

Вплив контрактних відносин на макроекономічну стабільність приймаючих країн

Самсонова Л.В.

аспірант кафедри міжнародної економіки
Київського торговельно-економічного університету

У статті розкрито актуальні питання, пов'язані з прогресуючим розвитком міжнародних контрактних відносин за участю підприємств країн, що розвиваються. Акцентовано увагу на позитивних та негативних впливах, що спричинюють контрактні відносини з огляду на макроекономічну стабільність приймаючих країн. Ідентифіковано поширені в практиці міжнародних контрактних відносин ризики: порушення прав працівників, консервація технологічного рівня приймаючих фірм на найнижчих етапах створення доданої вартості, порушення екологічних норм і принципів, а також недотримання стандартів корпоративної соціальної відповідальності. Обґрунтовано регуляторні механізми подолання можливих негативних впливів та посилення позитивних впливів поширення міжнародних контрактних відносин за участю підприємств країн, що розвиваються.

Ключові слова: контрактні відносини, макроекономічні ефекти, приймаючі країни, права робітників, корпоративна соціальна відповідальність, трансфер технологій, екологічний вплив.

Самсонова Л.В. ВЛИЯНИЕ КОНТРАКТНЫХ ОТНОШЕНИЙ НА МАКРОЭКОНОМИЧЕСКУЮ СТАБИЛЬНОСТЬ ПРИНИМАЮЩИХ СТРАН

В статье раскрыты актуальные вопросы, связанные с прогрессирующим развитием международных контрактных отношений с участием предприятий развивающихся стран. Акцентируется внимание на положительных и отрицательных воздействиях, которые вызывают контрактные отношения с учетом макроэкономической стабильности принимающих стран. Идентифицированы распространенные в практике международных контрактных отношений риски: нарушение прав работников, консервирование технологического уровня принимающих фирм на самых низких этапах создания добавленной стоимости, нарушение экологических норм и принципов, а также несоблюдение стандартов корпоративной социальной ответственности. Обоснованы регуляторные механизмы преодоления возможных негативных влияний и усиления позитивных влияний распространения международных контрактных отношений с участием предприятий развивающихся стран.

Ключевые слова: контрактные отношения, макроэкономические эффекты, принимающие страны, права рабочих, корпоративная социальная ответственность, трансфер технологий, экологическое воздействие.

Samsonova L.V. THE IMPACT OF CONTRACTUAL RELATIONS ON THE MACROECONOMIC STABILITY OF THE HOST COUNTRY

The current article discovers the recent issues related to the progressive development of international contractual relations involving companies from developing countries. Special attention is drawn to the positive and negative effects caused by contractual relations with regard to the macroeconomic stability of the host countries. Besides, there were identified common risks in international contracting: violation of workers' rights, preserving of the host companies' technological level at the lowest stages of added value chain, violation of environmental norms and principles, as well as non-compliance of corporate social responsibility standards. Furthermore, in the article there were substantiated regulatory mechanisms designs to overcome possible negative impacts and enhance positive effects of international contractual relations in cooperation with companies from developing countries.

Keywords: contractual relations, macroeconomic effects, host country, workers' rights, corporate social responsibility, technology transfer, environmental impact.

Постановка проблеми у загальному вигляді. Контрактні відносини за останні кілька десятиріч набули широкого застосування як у розвинених країнах, так і в країнах, що розвиваються, поширюючись на національному та міжнародному рівнях. Міжнародна практика засвідчує, що здебільшого їх реалізація здійснюється таким чином: розвинуті країни зазвичай виступають замовниками, а країни, що розвиваються, – виконавцями. Такий асиметричний механізм взаємодії, без-

сумнівно, спричинює низку ефектів, причому як позитивних, так і негативних, що в результаті впливає на макроекономічну стабільність приймаючих країн. Через те, що контрактні відносини ще не у повному обсязі вивчені, а їх впливи мають нові особливості та відмінності, проблематика цього питання є актуальною і потребує ґрунтовного аналізу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі питання розвитку контрактних відносин у сфері міжнародного бізнесу пред-

