

Розділ 4

Макроекономічні механізми

УДК 339.922: [339.137.2+65.012.65]

І.В. Крапивний

Особливості конкуренції і співробітництва в контексті транснаціоналізації економіки

У статті автор визначає ключові характерні риси транснаціональної стадії глобалізації. Такими рисами є розширення діяльності транснаціональних корпорацій і посилення конкуренції між ними. У той же час зростання конкуренції і швидкі технологічні зміни ведуть до збільшення співробітництва між фірмами.

Сучасні тенденції розвитку економіки України, які значною мірою будуть визначатися процесами євроатлантичної інтеграції, потребують осмислення з точки зору процесів і змін, що проходять у світовій економіці. Сьогодні таким визначальним процесом, під впливом якого відбувався економічний, соціально-політичний і культурний розвиток останньої чверті ХХ ст. і який став пануючою тенденцією розвитку світової економіки, є глобалізація [1, с. 45]. Тому будь-яка проблема соціально-економічного розвитку країни, починаючи із умов функціонування національних підприємств і закінчуючи державною економічною політикою, не може розглядатися без урахування процесу глобалізації економіки.

У цілому сукупність численних суджень і поглядів на процеси глобалізації можна умовно поділити на два великих напрямки. Прихильники першого з них намагаються виразити суть глобалізації через опис і подальше дослідження об'єктивних процесів, насамперед в економічній сфері, які відбуваються в сучасному світі і радикально змінюють весь повсякденний спосіб життя людства. Прихильники другого напрямку, навпаки, виходячи із власного суб'єктивного тлумачення суті процесів глобалізації, намагаються вивести нову ідеологію світового домінування однієї країни, вузької групи країн або прихильників одного способу життя [2, с. 3].

Розуміючи той факт, що глобалізація являє собою не однорідне, а складне, суперечливе явище, насичене полярними процесами економічного і громадського життя людства, а також неоднаковими наслідками для різних країн світу, будемо виходити із припущення, що визначальною тенденцією сучасного етапу глобалізації економіки для переважної більшості країн світу є її транснаціоналізація. Транснаціоналізацію можна визначити як етап розвитку світової економіки, що приходить на зміну процесу інтернаціоналізації економіки і який характеризується виходом національних інтересів

Крапивний Іван Васильович, кандидат економічних наук, доцент, докторант, в.о. завідувача кафедри економічної теорії Сумського державного університету.

за національні кордони та розширенням сфери діяльності транснаціональних корпорацій (ТНК) з освоєння “чужих” територій.

Тому, виходячи із припущення, що транснаціоналізація є визначальним чинником розвитку процесу глобалізації економіки і її сучасним етапом, більш детально зупинимось, на аналізі характерних рис цього феномену. Перш за все сучасні тенденції глобалізації важко зрозуміти без урахування ролі ТНК у світовій економіці, оскільки їх частка у виробництві світового продукту перевершує частки більшості країн світу, а їх вплив на національні економіки стає все більш і більш масштабнішим.

Перехід на стадію транснаціоналізації ознаменувався утвердженням такої системи світового устрою, при якій ТНК контролюють майже половину світового промислового виробництва, 63% зовнішньої торгівлі, а також приблизно 4/5 патентів і ліцензій на нову техніку, технології і “ноу-хау”. Під контролем ТНК знаходиться 90% світового ринку пшениці, кукурудзи, лісоматеріалів, тютюну, джуту і залізної руди, 85% – чаю і олова, 75% – бананів, натурального каучуку і сирої нафти. Половина експортних операцій США здійснюється американськими й іноземними ТНК. У Великобританії їх частка досягає 80%, а в Сінгапурі – 90%. Значна частина платежів, пов’язаних із трансфертом нових технологій, здійснюється усередині ТНК: у США їх частка становить 80%, у Великобританії – 90%. Ядро цієї транснаціональної системи становлять близько 500 ТНК, що мають практично необмежену економічну владу. При цьому у розвинутих країнах у кожній галузі домінуюче положення займають усього два-три супергіганти, які конкурують між собою на ринках усіх країн [3, с. 56].

