

# ЕТАПИ ЕВОЛЮЦІЇ ТЕОРІЇ ЕКСТЕРНАЛІЗАЦІЇ ТА ЇЇ СУЧАСНИЙ СТАН

**Гейко О.Л.**

Аспірант кафедри міжнародних фінансів Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

## STAGES OF THE EVOLUTION OF THE THEORY EXTERNALIZATION AND ITS CURRENT STATE

**Geiko A.**

Postgraduate of the Department of International Finance of the Institute of International Relations of the Taras Shevchenko Kyiv National University.

## ЭТАПЫ ЭВОЛЮЦИИ ТЕОРИИ ЭКСТЕРНАЛИЗАЦИЯ И ЕЕ СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ

**Гейко А.Л.**

Аспирант кафедры международных финансов Института международных отношений Киевского национального университета имени Тараса Шевченко.

**Анотація.** Зроблено огляд наукових дослідження у різних теоретичних напрямках з метою виокремлення застосування науковцями аутсорсингу. Даний економічний процес є фундаментальною складовою сучасної теорії екстерналізації.

**Ключові слова.** Екстерналізація, інтерналізація, аутсорсинг, транзакційні витрати, БНП.

**Annotation.** An overview of research in various theoretical directions to highlight the application of outsourcing by scientists is given. This economic process is a fundamental part of the modern theory of externalization.

**Keywords.** Externalization, internalization, outsourcing, transaction costs, Mnes.

**Аннотация.** Сделан обзор научных исследования в различных теоретических направлениях с целью выделения применения учеными аутсорсинга. Данный экономический процесс является фундаментальной составляющей современной теории экстернализации.

**Ключевые слова.** Экстернализация, интернализация, аутсорсинг, транзакционные издержки, МНП.

**Постановка проблеми.** На даний момент теорія екстерналізація досліджена не в повній мірі. Аутсорсинг використовується лише, як складовий елемент в теоріях для вирішення певних проблем.

**Мета статті.** В дослідженні показано застосування багатьма теоріями аутсорсингу, що показує актуальність теорій екстерналізації та подальшого дослідження її, як самостійної теорії.

**Основні результати дослідження.** Теорія екстерналізації є похідною від теорії інтерналізації, яка набула широкого вжитку в 60-70-их роках 20 сторіччя,

а теорія з екстернальною складовою почала досліджуватися 80х роках у працях західних вчених. Теорія інтерналізації взяла за основу економію на внутрішньовиробничих аспектах та максимізації створення всіх внутрішньовиробничих процесів у межах однієї компанії (Рогач 2019б, Рогач 2020)). На противагу чому теорія екстерналізації уособлює в собі зовсім протилежний характер у вивченні даного економічного явища, яка має на меті залучення або передачу деяких прав та обов'язків компаніям, які є окремими суб'єктами на міжнародному ринку. На відміну від теорії інтерналізації – теорія екстерналізації не має такого великого обсягу прихильників серед науковців, які б розглядали дане економічне явище міжнародного бізнесу з теоретико-методологічної точки зору. Дана теорія більш виражена у роботах з емпіричними даними з екстернальними компонентами на прикладі конкретних компаній на внутрішньому ринку або БНП, які є ключовими гравцями на міжнародному ринку товарів та послуг. Тож «аутсорсинг» - термін, який уособлює в собі теорія екстерналізації в практичному сегменті.

«Аутсорсинг» (англ. – «outsourcing») – «заключення із зовнішньою компанією договору-підряду». На основі багаторічного аналізу емпіричних даних – досліджуване економічне явище, аутсорсинг, активно поширювалось у сфері господарювання, що привело до конкурентних переваг.

У сучасних умовах господарювання та наростаючої невідповідності організації виробництва завданням економічного зростання в країні виникає проблема пошуку неординарних шляхів підвищення ефективності роботи, що відповідають вимогам ринкової економіки. Одним з таких напрямів стає аутсорсинг, що забезпечує підприємству стійку конкурентну перевагу. Аутсорсинг, як метод ведення бізнесу, дозволяє позбавитись непрофільних функцій, що обтяжують структуру, понизити витрати, збільшити прибутковість, зосередитись на пріоритетних видах діяльності.

