

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

интеграционный процесс, хотя и за счет отказа от единообразного и поступательного развития интеграции. Новые члены ЕС еще в течение долгого времени будут адаптироваться к существующему социальному, правовому и экономическому пространству ЕС, поэтому все масштабные инициативы будут исходить от авангарда интеграции и реализовываться в рамках интенсивного сотрудничества в составе 6–12 «старых» (плюс, возможно, несколько новых) членов ЕС. Таким образом, гибкая интеграция становится инструментом развития Европейским союзом в условиях растущей разнородности политических и экономических интересов, в рамках которой апробируются новые типы и формы взаимодействия, которые, при положительном результате, будут распространяться на все интеграционное пространство.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Бабынина Л.О. Гибкая интеграция в ЕС: классификация и проблема институционализации / Л.О. Бабынина // *Мировая экономика и международные отношения*. – 2010. – № 6. – С. 31–67.
2. Julian Chauvet. Flexibility in the Treaty of Amsterdam: towards a legal understanding of a political concept / J. Chauvet – Leeds: University of Leeds, 1998. – 228 p.
3. Kölliker A. Flexibility and European Unification. The Logic of Differentiated Integration / A. Kölliker – Oxford: Oxford UP, 2006. – 480 p.
4. La Serre F. de, Wallace H. Flexibility and Enhanced Cooperation in the European Union: Placebo Rather Than Panacea? / F. de La Serre, H. Wallace // *Notre Europe. Research and Policy*. – 1997. – № 2. – P.7–11.
5. Warleigh A. Enlargement and Normative Reform in the European Union: the Example of Flexibility / A. Warleigh // *International Journal of Organization Theory and Behavior*. Baka Ratot (Florida) – 2005. – № 8. – P.106–108.
6. La Serre F. de. La cooperation renforcee / F. de La Serre // *European Law Journal*. – 2000. – № 7 – P.54–58.
7. Grevi G. Flexible Means to Further Integration / G. Grevi // *EPC Working Paper*. Brussels, 2004. – № 9. – P.38–39
8. Stubb A. Negotiating Flexibility in the European Union. Amsterdam, Nice and Beyond / A. Stubb - Basingstoke, 2002. – 520 p.
9. Stubb A. Flexible Integration and the Amsterdam Treaty: Negotiating Differentiation in the 1996-97 / A. Stubb - L.: IGC, 1998. – 468 p.
10. Flexibility and the future of the European Union // *Federal Trust report* – L., 2005. – 349 p.
11. Grevi G. Flexible Means to Further Integration / G. Grevi // *EPC Working Paper*. Brussels, 2004. – № 9. – P.57–61.
12. Использованы материалы статистической службы Европейского союза [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal>

РЕЗЮМЕ

Проанализовано процеси розвитку гнучкої інтеграції в ЄС.

Ключові слова: інтеграція, розвиток, процеси, тенденції, гнучка інтеграція

РЕЗЮМЕ

Проанализированы процессы развития гибкой интеграции в ЕС.

Ключевые слова: интеграция, развитие, процессы, тенденции, гибкая интеграция

SUMMARY

The processes of flexible integration development in the EU are analyzed.

Keywords: integration, development, processes, trends, flexible integration

ВЛИЯНИЕ АВТОНОМИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ НА СИСТЕМНУЮ ОРГАНИЗАЦИЮ ХОЗЯЙСТВЕННОГО КОНТРОЛЯ.

Никитина О.Б., к.э.н. доцент кафедры учета и аудита НГУ г. Днепропетровск

Усатенко О.В., к.э.н. доцент кафедры учета и аудита НГУ г. Днепропетровск

Рассмотрим основообразующий тезаурус обозначенной проблемы. Объективно можно выделить следующие определяющие понятия: «глобализация - интернационализация», «национальная конкурентоспособность - протекционизм», «автономизация - интеграция».

Мы рассматриваем интернационализацию и глобализацию как взаимодополняющие понятия. Социально-историческое развитие в период интернационализации происходит экстенсивно, а в условиях глобализации, соответственно - интенсивно. Традиционно интернационализация понимается как синоним понятия "международный". Глобализацию можно понимать как более продвинутую стадию интернационализации. Контакты между народами в масштабах определенного исторического периода и соответствующей ойкумены были всегда, другой вопрос — характер, формы и движущие силы этой глобализации.