Економічна могутність провідних ТНК перевершує потенціал більшості країн світу, до яких можна віднести і Україну. Так, на кінець ХХ сторіччя Україна відставала за обсягом щорічного ВВП не тільки від традиційних лідерів міжнародної конкуренції, але і від таких країн, як Іспанія, Бразилія, Мексика, Південна Корея, Індія, Аргентина, Індонезія, Туреччина і Таїланд. ВВП України також був меншим за щорічні продажі таких компаній як, General Motors, Ford Motor і Exxon [4, с. 340].

Вплив ТНК на “приймаючі” країни визначається не тільки обсягами виробництва, експорту і прямих іноземних інвестицій, але і стратегіями, які вони використовують при просуванні прямих іноземних інвестицій та розміщенні за кордоном своїх виробництв. Вихід капіталу за границі національних держав відповідає основним стратегічним установкам ТНК, до спонукальних мотивів яких при здійсненні прямих закордонних інвестицій можна віднести [3, с. 55]: прагнення до технологічного лідерства, що в сучасному світі є основою конкурентної переваги на ринках; оптимізацію розміру корпорації і економію масштабу організації, які уже неможливо здійснити у вузьких рамках національних ринків; доступ до іноземних природних ресурсів для надійного забезпечення власного виробництва іноземною сировиною; боротьбу за нові, у тому числі й іноземні ринки збуту, подолання імпорتنних бар’єрів; зниження собівартості і збільшення конкурентоспроможності своєї продукції за рахунок розосередження виробництва і раціоналізації окремих операцій відтворювального процесу; впровадження єдиної системи управління підприємствами корпорації, організацію внутрішнього ринку, створення рекламно-інформаційної мережі; встановлення міцного контролю за ринками іноземних держав не тільки через філії материнських компаній і змішані підприємства, але і за допомогою союзу з політичними елітами, через які здійснюється багатоаспектний вплив на «приймаючі» держави; раціоналізацію оподаткування за рахунок використання специфічних рис податкових систем країн, у яких працює корпорація.

Цей перелік можна доповнити, як буде показано нижче, стратегіями створення міжнародних альянсів, промислових кластерів, інноваційних мереж і інших сучасних

форм організації і розвитку бізнесу, що дозволяють отримати доступ до кваліфікованої робочої сили, нових знань і технологій.

Основою цих процесів і однією з найбільш фундаментальних тенденцій світової економіки останньої чверті ХХ сторіччя, яка вплинула на процес глобалізації економіки і стала визначальною рисою її транснаціоналізації, є посилення міжнародної конкуренції. Конкуренція завжди була визначальною ознакою ринкової економіки. Однак сучасний її стан визначається швидкістю інновацій і технологічних змін, що сприяють як підвищенню конкурентоспроможності фірм, так і посиленню конкуренції між ними. У результаті все більше фірм із більшої кількості країн діють на більшій кількості ринків, завдяки чому конкуренція зростає на національному і міжнародному рівнях [5; 6, р. 3]. При цьому особливість сучасного етапу полягає в тому, що інтернаціоналізація конкуренції поширилася на різні ринки і сфери – не тільки на обробні галузі, але у всезростаючих розмірах також і на сферу послуг [5; 7, с. 33].

Як відомо, процес концентрації капіталу й виробництва, що почався ще у першій половині 19-го століття, привів до посилення конкуренції між компаніями. Але “одна справа, коли конкурують дві слюсарні майстерні на перехресті двох вулиць, а інша справа, коли конкурують компанії, що об’єднують під єдиним дахом сотні, а то й тисячі таких майстерень” [8]. В умовах глобальної конкуренції тисячі суб’єктів господарювання прагнуть вийти за межі своїх національних границь, при цьому вони готові освоювати навіть ринки, які раніше вважалися малоперспективними. Звідси відома ще з класичної теорії капіталізму проблема реалізації стає не просто ціллю, а проблемою виживання більшості сучасних корпорацій і фірм, незалежно від їхніх розмірів і конкретних масштабів діяльності, оскільки “реалізація стає в принципі неможливою без активного виходу на ринки закордонних країн і світовий ринок у цілому” [2, с. 8].