ставлені у розробках А. Баранник, Ю. Вериги, В. Житнього, В. Іващенко, О. Кіляр, Н. Козіцької, В. Кузнецова, Ю. Кузьмінського, С. Лінник, Л. Ловінської, В. Матвєєва, В. Ананд, Дж. Бріклі, Ф. Дарка, Ж. Дельтей, Р. Кейвза, В. Мерфі, Я. Мюррей, С. Нортон, Дж. Стенворта, Б. Сміта, С. Шейна.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Навіть зважаючи на те, що до тематики контрактних відносин вчені звертаються все частіше, можемо сказати, що досі існують прогалини, зокрема у виявленні макроекономічних ефектів впливу міжнародних контрактних відносин на контрагентів по всіх рівнях їх прояву, розкритті їх внеску у забезпечення економічної динаміки та розвитку, визначенні ефективних механізмів регулювання задля реалізації національних економічних інтересів, заповнення яких і спонукає до подальшого вивчення цієї проблематики.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Мета статті полягає у виявленні ефектів впливу міжнародних контрактних відносин на макроекономічну стабільність приймаючих країн та систематизації регуляторних механізмів протидії їх деструктивним наслідкам.

Виклад основного матеріалу дослідження. Узагальнення практики регулювання контрактних відносин по цілій низці країн та галузей з позицій приймаючої країни [1; 4] дає нам змогу стверджувати, що вона полягає не лише в розробці механізмів залучення контрактних відносин, в їх збалансуванні з прямим інвестуванням і торгівлею та розробкою нормативно-правового підґрунтя, але й у розробці механізмів уникнення або нівелювання можливих негативних впливів. Контрактні відносини за своєю суттю можуть спричинити як ряд позитивних, так і ряд негативних макроекономічних ефектів, що представлені в таблиці 1.

Побоювання щодо зловживання трудовими ресурсами і спричинення шкоди навколишньому середовищу, пов'язаних з контрактними відносинами, вимагають від урядів країн здійснення заходів для забезпечення дотримання визнаних на міжнародному рівні прав працівників та забезпечення охорони навколишнього середовища на високому рівні.

Серед можливих макроекономічних впливів на приймаючу країну виокремлюють можливість експлуатації місцевої робочої сили: ненормований графік роботи, низька заробітна плата, тяжкі умови праці, недотримання

норм щодо захисту прав працівників [2, с. 76]. На міжнародному рівні питаннями захисту прав робітників опікується Міжнародна організація праці (далі – МОП). Сьогодні МОП здійснює понад 1 000 програм технічного співробітництва більш ніж у 80 країнах світу. Пріоритетними напрямками технічного співробітництва є реалізація програми гідної праці на національному рівні, реформування трудового законодавства, впорядкування трудових відносин і вирішення спорів, зміцнення потенціалу організацій роботодавців та профспілок під час укладання колективних договорів. Діяльність МОП зосереджується на таких темах: викорінення дитячої та примусової праці, гідна праця для жінок та чоловіків, економічний та соціальний розвиток, ліквідація безробіття, рівність та усунення дискримінації, ВІЛ / СНІД у сфері праці, законодавство у сфері праці, трудова міграція, соціальний захист, працевлаштування молоді, безпека на робочих місцях.

Україна є членом МОП з 12 травня 1954 року та з того часу ратифікувала понад 60 конвенцій. Ключовим елементом співпраці України та МОП є Програма гідної праці МОП. Вона визначає пріоритети державної соціальної політики, програм дій багатьох організацій, профспілок та роботодавців, охоплює основні сфери ринку праці, зокрема сприяння зайнятості, викорінення дитячої праці та запобігання торгівлі людьми, реформування трудового законодавства та соціального забезпечення, запобігання поширенню ВІЛ / СНІД у сфері праці, посилення превентивної культури охорони праці, сприяння реалізації основоположних принципів і прав у сфері праці [3].

Одне з найважливіших питань політики полягає в забезпеченні дотримання трудових норм, як це передбачено в конвенціях МОП. Це, в свою чергу, вимагає не тільки імплементацію цих стандартів в національне законодавство, але й ефективний контроль з боку влади приймаючої країни за дотриманням цих стандартів вітчизняними фірмами.

