток у цілому та окремі групи країн.

**Метою роботи** є систематизація підходів до оцінки рівня інтегрованості країн у систему міжнародної кооперації та розкриття їх прикладного потенціалу для розрахунку результируючих показників участі економік відкритого типу в міжнародних контрактних відносинах.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Оцінка масштабів міжнародних контрактних відносин набуває, як було зазначено вище, особливого значення в питаннях їх впливу на інші макроекономічні агрегати. Особливий інтерес не лише для науковців, але й керівників урядів представляє вплив контрактних відносин на міжнародний та національний ринки праці, зміну їх структури як в розрізі геопросторової концентрації, так і якісної секторальної трансформації.

Методологічним підґрунтям для пояснення логіки та масштабів експансії транскордонних контрактних форматів бізнесу слугує відома в економічній теорії ідея порівняльних переваг. Адже коли мова йде про контрактні відносини, як перерозподіл виробничих процесів за межами національних кордонів, стимулом до якого є нижча оплата праці, то у цьому випадку маємо справу із використанням порівняльних переваг за рахунок більш дешевої робочої сили та економії коштів [9]. Окреслений феномен має біполярні наслідки; з одного боку, при масовому

переміщенні національних виробничих потужностей закордон (як це було в США та ЄС в 90-х роках ХХ ст. - першій декаді ХХІ ст.), працевдатне населення даної країни буде втрачати робочі місця, що вплине на інші соціально-економічні процеси. З іншого боку, за рахунок аутсорсингової діяльності за рубежем спостерігається значне збільшення продуктивності праці національних компаній, яка в свою чергу надасть виробникам можливість знизити ціну на свої товари, стимулюючи таким чином підвищений попит та створюючи резерв для подальшого розвитку компаній, а відтак призводить до створення додаткових робочих місць у країні походження.

Окрім проблеми взаємозв'язку працевлаштування й контрактних відносин, вочевидь виникають й інші питання, зокрема, яким має бути співвідношення між контрактними відносинами та розміром країни (ВВП) щоб не виникало проблем соціальних втрат, економічної безпеки тощо. Наскільки вагому тенденцію в розвитку контрактних відносин демонструють найбільші країни світу та наскільки відчутні для їх ринку праці ті зміни, що провокують контрактні відносини?

Аналіз контрактних відносин, в більшості випадків, базується на розрахунках непрямих індексів. До таких відносять індекс Р. Фієнстра та Г.Хансона. Згідно їх розрахунків ступінь інтегрованості країни до системи міжнародної кооперації через контрактні відносини можна оцінити як частку витрат на імпортоване проміжне споживання в загальних витратах на неенергетичні ресурси [6;7]. Формула виглядає наступним чином:

$$OI_{it} = \sum_j^n \left( \frac{I_{jt}}{Q_t} \right)^i \left( \frac{M_{jt}}{D_{jt}} \right) \quad (1)$$

де  $I_j$  придбані матеріали для виробництва країни  $j$  галуззю  $i$ ,  $Q$  загальні витрати (за виключенням енергетики) використані галуззю  $i$ ,  $M_j$  – загальний імпорт товарів  $j$  та  $D_j$  їх внутрішній попит;  $t$  – період часу.

Внутрішній попит (чи споживання товарів та послуг країни  $j$ ) може бути розрахований як сума витрат на транспортування та імпорт за виключенням експорту. Цей індекс дає змогу оцінити інтенсивність контрактних відносин на рівні певної галузі. Він відфільтровує вміст проміжної торгівлі галузі, яка, у свою чергу, відображає рівень інтенсивності контрактних відносин. Дані для першої складової формули містяться в таблиці витрати-випуск, а для другої – в торговельній статистиці.

Перевагою окресленого підходу є те, що він дає змогу оцінити рівень інтенсивності розвитку контрактних відносин в розрізі як реального сектору окремої економіки так і з огляду сектору послуг. Крім цього, інтенсивність контрактних відносин можна оцінити як у вузькому, так і в широкому значенні. В першому випадку, вибір галузей зводиться до двох можливих; у другому – враховується імпортоване проміжне споживання всіх галузей.