ТНК конкурують на світовому ринку не тільки через експорт, але і через іноземні інвестиції. Провідне місце, яке вони займають, свідчить про те, що торгівля – уже не єдина важлива сфера міжнародної конкуренції. ТНК виробляють товари і продають їх у багатьох країнах; їхня стратегія – поєднання торгівлі і розосередженого виробництва. Чимала частка світової торгівлі припадає на торгівлю філіями ТНК у різних країнах, а значна частка імпорту розвинутих країн – це імпорт продукції філій їх власних ТНК. Все частіше успіх країни в якій-небудь галузі економіки означає, що в країні базуються провідні ТНК у цій галузі, а не просто фірми, продукція яких експортується [7, с. 36].

Зростаюча боротьба за “капіталопотоки” у світовому господарстві також стає глобальною. Великі банки, насамперед міжнародні, стають як найбільш активними безпосередніми учасниками цієї боротьби, так і джерелами капіталів, що шукають найбільш ефективні сфери й об’єкти для вкладень інвестицій [2, с. 7]. При цьому посилюються процеси переділу власності, які усе більше набувають глобального характеру. У такому середовищі фірми-конкуренти повинні поліпшувати свою здатність функціонувати в умовах безперервних змін. Такі умови змушують їх боротися за споживача, займатися реорганізацією і розробками, впроваджувати глобальну стратегію, реалізуючи свою продукцію в усьому світі; шукаючи матеріали і компоненти також в усьому світі, та починаючи діяльність у тих місцях і країнах, де вона може бути найбільш ефективною [7, с. 33; 6, р. 3].

Зниження собівартості і збільшення конкурентоспроможності продукції ТНК за рахунок розосередження виробництва і раціоналізації окремих операцій відтворювального процесу [3, с. 55] доповнюється конкуренцією на основі створення продукції з “унікальними цінностями” [9]. В умовах постійного загострення конкурентної боротьби процес реалізації виробленого продукту все частіше

починається задовго до самого процесу виробництва – на стадії, коли визначаються місця його майбутньої реалізації; при цьому закордонні ринки все більше розглядаються як пріоритетні для успішного завершення процесу реалізації.

Проводячи таку глобальну стратегію, поєднану з посиленням процесу злиття і поглинання уже на зовнішніх ринках, ТНК не просто виходять за межі своїх країн: вони тягнуть у вир так званої “гіперактивної конкуренції” інші країни. З одного боку, вона може мати позитивний вплив на економіку “приймаючих” країн, оскільки прискорює зміни, зокрема технологічні інновації [5]. Але, з іншого – від успіху (або неуспіху) у такій конкурентній боротьбі залежить уже не тільки доля десятків галузей сучасної економіки, але і збереження мільйонів робочих місць, а отже, — благополуччя величезних мас населення, що прямо пов'язано зі стійкістю всієї системи соціальної стабільності в суспільстві [2, с. 9].

Глобалізація виробництва сильно взаємопов'язана із широким спектром технологічних і економічних чинників. Зростання глобалізації виробництва товарів і послуг підсилюється зниженням витрат завдяки комп'ютерним технологіям, новим засобам зв'язок і транспорту, лібералізації ринків продуктів і ресурсів, а також – проведеним мікроекономічним реформам, що полегшили входження фірм на ринки. Тенденція до глобалізації створила значний попит на комунікаційні технології, і, у свою чергу, розвиток інформаційних і комунікаційних технологій (ІКТ) допоміг прискоренню самого процесу глобалізації. Всі ці чинники привели до того, що глобалізація характеризується сьогодні різноманітними видами прикордонної діяльності фірм, високим зростанням міжнародної торгівлі, інвестицій і співробітництва між фірмами задля розроблення продукту, виробництва, придбання ресурсів і маркетингу [5; 6, розд. 3; 2, с. 9].