Теорія екстерналізації брала свій початок не тільки з теорії інтерналізації. У широкому форматі та більш виражених рисах вона почала зустрічатись з 90-их років, але перші застосування процесу аутсорсингу зазначаються ще в 60х

роках. Через складність та багатогранність поняття «аутсорсинг» багато вчених досліджували дане явище через його складові та прослідковували перші вивчення даного явища для того, щоб вивести більш точне уявлення становлення та сучасний стан, який набула центральна складова термії екстерналізації ( Рогач 2019а). У наведених нижче таблицях відображені теорії та наукові діячі, які у своїх роботах використовували або починали вивчати дане поняття та намагалися його застосувати.

Таблиця 1

	Теорія соціального обміну	Економіка Теорія інформації
1	Gottschalk and Solli-Sæther (2005)	Stigler (1961)
2	Whitten and Wakefield (2006)	Spence (1973)

Однією з перших економічних теорій, яка з'явилась у ході досліджень до аналізу аутсорсингових операцій була **економіка теорії інформації**. Перші дослідники, які зазначені в таблиці №1, Stigler та Spence, вивчали дане явище на прикладі діяльності ІТ-сфери. У реальному світі, на відміну від припущень класичної економічної теорії, інформація ніколи не є повною чи досконалою. Саме це спонукало до появи нових економічних моделей в спробі інтерпретувати ситуацію, за яких дві сторони мають неоднакову інформацію або її вона взагалі була відсутньою. Однією з перших таких моделей була розробка Теорії пошуку (Stigler, 1961). Визначення продавців та ціни, які вони пропонують, є лише прикладом масштабу та важливості пошуку інформації в економічній теорії та практиці. Ще одна основна концепція економіки теорії інформації - «сигналізація». Ця концепція була розроблена Spence (1973) і фокусується на впливі сигналів, що передаються з цілих ринків чи окремих організацій, на процес прийняття рішень інших.

Отже, економічна частина теорії інформації виокремила попередні умови для створення контрактної форми між організаціями, а саме елемент пошуку для майбутніх партнерів, та елемент сигналів ринку, які спонукатимуть для більшої вірогідності налагодження таких відносин.

**Теорія соціального обміну** тлумачить міжособистісні транзакційні

відносини, використовуючи аналіз економічних витрат та вигод як вимогу соціальної участі та соціального обміну. Теорія передбачає, що розподіл ресурсів (матеріальних чи соціальних нематеріальних) є фундаментальною формою взаємодії людини. Таким чином, соціальний обмін - це постійний взаємний процес, у якому дії окремих людей чи організацій залежать від корисних реакцій, які вони отримують від інших (Gottschalk та Solli-Sæther, 2005). Ця теорія була використана в поєднанні з теорією ТСЕ з метою інтерпретації поведінки організацій на етапі перегляду. Дослідження Whitten and Wakefield (2006) ґрунтувалося на теорії соціального обміну та, меншою мірою, на ТСЕ, щоб запропонувати модель, що інтерпретує фазу перегляду під час процесу аутсорсингу. Підхід до соціального обміну використовується також у високотеоретичних роботах Gottschalk та Solli-Sæther (2005; 2006).

Таблиця 2

	<b>Теорія транзакційних витрат</b>	<b>Теорія основних компетенцій</b>	<b>Теорія переговорних відносин+</b>	<b>Ресурсна теорія</b>
1	Lacity and Willcocks (1995)	Prahalad and Hamel (1990)	Willcocks and Choi (1995)	Barney and Hesterly (1996)
2	Aubert, Rivard and Patry (1996)	Pinnington and Woolcock (1995)	McIvor (2005)	Roy and Aubert (2001)
3	Ulset (1996)	Baden-Fuller, Targett and Hunt (2000)	Espino-Rodríguez and Rodríguez-Díaz (2008)	Barthelemy and Quelin (2006)
4	Brandes, Lilliecreutz and Brege (1997)	Arnold (2000)	Yahnghong (2011)	Alvarez-Suescun (2010)
5	Aubert, Rivard and Patry (2004)	Gottschalk and Solli-Sæther (2005)		Kutsikos and Mentzas (2011)

**Теорія транзакційних витрат** є однією з найбільш відомих теорій, де застосовується дане поняття. Завдяки даній теорії компанія може використовувати дуже широкий спектр інструментів для прорахунку доцільності аутсорсингових операцій у певному сегменті і в певний час та їх організацій, а також практичного застосування. При залученні до економічної діяльності організації даних процесів вираховується економічний ефект, що дозволяє оцінити конкурентні переваги на етапі оцінки та заключення ділових відносин та складності укладення різнопланових контрактів (Рогач 2018б, Rogach 2019).