Наступним підходом, який дозволяє виміряти рівень інтегрованості країн в систему міжнародних контрактних відносин є методика Дж.М. Кампа та Л.С. Голдберга з їх індексом «вертикальної спеціалізації» (1997р.). Дослідники визначають цей індекс для пари країн, беручи за основу частку імпортованих проміжних товарів, використаних у виробництві. Зауважуючи збільшення вертикальних ланок в міжнародній торгівлі, вони намагаються оцінити рівень можливої множинності проміжних ланок у торгівлі різними товарами, використовуючи таблицю витрати-випуск, що містить інформацію на рівні сектору економіки [3].

$$VS_{it}^1 = \sum_j^n \frac{m_{jt}^* (p_{jk} q_{jt})^i}{Y_t^i} \quad (2a)$$

де  $m_j^*$  дорівнює частці імпорту в споживанні галузі  $j$ ,  $p_j q_j$  вартість витрат галузі  $j$ , що використовуються у виробництві галузі  $i$ , та  $Y$  вартість загального виробництва галузі  $i$ .

Д. Хуммельс далі розвиває методичний інструментарій вимірювання вертикальної спеціалізації у частині розрахунків вмісту вартості імпортованих товарів в експорті країни. Автор формулює своє визначення наступним чином: імпортовані товари, які використовуються лише для виготовлення товарів, що будуть йти на експорт [2]. Рівноцінно буде сказати: іноземна додана вартість у національному експорті. Модифікована формула для галузевого рівня виглядає наступним чином:

$$VS_{it}^2 = \sum_j^n \left( \frac{m_{jt}}{Y_t} \right)^i X_{jt} \quad (2b)$$

де  $m_j$  представляє імпортовані проміжні товари в галузі  $j$  галузю  $i$ ,  $Y$  – валовий випуск галузі  $i$  та  $X_{jt}$  частка експорту галузі  $j$  у валовому експорті товарів та послуг.

Отже, якщо галузь  $i$  не використовує імпортованих проміжних товарів чи вона не експортує свої товари, то індекс буде дорівнювати

нулю. Більше того, так як структура торгівлі має певний вплив, то в сукупності вираз нормується за рахунок валового експорту. Як вже прийнято в розрахунках даних методів, автор використовує таблицю витрати-випуск, показники доданої вартості, валовий випуск та експорт. У широкому значенні також враховуються імпортовані проміжні товари, що непрямо використовуються у виробництві товарів та послуг, як і в попередній версії формули.

Інша група показників визначає участь імпортованих проміжних товарів в валовому виробництві. Прикладом такого індексу є звужена формула Х. Егера та Дж. Егера, яка включає лише проміжні товари імпортовані із закордону та використані у виробництві тієї ж галузі. Він побудував свої розрахунки інтенсивності контрактних відносин між Австрією та Східною Європою, використовуючи таблицю витрати-випуск Австрії [4]:

$$OI_{it} = \underbrace{(Z_t^i)}_A \left( \underbrace{\frac{M_t^{world}}{Y_t}}_B \right)^i \underbrace{\left( \frac{M_t^{EE}}{M_t^{world}} \right)^i}_C \quad (3)$$

де,  $A$  це загальний обсяг національного та міжнародного аутсорсингу галузі  $i$ , а  $B$  та  $C$  виступають в якості ваг для  $A$ .

Якщо говорити більш конкретно, то  $A$  – це торгівля галузі проміжними товарами та послугами як з національними так і з закордонними контрагентами. Тим часом,  $B$  представляє собою відкритість до імпорту галузі  $i$ , а  $C$  – це частка імпорту з країни-контрагента в загальному імпорті. Трансгранична зміна контрактні відносини, в такому випадку, визначається як відношення до валового імпорту галузі  $i$ , а не до валового проміжного споживання галузі як зазначалося в методиці Фіенстра та Хансона.

Відповідно, формулюючи класифікацію індексів інтегрованості країн у систему міжнародних контрактних відносин, слід спиратися на такі основні методики: ті, що за основу беруть частку імпортованого проміжного споживання в валовому споживанні; ті, що дають змогу оцінити вертикальну спеціалізацію; й ті, що ґрунтуються на частці імпортованого проміжного споживання в валовому випуску. Всі ці підходи, зазвичай оцінюються на певному рівні агрегації (для країни чи галузі). Прикладами всіх трьох індексів є вищевикладені

співвідношення (формули) (1), (2) та (3). Відповідно, усі із окреслених методик із їх індексами на рівні галузі будуть, в якійсь мірі, апелювати до трьох раніше згадуваних груп показників.

