Г.М. Филюк, канд. екон. наук, доц., докторант

ГІПЕРКОНКУРЕНЦІЯ ЯК ВИЩА ФОРМА КОНКУРЕНЦІЇ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Охарактеризовано особливості гіперконкуренції в сучасній системі світового господарства. Розкрито суперечливі наслідки діяльності ТНК.

Particular features of hypercompetition in the modern system of the world economy were characterized. Contradictory consequences of the transnational corporations' activity were shown.

Актуальність поставленої проблеми полягає в тому, що, починаючи з 90-х років минулого століття, конкурентна ситуація докорінним чином змінюється. Глобалізація світових економічних процесів, викликана впровадженням інформаційних технологій практично в усі сфери діяльності, стираючи національні й територіальні межі руху товарів, капіталів, робочої сили зумовлює появу гіперконкуренції, яка призводить до загострення конкурентної боротьби за ринки збуту і ресурси.

Питання сутності, форм прояву та наслідків впливу гіперконкуренції на національні економіки в умовах глобалізації постійно перебувають у полі зору як вітчизняних, так і зарубіжних дослідників. Вагомі теоретичні напрацювання в цій царині належать зарубіжним (М.Брун, Ж.Дуннінг, М.Ліндстром, Дж.Наваретті, Дж.Маркузен, Дж.Хеннарт тощо) та вітчизняним (О.Білорус, В.Бодров, М.Бондарець, О.Гаврилюк, О.Зернецька, В.Литвиненко, В.Новицький, С.Соколенко, А.Філіпенко та інші) економістам. Разом з тим, не зважаючи на очевидні ґрунтовні доробки в цій царині, ряд питань, щодо форм прояву гіперконкуренції на сучасному етапі, суперечливих наслідків її впливу на транзитивні економіки тощо залишаються невирішеними. Відтак метою статті є виявлення причин та особливостей гіперконкуренції в сучасній системі світового господарства, суперечностей їх впливу на соціально-економічний розвиток країн.

Відзначимо, що термін «гіперконкуренція» запроваджений у науковий вжиток лише в останні роки, у процесі переходу від індустріальної до постіндустріальної стадії економічного розвитку. Професор Базельського університету (Швейцарія) Манфред Брун визначає гіперконкуренцію як таку ситуацію, коли підприємства дедалі більшою мірою піддаються сукупному впливу раніше ізольованих один від одного конкурентних факторів, що веде до виникнення багатоаспектної, динамічної та агресивної конкуренції [1, с.10]. В цілому погоджуючись з такою постановкою питання, зазначимо, що гіперконкуренція характеризується також набором наступних ознак.

По-перше, гіперконкуренція одночасно охоплює кілька сфер – економічну, політичну, соціально-культурну тощо. В економічній сфері найважливішими параметрами є витрати, якість, строки, «ноу-хау», створення ринкових бар'єрів, зміцнення фінансового становища. Це означає, що менеджмент не може зосереджувати зусилля лише на одному з конкурентних параметрів, всі вони мають враховуватись одночасно.

По-друге, гіперконкуренція має багатоаспектний характер. Це означає, що вона може існувати на різних рівнях (як мікро-, так і на макрорівні), на товарних ринках, на ринках ресурсів, між різними підприємницькими структурами, у складі об'єднання підприємств, коли компанія веде конкурентну боротьбу з суперниками не одноосібно, а

скооперувавшись з іншими виробниками, постачальниками, партнерами по кооперації, торговими посередниками тощо. Крім того, багатоаспектність гіперконкуренції проявляється в тому, що підприємство на ситуацію на різних ринках реагує по-різному. При застосуванні концепції так званої багатоточкової конкуренції цілком можливо, що ринкова поведінка компанії у різних ключових сферах буде різною (наступальна, оборонна) тощо.