З іншого боку, поєднання таких чинників розвитку глобалізації, як прискорення темпу інновацій і змін, викликаних посиленою конкуренцією на багатьох ринках товарів і послуг, сприяло також посиленню широкого співробітництва як між корпораціями, так і між ними та іншими учасниками інноваційного процесу. Фірми-конкуренти, на думку М. Портера, проводять воістину глобальну стратегію: продають свою продукцію в усьому світі; шукають матеріали і компоненти також в усьому світі; з метою економії розміщують виробництво в багатьох країнах. Крім того, вони вступають у союзи з фірмами інших країн, щоб одержати доступ до "джерел їх сили" [7, с. 33].

По суті, багато із великих процвітаючих корпорацій світу не є ні розробниками, ні власниками того, що зробило їх могутніми. Те, чому вони зобов'язані своєю величиною, було отримано через механізм співробітництва [10, с. 7]. Традиційна модель поведінки ТНК, при якій інноваційні продукти створювалися в основному в країні походження, а потім експортувалися в закордонні філії, поступається місцем більш раціональному територіальному розміщенню дослідницьких робіт з перенесенням частини розробок у країни, де кращі умови для їхнього проведення або де є дешеві і досить кваліфіковані кадри.

У цілому розрізняють чотири стратегічні моделі співробітництва фірм, орієнтовані на досягнення принципово різних стратегічних цілей [10, с. 9-10]:

1. *Співробітництво ланцюгом постачань*, яким визнається той факт, що надання продуктів або послуг компанії кінцевому споживачеві проходить більш ефективно, коли взаємодія зі стратегічними постачальниками і клієнтами здійснюється в рамках відносин співробітництва.

2. *Співробітництво на основі здібностей*, при якому знання і досвід, необхідні для реалізації стратегії організації, забезпечуються третьою стороною.

3. *Співробітництво на основі пропозиції*, яке будується, виходячи з усвідомлення

того, що пропозиція необхідного споживачам продукту або послуги можлива тільки у результаті об'єднання ресурсів двох і більше організацій.

4. Конкурентне співробітництво, що базується на концепції ринкової влади М. Портера як засобу одержання взаємної вигоди.

До основних технологічних факторів, що сприяють розширенню співробітництва між фірмами, належать: розподіл ризику, пов'язаного з розробленням і використанням нових технологій; прагнення випередити конкурента в комерційному використанні результатів розробок і досліджень; запобігання труднощам, пов'язаним із відмінностями в національних патентних законодавствах; подолання труднощів, пов'язаних з отриманням ліцензій на продаж товару за кордоном; прагнення окупити витрати на проведення дорогих досліджень і розробок; необхідність подолання протекціоністських бар'єрів; прагнення інтегрувати окремі винаходи в рамках нових систем виробничого або споживчого призначення; розроблення єдиних стандартів і норм на більш ранніх стадіях розробки процесів або продуктів з метою уникнення необхідності їх узгодження на більш пізніх стадіях, що вимагає додаткових витрат [3, с. 60].

Однією із найпростіших форм співробітництва є створення стратегічних альянсів. Компанії вступають в альянси заради одержання переваг. Одна з них – ефект масштабу, або скорочення часу і витрат на освоєння продукції, що досягається спільними зусиллями в маркетингу, виробництві комплектуючих або збиранні визначених моделей готової продукції. Інша перевага – доступ до місцевих ринків, необхідних технологій або задоволення вимог уряду країни, у якій діє компанія, відносно того, щоб фірма, що діє на території країни, належала цій країні. Ще одна перевага альянсів – розподіл ризику. Нарешті, фірми, що мають на озброєнні складні і передові технології, часто прибігають до альянсів, щоб впливати на характер конкуренції в галузі (наприклад, шляхом продажу ліцензій на технологію, що користується широким попитом для досягнення стандартизації). Альянси можуть компенсувати невигідні моменти в конкуренції, будь то дорогі фактори виробництва або застаріла технологія, причому зберігається незалежність компаній і відпадає необхідність дорогого їх злиття [7, с. 87].