Д. Хоргос розглядає два додаткових індекси, що не були раніше представлені в нашій статті: індекси, які базуються на імпортованому проміжному споживанні в валовому імпорті, та ті, що базуються на доданій вартості виробництва [6]. В його найбільш простому трактуванні, й відповідно до доступності даних щодо імпортованого проміжного споживання, формули (1) та (3) можуть легко бути скорочені до наступних значень:

$$(a) OI_{it}^Q = \sum_j^n \left( \frac{m_{jt}}{Q_t} \right)^i \quad \text{та} \quad (b) OI_{it}^Y = \sum_j^n \left( \frac{m_{jt}}{Y_t} \right)^i \quad (4)$$

де  $OI_{it}^Q$  та  $OI_{it}^Y$  - це індекси інтенсивності участі країни у міжнародних контрактних відносинах.

Вони виражені через співвідношення валового використання імпортованого проміжного споживання та валового виробництва. Зокрема, коли  $i = j$ , дані індекси дають оцінку у вузькому аспекті й чисельник, в такому випадку, це всього на всього діагональне значення показника в матриці використання імпорту.

Визначимо прикладний потенціал окреслених вище методик та проведемо розрахунки на основі четвертої формули, відповідно до наявної статистичної інформації. Розрахунок індексу інтенсивності використання контрактних відносин серед 40 країн світу за 1995, 2000, 2005 та 2011 роки представлено в таблиці 1.

Країни у порядку спадання від більшого до найменшого значення індексу були відсортовані в рейтинговому порядку для кожного року окремо. У випадку відсутності або недоступності даних для певної країни в таблиці використовується позначення «нд» - немає даних.

Отримані величини індексу були порашовані за формулою (4а), де за базу бралися значення валових витрат галузі, а сам показник був зважений на валовий випуск галузі. Отримані показники для 40 країн світу свідчать про те, що європейські країни є найбільш інтегрованими до системи міжнародної кооперації в розрізі контрактних відносин: Ірландія, Люксембург, Естонія, Угорщина, Словаччина, Бельгія, Нідерланди, Австрія, Швеція, Норвегія та Португалія знаходяться на початку рейтингу. Більшість з цих країн протягом 20 років не змінили свої позиції в рейтингу та, й навіть, збільшили свої показники інтегрованості.



Таблиця 1 - Індекс інтенсивності використання контрактних відносин країнами, 2011 рік