Национальную конкурентоспособность (англ. National Competitiveness) можно рассматривать как способность страны добиваться высоких темпов экономического роста, что является предпосылкой к интеграции в глобальную экономическую систему. В экономической теории существует точка зрения (Пол Кругман), что следование концепции «национальной конкурентоспособности» может породить протекционизм и торговые войны [1]. Действительно, идилия теории международной торговли, заключённая в том, что богатство страны связано с международной специализацией и использованием сравнительных преимуществ, разбивается о рифы экономической реальности, где конкуренты всячески препятствуют друг другу, отстаивая свои интересы и подрывая систему защиты внутреннего рынка у прочих субъектов международной экономики. Протекционистские меры все чаще вводятся в качестве элемента структурной политики, нацеленной на приспособление национальных производителей к происходящим во всемирном хозяйстве сдвигам.

Автономизация и интеграция — еще одна пара важных понятий. Под термином "автономный", как правило, понимают самоуправляемый, независимый субъект. Феноменологический смысл интеграции состоит в объединении в целое каких-либо частей или элементов. Рыночная экономика по сути своей является автономной. Одно из значимых её преимуществ заключено в способности к быстрой перестройке способов производства и пропорций используемых ресурсов, сравнительно мало затрагивающей систему установившихся социальных статусов и властной иерархии, т.е. не нарушающей условия устойчивости и непрерывной воспроизводимости общества в целом. К.Полани особым образом обращал внимание на естественный ресурс автономизации, который институционально ограничен[2] - это способность к согласованному действию, Данный ресурс способствует экономическому росту и стимулирует выход хозяйственных субъектов за пределы национальной экономики (тренд интеграции), но с другой стороны воспроизводит консервативную национальную хозяйственную специфику. В этом смысле автономизация является альтернативой интеграции.

Анализ автономизации национальной экономики Украины необходимо начать с оценки советской экономической интеграции, которая была направлена на связывание отдельных частей государства единой производственной цепью. Из сырья, добываемого в одной республике, в другой производились полуфабрикаты, поставляемые на предприятия третьей. Например, Украина как наиболее индустриализованная из советских республик, стала производить изделия из полуфабрикатов, поставляемых из других республик и такая структура казалась с точки зрения экономической теории обоснованной. В ней использовались компаративные выгоды отдельных

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

территорий, т.к. расходы на транспортировку сильно завышали цены товаров и снижали рентабельность их производства. Ахиллесовой пятой данной системы была неразвитость общественных институтов, в частности, отношений собственности. Степень автономизации советских республик, в том числе и Украины, была слабой, что вело к иждивенчеству в хозяйственной практике. Общий кризис советской системы поставил перед Украиной вопрос о самостоятельном экономическом развитии.

3 августа 1990 г. Верховный Совет Украинской ССР как высший представительный орган суверенного государства принял закон “Об экономической самостоятельности Украины”[3]. Этот закон на основании Декларации о государственном суверенитете Украины определил содержание, цель и основные принципы экономической самостоятельности Украины как самостоятельного государства[4].

В чём же сущность экономической самостоятельности Украины? Прежде всего, отметим, что экономическая самостоятельность является необходимым условием государственного суверенитета.

Украина, как экономически самостоятельное государство, сама определяет экономический статус и стратегию социально-экономического развития в интересах украинского народа; совершает управление экономическими процессами с целью возрождения и всестороннего развития социальной и культурной сферы, удовлетворения потребностей граждан Украины в материальных, социальных и духовных благах, охраны окружающей среды. Определяет структуру народного хозяйства, приоритетные направления хозяйственной деятельности, формы и методы хозяйствования и управления общественным производством.

Совершает финансово-бюджетную, денежно-кредитную, ценовую, инвестиционную, научно-техническую и внешнеэкономическую политику. Все находящиеся на территории Украины предприятия, учреждения и организации составляют народнохозяйственный комплекс.

