

## МІЖНАРОДНА ЕКОНОМІКА І ЗМІНИ ГЕОЕКОНОМІЧНОГО ПРОСТОРУ

УДК 339.9.012

### СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ ВИРОБНИЧИХ МЕРЕЖ

DOI 10.30838/ P.ES.2224.050618.5.108

**Булатова О.В., д.е.н.***Мариупольський державний університет*

В статті наведено результати визначення сучасних тенденцій розвитку міжнародних виробничих мереж. В процесі дослідження визначено, що фрагментація міжнародного виробництва є наслідком глобальних процесів, що охопили систему транснаціонального виробництва. Іноземна додана вартість у торгівлі, яка визначається як вага імпортованих товарів та послуг, що включено до експорту країни, виступає важливим індикатором розвитку міжнародних виробничих мереж. Обґрунтовано, що міжнародної виробничої мережі, до якої залучаються великі, середні та малі постачальники різних регіонів та країн походження, формується за рахунок рішень БНК в сфері просторового розміщення операцій в тому числі у формі аутсорсингу. В процесі дослідження доведено що регіоналізація виробничих процесів посилила внутрішньорегіональні товарообмінні операції, впливаючи на розвиток взаємодоповнюваності та взаємозалежності країн, поширенню та поглибленню інтеграційної взаємодії. Порівняння процесів регіоналізації виробничого процесу в північноамериканській, європейській та азійсько-тихоокеанській моделях розвитку регіональної інтеграції доводить, що поділ праці в рамках останньої має більш складну структуру і характеризується наявністю значних відкритих мереж, що охоплюють значну кількість країн регіону, на які припадають переважні обсяги внутрішньофірмового обміну.

**Ключові слова:** глобальні ланцюги вартості, міжнародні виробничі мережі, багатонаціональні корпорації, регіоналізація виробничих процесів, валова додана вартість.

UDC 339.9.012

### MODERN TRENDS IN THE DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL PRODUCTION NETWORKS

DOI 10.30838/ P.ES.2224.050618.5.108

**Bulatova O., Dr. of Econ.Sc.***Mariupol State University*

The article presents the results of identifying the contemporary trends in the

development of international production networks. Over the course of the study, it has been determined that the fragmentation of international production is a result of certain global processes that have pervaded the system of international production. Foreign value added in trade, which is defined as the share of imported goods and services included in the country's exports, is an important indicator of the development of international production networks. It is substantiated that an IPN, which involves large, medium and small suppliers from different regions and countries of origin, is formed through the decisions of the MNC regarding the geographical location of operations, including in the form of outsourcing decisions. In the course of the study, it has been proven that the regionalization of production processes intensified intra-regional trade operations, fostering the development of complementarity and interdependence of countries, the spread and deepening of integrative interaction. A comparison of regionalization processes in the North American, European and Asian-Pacific models of regional integration proves that the division of labor within the framework of the latter has a more complex structure and is characterized by the presence of significant open networks covering a significant number of countries in the region, which account for the majority of the intra-firm exchange volume.

**Keywords:** global value chains, international production networks, multinational corporations, regionalization of production processes, gross value added.

**Актуальність проблеми.** Світова торгівля та виробництво все більше структуруються навколо «глобальних ланцюгів вартості» (global value chains, GVCs), які охоплюють різноманітні види діяльності (проектування, виробництво, маркетинг, розповсюдження, підтримка кінцевого споживання), які виконуються як в межах однієї компанії, так і можуть бути розподілені між різними. Оскільки розподіл все більше поширюється одночасно на декілька країн, ланцюги вартості набувають глобального характеру.

Посилення фрагментації світового господарства, зміщення акцентів у спеціалізації країн на виконанні конкретних завдань та функцій, а не на конкретних продуктах визначають сучасні зміни у структурі міжнародної торгівлі. Як результат, у прагненні забезпечити більш ефективні способи виробництва своєї продукції компанії все частіше здійснюють фрагментацію традиційних вертикально інтегрованих моделей виробництва на окремі етапи або функції, які виконуються у декількох країнах, задля підвищення конкурентоспроможності виробництва. Відповідно, кожна країна, яка залучається до виробничої мережі, із урахуванням досягнутого рівня технологічного розвитку, ресурсного

потенціалу, бере свою участь у формуванні доданої вартості на етапі розробки, виробництва та збуту. У свою чергу, це посилює фрагментацію світового виробництва, впливає на зміни у торговельній політиці, стратегії розвитку країн тощо. Інтеграція країн до глобальних ланцюгів вартості, з одного боку, посилює потребу у лібералізації торгівлі, оскільки збільшується залежність вертикально об'єднаних виробників від проміжних продуктів, а з іншого – сприяє подальшому розвитку міжнародних виробничих мереж в світовому господарстві. А від так, традиційні захисні засоби торгівлі, з точки зору виробників, є менш бажаними.