По-третє, динамізм розвитку. Дійсно, в сучасних умовах позиції конкурентів і розстановка сил змінюються з блискавичною швидкістю. Динаміка ринку відображається у проникненні «нових» і виході з ринку «старих» компаній, появі нових видів послуг, значній кількості злиттів і поглинань, тощо. При цьому, слід відмітити, що прогнозувати такі ситуації дедалі складніше і проблематичніше, причому строки прогнозів скорочуються.

Насамкінець, ознакою гіперконкуренції стає зростаюча агресивність, динамізм учасників ринкового суперництва. Компанії здійснюють прямі атаки на послаблення конкурентів, причому, нерідко з порушенням правових норм і принципів. Очевидно метою такої агресії є порушення рівноваги у розстановці сил конкурентів. В якості інструментів, як буде показано нижче, виступають рейдерські атаки, грабіжницьке ціноутворення тощо.

При аналізі будь-якої ринкової структури вкрай важливе значення має ідентифікація особливостей, рушійних сил, які активізують той чи інший ринковий феномен, у даному випадку гіперконкуренцію. Згадуваний нами вище Манфред Брун виділяє п'ять основних рушійних сил, які в сукупності здійснюють безпосередній вплив на гіперконкуренцію: економічна глобалізація, поляризація ринків, розмивання галузевих кордонів, технізація, дерегулювання ринків.[1, с.11]. Розглянемо вплив цих основних рушійних сил докладніше.

1. *Економічна глобалізація*. Як відомо, глобалізація з 80-х років минулого століття набула особливої динаміки і саме вона здійснює вагомий вплив на зміну форм і характеру конкуренції, спричиняє її інтернаціоналізацію в багатьох сферах – сфері виробництва, сфері послуг, духовній тощо. На сучасному етапі конкуренція розвивається у двох зустрічних напрямках. З одного боку, глобалізація конкуренції у сфері пропозиції виражається в інтеграції планування та співробітництва підприємств на світовому ринку, щоб протистояти іншим глобальним конкурентам. Так, сьогодні спостерігається постійне зростання пропозиції глобально оперуючих постачальників продукції на основі міжнародного поділу праці. З іншого боку, глобалізація конкуренції проявляється у гомогенізації попиту. Йдеться про перманентне зростання кількості глобально діючих споживачів і збутових посередників. Прикладом прогресуючої гомогенізації попиту є ринки продуктів харчування швидкого приготування, одягу, косметичних товарів. Однак, тут важливо наголосити і на зворотному впливі глобалізації на конкуренцію: економіка глобалізується внаслідок виникнення нових форм конкуренції, за яких зростаюча кількість «акторів» світогосподарських зв'язків не має певної державної приналежності.

2. *Поляризація ринків*. Вона виражається в тому, що покупці дедалі більше віддають перевагу якісній і дорогій продукції або, навпаки, найдешевшій, ігноруючи продукцію середньої якості. Свідченням цього є такі дані: у 1973 р. частка цих категорій продукції у світовому попиті становила, відповідно, 28%, 23%, 49%, то у 2010 р. ці показники прогнозуються на рівні 40%, 50% і 10%. З нашої точки зору, така поляризація ринків

зумовлена, зокрема, і тим, що економічна глобалізація розвивається суперечливо нерівномірно, її вплив на розвиток окремих країн і регіонів набуває як позитивної, так і негативної спрямованості. Поки що, на жаль, плодами глобалізації користуються лише розвинені країни, так як глобалізація небачено розширила їхні можливості щодо використання та оптимальної комбінації різних ресурсів, глибокої та всебічної участі в системі міжнародного поділу праці, що забезпечує зростання суспільного добробуту цих країн та розширює можливості населення купляти якісну та дорогу продукцію. Водночас країни, що розвиваються та країни з трансформаційною економікою нерідко потерпають від наслідків глобалізації. Адже глобальні процеси значно загострюють конкурентну боротьбу, спричиняють маніпулювання величезними фінансовими та інвестиційними ресурсами, що становить реальну загрозу для країн із низькими та середніми доходами. Критично цю ситуацію оцінив Генеральний секретар ООН К.Аннан: «Мільйони продовжують маргінальне існування у світовій економіці, мільйонам досвід глобалізації не створює жодних можливостей, стимулюючи сили руйнації та знищення» [2]. Таким чином, поляризація ринку посилює поляризацію форм виробництва, супроводжуючись як розширенням ринку якісних і дорогих товарів, так і збільшенням збуту так званої «продукції виживання».