Экономическая самостоятельность Украины призвана обеспечить:

- условия жизни народа Украины, достойные современной цивилизации, удовлетворение его социальных и культурных запросов;
- подчинение общественного производства потребностям и интересам человека, создание условий для свободного творческого труда и самоутверждения личности;
- социальную защищённость каждого гражданина Украины;
- увеличение национального богатства;
- развитие науки, достижение передового технологического уровня производства;
- повышение престижа предпринимательства и добросовестного труда;
- равные возможности свободного, культурного, духовного и интеллектуального развития всех граждан, проживающих на территории Украины;
- достижение экономической безопасности, создания здоровых и безопасных условий жизни и труда.

Основными принципами экономической самостоятельности Украины являются:

- собственность народа республики на её национальное богатство и национальный доход;
- разнообразие и равноправность форм собственности и её государственная защита;
- децентрализация собственности и разгосударствление экономики;
- полная хозяйственная самостоятельность и свобода предпринимательства всех юридических и физических лиц в рамках законов Украины;
- самостоятельность регулирования денежного оборота;
- защищённость внутреннего рынка.

Закон “Об экономической самостоятельности Украины” определяет такие формы собственности в Украине: государственную, коллективную, индивидуальную (личную и частную), а также другие формы собственности, предусмотренные специальным законодательством.

Реалии рыночных реформ в Украине оказались ниже ожиданий. Республика, имеющая огромный экономический потенциал, испытала глубокий кризис от ускоренных, непродуманных реформ. Приватизация разрушила хрупкий гражданский консенсус, и затянула процесс создания общественных институтов до настоящего времени.

Попытки новых государств быстро автономизировать национальное хозяйство, спровоцировали на всем бывшем пространстве СССР дезинтеграцию и повлекли катастрофическое падение ВВП в разорванных экономиках. Нобелевский лауреат, американский экономист, профессор Колумбийского университета Джозеф Стиглиц, занимающийся анализом рынков стран третьего мира, недавно так высказался на этот счет: «Один из крупнейших экспериментов последнего столетия — переход к рыночной модели экономики, в странах бывшего СССР — фактически провалился. Этот процесс должен был привести к беспрецедентному росту благосостояния, а вместо этого вылился в беспрецедентный рост бедности и неравенства»[5]. Приведённые ниже данные показывают, что Украина значительно замедлила экономическое развитие и не смогла удвоить размер ВВП за достаточно продолжительный двадцатилетний период независимости. Показатели роста украинской экономики даже на фоне соседних государств выглядят весьма скромно.

Таблица 1. Рост ВВП на душу населения за 1991 г. и 2011 г. согласно данным Международного валютного фонда, долл. США:

Страна	ВВП в 1991 году	ВВП в 2011 году	Процент изменения ВВП 2011 г. к 1991 г.
Азербайджан	2100	10286	489, 81
Туркменистан	2200	6856	311, 64
Казахстан	4240	12233	288, 51
Эстония	6950	18790	270, 36
Белоруссия	4820	12814	265, 85
Армения	1950	5078	260, 41
Узбекистан	1290	3144	243, 72
Латвия	7070	15368	217, 37
Россия	7820	16104	205, 93
Литва	9070	17670	194, 82
Грузия	3380	5416	160, 24
Кыргызстан	1700	2317	136, 29
Украина	5620	7446	132, 49
Молдова	2890	3219	111, 38
Таджикистан	2080	2231	107, 26

Правило, согласно которому рынок способен воспроизводить необходимые для своего развития институты, оказалось несостоятельным для данной исторической трансформации, поскольку её революционный характер не дал времени на созревание гармоничных условий. В частности, в Украине до сих пор нет разделения властных и хозяйственных функций в специализированных социальных ролях. Основой для этого служит свободное дробление и перемещение между экономическими агентами имущественных прав.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Права собственности украинских граждан серьезно ограничены не только мораторием на продажу земель, но и неразвитостью общественных институтов самоуправления.