**Аналіз останніх наукових досліджень** доводить, що фрагментація міжнародного виробництва є наслідком глобальних процесів, що охопили систему транснаціонального виробництва, розвиток якого сприяє виділенню відповідних стадій, функції, що, у свою чергу, потребує відповідної координації та управління на всіх етапах створення доданої вартості.

Із науковими дослідженнями С. Андта (S. Arndt), Р. Джонса (R Jones), Г. Кірзковскі (H. Kierzkowski) [9; 14], пов'язано визначення моделі фрагментації виробництва, у якій відповідні фізично відокремлені виробничі блоки пов'язуються, синхронізуються та координуються секторами послуг, чим забезпечують меншу витратність виробництва порівняно із витратами виробництва, зосередженого на одному місці. Фрагментація дозволяє виробляти продукцію в різних країнах.

На кожній стадії діяльності компанії послідовно відбувається створення відповідної вартості – від концепції створення продукту до його кінцевого споживання. Відповідно, досліджуючи конкурентні переваги та результативність діяльності компанії, М. Портер (M. Porter) [18], визначає ланцюг вартості як певну сукупність заходів, які забезпечує компанія задля створення вартості, необхідної для споживачів.

У базовому розумінні, як зазначає Б. Когут (B.Kogut) [16], ланцюги доданої вартості – це відповідний технологічний процес, що поєднує матеріальні та трудові ресурси, а потім й оброблені матеріали за відповідними стадіями – збирання (виробництва), продажу, розподілу. У цьому процесі компанія-виробник може зосереджувати свою діяльність як лише на одній стадії, так і бути вертикально інтегрованою.

На особливу важливість транскордонної координації діяльності

звертають увагу й Г. Джереффі (G. Gereffi), Т. Стерджін (T. Sturgeon), Дж. Хампрі (J. Humphrey), підкреслюючи, що на фрагментацію міжнародного виробництва та розвиток відповідних виробничих мереж особливо відчутно впливають глобальні покупці, не зменшуючи при цьому вплив постачальників компонентів та устаткувань [12].

На створення доданої вартості по різному впливають напрями потоків товарів та проміжної продукції, а це потребує додаткових досліджень структурної взаємодії між виробничими блоками, на що звертають увагу у своїх наукових розробках К. Де Беккер (K. De Backer), С. Міродот (S. Miroudot) [10]. Глобальний аналіз ланцюгів доданої вартості дає уявлення про економічне управління та допомагає визначити фірми та суб'єкти, які контролюють та координують діяльність у виробничих мережах.

Фрагментація виробництва призводить до відповідних витрат, серед яких дослідники Ф. Кімура (F. Kimura) та М. Андо (M. Ando), виокремлюють витрати, які пов'язані із географічними відстанями (транспортні, телекомунікаційні та інші) та витрати, які пов'язані безпосередньо із координацією відповідних виробничих блоків (витрати на моніторинг, інформацію та інші) [15]. Напрямами зменшення першої групи витрат може стати використання конкурентних переваг територій, а другої групи – із розвитком інтернаціоналізації виробництва.

Досліджуючи різницю частки відповідної країни у доданій вартості у експорті та ВВП можна дослідити ступінь включення країни до міжнародних виробничих мереж, оцінити її спеціалізацію (на стадіях добування, первинної обробки тощо). Такі дослідження на прикладі європейських країн було проведено вченими М. Ландесманном (M. Landesmann), Р. Штоллінгером (R. Stöllinger), які виявили відповідні структурні зовнішні дисбаланси по країнах, які виявились слабо включеними до європейської виробничої мережі [20].