Заподіяння шкоди навколишньому середовищу операціями в рамках контрактних відносин актуалізує питання про юридичну відповідальність. Тоді як вітчизняна фірма-учасник несе пряму відповідальність як власник і керівник активів, виникає питання про те, чи може відповідальність бути поширена на ТНК в тому випадку, якщо остання контролює або чинить визначальний вплив на більшість процесів в рамках КВ.

**Макроекономічні ефекти впливу контрактних відносин
на процеси розвитку приймаючих країн**

№	Аспекти впливу	Напрями впливу	
		Позитивний вплив	Негативний вплив
1	Створення робочих місць; умови праці	Механізми підрядного промислового виробництва, аутсорсинг послуг і франчайзинг вносять значний вклад в забезпечення сукупної зайнятості в тих країнах, де вони застосовуються.	Для країн, що мають відносно слабкі системи регулювання, одним з джерел стурбованості є умови праці (в разі підрядного промислового виробництва на основі використання дешевої робочої сили). Стурбованість викликає стабільність зайнятості, оскільки робота на договірній основі більшою мірою піддається впливу коливань, пов'язаних з циклами економічної активності.
2	Створена на місцевому рівні додана вартість та економічні зв'язки	Контрактні відносини можуть безпосередньо забезпечити створення значної доданої вартості, зроби важливий внесок у ВВП країн, де застосування таких способів знаходить широке розповсюдження.	Існує стурбованість щодо того, що додана вартість при підрядному промисловому виробництві найчастіше обмежується в тих випадках, коли на підряд передаються процеси, що становлять лише незначний елемент всього виробничо-збутового ланцюжка або кінцевого продукту.
3	Створення експортних можливостей	Контрактні відносини забезпечують для місцевих партнерів доступ до міжнародних мереж ТНК; в разі орієнтації цих способів виробництва на зарубіжні ринки (наприклад, підрядне промислове виробництво, аутсорсинг, управлінські контракти в сфері туризму) це приводить до створення значних експортних можливостей	Вищезазначені переваги частково нейтралізуються нарощуванням імпорту продукції для переробки. У разі орієнтації контрактних відносин на освоєння ринків збуту (наприклад, франчайзинг, ліцензування, управлінські контракти) вони можуть приводити до збільшення імпорту.
4	Трансфер технологій і навичок	Взаємини в рамках контрактних відносин фактично є формою передачі інтелектуальної власності місцевим партнерам під захистом контракту. Такі форми контрактних відносин, як франчайзинг, ліцензування, управлінські контракти, пов'язані з передачею технології, моделі організації бізнесу та / або навичок, часто підкріплюються підготовкою місцевого персоналу і управлінської ланки. Як показує досвід, при підрядному промисловому виробництві місцеві партнери, задіяні в контрактних відносинах, підвищують свою продуктивність, особливо в електронній промисловості За своєю природою контрактні відносини стимулюють розвиток місцевого підприємництва; особливо виражений позитивний вплив на розвиток підприємницьких навичок надає франчайзинг	Переважно технології, які передаються, є відносно застарілими і не створюють високого рівня доданої вартості.
5	Соціальний та екологічний вплив	Контрактні відносини можуть служити механізмом передачі передової міжнародної соціальної і природоохоронної практики.	Водночас використання контрактних відносин породжує стурбованість щодо того, що вони можуть бути засобом обходу таких видів практики.

Джерело: розроблено автором на основі досліджень [1; 4; 8]

Екологічні питання також розглядаються у формі добровільних стандартів корпоративної соціальної відповідальності ТНК. Уряди приймаючих країн можуть відігравати важливу роль у створенні узгодженої політики та інституційної основи для вирішення проблем і можливостей, які забезпечують систему стандартів корпоративної соціальної відповідальності [4, с. 27]. Сьогодні в світі вже використовуються різні підходи, які все частіше поєднують нормативні та добровільні інструменти для сприяння відповідальній діловій практиці.

Існує також необхідність розробки політики із розвитку виробничих потужностей приймаючих фірм з метою встановлення їх відповідності трудовим і екологічним стандартам, на які очікують ТНК. Оскільки кодекси корпоративної соціальної відповідальності ТНК та інші стандарти корпоративної соціальної відповідальності активно розповсюджуються в межах міжнародних ланцюжків створення вартості, вітчизняні партнери повинні дотримуватися міжнародних стандартів трудової практики і охорони навколишнього середовища [5, с. 45]. Водночас потенційна юридична відповідальність та можливість завдання шкоди бренду відлякує ТНК від участі в контрактних відносинах з партнерами, які мають недостатньо якісну робочу силу або екологічні звіти.