Дослідники даної теорії Lacity and Willcocks – виокремили фази становлення відносин в аспекті аутсорсингових операцій, проаналізувавши емпіричні дані того часу вони дійшли висновку, що слід розглядати його з визначення фаз готовності операцій, а саме: підготовки, вибору постачальників, управління відносинами та їх перегляду. Aubert, Rivard and Patry - досліджували теорію транзакційних витрат у поєднанні з теорією неповних контрактів для пояснення процесів управління та підготовки таких відносин, запропонувавши свою модель для пояснення відносних процесів з погляду управління цими відносинами та етапами підготовки таких відносин. Але найбільш актуальним для дослідження в нашому дослідженні є їх наступна модель, яка включила в себе саме підготовчий сегмент аутсорсингових операцій на ринку відносин.

Ulset запропонував економічну модель, у якій розглядає фази підготовки, вибору постачальника та управління відносинами в аутсорсингових операціях на основі теорії транзакційних витрат в області захисту інтелектуальної власності, а саме інформації, що є продовженням досліджень 60-70-их років економічної складової теорії інформації. Brandes, Lilliecreutz and Brege у ході аналізу факторів підготовки, управління відносинами та їх перегляду, ґрунтуючись на теорію транзакційних витрат зробили висновок, що аутсорсингові операції мають більшу вірогідність на успіх, оскільки створюється більш потужна та економічна виробнича база.

Отже, вивчаючи екстернальну складову, опираючись на контрактні відносини на базі теорії транзакційних витрат, можна дійти до висновку, що науковці зробили основний акцент на підготовці та виокремленні основних фаз розвитку аутсорсингових контрактів у ринкових відносинах, чим показали, що за більш детального вивчення та більш ґрунтовного підходу до прорахунку та узгодження основних фаз діяльності – вірогідність заключення такого контракту є більш успішною.

**Теорія основних компетенцій** є похідною від ресурсної теорії, яка стала основною теоретико-методологічною базою та наступним кроком теоретичної

еволюції. Ресурсна теорія уособлює в собі ідеї основоположника Дж. Барні, що БНП отримують додаткові конкурентні переваги за рахунок використання внутрішніх та зовнішніх ресурсів. (Рогач 2020) Зарубіжна експансія корпорацій допомагає їм залучити дешеві ресурси для створення найбільш ефективних глобальних ланцюгів створення вартості. Конкурентні переваги фірми базуються на таких ресурсах, що є цінними, рідкісними, неповторними та незамінними, а також такими, що втілені до організаційної структури (моделі VRIO). Теорія основних компетенцій - другий за популярністю підхід в академічному дослідженні, пов'язаний з аутсорсингом, який також використовується для вивчення фаз управління відносинами та їх перегляду.

Prahalad and Hamel визначили основні компетенції як колективні знання організації, особливо щодо способів поєднання різних продуктивних навичок та методів інтеграції різних технологій. Аналіз компетенцій постачальника є, відповідно до Теорії основних компетенцій, головним фактором, що визначає успіх угоди. Pinnington and Woolcock базувались на теорії основних компетенцій, щоб дослідити, чи може аутсорсинг ділових операцій, пов'язаних з ІТ-системою організації, вдосконалювати її організаційні здібності. Їх дослідження зосереджувались на етапах підготовки та перегляду саме цих операцій. Baden-Fuller, Targett and Hunt запропонували модель прийняття рішень на етапі підготовки, на основі теорії компетенцій, спрямовану на підвищення конкурентоспроможності організації, що є посиланням на теорію конкурентних переваг М. Портера, методологія якої вказує причини домінування таких компаній на прикладі БНП над місцевими фірмами у країнах, що приймають. Дана теорія мала значний вплив на практику стратегічного менеджменту та поведінку багатьох керівників багатонаціональних підприємств (Рогач 2019в). Arnold - зв'язок з аутсорсинговими операціями показували в основному на теоретичних засадах теорії транзакційних витрат, але іншим сегментом теоретичних засад була теорія основних компетенцій в аспекті контрактних угод.