Можливості участі України у міжнародному виробничому співробітництві висвітлені в працях І. Гладій [1], Г. Дугінець [2], А. Ігнатюка [3], В. Онищенко [5], О. Рогача [7], Є. Савельєва [4], В. Сіденка [8], А. Мазаракі [17], І. Пузанова [6], та інших. Розвиток міжнародних виробничих мереж у XXI ст., взаємозалежність стратегій включення країн в ці процеси та моделей їх економічного зростання вимагають системних досліджень сучасних тенденцій розвитку міжнародних виробничих мереж, а також залучення національних

економік до них. З іншої сторони, фрагментація глобального виробництва викликає зростаючу взаємозалежність національних економік в ХХІ ст. Враховуючі те, що важливість міжнародних виробничих мереж продовжує зростати, із урахуванням поглиблення регіональних інтеграційних процесів, необхідним є визначення особливостей регіоналізації виробництва в різних моделях регіональної інтеграції для обґрунтування відповідних стратегій інтеграційного розвитку національних економік та входження у відповідні ланки глобальних виробничих мереж для набуття потенційних переваг.

**Метою роботи** є ідентифікація ключових світових тенденцій розвитку міжнародних виробничих мереж, з виокремленням відповідних особливостей розвитку регіоналізації виробничого процесу в різних моделях регіональної інтеграції.

**Викладення основного матеріалу дослідження.** Міжнародне виробництво продовжує розширюватися, підтвердженням цього є кількість багатонаціональних компаній (БНК), що вже перевищує сто тисяч, та кількість їх зарубіжних філій, що складає понад 1 млн. одиниць [7]. Обсяги продажів цих філій становлять 30,8 трлн. дол., і в середньому протягом останніх п'яти років в середньому зростали на 1,5%, а загальна обсяг їх активів – 103,4 трлн. дол. [22]. Основну частину міжнародного виробництва, незважаючи на велику роль малого та середнього бізнесу, у першу чергу забезпечують потужні БНК. Так, загальний обсяг продажів у 2017 р. 100 найбільших БНК становив десятку частину світового ВВП, при тому, що на ці компанії репрезентують лише 0,1% усіх БНК світової економіки.

Глобальна криза внесла суттєві корективи в динаміку щорічних темпів зростання не тільки світової торгівлі, ВВП, а й інвестиційної активності, споживання, безробіття тощо. Відповідно, середньорічні темпи зростання продажів іноземних філій (1,5%), доданої вартості (1,5%), зайнятості (2,5%) за останні п'ять років виявилися нижчими порівняно із докризовим періодом 2006-2010рр. і становили, відповідно, 9,7%, 10,7% та 7,6%.

Іноземна додана вартість у торгівлі, яка визначається як вага імпортованих товарів та послуг, що включено до експорту країни, виступає важливим індикатором розвитку міжнародних виробничих мереж. Протягом останніх двох десятиліть цей показник стабільно зростає

у середньому на сім пунктів і становив: у 1990р. – 24%, 2000р. – 27%, 2010р. – 31%. За результатами 2017 року іноземна додана вартість у світовій торгівлі становила 30%, для розвинутих країн цей показник виявився ще більшим – 32%, для країн, що розвиваються – 28%. Серед країн, найбільша частина іноземної доданої вартості створюється високо інтегрованими ринками країн ЄС – 38%. Серед країн, що розвиваються, високий рівень показника іноземної доданої вартості у торгівля демонструють країни Східної та Південно-Східної Азії – 34%, які мають найвищий рівень залучення до глобальних ланцюгів вартості – 61%. Країни, що мають менший рівень розвитку, виступають основними постачальниками сировинної продукції, а від так, їх участь у створенні іноземної доданої вартості залишається низькою (табл.1).

*Таблиця 1 – Іноземна додана вартість в експорті та рівень залучення до глобальних ланцюгів вартості країн світового господарства у 2017 р.*

Групи країн	Питома вага іноземної доданої вартості в експорті, %	Рівень залучення до глобальних ланцюгів вартості, %
Розвинуті країни	32	60
Країни, що розвиваються	28	56
Транзитивні економіки	13	57

*Джерело: складено автором за [13]*

Поширюючи свою участь у глобальних ланцюгах вартості, країни, які мають менший рівень розвитку, отримують додаткові стимули економічного зростання, інтегруючись у систему міжнародного виробництва. Ті країни, які вже мають високий рівень залучення до глобальних ланцюгів вартості, продовжують підвищувати іноземну додану вартість як шляхом розвитку іноземних філій, так і шляхом розширення реекспорту.