3. *Процес розмивання галузевих кордонів* як рушійної сили гіперконкуренції також здійснюється у двох напрямках. По-перше, стираються межі між різними галузями, відбувається їх зростання (наприклад, банківського та страхового секторів). По-друге, зникають внутрігалузеві межі, що особливо наочно проявляється у галузі машинобудування – машинобудівні компанії прагнуть розширити асортимент власної продукції.

4. *Технізація*. Зростання технізації відбувається у формі динамічного поширення інформаційної та комунікаційної технологій. Їх використання дає змогу активізувати обмін ідеями та інформацією навіть через кордони країн, розширювати знання споживачів про іноземні товари, істотно зменшувати вартість послуг. За даними, які наводить Б.Гейтс, вартість опрацювання авіаквитків турагентом за допомогою комп'ютерної системи бронювання, становить 8 дол. США, а за допомогою системи Інтернет – 1 дол. США. Банківські витрати на одну трансакцію із використанням телефонного зв'язку становлять 0,25 дол. США; інтернет-технології зменшують витрати до 0,01 дол. США [3, с.90]. Кабельні системи в Європі та Азії дають змогу фірмам у багатьох країнах одночасно формувати регіональний, а іноді й глобальний попит. За допомогою глобальних комунікаційних мереж також координуються виробництво та спільні цілі у світовому масштабі, навіть якщо компанії знаходяться в різних частинах світу, але виробляють гомогенний (однорідний) кінцевий продукт. Таким чином, фактором успіху будь-якого суб'єкта господарювання в умовах гіперконкуренції стає комунікаційно-технологічна інфраструктура.

5. *Лібералізація ринків* – найголовніша рушійна сила гіперконкуренції. Дерегулювання ринків супроводжується загостренням конкуренції на них. Цей фактор та запити споживачів, що швидко змінюються, змушують багатьох підприємств виходити за межі сформованих сфер впливу. Але одній компанії, як правило, не під силу домогтися успіху у виході на зовнішні рики, а тому вона змушена в умовах гіперконкуренції вдаватися до укладення стратегічних союзів з іншими аналогічними компаніями (до цього

– суперниками), що дає змогу повніше мобілізувати власні сили й використовувати ефект спільних дій з партнерами. Підприємства, що укладають стратегічні угоди, одержують можливість знижувати витрати, розвивати нові технології, легше долати ринкові бар'єри. Але перевагами співробітництва вони можуть скористатися лише тоді, коли вибір партнерів і оцінка користі від кооперації будуть зроблені на основі глибокого аналізу ситуації. Саме підприємство повинне бути готове до активної участі в союзі, а також до відкритої комунікації й інтеграції з партнерами. Розглядаючи вплив цієї рушійної сили на гіперконкуренцію, слід зазначити і наявність зворотного зв'язку, тобто вплив конкуренції на лібералізацію ринків.

Важливим аспектом сучасного розуміння економічної категорії «гіперконкуренція» є визначення та субординація зацікавлених суб'єктів і аналіз особливостей їхньої поведінки. Більшість зарубіжних теоретиків і практиків схиляються до думки, що головними в субординованому списку учасників гіперконкуренції та її матеріальних носієм є міжнародні монополії, які розрізняються за типом діяльності, або за структурою капіталу. Економічною основою для виникнення та розвитку міжнародних монополій є високий ступінь усуспільнення капіталістичного виробництва та інтернаціоналізація суспільного життя. Економісти виділяють два різновиди міжнародних монополій [4, с.19]. Перша – власне міжнародні монополії, особливістю яких є міжнародне розосередження акціонерного капіталу і багатонаціональний склад ядра корпорації (наприклад, англо-голландський хіміко-харчовий концерн «Юнілевер», німецько-бельгійський трест фотохімічних товарів «Агфа-Геверт»). Кількість таких монополій є порівняно незначною, оскільки об'єднання капіталів різної національності пов'язане з більшими складностями: відмінностями у законодавстві країн, подвійне оподаткування, протидія одного із урядів тощо.