№	Країна	1995	№	Країна	2000	№	Країна	2005	№	Країна	2011
1	Ірландія	48,50	1	Люксембург	53,30	1	Люксембург	57,33	1	Люксембург	59,73
2	Люксембург	46,74	2	Ірландія	52,64	2	Естонія	38,16	2	Ірландія	46,01
3	Естонія	37,29	3	Угорщина	39,73	3	Угорщина	37,47	3	Угорщина	37,31
4	Угорщина	32,66	4	Естонія	37,99	4	Словаччина	34,57	4	Словаччина	30,57
5	Словаччина	27,76	5	Словаччина	34,18	5	Бельгія	31,74	5	Словенія	28,70
6	Бельгія	27,27	6	Чеська Респ.	31,18	6	Чеська Респ.	31,6	6	Тайвань	28,43
7	Нідерланди	25,73	7	Бельгія	30,73	7	Австрія	29,2	7	Чеська респ.	27,59
8	Тайвань	24,56	8	Словенія	29,27	8	Нідерланди	27,16	8	Естонія	27,31
9	Австрія	24,10	9	Австрія	26,92	9	Швеція	25,36	9	Данія	25,89
10	Швеція	21,96	10	Нідерланди	26,56	10	Данія	25,06	10	Нідерланди	23,88
11	Норвегія	21,58	11	Тайвань	24,46	11	Фінляндія	23,61	11	Бельгія	22,77
12	Португалія	20,31	12	Швеція	24,38	12	Греція	23,61	12	Півд. Корея	22,38
13	Канада	20,15	13	Греція	23,26	13	Португалія	22,11	13	Фінляндія	22,24
14	Данія	19,63	14	Канада	23,05	14	Мексика	21,73	14	Ізраїль	21,9
15	Греція	18,81	15	Португалія	21,86	15	Польща	20,45	15	Польща	21,54
16	Фінляндія	17,69	16	Фінляндія	21,79	16	Індонезія	19,5	16	Швейцарія	21,54
17	Індонезія	17,66	17	Норвегія	20,76	17	Німеччина	19,21	17	Швеція	21,51
18	Великобританія	17,21	18	Півд. Корея	19,83	18	Іспанія	18,77	18	Австрія	21,15
19	Туреччина	15,59	19	Данія	19,83	19	Франція	16,03	19	Португалія	20,52
20	Італія	15	20	Швейцарія	19,24	20	В. Британія	14,94	20	Норвегія	19,99
21	Іспанія	14,89	21	Іспанія	19,17	21	Італія	14,22	21	Іспанія	19,97
22	Росія	14,49	22	Індонезія	19,15	22	Китай	13,36	22	Мексика	19,45
23	Нова Зеландія	14,28	23	Німеччина	17,95	23	Австралія	11,24	23	Греція	19,44
24	Франція	14,18	24	Туреччина	17,27	24	Бразилія	8,96	24	Німеччина	19,14
25	Німеччина	13,55	25	Польща	16,98	25	Японія	8,8	25	Канада	19,08
26	Польща	13,12	26	Італія	15,8	26	США	8,48	26	Індія	18,66
27	Ізраїль	12,28	27	В.Британія	15,56	27	Аргентина	нд	27	В. Британія	18,41
28	ПАР	9,99	28	РФ	15,51	28	Канада	нд	28	Індонезія	16,49
29	Індія	9,15	29	Нова Зеландія	15,22	29	Індія	нд	29	Франція	15,56
30	Китай	8,64	30	ПАР	14,58	30	Ірландія	нд	30	Італія	15,52
31	Аргентина	7,98	31	Франція	12,51	31	Ізраїль	нд	31	Туреччина	15,19
32	Бразилія	6,8	32	Австралія	12,47	32	Нова Зеландія	нд	32	ПАР	14,3
33	Японія	5,78	33	Індія	10,73	33	Норвегія	нд	33	Росія	13,22
34	США	5,46	34	Китай	9,32	34	РФ	нд	34	Н. Зеландія	13,13
35	Австралія	нд	35	Бразилія	9	35	Словаччина	нд	35	Аргентина	11,85
36	Чеська Респ.	нд	36	США	7,4	36	ПАР	нд	36	Австралія	10,85
37	Мексика	нд	37	Японія	5,79	37	Півд. Корея	нд	37	США	10,25
38	Словенія	нд	38	Аргентина	нд	38	Швейцарія	нд	38	Японія	10,14
39	Півд. Корея	нд	39	Ізраїль	нд	39	Тайвань	нд	39	Китай	7,9
40	Швейцарія	нд	40	Мексика	нд	40	Туреччина	нд	40	Бразилія	7,67

Розраховано авторами на основі джерел [11-18]

Так, наприклад, Люксембург, в 2000 році посів перше місце серед 40 досліджуваних країн з коефіцієнтом 53,3, а в 2005 році він збільшився до 57,33 й в 2011 – до 59,73. Це свідчить про те, що з кожним роком дана країна у своїх валових витратах на виробництво нарощує в проміжному споживанні імпорту складову.

В першу десятку країн за інтенсивністю використання контрактних відносин у міжнародних коопераційних відносинах протягом аналізованого періоду входить Тайвань, в 2011 році з показником 28,43 зайняв 6 місце в рейтингу. Південна Корея в 2011 році посіла в рейтингу 12 місце, збільшивши свій показник до 22,38 з 19,83 у 2005 році. Щодо європейських країн слід відзначити Естонію, яка також займає одне з перших місць в рейтингу протягом аналізованого періоду; це підтверджують і інші дослідження, згідно яких ця країна є чи не одним з найбільших аутсорсерів у світі [10].