При перенесенні операцій на ринки зарубіжних країн неминуче виникає питання визначення меж, форми та ступеня вертикальної інтеграції. У результаті міжнародної виробничої мережі, до якої залучаються великі, середні та малі постачальники різних регіонів та країн походження, формується за рахунок рішень БНК в сфері просторового розміщення операцій в тому числі у формі аутсорсингу. Більшість компаній Європи та США, які успішно пройшли період реструктуризації, скористалися можливістю підвищити частку витрат праці у виробництві продукції при одночасному перенесенні виробництв в регіони з низьким

рівнем заробітної плати. Дана стратегія пов'язана з хвилею скорочень в розвинених країнах, що, однак, забезпечило функціонування значної кількості БНК в ХХ ст. Стикаючись з конкуренцією з боку компаній, розташованих в країнах з більш низькими витратами виробництва, традиційні виробники в розвинених країнах можуть діяти за одним з трьох основних сценаріїв: 1) скоротити заробітну плату та інші витрати, щоб забезпечити можливості для конкуренції з виробниками з країн, що розвиваються; 2) підвищити продуктивність за рахунок автоматизації виробництв; 3) перемістити виробничі потужності з країн з високим рівнем витрат в країни з низьким рівнем витрат.

Регіоналізація виробничих процесів посилила внутрішньорегіональні товарообмінні операції, впливаючи на розвиток взаємодоповнюваності та взаємозалежності країн, поширенню та поглибленню інтеграційної взаємодії. Однак формування виробничих мереж в різних моделях розвитку регіональної інтеграції мало свої відмінності. Так, в основі динаміки розвитку європейської інтеграції знаходилися декілька мікроекономічних факторів впливу, основними серед яких стали: пошук економії від масштабів та регіоналізація виробничого процесу тощо. Реальним поштовхом для розвитку інтеграційної взаємодії європейських країн стала інтернаціоналізація крупного американського бізнесу, пов'язаного з діяльністю БНК, які стали розширювати свої інтереси в Європі за рахунок збільшення американського експорту, а також створення дочірніх компаній або спільних підприємств [19; 21, с.70].

Слід зазначити, що традиційні конкурентні переваги в промислових галузях, таких як машинобудування і металообробка, виступали в якості основ економічного зростання, високої зайнятості та економічної стабільності в Західній Європі і США протягом практично всього періоду після Другої Світової війни. Однак, протягом двох останніх десятиліть традиційні конкурентні переваги були втрачені в розвинених країнах Європи та Північної Америки в силу впровадження нових інформаційно-комунікаційних технологій та посилення конкуренції з боку виробників з країн, що розвиваються і країн з перехідною економікою.

Вузькість внутрішніх ринків суттєво обмежувала активність європейських компаній і не дозволяла використовувати ефект масштабу в повному обсязі. І лише створення єдиного ринку, заснованого на чотирьох свободах руху товарів, послуг, капіталу та робочої сили, європейські

компанії досягли найбільших вигід на економії від масштабу. Регіоналізація виробничого процесу стала другою мікроекономічною детермінантою впливу, і пов'язана, певною мірою, з реакцією на активну заміну імпортозаміщуючих на експортоорієнтовні стратегії розвитку, які активно стали впроваджувати країни, що розвиваються, у 1980-х рр. У свою чергу, впровадження експортоорієнтовних стратегій вимагало активного залучення капіталу, чим й скористалися БНК, які почали активно розміщувати трудомісткі види діяльності саме в інших країнах, що сприяло посиленню регіоналізації виробничого процесу. Як наслідок, регіональна внутрішньофірмова торгівля БНК суттєво стала зростати, що, в свою чергу, вимагало підтримки вже на державному рівні за рахунок зменшення та ліквідації тарифних та технічних бар'єрів між країнами Європи.

На відміну європейської моделі регіональної інтеграції в країнах північноамериканського та азійсько-тихоокеанського регіонів фактор ефекту масштабів не мав значного впливу. Однак якщо для Канади та США був характерним високий рівень розвитку інфраструктури (з приєднанням Мексики саме розвитку інфраструктури було приділено значну увагу), то слабкий розвиток інфраструктури в країнах азійсько-тихоокеанського регіону суттєво обмежував розвиток інтеграційної взаємодії між країнами [11, с.13].