Інший вид міжнародних монополій – транснаціональні корпорації (ТНК). Такі компанії є національними за своїм капталом і контролем, але міжнародні за сферою власної діяльності. Згідно підходу, який використовується в Доповідях про світові інвестиції ЮНКТАД, до ТНК належить компанія: яка має підрозділи в двох чи більше країнах; здатна проводити політику через один чи кілька центрів прийняття рішень; в якій материнська компанія контролює активи інших економічних одиниць в країнах дислокації, відмінних від країни її базування, як правило, шляхом участі в капіталі. Нижня межа такої участі становить не менше 10%, що вважається достатньою умовою для встановлення контролю над активами.

Станом на кінець 2005 р. у світі нараховувалося близько 77 тис. ТНК, до складу яких входило 770 тис. іноземних філій. Динаміка зростання кількості ТНК свідчить про посилення процесів транснаціоналізації, особливо за рахунок зростання мережі філій. Так, зазначимо, що ще у 1970 р. у світі було лише 7 тис. ТНК. Отже протягом останніх 35 років кількість таких компаній зросла в 11 разів [5, с.70].

Сьогодні вони забезпечують близько 25 % світового ВВП, що є свідченням їхньої потужності та ролі в світовому економічному розвитку. Величина доданої вартості, яка виробляється найбільшими корпораціями, перевищує ВВП багатьох країн. Чисельність зайнятих працівників становить близько 62,1 млн. чол., сукупний обсяг продаж зарубіжних філій у 2005 р. становив 22,2 трлн. дол., експорту – 4,2 трлн.дол. Навіть за консервативними оцінками, на ТНК припадає близько половини глобальних витрат на

НДДКР й не менше двох третин комерційних витрат на дослідження і розробки, що сягає майже 450 млрд.дол.

Інформаційно-технічна революція останньої чверті XX ст. стала потужним імпульсом зміни економічної сфери суспільства, і одночасно вагомим чинником збільшення невпевненості та невизначеності. Починаючи з 1980-1990-их рр., дослідники постіндустріального суспільства все активніше акцентують увагу на невизначеності перспективи, оскільки сучасне суспільство можна охарактеризувати як «суспільство високого ризику». Сьогодні не можна дати однозначну відповідь на питання: яка галузь під впливом проривів у НТП буде прогресувати, а яка – стагнувати? які товари чи послуги будуть затребувані в недалекому майбутньому? в результаті якої кризи, якої революції і як саме зміниться економічна політика тієї чи іншої країни?

Провідний фахівець у сфері менеджменту Пітер Друкер назвав двадцять п'ять років, які минули з часу Другої світової війни, «передбачуваним часом», коли фірмам доводилось реагувати на зміни в зовнішньому середовищі, але основи їхньої діяльності залишалися незмінними. Після цього настали «турбулентні часи» – «нестандартні, нелінійні, мінливі» [6, с. 2, 9-10].

Відомий американський публіцист Чарльз Хенді, у минулому професор Лондонської школи бізнесу, у 1988 р. у своїй книзі «Епоха нерозумності» писав: «Тридцять років назад компанії могли здебільшого передбачити майбутнє і планувати його, щоб бути управляючими. Сьогодні вони ні в чому невпевнені. Тридцять років тому більшість людей думали, що зміни можуть бути тільки одного спрямування – на краще… Сьогодні ми знаємо, що у багатьох сферах життя ми не можемо гарантувати, що все залишиться без змін – робота і гроші, мир і свобода, здоров'я і щастя, - і не можемо впевнено передбачити, що наше життя буде ставити щасливішим. Сьогодні зміни менш передбачувані, але одночасно більш захоплюючі…» [7, с. 5-6]. У 1995 р. у книзі «За межами впевненості» він зазначив: «Я залишаюся оптимістом стосовно можливостей, які відкриває перед нами майбутнє, але песимістом стосовно нашої готовності осягнути його» [8, с. 197-228].