Показовою є зміна позицій за останній доступний для аналізу рік – 2011; в своїй більшості коефіцієнти для країни з вибірки зросли на декілька пунктів, що свідчить про інтенсифікацію як процесів інтеграції так і посилення коопераційних зв'язків між країнами світу. Тим не менш, з коефіцієнтом менше 15,00 на нижніх щаблях списку знаходяться такі розвинені країни як США, Японія та Австралія. З одного боку можна зробити висновок, що ці країни у меншій мірі ніж лідери рейтингу залучені до коопераційних процесів шляхом аутсорсингу, а відтак урядам країн немає підстав стверджувати, що іноземні виробники забирають їх робочі місця та частину можливого продукту. Насправді ж мова йде про те, що в продукції цих країн розмір національної доданої вартості набагато більший від тієї, що створюється за кордоном за рахунок підрядника. Достатньо лише взяти до уваги сформований механізм ціноутворення на продукцію американського гіганта Apple [7]. Логічним є місцезнаходження Китаю на останніх щаблях рейтингу, так як у виробництві продукції як на експорт так і для внутрішнього споживання він, в основному використовує власні ресурси (в т.ч. напівфабрикати та проміжні товари) й власну робочу силу, тобто не є схильним до аутсорсингу.

Як видно з таблиці 1, менші економіки (за ВВП) знаходяться в першій десятці всі чотири роки. Така ситуація не є несподіваною, так як всі ці індекси відносяться до методів оцінки відкритості економіки, які добре

відомі в економічній теорії, коли, в своєму загальному вираженні, великі країни демонструють невеликі значення показників. Це природньо, так як великі економіки продукують більший розмір витрат, ніж малі; таким чином, стримуючи відповідну ступінь залучення до міжнародної торгівлі. Внаслідок цього, менші економіки у більшій мірі покладаються на офшоринг як на форму міжнародної торгівлі, ніж більші країни.

Такі країни як Люксембург, Ірландія, Угорщина, Тайвань, Австрія, Словаччина, Чеська республіка, Естонія та Словенія є наочними прикладами. З іншого боку, деякі з великих економік послідовно з'являються на нижніх щаблях рейтингу, зокрема США, Японія, Китай, Індія та Бразилія. В середині цього рейтингового списку ми можемо спостерігати групу великих країн, таких як: Німеччина, Канада та Іспанія.

Зміни в рейтингу є незначними, окремі з великих економік демонструють себе зі сторони таких, що зазнали стрімкої динаміки залучення послуг з офшорингу, втрачаючи можливість для виробництва на власній території, зокрема США, Іспанія та Німеччина. Китай, Бразилія та Японія демонструють значну позитивну зміну протягом 2000-2010 рр. Можна констатувати також, що зміна показників інтенсивності використання міжнародних контрактних відносин для цих країн співпадає із лібералізацією регуляторної системи у сфері торгівлі [5].

Варто визнати, що для більш обґрунтованих висновків щодо тренду за показником інтенсивності використання контрактних відносин для країн з вибірки, необхідний більш значний масив джерельної бази, у той час як нами використано дані лише для 4 точок в часі. Незважаючи на отриману нерівність за останні роки, такі великі економіки як США, Китай, Бразилія, Індія чи Японія до цих пір, знаходяться далеко від компромісного значення проміжної торгівлі та офшорингу. Примітно, що такі країни як Канада, Німеччина та Іспанія залишаються на периферії інтеграційних процесів. Достовірна причина цьому не відома, однак можна зробити припущення. У всіх випадках країна походження (або країна ресурсів) знаходиться прямо на кордоні з великим і відкритим ринком, який за своєю природою, є дуже подібним географічно або культурно або і так і так.

**Висновки.** Підсумовуючи, можна зробити такі узагальнення:

- інтенсифікація участі країн у системі міжнародної кооперації, у тому числі у форматі контрактних відносин, не пов'язаних із

інвестуванням – це певна маніфестація зростаючої мобільності факторів виробництва та новітня інтерпретація концепції порівняльних переваг;

- проблематика пошуку методик оцінювання рівня інтегрованості країн в міжнародні контракти зв'язки має не лише вузький теоретичний вимір. Вона на пряму торкається можливих регуляторних модернізацій, пов'язаних із прагненням урядів країн, що активно використовують транскордонні контрактні угоди, повернути частину доданої вартості, а відтак і робочі місця на батьківщину;

- серед активних суб'єктів міжнародних контрактних відносин варто виокремити не лише країни з великими та розвиненими економікам, що переміщують робочі місця далеко за кордон, а й відносно малі за обсягом ВВП країни. Розрахунки засвідчили, що саме, малі відкриті економіки виступають найбільш активними замовниками контрактних відносин.