При переважачій зараз мережній системі організації термінальні ланки сучасних ТНК являють собою, говорячи мовою комп'ютерних мережних технологій, своєрідні "порти", відкриті для приєднання до корпоративної мережі взаємозв'язків нових елементів через механізми "транснаціональних стратегічних альянсів" (ТСА), завдяки яким границі компаній і промислових груп розмиваються або набувають форму "сузір'їв", що включають пов'язані між собою, але до відомого ступеня незалежні компанії різних розмірів і галузей. Швидке збільшення ТСА – один із найістотніших феноменів зміни середовища, у якому діють підприємства в поточному десятилітті [3, с. 60].

Частота створення міжнародних технологічних альянсів особливо характерна для високотехнологічних виробництв. Це відноситься як до регіональних, так і міжрегіональних альянсів між "регіонами" Європейського Союзу, Японії і США. Дані за 80-і роки ХХ ст. показують, що регіональні альянси зростали більш швидкими темпами ніж міжрегіональні, вказуючи на те, що глобалізація набувала специфічної форми зростаючої регіональної інтеграції. Так, дані показують, що європейські фірми об'єднувалися як між собою (40%), так і з фірмами США (50%). Кількість альянсів з японськими фірмами залишається незначною – 10% усіх зареєстрованих альянсів з участю європейських компаній [5]. У цілому ж більшість факторів, що стимулюють стратегічні альянси, відносяться до сфери організації і використання результатів наукових досліджень і розробок. Так, чисельність угод, пов'язаних з дослідженнями, розробками і передачею технологій, зростала найбільш високими темпами і вже на

початку 90-х років XX ст. досягла більше половини всіх угод, у той час як 10 років тому вона складала менше 30% . Це цілком природно в епоху, коли інновації стали основною конкурентною перевагою фірм [3, с. 60].

Однак альянси дорого обходяться в плані стратегічному й організаційному. Для початку досить узяти хоча б реальні проблеми координації діяльності незалежних партнерів, що мають істотно відмінні і навіть суперечливі цілі. Труднощі координаційного порядку ставлять під загрозу одержання переваг від глобальної стратегії. Крім того, сьогоднішні партнери завтра цілком можуть виявитися конкурентами; особливо це стосується партнерів з більш стійкою або більш динамічною конкурентною перевагою [7, с. 87].

Альянси взагалі – засіб посилення конкурентної переваги, але вони рідко є діючим засобом її створення [там само, с. 88]. Тому у сучасних умовах усе більше зростає значення таких різноманітних форм розвитку бізнесу, як промислові і інноваційні кластери, інноваційні мережі і системи, які стають засобом не тільки створення і посилення конкурентної переваги, але і захисту внутрішнього ринку від іноземних конкурентів.

Із середини 90-х років XX століття центральною проблемою управління інноваційними процесами стає розвиток партнерства між фірмами у межах промислових кластерів. Створення кластерів може принести значні вигоди як бізнесу, так і економіці у цілому. Вони включають [11]: зростання рівня досвіду, що забезпечує компанії більшою глибиною відносин в їхніх ланцюгах постачання і забезпечує потенціал міжфірмового навчання і співробітництва; здатність фірм реалізувати ефект масштабу завдяки більш широкій додатковій спеціалізації виробництва в межах кожної фірми, спільній закупівлі сировини для отримання оптових знижок, або спільному маркетингу; зміцнення суспільних й інших неформальних зв'язків, що ведуть до створення нових ідей і нових підприємств; поліпшення інформаційних потоків в межах кластера, наприклад, використовуючи постачальників фінансових послуг.

Створення кластерів – один із ключових факторів економічного зростання в районах, містах і регіонах. Проте прийняття кластерного підходу не є єдиним шляхом стимулювання регіонального економічного зростання. Неформальні мережі, розвиток ланцюгів постачання і поліпшення здібностей робочої сили – усі ці чинники впливають на поліпшення конкурентоспроможності і прискорення зростання [Там само].

Тому із середини 90-х рр. XX ст. поряд із теорією промислових кластерів набуває поширення концепція інноваційних мереж як засобу створення та розповсюдження знання. Поява цієї нової форми взаємодії та розвитку бізнесу пов'язана з тим, що сучасні технічні рішення характеризуються зростаючою взаємозалежністю між різноманітними агентами і сферами знання. Ні одна фірма не може самостійно розробляти усі необхідні технології, а тому, фірми шукають доступ до зовнішніх джерел знання. У цих умовах інноваційні мережі отримують суттєве значення як засіб координації процесів промислових досліджень і розробок [12, розд.2].