Gottschalk and Solli-Sæther в своїх роботах вивчали фази підготовки,

підтримання відносин та їх перегляду. Висновком їх робіт стало те, що дана теорія розкриває у повній мірі теоретичний базис для вивчення поняття та сутності аутсорсингових операцій.

Отже, центральна позиція даної теорії полягає у тому, що вивчення та обґрунтування фаз контрактних відносин дозволяє не тільки з більшою вірогідністю заключити їх, а й отримати конкурентну перевагу в аспекті прорахованих фаз та максимально продуктивних взаємозв'язків між компаніями.

**Теорія переговорних відносин** після свого зародження набирала обертів у сфері вивчення переговорів, відносної сили та інтересів БНП. Фундаментальний внесок внесла група економістів, до якої входили: Стівен Кобрін, Теодор Моран, Роберт Грос та Джек Берман.( Рогач 2018а) Першими етапами розвитку даної теорії були дослідження С.Гаймера та Ч. Кінделберга у сфері взаємозв'язків для налагодження відносин між БНП та зарубіжними країнами. Т. Моран розглядає відносини з посилання на ресурсні переваги БНП та залежності від них за рахунок специфічних переваг. За теорією переговорної сили С. Кобрін у переговорах між багатонаціональними компаніями та урядами країн-реципієнтів перевага належить тим, у кого є вплив на ресурси, обмеження розвитку реалізації, економічний або політичний примус.( Рогач 2019в) Основним спектром вивчення даної групи вчених були відносини між країною та БНП, що спонукало до інтерналізації та збереження вертикальної форми виробництва. Теорія носить характер такої, яка вивчає не тільки фази або переваги від контрактної форми між організаціями, а й подальший розвиток спільної діяльності, який може сформувати їх, як надійних партнерів, так і стратегічний альянс. Willcocks and Choi рухались у даному напрямку і в своїх дослідженнях брали за мету окрім позитивних, детально спланованих аутсорсингових операцій – подальший стратегічний альянс. За допомогою теорії переговорних відносин вивчалися фактори, які можуть враховуватися для прийняття рішень на етапах підготовки та підтримки відносин для подальшого вибору з метою створення стратегічного альянсу. McIvor дає пояснення про те, як підприємства можуть набувати та підтримувати конкурентну перевагу щодо

їхніх стосунків з іншими організаціями, що є дуже схожим на погляди таких економістів, як Стівен Кобрін, Теодор Моран, Роберт Грос та Джек Берман. Ця модель була використана для вивчення фаз переходу, управління відносинами та перегляду. Espino-Rodríguez and Rodríguez-Díaz розглядали модель відносин спрямовану на аналіз наслідків здатності організації розвивати відносини з постачальником на етапах вибору постачальника та підтримання відносин для розвитку конкурентних переваг на основі технології (Sakas, Vlachos, Nasiopoulos, 2014). Yahnhong описав модель аутсорсингу як ту, що спрямована на інтерпретацію фаз підготовки, вибору постачальника та підтримання відносин. Дослідження дійшло до висновку, що переваги процесу аутсорсингу визначаються якістю відносин при його встановленні та рівнем взаємовіддачі, що розвивається у партнерських відносинах.

Отже, теорія переговорних відносин - єдиний підхід, який може бути застосований для дослідження всіх фаз процесу аутсорсингу. Він враховує саме специфіку субконтрактних відносин та за моделями деяких економістів пропонує подальший розвиток від контрактних до становлення стратегічного альянсу.