Багато ТНК здійснюють ревізії та заводські інспекції партнерів і припиняють бізнес з тими, які постійно порушують кодекс поведінки ТНК. Уряди країн, що розвиваються, останнім часом намагаються налагодити партнерські відносини з державами-донорами, міжнародними організаціями, фахівцями громадянського суспільства і промисловими асоціаціями з метою забезпечення практичної підготовки з питань управління та технічної допомоги вітчизняним фірмам в цих областях [6, с. 16].

Іншим важливим питанням є захист внутрішніх зацікавлених сторін в разі припинення відносин фірм-партнерів та ТНК. Визначення «відповідального» у разі розірвання контракту є не тільки питанням договірних відносин і відповідних нормативно-правових актів приймаючих країн (включаючи політику у галузі соціальної адаптації), але й вимірюванням соціальної відповідальності з боку ТНК, що беруть участь в контрактних відносинах [4, с. 29].

Ведення переговорів в рамках контрактних відносин з іноземними ТНК може бути проблемою для фірм-резидентів в країнах, що розвиваються, де місцеві підприємці часто знаходяться в більш слабкій позиції, оскільки

практично не мають досвіду або знань про контрактні відносини, а іноді не повною мірою розуміють наслідки укладення такої угоди. Переговорна позиція місцевої фірми може бути додатково ослаблена тим, що ТНК часто використовують стандартні форми контрактів з місцевими іноземними партнерами, які лишають мало місця для індивідуальних умов [7, с. 34]. Зміцнення переговорних позицій місцевих фірм, які беруть участь в переговорах, може стати важливим засобом для досягнення справедливого розподілу ризику між сторонами, а також для запобігання укладання контракту з низькою часткою доданої вартості для місцевої компанії.

Одним із засобів підтримки вітчизняних фірм в їх переговорах є введення приймаючою країною обов'язкових вимог до сторін контрактних відносин. Відповідно, деякі питання вже не є предметом домовленості між учасниками переговорів. Такі обов'язкові правила існують переважно для договорів франчайзингу та контрактного фермерства. Наприклад, багато країн мають базові правила щодо франчайзингу: встановлення певних переддоговірних вимог до франчайзера на користь франчайзі [8, с. 9].

Спеціальні закони, що застосовуються до контрактного фермерства, були прийняті в декількох країнах, в тому числі Індії, Таїланді і В'єтнамі. Їх положення стосуються, зокрема, створення спеціального реєстру, спеціальних правил щодо лізингу землі підприємствами і права власності на землю фермерів, компенсації в разі порушення договору, а також правил, що стосуються форс-мажорних обставин. Інший ключовий аспект відноситься до спеціальних механізмів врегулювання суперечок, наприклад полегшення доступу до правосуддя для фермерів і забезпечення того, щоб рішення були остаточними та обов'язковими і виконувалися. Враховуючи ці положення, можемо сказати, що співпраця у формі контрактних відносин може бути більш прийнятною, ніж пряме інвестування в складних ситуаціях, оскільки контрактне фермерство краще підходить для вирішення важливих інвестиційних питань, а саме питань дотримання місцевих прав, доходу фермерів та розумного використання ресурсів [9, с. 36].

Місцеві підприємці також можуть отримати значну користь від консультацій про те, як укласти контракт. Це включає в себе економічні аспекти (розподіл бізнес-ризиків), фінансові питання (наприклад, податкові) і юридичні елементи (наслідки договору). Здебільшого в основі майбутніх проблем і невдач лежить

не відсутність належної правової бази, а відсутність ретельно опрацьованих контрактів. Уряди ж можуть грати певну роль, наприклад, шляхом розробки і публікації керівних принципів ведення переговорів, контрольних переліків питань, які будуть розглядатися під час переговорів, кодексів поведінки, типових договорів (в тому числі для контрактного фермерства) або базисних цін на відповідний товар або послугу. Сприяння «контрактній культурі», тобто кращому розумінню переваг укладення офіційних договорів, також є дуже важливим. І, нарешті, сприяти створенню кращої протизаги переговорній владі ТНК може підтримка колективних переговорів, зокрема формування вітчизняних асоціацій виробників.