Регіоналізація виробничого процесу з боку японських ТНК, до яких пізніше приєдналися компанії з Південної Кореї, Тайваню та Сінгапуру стимулювали посилення регіональної інтеграції в азійсько-тихоокеанському регіоні. Поетапний розвиток регіональних ланцюгових структур у країнах азійсько-тихоокеанського регіону сприяв поглибленню міжгалузевої та внутрігалузевої кооперації і охоплював чотири стадії [23, с.10]: рання стадія (виробництво харчової, текстильної та шкіряної продукції та ін.); середня стадія (виробництво будівельних матеріалів, гумових виробів, хімічної і нафтопереробної продукції, вироби з деревини та ін.); пізня стадія (виробництво одягу, побутової техніки, інвестиційних товарів та ін.); високотехнологічний етап (виробництво, засноване на інформаційних, hi-tech, біотехнологіях, матеріалознавстві тощо). На найвищу (четверту) стадію серед країн регіону повністю перейшла лише Японія, країни Східної Азії знаходяться на третьому і



частково перейшли на четвертий етап. Країн Південно-Східної Азії в основному знаходяться на ранній стадії.

Особливо активно транснаціональні фірми використовують аутсорсинг в нових індустріальних країнах Азії. Місцеві компанії цих країн виграли від існування таких форм бізнес-відносин з ТНК. Багато з них, завдяки включенню в міжнародну виробничу систему ТНК, трансформувалися в великі компанії та стали відомими експортерами продукції. Ще одним свідченням значного впливу міжнародних аутсорсингових взаємодій є те, що значну частину експорту нових індустріальних країн Азії складають проміжні продукти, напівфабрикати. Зростання торгівлі проміжними продуктами та напівфабрикатами є прямим наслідком розвитку міжнародної фрагментації виробництва. Таким чином, на відміну від формування європейської моделі інтеграції, для азійсько-тихоокеанської моделі саме регіоналізація виробничого процесу була основною рушійною силою. І лише з поглибленням цього процесу, а також з розвитком ринкової інфраструктури, посилюється вплив такого фактору, як економії масштабу (першочерговий в європейській моделі).

**Висновки.** В умовах глобалізації міжнародне виробництво не тільки продовжує розширюватися, а й виступає важливим проявом глобалізаційних процесів. Застосування аутсорсингу транснаціональними компаніями призвело до збільшення у міжнародній торгівлі частки компонентів та інших проміжних товарів. Іноземна додана вартість у торгівлі виступає важливим індикатором розвитку глобальних ланцюгів вартості.

Регіоналізація виробничих процесів посилила внутрішньорегіональні товарообмінні операції, впливаючи на розвиток взаємодоповнюваності та взаємозалежності країн. Порівняння процесів регіоналізації виробничого процесу в північноамериканській, європейській та азійсько-тихоокеанській моделях розвитку регіональної інтеграції доводить, що поділ праці в рамках останньої має більш складну структуру і характеризується наявністю значних відкритих мереж, що охоплюють значну кількість країн регіону, на які припадають переважні обсяги внутрішньофірмового обміну. У цілому, поширення виробничих мереж транснаціональних компаній певною мірою стало альтернативою інституціоналізації регіональних інтеграційних процесів у цьому регіоні.

## СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Гладій І.Й., Зварич І.Я. Міжнародні виробничі мережі в Європі. – Монографія. – Тернопіль: Економічна думка, 2011. – 292 с.
2. Дугінець Г.В. Визначення умов формування міжнародних виробничих мереж / Г.В. Дугінець// Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. КНТЕУ. – №3 (98). 2018 – С.33-46.
3. Ігнатюк А.І. Роль глобальних ланцюгів нарахування вартості у підвищенні конкурентоспроможності економіки/ А.І. Ігнатюк// Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2013. – Випуск 28, Т.1 – С.60 – 68.
4. Новий світовий економічний порядок та глобальні виклики для України: монографія / О. В. Булатова [та ін.] ; за наук. ред. А. Крисоватого, Є. Савельєва. – Тернопіль : ТНЕУ, 2014. – 503 с.
5. Онищенко В.П. Глобальні ланцюги доданої вартості та інтеграція до них України /В.П. Онищенко, І.Ю. Гужва// Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право: Науковий журнал. Серія: Економічні науки, – 2015, – № 3 (80), – С. 10 – 19.
6. Основні характеристики, показники і умови зовнішньої торгівлі України: Монографія / І.І. Пузанов, В.С. Михайлов, Т.М. Пузанова, В.М. Харлім; під наук. ред. І.І. Пузанова; ДАСОА Держкомстат України.-К.: ІВЦ АЛКОН НАН України, 2008. – 384 с.
7. Рогач О.І. Глобальні ланцюжки створення вартості багатонаціональних підприємств /О. І. Рогач//Міжнародні відносини Серія: Економічні науки. – 2018. – № 10.
8. Сіденко В.Р. Нові глобальні виклики та їх вплив на формування суспільних цінностей /В.Р.Сіденко// Український соціум. – 2014. – No1(48). – С. 7-20.
9. Arndt, S. W., Kierzkowski, H. (Eds.). Fragmentation: New production patterns in the world economy. OUP Oxford. 2001.
10. De Backer, K., Miroudot, S. Mapping global value chains. ECB 2014, Working Paper No. 1677. Available at SSRN: <https://ssrn.com/abstract=2436411>
11. Defraigne Jean-Christophe The prospects of the East Asian integration process and of its supranational institutions in light of the experience of the European regional integration // Institute for European Studies, FUSL-University of Louvain (UCL) – Retrieved from: <http://www.garnet.sciencespobordeaux.fr/Garnet%20papers%20PDF/DEFRAIGNE%20Jean%20Christophe.pdf>
12. Gereffi G. The governance of global value chains / Gereffi G., Humphrey J., Sturgeon T. J. // Review of International Political Economy. – February 2005. –Vol.12. – 1. – P.78–104

13. Global value chain development report 2017. Measuring and analyzing the impact of GVCs on economic development. Washington. IBRR, 2017. – Retrieved from: [https://www.wto.org/english/res\\_e/booksp\\_e/gvcs\\_report\\_2017.pdf](https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/gvcs_report_2017.pdf)
14. Jones R. The role of services in production and international trade. / In *The Political Economy of International Trade: essays in Honor of Robert E. Baldwin*, / Jones, Ronald W. and Henryk Kierzkowski (1990) ed. Ronald W Jones and Anne O Krueger. 1990. –Basil Blackwell. – P. 31–48.
15. Kimura F., Ando M. Two–Dimensional Fragmentation in East Asia: Conceptual Framework and Empirics // *International Review of Economics and Finance*. 2005. Vol. 14. Issue 3. Pp. 317–348. – Retrieved from: <https://doi.org/10.1016/j.iref.2004.12.005>
16. Kogut, B. Designing global Strategies: Comparative and Competitive ValueAdded Chains, *Sloan Management Review*, 1985. 26(4): 15–28
17. Mazaraki A., Melnichenko S., Duginets G. et al. *Ukrainian economy growth imperatives*. Prague: Coretex CZ SE, 2018. – 310 p.
18. Porter, M. E. *Competitive strategy: techniques for analyzing industries and competitors*. 1980. – Retrieved from: <https://wjv68gpqp01.storage.googleapis.com/QjAwMUNCMzRKMA==01.pdf>
19. Simon M., Novack D. Some dimension of the American Commercial Invasion of Europe, 1871-1914 in the *Journal of Economic History*, 1964. Volume XXIV, Number 4, December.
20. *Structural Change, Trade and Global Production Networks: An ‘Appropriate Industrial Policy’ for Peripheral and Catching-up Economies* / M. Landesmann and, 2018. – Retrieved from: <https://wiiw.ac.at/structural-change-trade-and-global-production-networks-p-4525.html>
21. Wilkins M. *The Emergence of the Multinational Enterprise: American Business Abroad from the Colonial Era to 1914*, Harvard University Press, Cambridge Mass, 1970.
22. *World Investment Report 2018. Investment and New Industrial Policies*. UNCTAD. Geneva – Retrieved from: [http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2018\\_en.pdf](http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2018_en.pdf)
23. Xing L. *East Asian Tegional Integration: From Japan-led “Flying-geese” to China-centred “Bamboo Capitalism”* Center for Comparative Integration Studies (CCIS) Aalborg University Denmark CCIS Research Series Working Paper No. 3 2007. 27p.