**Ресурсна теорія** розглядала фірму, як сукупність ресурсів, які використовуються для організації прибуткової діяльності. Основна теза даної теорії полягає у тому, що конкурентна перевага БНП в ресурсах, які є цінними, рідкісними, неповторними, незамінними та тими, що входять до моделі VRIO (Рогач 2019б; Rogach 2020b). Дж. Барні був розробником моделі VRIO в контексті ресурсної теорії БНП та є її основоположником. Основна концепція теорії базувалася на роботах та дослідженнях кінця 1980-их – на початку 90-х рр. таких вчених, як Б. Вернерфельт(1986), Дж.Барні (1986,1991,1997), Р. Аміт та П. Шумейкер (1993). До головних гіпотез даної теорії відносять: гетерогенність фірми, що вбачає в собі різну забезпеченість ресурсами; ефективність БНП, що залежить від забезпеченості ресурсами; створення запасу “стратегічних ресурсів запорука конкурентноспроможності багатонаціональних компаній. Модель VRIO за Дж. Барні включає в себе такі характеристики ресурсів: цінність,



рідкісність, неповторність, організаційна втіленість. В розвитку та еволюції ресурсної теорії стали враховуватися динамічні фактори та транзакційні витрати. Дж. Магоні проаналізував спільні та відмінні риси даної теорії та теорії транзакційних витрат. У результаті дослідник дав заключення, що дані теорії є взаємодоповнюючі, оскільки концепція однієї – теорія доходів фірми, а іншої – теорія існування фірми. Р. Кастаніас та К. Гелфат дійшли висновку, що природа управлінських ресурсів мусить змінюватися разом із життєвим циклом фірми та галузі на основі особливостей таких фундаментальних характеристик ресурсів, як дефіцитність, нерухомість та невідтворюваність. М.Фіол, К. Ейзенхардт та Дж. Мартін впровадили поняття «динамічних можливостей». Успіх БНП можливий у тому випадку, якщо фірма буде постійно та швидко змінювати організаційні ресурси та способи їх використання. Е. Пенроуз була прихильником даної теорії в аспекті управлінської системи БНП, на відміну від інших переваг фірми. Дослідниця однією із перших поставила за основу аналіз людських ресурсів або параметрів «людського вимірювання» фірми, що пов'язані із соціальними процесами всередині неї. (Рогач 2018б, Рогач 2020) Одним з найбільших недоліків даної теорії є складність емпіричної перевірки теорії. Наступні вчені досліджували зв'язок цієї теорії з теорією екстерналізації.

Barney and Hesterly провели дослідження у відношенні взаємозв'язку ресурсної теорії та процесу аутсорсингу та дійшли висновку, що ресурси та можливості фірми відрізняються від інших фірм та залишаються стабільними.

Roy and Aubert застосовуючи ресурсну теорію сформулювали модель, яка спрямована на виявлення факторів, що впливають на успіх чи невдачу аутсорсингу на етапі підготовки. Дана теорія застосовується у разі змішування ресурсів та можливостей підприємства за умови належного використання, що спричиняє виникненню конкурентної переваги. Ця теорія в основному застосовується до етапу підготовки процесу для того, щоб визначити операції, які підлягають аутсорсингу, а також до фази вибору постачальника, що дозволяє обрати постачальника з найбільш відповідними ресурсами.

Barthelemy and Quelin запропонували теорію, яка в більшій мірі базується

на ресурсній теорії, ніж на теорії транзакційних витрат, щоб пояснити фази підготовки, вибору постачальників, управління відносинами та перегляду.

Alvarez-Suescun створили модель, яка поєднує вищезгадану теорію з теорією транзакційних витрат, щоб інтерпретувати реалізацію аутсорсингових процесів стосовно ІТ-операцій. Модель в основному фокусується на фазі переходу та припускає, що теорія на основі ресурсів є найбільш відповідним підходом для її інтерпретації.

Kutsikos and Mentzas використовували даний симбіоз для пояснення рішень прийнятих організацією на етапі управління відносинами та переосмисленням.

Отже, основа ресурсної теорії полягає в тому, що БНП мають конкурентну перевагу над іншими економічними суб'єктами ринку за рахунок цінних ресурсів. Цінність ресурсів полягає у їх рідкості та унікальності. Зв'язок даної теорії з теорією екстерналізації прослідковується у контексті цінності організаційної цінності та управління, а також формуванні моделей успішності аутсорсингових операцій, пояснення прийнятих рішень БНП, підготовчих фаз для здійснення таких операцій.