Контрактні відносини як пряме інвестування можуть мати серйозні наслідки для конкуренції в приймаючих країнах. Певні договірні положення в КВ, такі як виняткові дилінгові зобов'язання, територіальні обмеження, а також підтримання цін при перепродажу, часто зачіпають питання конкуренції. В багатьох країнах, згідно з законодавством щодо конкуренції, вони розглядаються як антиконкурентні [10, с. 51]. Якщо ТНК, здійснюючи контрактні відносини, досягають домінуючої ринкової позиції, вони можуть зловживати своєю ринковою владою на шкоду конкурентам (внутрішнім та іноземним) та їх власним торговим партнерам. Таким чином, політика заохочення контрактних відносин повинна проводитись паралельно та узгоджено з політикою захисту конкуренції.

Питання, що пов'язані з конкуренцією, можуть виходити далеко за рамки дотримання «правил гри», щоб гарантувати, що підприємства не беруть на себе зобов'язання обмежити свою ділову практику. Інші критерії суспільного інтересу також потребують уваги. Зокрема, захист основних переваг і традиційних видів діяльності, які можуть бути витіснені внаслідок швидкого зростання ринку акцій успішних контрактних відносин.

Висновки з цього дослідження. Контрактні відносини за своєю природою можуть спричинювати як негативні, так і позитивні впливи на макроекономічну стабільність приймаючих країн. Серед основних напрямів негативного впливу слід назвати порушення прав працівників, консервування технологічного розвитку приймаючих фірм на найнижчих етапах створення доданої вартості, порушення екологічних норм і принципів, а також недотримання стандартів корпоративної соціальної відповідальності. До позитивних впливів варто віднести забезпечення зайнятості працездатного населення, створення доданої вартості, включення країни до глобальних виробничих мереж, трансфер технологій та реалізацію передової екологічної та соціальної практики. Без створення релевантного механізму управління контрактними відносинами в приймаючих країнах реалізація позитивних ефектів матиме низький коефіцієнт корисності.

ЛІТЕРАТУРА:

1. UNCTAD (2011d) – WIR11. World Investment Report 2011: Non-Equity Modes of International Production and Development. New York and Geneva : United Nations.
2. UNCTAD (2011e) Investment and Enterprise Responsibility Review: Analysis of investor and enterprise policies on corporate social responsibility. New York and Geneva : United Nations.
3. Міжнародна організація праці // Постійне представництво України при відділенні ООН та інших міжнародних організаціях у Женеві : офіційний веб-сайт. – 2012. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://geneva.mfa.gov.ua/ua/ukraine-io/labour>.
4. UNCTAD (2009b) The Protection of National Security in IIAs. UNCTAD Series on International Investment Policies for Development. New York and Geneva : United Nations.
5. Кудирко Л. Маркетингові стратегії європейських роздрібних мереж в Україні / Л. Кудирко, І. Севрук // Економічний часопис XXI. – 2016. – № 158 (3–4 (2)). – С. 43–47.
6. Rodrik D. Industrial Policy for the 21st Century / D. Rodrik. – Cambridge, MA : Harvard University ; JFK School of Government, 2004.
7. UNCTAD (2001) Improving the Competitiveness of SMEs in Developing Countries: the Role of Finance to Enhance Enterprise Development. UNCTAD/ITE/TEB/Misc.3. New York and Geneva : United Nations.
8. Alon I. Global franchising and development in emerging and transition markets / I. Alon // Journal of Macromarketing. – 2004. – № 24 (2).
9. Nils B. Private capital flows to low income countries: dealing with boom and bust / B. Nils, M. Martin // FPC CBP Series No. 2. – London : Department for International Development / Debt Relief International, 2009.
10. Global Value Chains in a Postcrisis World: A Development Perspective / [O. Cattaneo, G. Gereffi, C. Staritz (eds.)]. – Washington, DC : The World Bank, 2010.