Подальші дослідження окресленої проблематики стосуються більш поглибленого аналізу макроекономічних ефектів участі країн у системі міжнародної кооперації з виокремленням їх впливу на різні групи держав з огляду участі у створенні та розподілі глобальної доданої вартості. Потребує також подальшого аналізу ідентифікація секторальних відмінностей у використанні транскордонних контрактних відносин, зокрема у частині їх специфіки для виробничого сектору та сфери послуг.

#### СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Yukon Huang. America's Trade Deficit With China Doesn't Matter//The Wall Street Journal 14.04.2017 [Electronic resource] - Mode of access: <https://www.wsj.com/articles/americas-trade-deficit-with-china-doesnt-matter-1490114994>
2. Hummels, David, Dana Rapoport, and Kei-Mu Yi., 1998. "Vertical Specialization and the Changing Nature of World Trade." Federal Reserve Bank of New York Economic Policy Review June: 79-99.
3. Jose Campa & Linda S. Goldberg, 1997. "The Evolving External Orientation of Manufacturing Industries: Evidence from Four Countries," NBER Working Papers 5919, National Bureau of Economic Research, Inc.
4. Hartmut Egger & Josef Falkinger, 2001. "A Complete Characterization of the Distributional Effects of International Outsourcing in the Heckscher-Ohlin Model," CESifo Working Paper Series 573, CESifo Group Munich.
5. Castellani D., De Benedictis L., Horgos D. (2013) Can we really trust offshoring indices? Structural Change and Economic Dynamics 25: 159– 172.

6. Daniel Horgos, 2007. "Labor Market Effects of International Outsourcing: How Measurement Matters," SOEPpapers on Multidisciplinary Panel Data Research 58, DIW Berlin, The German Socio-Economic Panel (SOEP).
7. Feenstra, R. C., & Hanson, G. H. (1996). Globalization, Outsourcing, and Wage Inequality. *American Economic Review*, 86(2), 240-45
8. Feenstra, R.C. (2010), *Offshoring in the Global Economy: Microeconomic Structure and Macroeconomic Implications*, The MIT Press, Cambridge, MA.
9. Grossman G.M., Rossi-Hansberg E. (2008). Trading Tasks: A Simple Theory of Offshoring, *American Economic Review* 98:5, 1978–1997
10. Schwörer T. (2013). Offshoring, Domestic Outsourcing and Productivity: Evidence for a Number of European Countries. *Review of World Economics*, 149, 131-149.
11. Statista data International monetary fund [electronic resource]. - Access: URL:<http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2016/02/weodata/groups.htm#mae/>. - Name of the screen.
12. Statistical data International monetary fund [electronic resource]. - Access: URL: <http://data.imf.org/regular.aspx?key=60947517/>. - Name of the screen.
13. Statistical data International monetary fund [electronic resource]. - Access: URL:<http://data.imf.org/regular.aspx?key=60979251/>. - Name of the screen.
14. Statistical data United nations conference on trade and development [electronic resource]. - Access: URL:<http://unctadstat.unctad.org/wds/TableView/tableView.aspx?ReportId=17629/>. - Name of the screen.
15. Statistical data Organization for economic co-operation and development [electronic resource]. - Access: URL: <http://stats.oecd.org/#/>. - Name of the screen.
16. Statistical data United Nations [electronic resource]. - Access: URL: <http://www.un.org/ru/databases/>. - Name of the screen.
17. Statistical data United Nations Conference on Trade and Development [electronic resource]. - Access: URL: <http://unctad.org/en/Pages/Statistics.aspx/>. - Name of the screen.
18. International Trade Centre:Exports 2000-2011:International Trade in Services – Access: <http://www.intracen.org/statistics-export-service-country/>. - Name of the screen.