Таблиця 3

	<b>Еволюційна теорія</b>	<b>Теорія заснована на знаннях</b>	<b>Агенська теорія</b>	<b>Неокласична теорія</b>
1	Nelson and Winter (1982)	Lee (2001)	Jensen and Meckling (1976)	Hodgson (1994)
2	Andersen (1994)	Sakas and Kutsikos (2014) Kutsikos and Mentzas (2012)	Arrow (1985).	Gottschalk and Solli-Sæther (2005)
3	Mahnke (2001)	Nasiopoulos, Sakas, Vlachos (2014)	Barney and Hesterly (1996)	
4	Mirani (2006)			

Початком становлення сучасної **еволюційної теорії** вважається робота книга професора Єльського університету Річарда Нельсона і Сіднея Уінтера "Еволюційна теорія економічних змін" (1982). У своїй роботі вчені взяли за основу розробку еволюційної моделі поведінки фірми. Їх модель за базис взяла

фірми, що діють у змінюваних умовах і побудували ряд моделей, які показують реакцію фірми та галузей на зміни умов ринку (різке коливання цін на ресурси), а також технологічні зрушення в інших фірмах та галузях. За їх концепцією БНП реагує на такі зовнішні зміни – зміною рутин (сформованих принципів). Рутинна діяльність за редакцією вчених – характеристика регулярного і передбачуваного способу дії, тобто правило поведінки, яке втілює накопичені навички і прийоми. За рахунок застосування рутин спричиняється зменшення транзакційних витрат, що включають в себе аутсорсингові операції. Отримання позитивного результату при постійному застосуванні саме рутинних операцій є як свідомим так і неусвідомленим вибором для БНП. Рутини мають своєрідну особливість – вони стійкі, але незмінні. Швидкість зміни простерігається у різних галузях з різними темпами. Технологічні зміни проходять швидко, а культурні повільні по відношенню до рутини. До основних теоретичних передумов віднесено: економічні агенти через не усвідомленість інформацією в повній мірі знаходять локальний, але не глобальний екстремум; агенти діють та приймають рішення на основі рамок та існуючих правил та норм; агенти можуть впроваджувати правила, якими керуються інші БНП, а також навчатися та створювати нові. Даний підхід значною мірою відрізняється від неокласичного. Значною відмінністю є відхід від попередніх ідеальних прорахунків всіх факторів, які є відомі на ринку, що спонукає внутрішні стимули до змін та до принципу максимізації, як основного принципу поведінки.

Andersen виокремив в контексті еволюційної теорії декілька основних припущень. Припущення 1 полягає в тому, що окремі організації та організації в цілому ніколи не можуть бути повністю поінформовані, і що вони повинні коригувати та оптимізувати свою діяльність на місцевому, а не на глобальному рівні. Припущення 2 полягає в тому, що процес прийняття рішень людей та організації підпорядковується правилам, нормам та установам. Припущення 3 полягає в тому, що люди та організації можуть певною мірою імітувати поведінку та правила, якими керуються однолітки, щоб здобути самопізнання та створити інновації. Припущення 4 пов'язане з тим, що процеси імітації та

інновації значною мірою є стабільними, безперервними та кумулятивними. Однак вони можуть бути перервані випадковими перебоями внаслідок виняткових обставин. Припущення 5 фокусується на тому, що взаємодія між людьми та організаціями відбувається неврівноваженим чином. Тому її успіх чи невдача зумовлена зовнішніми чинниками, залученими особами та їх методами. Нарешті, процеси змін відбуваються в рамках, визначених вищезгаданими п'ятьма припущеннями. Ці припущення створюють рамки, коли зміни мають непередбачуваний результат - вони незворотні.

Mahnke використовує еволюційну економіку для розробки широкої моделі, яка намагається пояснити чотири з п'яти фаз процесу аутсорсингу, тобто фази підготовки, переходу, управління відносинами та перегляд.

Mirani пропонує теоретичну модель, яка заснована на теорії еволюційної математики з метою пояснення фази управління відносинами.

**Теорія заснована на знаннях** дає розуміння того, як люди співпрацюють для виробництва товарів та надання послуг. Погляд на основі знань - це основа моделі, запропонованої Lee, яка намагається пояснити управління відносинами між двома договірними сторонами процесу аутсорсингу. Модель, яка також використовує теорію основних компетенцій, дійшла висновку, що обмін знаннями є одним із ключових факторів успіху аутсорсингу.