Феномен транснаціональних компаній як основних суб'єктів гіперконкуренції привертає до себе увагу багатьох дослідників. Наслідки впливу ТНК на економічний розвиток країн їх функціонування активно дискутується сьогодні в наукових і політичних колах. У сучасній науковій і публіцистичній літературі склались дві традиції в оцінці транснаціональних корпорацій. Одна із них робить акцент на конструктивній ролі ТНК у підвищенні ефективності сучасної економіки і формується в руслі позитивної економічної теорії. Інша – гострокритична, викривальна із ставкою на негативні соціальні сторони діяльності величезних міжнародних монополій. В ній простежується вплив стереотипів теорії імперіалізму минулого століття і сучасного антиглобалізму.

Такі діаметрально протилежні точки зору на одну і ту ж проблему не випадкові. Аналіз та узагальнення спостережень за діяльністю транснаціональних корпорацій на світовому ринку засвідчує, що, з одного боку, такі компанії благодатно впливають на економіку країн їх функціонування, з другого, – їхня діяльність дійсно може бути причиною багатьох негараздів не тільки в економічній, але й політичній та соціальній сферах. Для вичерпного аналізу розглянемо коротко суперечливі наслідки діяльності ТНК.

По-перше, одна із суперечностей пов'язана із роллю міжнародних монополій у розвитку науково-технічного прогресу. Протягом останнього часу, як уже зазначалося, однією із характерних рис сучасних транснаціональних корпорацій є їх надвисока інноваційна активність. Це є свідченням того, що ці компанії економічно зацікавлені у застосуванні найновіших науково-технічних досягнень і володіють для цього достатніми фінансовими ресурсами. Так, відомі автомобільні компанії США та Японії щороку витрачають на НДДКР від 4,6 до 7,2 млрд.дол.США кожна [9]. На початку третього тисячоліття найбільші корпорації активізували патентно-ліцензійну діяльність у сфері інформаційних технологій, мікроелектроніки, побутової і офісної техніки, біотехнологій. У 2003 р. світовим патентним лідером стала комп'ютерна корпорація «IBM» (США), яка утримує свої позиції вже 11 років поспіль. Нею було зареєстровано 3415 патентів. На другому місці перебувала японська корпорація «Кенон», якою було отримано протягом року 1992 патенти. Лідерами за темпами росту кількості патентів стали «Інтел» (на 48 %) і «Хьюлет-Паккард» (на 27 %). В десятку патентних лідерів увійшли також такі компанії світового масштабу як «Хітачі», «Мацусіта електрик індастріел», «Соні корпорейшен», «Самсунг електронікс» тощо [10]. Прискорений розвиток інноваційного сектору завдяки безперервній появі нових технологій та високотехнологічних продуктів забезпечує перевагу у гіперконкурентній боротьбі на глобальному ринку.

При цьому слід відмітити, що сучасні інформаційні технології зумовлюють одночасно прояв двох тенденцій: з одного боку, ринки нових товарів і послуг стають сферою стрімкого «злету» нових, раніше невідомих компаній, які виграють у конкурентній боротьбі (наприклад, «Циско», «Нокія», «Сан Мікросистемс» та ін.); з другого боку, – «старі» монополії («IBM», «Самсунг електронікс», «Дженерал електрік») захоплюють перспективні ринки, як от Інтернет-технології чи електронна комерція. Так, корпорація «IBM», не зважаючи на сильну конкуренцію з боку компаній «Циско» і «Сан Мікросистемс», зуміла стати фахівцем по електронному бізнесу [11, с. 328]. Південнокорейська компанія «Самсунг електронікс» за результатами 2002 р. була визнана IT-компанією №1 у світі. Провідні позиції в діяльності «Самсунг електронікс» займають цифрові технології. Лише у 2003 р. компанія запустила 95 нових продуктів у США, включаючи 42 нові моделі телевізорів, 130 нових моделей стільникових телефонів. Якщо раніше період оновлення модельного ряду становив кілька років, то сьогодні, за даними керівництва компанії, він становить близько 9 місяців [12].