У дослідженні Департаменту торгівлі і промисловості Великобританії також підкреслюється, що важливими засобами доступу до знання є мережі і співробітництво. Тому підприємці усе більше виходять за межі своїх галузей у пошуках можливостей для співробітництва [13]. Згідно з даними „Інноваційного огляду Європейського співтовариства” (CIS) тільки незначна кількість фірм і організацій реалізують інновації поодиночі, у більшості ж випадків у процес створення інновацій утягується безліч організацій [5].

Інноваційні мережі – не база даних, якою користуються споживачі, це комплекс, який у змозі ініціювати синергетичний ефект. Це не просто географічна область, а

організаційна структура, комплексна система підтримки економічної і технологічної взаємозалежності [14]. Ця ідея стає центральною у так званій теорії „економіки, що базується на знаннях” (knowledge-based economy), яка організаційні інновації і взаємодію між учасниками інноваційного процесу розглядає як ключовий фактор зростання компетенції і конкурентоспроможності підприємств, що розвиваються найбільш успішно в мережах, у яких існує інтенсивна взаємодія між виробниками та споживачами знання [15]. Мережі є не тільки засобом координації процесу розподілу ресурсів, але вони також впливають і на їх створення [12, р.13] завдяки тому, що в мережах співіснують конкуренція і співробітництво між фірмами й іншими інноваційними організаціями [5].

Створення мереж набуває різних форм, найпростішими серед яких є формальні і неформальні мережі. Але дослідники усе частіше аналізують інституціональні структури на рівні національної економіки, у межах яких здійснюються інноваційні процеси і відбувається специфічна взаємодія між різними учасниками цих процесів. Подібні мережі отримали назву національних інноваційних систем. Згідно з Люндваллом і Нельсоном основною функцією національних інноваційних систем є створення, розповсюдження та використання нових технологій та економічно корисних знань як в межах окремих мереж і кластерів, так і в межах регіонів і країни в цілому [16; 17].

Створення і розвиток національних інноваційних систем активно підтримується державою, зокрема у країнах ОЕСР і ЄС. Загальною формою такої політики є механізми, що поєднують групи фірм із дослідницькими центрами й університетами. Один із прикладів – Голландська BTS (Business-Oriented Technology Collaboration Scheme), яка була започаткована у 1997 році і яка фінансує до 37.5% з витрат партнерських проектів. Найбільш відомою національною програмою співробітництва в Європі є Данська мережна програма. Активний маркетинг цієї програми Данським технологічним інститутом привів до широкого використання моделі в інших країнах, наприклад, Португалії, Іспанії, Великобританії й Ірландії, які пристосували її до своїх власних вимог [5]. Данська система інновацій (DISKO) – 3-літній науково-дослідницький проект, що був профінансований Міністерством бізнесу і промисловості і започаткований групою ІКЕ у січні 1996 р. Безпосередня мета проекту – збільшити знання про Данську систему інновацій і надати політичному процесу у Данії міцне аналітичне підґрунтя. Проект складався із 5 модулів, що відповідають різним рівням агрегації: рівень фірм; міжфірмовий рівень; поєднуючі інститути (установи); національний рівень; національна політика [18].

Таким чином посиленна конкуренція на етапі транснаціоналізації економіки привела до зростання ролі організаційних інновацій і взаємодії між учасниками інноваційного процесу, які стають ключовим фактором зростання компетенції і конкурентоспроможності підприємств, і які розвивається найбільш успішно в інноваційних мережах, у яких існує інтенсивна взаємодія між виробниками та споживачами знання. Мережі розглядаються як важливий координаційний інструмент міжфірмової передачі знань та розповсюдження технологічних інновацій, створюючи унікальне організаційне середовище для виникнення синергетичного ефекту від використання сукупності факторів, що впливають на прискорення інноваційного процесу. У той самий час цей процес приводить до появи нових викликів і загроз для національних економік.