Sakas, Kutsikos, Mentzas виокремили погляд на основі знань, які застосовуються до аутсорсингу, щоб продемонструвати, що обмін знаннями на етапі управління відносинами процесу аутсорсингу позитивно пов'язаний з успіхом угоди про аутсорсинг.

За Nasiopoulos, Sakas, Vlachos погляд на основі знань встановлює два методи обміну знаннями між партнерами. Це генерування знань та застосування знань.

Отже, за даною теорією рух знань між компаніями які мають договірні відносини (аутсорсинг) набагато покращує діяльність та надає позитивний економічний ефект (Рогач 2019в) .

**Агентська теорія** на початку свого становлення зосередилася на

взаємозв'язку між керівництвом організації та іншими зацікавленими сторонами (агентами) за твердженнями Jensen & Meckling. Згодом ця концепція була поширена для пояснення взаємозв'язків між різними організаціями. Ця теорія застосовується для аутсорсингу з метою інтерпретації відносин між організацією та постачальником.

Arrow, Barney & Hesterly дійшли висновку, що теорія припускає використання постійного моніторингу та зміцнення зв'язків між двома організаціями та може вирішити будь-які проблеми, які можуть виникнути.

Тож, управління стосунками не єдиний сегмент дослідження в даній теорії. Вона була використана для вивчення фази підготовки та фази, коли організація розглядає всіх потенційних постачальників та вирішує який тип відносин вона хоче розвивати з ними. У той час як вона використовується в меншій мірі для аналізу фази перегляду.

**Неокласична теорія:** згідно думок Hodgson неокласична економічна теорія має три основні характеристики:

- 1) люди та організації діють раціонально з метою максимізації своїх вигод, виходячи із своїх уподобань;
- 2) акцент робиться на досягненні рівноваги або до рівноваги, яка постійно рухається;
- 3) теорія не визнає питання про відсутність адекватної інформації від імені осіб чи організацій.

Цю теорію піддавали серйозній критиці через неможливість пояснення сучасних бізнес-операцій. Зокрема, припущення про раціоналізм та відсутність хронічної проблеми браку інформації зазнали критики, як нереалістичні та застарілі.

Однак Gottschalk and Solli-Sæther продемонстрували, що Неокласична економічна теорія може бути застосована для пояснення критичних факторів успіху процесу аутсорсингу під час фази перегляду.

Отже, за рахунок Gottschalk and Solli-Sæther та їх позитивного ефекту аутсорсинг в подальшому стає актуальним для вивчення та застосування через

призму неокласичної теорії як в теоретичному, так і в практичному застосуванні.

**Висновки:** поняття аутсорсингу відстежується в багатьох теоріях, але увага зосереджується лише на вирішенні певних проблем, а не використанні даного процесу як окремого підходу. На даний момент теорія інтерналізації не має широкого поширення та окремої ланки в економічних дослідженнях. Виходячи з даної статті дана теорія вже давно вивчається в якості методу подолання певних економічних процесів за допомогою аутсорсингу. Поєднуючи ситуації, у яких аутсорсинг був рішучим елементом у вирішенні економічних проблем, можна зробити висновки, що теорія екстерналізації є актуальною та при більшому аналізі практичної діяльності світового ринку набуде більш характерних підтверджень своєї практично-наукової актуальності.

### Список використаної літератури

1. Рогач О.І. Міжнародне виробництво багатонаціональних підприємств / Науковий часопис «Актуальні проблеми міжнародних відносин» Київський національний університет імені Тараса Шевченка Інститут міжнародних відносин. Випуск 135. – 2018 – с. 70 – 81.
2. Рогач О. Багатонаціональні підприємства: питання термінології. ( МАУ) Стратегія розвитку України, 2019, № 1, с.7-14
3. Рогач О. Багатонаціональні підприємства. Підручник. / Олександр Рогач. – Київ: ВПЦ «Київський університет», 2019. – 387 с.
4. Рогач О. Еволюція теорії міжнародного руху підприємницького капіталу / Сучасні тенденції міжнародного руху капіталу. Монографія /За редакцією Рогача О.І. К.: Вид-во «Центр учбової літератури», 2019, – с.11-22
5. Рогач О. Теорії міжнародного бізнесу / О. І. Рогач. – Київ: ВПЦ «Київський університет», 2018. – 687 с.
6. Рогач О. Теорія багатонаціональних підприємств: півстоліття розвитку. /Багатонаціональні підприємства та глобальна економіка. Монографія., за ред. О.І.Рогача . К., «Видавництво «Центр навчальної літератури» , 2020, с.19-38.