У наукових центрах та лабораторіях ТНК здійснюється основний обсяг науково-технічних досягнень і розробок. При цьому дедалі більшу роль в науково-технологічній стратегії ТНК відіграють приймаючі країни. Наприклад, компанія «IBM» на початку 90-х років минулого ст. за межами США мала 25 тис. наукових співробітників, близько 30 лабораторій, які здійснювали програми НДДКР в рамках єдиного плану корпорації, але з урахуванням особливостей ринків спеціалізації філій і дочірніх компаній [13, с. 12].

Але, з іншого боку, у процесі гіперконкуренції нововведення для потужних ТНК стають не тільки важливим чинником зміцнення конкурентних переваг, але й одночасно засобом зведення бар'єрів для входу в дану галузь потенційних конкурентів. У сучасному глобалізованому світі сфера НДДКР служить для гігантських корпорацій найвагомішим засобом завоювання та утримання монопольних позицій.

Друга суперечність пов'язана із розширенням сфери діяльності ТНК у процесі конкурентної боротьби. Потужні ТНК купляють матеріали та комплектуючі в усіх країнах, з метою економії такі компанії розміщують виробництво в різних регіонах світу. Керівництво компаній усвідомлює, що успіх у гіперконкуренції визначають не стільки самі фактори, стільки те, де і наскільки продуктивно вони застосовуються. Це сприяє залученню в обіг та ефективному використанню трудових і природних ресурсів, зменшенню трансакційних витрат, тощо. Так, наприклад, за даними ЮНКТАД, у 2004 р. розширюючи свою діяльність в Азії, шведсько-швейцарський конгломерат ABB скоротив майже 60 тис. місць у Європі. Те ж саме зробив концерн «Electrolux». Усього за 10 днів транснаціональні компанії скоротили більше робочих місць, ніж французький та англійський уряди мали намір створити. За 5 років Німеччина втратила мільйон робочих місць, тоді як німецькі компанії створювали все нові й нові робочі місця по всьому світу – від Східної Європи до Латинської Америки [14, с. 228].

Крім того, загострення конкуренції між промисловими гігантськими корпораціями, які займають домінуючі позиції у світовому вимірі, стимулює їх до пошуку нових ринків збуту власної продукції, постійне завоювання нових територій на міжнародній арені, що сприяє задоволенню потреб населення у тих товарах і послугах, які в силу різних причин не можуть запропонувати внутрішні товаровиробники. Але, з іншого боку, не можна не відмітити, що, вилучаючи високі доходи шляхом експлуатації дешевої робочої сили і природних ресурсів у країнах з трансформаційною економікою та тих, що розвиваються, міжнародні монополії віддають перевагу інвестуванню прибутків за межами цих країн.

Ще одна суперечність проявляється у співробітництві ТНК із національними компаніями. ТНК вступають у співробітництво з фірмами інших країн, що сприяє поширенню нових технологій, форм організації виробництва, управління і маркетингу, тощо. Однак, нерідко таке співробітництво здійснюється заради отримання доступу до «джерел сили» національних компаній. У прагненні перемогти у конкурентній боротьбі, оволодіти ринками за кордоном, ТНК часто придушують національне виробництво. Не рідкісними є випадки поглинання місцевих підприємств не для організації, а для згортання виробництва, особливо у слабо- і середньо розвинутих країнах.