Зародження в сучасних умовах такого явища, як “супратериторіальність” (транссвітові чи транскордонні відносини), що знаменує кінець “територіалізму” [19, розд. 45-46], і перетворення розвинутих держав в “країни-системи”, до складу яких входять великі “чужі” господарські території [4, с. 79], може означати для національних

Розділ 4 Макроекономічні механізми

держав фактичну втрату “можливості і/або здатності розпорядження територією і її ресурсами” [20, с. 12]. А, отже, національний інноваційний потенціал як головний чинник підвищення конкурентоспроможності економіки країни [21] може перетворитися у національну інноваційну продуктивність [22, с. 31-33], але не “приймаючої” країни, а розвинутих “країн-систем”.

1. *Україна і світове господарство: взаємодія на межі тисячоліть* / А.С. Філіпченко, В.С. Будкін, А.С. Гальчинський та інші. – К.: Либідь, 2002. – 470 с.
2. *Черковець О.* Глобализация сотрудничества или конкуренции? // *Экономист*. – 2002. – № 10. – С. 3-16.
3. *Мовсесян А., Огнивцев С.* Транснациональный капитал и национальные государства // *Мировая экономика и международные отношения*. – 1999. – № 6. – С. 55-63.
4. *Кочетов Э.Г.* Глобалистика как геоэкономика, как реальность, как мироздание: Новый ренессанс – истоки и принципы его построения, фундаментальные опоры, теоретический и методологический каркас. – М.: ОАО Издательская группа «ПРОГРЕСС», 2001. – 704с.
5. *Lundvall, B.-Å. and Barras, S.* The globalising learning economy: Implications for innovation policy, DG XII, European Commission. Bruxelles, 1998.
6. *Industrial performance and competitiveness in an era of globalisation and technological change* // www.oecd.org
7. *Портер М.* Международная конкуренция: Пер. с англ./Под ред. В.Д. Щетинина. – М.: Международные отношения, 1993.
8. *Заграва Е.* Глобалізація і нації // observer.sd.org.ua
9. *Porter M., Ketels C.* UK Competitiveness: Moving to the Next Stage // www.dti.gov.uk/
10. *Карделл С.* Стратегическое сотрудничество: Креативный бизнескурс / Пер. с англ. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2005. – 256 с.
11. *A Practical Guide to Cluster Development* // www.dti.gov.uk
12. *Pyka A.* From the Incentive-based to the Knowledge-based Approaches // www.uni-bielefeld.de/
13. *Competing in the Global Economy: The Innovation Challenge* // www.dti.gov.uk/
14. *Bergman E., Feser E.* Industrial and Regional Clusters: Concepts and Comparative Application // www.rri.wvu.edu/
15. *Knowledge-based Economy.* OECD, 1996 // www.oecd.org/
16. *Lundvall B.-Å.* National Innovation Systems: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning. London: Pinter, 1992.
17. *Nelson, R.R.* National Innovation Systems: A Comparative Analysis, Oxford University Press, Oxford and New York, 1993.
18. *The Danish System of Innovation in a Comparative Perspective – the DISKO-project* // www.em.dk/
19. *Scholte, J. A.* Globalization. A critical introduction. London: Palgrave, 2000. – 361 p.
20. *Косолапов Н.* Глобализация: территориально-пространственный аспект // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2005. – № 6. – С. 3-13.
21. *Jeffrey L. Furman, Michael E. Porter, Scott Stern.* The determinants of national innovative capacity // *Research Policy*, 2002, No. 31, pp. 899–933.
22. *Соколенко С.* Кластеры у глобальній економіці. – К.: Логос, 2004. – 848 с.

Отримано 17.11.2006 р.

И.В. Крапивный
Особенности конкуренции и сотрудничества
в контексте транснационализации экономики

В статье автор определяет ключевые характерные черты транснациональной стадии глобализации. Ими являются расширение деятельности транснациональных корпораций и усиление конкуренции между ними. В то же самое время растущая конкуренция и быстрые технологические изменения ведут к большему сотрудничеству между фирмами.