7. Andersen E.S., (1994). *Evolutionary Economics, Post-Schumpeterian Contributions*, Pinter, London.
8. Alvarez-Suescun, E. Combining transaction cost and resource-based insights to explain IT implementation outsourcing. *Inf Syst Front* 12, 631–645 (2010). <https://doi.org/10.1007/s10796-010-9237-1>
9. Baden-Fuller C., Targett D., Hunt B., (2000). “Outsourcing to Outmaneuver: Outsourcing Redefines Competitive Strategy and Structure”, *European Management Journal*, 18, 3, pp. 285-295.
10. Barney J.B., Hesterly W., (1996). “Organizational Economics : Understanding the Relationship between Organizations and Economic Analysis”, in Clegg S.R., Hardy C., Nord W.R. (Eds.) *Handbook of Organization Studies*, Sage Publications, London.
11. Benoit A., Auberta Suzanne Rivard, Michel Patry. A transaction cost approach to outsourcing behavior: Some empirical evidence. *Information & Management*. V30, Issue 2, May 1996, Pages 51-64
12. Charles Baden-Fullera, David Targett, Brian Hunt. Outsourcing to outmanoeuvre:: Outsourcing re-defines competitive strategy and structure. *European Management Journal*. V18, Issue 3, June 2000, Pages 285-295
13. Gottschalk P., Solli-Saether H. (2005) “Critical success factors from IT outsourcing theories: an empirical study”, *Industrial Management & Data Systems*, 105, 6, pp. 685-702.
14. Lacity M., Willcocks L. (1995) “Interpreting Information Technology Sourcing Decisions from a Transaction Cost Perspective: Findings and Critique”, *Accounting, Management and Information Technology*, 5, 3/4, pp. 204-244.
15. Lee, J-N., (2001), “The Impact of Knowledge Sharing, Organizational Capability and Partnership Quality on IS Outsourcing Success”, *Information Management*, 38, pp. 323-335.
16. Mahnke V., (2001), “The Process of Vertical Dis-Integration: An Evolutionary Perspective on Outsourcing”, *Journal of Management and Governance*, 5, pp. 353-379.
17. McIvor R., (2005), *The Outsourcing Process*, Cambridge, Cambridge.
18. Nasiopoulos K. Dimitrios, Damianos P. Sakas, D.S. Vlachos (2014). *Modeling the*

Scientific Dimension of Academic Conferences. *Procedia - Social and Behavioral Sciences* (pp. 467-477).

19. Nelson R.R., Winter S.G. (1982) *An evolutionary theory of economic change*, Belknap, Cambridge.

20. Prahalad, C. K. and G. Hamel (May-June 1990). 'The core competence of the corporation', *Harvard Business Review*, pp. 79-91.

21. Rogach O. *Internationalization of the World Economy: Current Trends /Monograph*. Edited by E. Siskos and O. Rogach. □ Kastoria : Evkonomia. 2020, 336 p.

22. Rogach O. *Network Production of Multinational Firms: Dynamics and Structural Changes/ Internationalization of the World Economy: Current Trends/Monograph*. Edited by E. Siskos and O. Rogach. □ Kastoria : Evkonomia, 2020, P.11-39.

23. Rogach O. MNE's THEORY AND GLOBAL VALUE CHAINS *Науковий часопис «Актуальні проблеми міжнародних відносин» Київський національний університет імені Тараса Шевченка Інститут міжнародних відносин*. Випуск 138, 2019, с.153-162

24. Ulset S. (1996). "R&D Outsourcing and Contractual Governance: An Empirical Study of Commercial R&D Projects", *Journal of Economic Behaviour & Organization*, 30, pp. 63-82.

25. Yanhong W., (2011), "A Framework of Business Process Outsourcing Relationship Evolution Model", *Management Science and Industrial Engineering (MSIE), International Conference*.