Цікаво відзначити також суперечність, пов'язану із результатами впливу конкуренції між ТНК на соціально-економічний розвиток країн. Кожна ТНК в силу об'єктивних закономірностей свого розвитку прагне до розширення передусім економічної, однак дедалі більше явно і політичної та ідеологічної влади. Як засвідчують провідні фахівці з проблем глобалізації, і з цим важко не погодитись, це зумовлює ситуацію двовладдя і динамічну рівновагу, яка склалася між транснаціональним капіталом, з одного боку, і національними державами – з другого. Протистояння цих основних сил носить діалектичний характер і приймає різноманітні форми – від прямого протистояння до цілком конструктивного і взаємовигідного співробітництва. Але треба мати на увазі, що транснаціональний капітал у своєму русі й розвитку орієнтується виключно на власну вигоду і вільно переливається то у форму спекулятивного капіталу, яка призводить до глибокої кризи, то стає головною рушійною силою на планеті, що забезпечує науково-технічний прогрес. Міжнародні монополії вдаються також до втручання у політичне життя країн, підтримуючи лояльні до них політичні сили і режими, в надії на отримання

комерційних вигод, опосередковано впливають також на політичний курс країни перебування.

Таким чином, як суб'єкти глобальної конкуренції ТНК є каталізаторами сучасного соціально-економічного розвитку і, водночас, залишаються джерелом низки негативних соціальних наслідків, пов'язаних з егоїстичними мотивами їх діяльності. Важливо підкреслити, що якщо ТНК, координуючи свою діяльність на зарубіжних ринках, добиваються пільгових для себе режимів, то координація політики цих країн по відношенню до ТНК ускладнена. Особливо це стосується урядів країн з трансформаційною економікою, у тому числі й України, що з багатьох причин не мають змоги ефективно контролювати діяльність ТНК на своїх територіях. Йдеться, передусім, про угоди про розподіл продукції та про використання прав інтелектуальної власності. Взаємна конкуренція змушує ці країни йти шляхом лібералізації умов національних ринків для залучення приватних інвесторів.

В умовах відкритої економіки та інтенсивного входження України в систему міжнародного поділу праці необхідним є вирішення таких завдань: 1) активізація державної політики щодо підвищення ефективності і конкурентоспроможності всіх галузей економіки, а особливо тих вітчизняних підприємств, які мають перспективи виходу на зовнішні ринки; 2) пошук нових нетрадиційних методів регулювання діяльності ТНК, норм і правил гри, які б обмежували їх негативні прояви; 3) створення умов для «вирощування» власних ТНК. Важлива роль у цьому процесі належить промисловій, зовнішньоекономічній та конкурентній політиці держави.

Література:

1. Брун Манфред. Гиперконкуренция: характерные особенности, движущие силы и управление. // Менеджмент и маркетинг, 1998. - №3.
2. Press Release SO (SM) 6707 // GA /9454. – 1998. – 21.09
3. Гейтс Б. Бизнес со скоростью мысли: Пер. с англ. – М., 2000. – с. 90
4. Див: наприклад: Кусакина О. Н. Антимонопольная политика России: монография. – с. 19.
5. Либман А., Хейфец Б. Мировые процессы транснационализации и российский бизнес / Вопросы экономики, 2006. – №12. – с. 61-79.
6. Drucker P. Managing in Turbulent Times. Oxford, 1993. – P. 2, 9-10.
7. Handy Ch. The Age of Unreason. – L., 1995.– P. 5-6.
8. Handy Ch. Beyond centrainty. – L., 1996.– P. 11.
9. Transnational Corporation and Internationalization of R&D: World Investment Report 2005. Figure IV.1/UNSTAD.
10. UNCTAD. World Investment Report 2006. – N.Y.; Geneva United National, 2006.
11. Аакер Д. А. Стратегическое рыночное управление. – СПб.: Питер, 2003. – с. 328.
12. http: www.samsung.ru.
13. Самофалов В. Глобальний виклик транснаціональних корпорацій./ Дзеркало тижня, 2003. – №31 (456) – 16 серпня. – с. 12.
14. Сильвестров С. О глобальной модернизации миропорядка. // Общество и экономика. – 2004. – №5-6. – с. 221-238