В силу выше изложенного, хозяйственный механизм Украины не смог приобрести устойчивость, и оказался склонен к стагнации. В таком состоянии государство теряет конкурентоспособность и превращается в объект экономической экспансии со стороны более сильных конкурентов. В отношении Украины действуют две интеграционные силы: Европейский Союз и Таможенный Союз во главе с Россией. Они последовательно сужают возможности для автономного развития экономики Украины, заставляя её действовать в рамках их стратегий поглощения.

ЕС рассматривает Украину как ресурс экстенсивного роста, при этом предпочитает думать о его освоении в неблизкой перспективе. Россия нацелена на ускоренную модернизацию, поэтому украинские ресурсы рассматриваются как фактор интенсификации, но при условии полного слияния хозяйственных механизмов всех участников интеграции.

Буферное положение страны сделало её достаточно уязвимой в отношениях с соседями и партнёрами по международным экономическим отношениям. Неудачная попытка создания международного консорциума по модернизации и эксплуатации газотранспортной системы показывает, что даже очевидные выгоды от участия в инфраструктурном проекте не вызывают интереса у европейских и российских инвесторов. Причина очевидна: ни одна из сторон не намерена усиливать потенциал украинского хозяйственного комплекса, способного к самостоятельной экономической политике. По мнению экспертов (Постоянный представитель Международного валютного фонда в Киеве Макс Альер), Украина близка к потере автономной роли в экономических связях Большой Европы.

Выход из кризиса не предусматривает однозначных решений. Вероятнее всего, Правительству придётся предпринять комплекс мер по привлечению внутренних и внешних ресурсов. Важно осознать, что ключевым моментом в грядущих мероприятиях будет поиск внутренних резервов. Необходимо создать условия для здоровой конкуренции, упразднив влияние пожарных, коммунальных, санитарных и прочих служб на бизнес. Ужесточить контроль соблюдения антимонопольного законодательства. Усилить систему контроля качества национальной продукции, продолжить практику закупок иностранных патентов на современные технологии. Массовое производство и конкуренция должны привести к снижению расходов на единицу продукции и розничных цен.

Необходимо расширить использование экономически обоснованных методов ценообразования, как важнейшей меры защиты инвесторов, рычагом в борьбе с монополиями высокими ценами и фактами использования демпинга. Здесь на первое место выходит работа бухгалтерских служб, их способность обеспечить общество достоверной информацией об уровне фактических издержек производства и реализации продукции (работ, услуг). Нужно отметить, что в условиях антикризисной политики системная организация хозяйственного контроля приобретает особое значение. Ему отведена регулятивная роль по отношению к экономическим процессам на всех уровнях ведения хозяйства. Новое методологическое восприятие хозяйственного контроля предусматривает разработку концепции его системной организации, которая реализует принцип гармонизации экономических интересов государства, предприятий, общества.

Важнейшим шагом в антикризисном тренде будет новая денежно-кредитная политика. Прежде всего, это переход к плавающему курсу национальной валюты, т.к. ресурс жесткой привязки гривны исчерпал себя и его продолжение опустошит золото - валютный запас страны. Работу банков следует поставить под жесткий государственный контроль и обязать их осуществлять долгосрочное кредитование производителей и потребителей под минимально возможным процент годовых (не более 10 % годовых). Важно перенаправить денежные средства из виртуальных оборотов банковских операций в реальный производственный сектор. Банки, нарушающие кредитную политику, должны закрываться, либо национализироваться.

Экономический успех не возможен без консолидации гражданского общества. В этом направлении украинские политики предприняли немало действенных мер. В основном они сосредотачивались на строительстве унитарного национального государства, но Украина неоднородна по национальному и земельному составу. Игнорирование региональной специфики усиливает противоречия в общественной жизни, провоцирует дезинтеграцию.

Наступает период, когда Украина должна ослабить централизованную систему в пользу регионов. Развитое самоуправление создаст предпосылки к новому уровню интеграции, при котором автономные региональные силы будут стремиться к новым формам объединения.

Установлено, что характерной чертой глобализации в экономике становится сочетание процессов автономизации и интеграции. Это нашло отражение в «парадоксе Нейсбитта»: «Чем выше уровень глобализации экономики, тем сильнее ее мельчайшие участники»[6] Нейсбитт, ведущий диагностик тенденций мирового развития, отмечает движение, с одной стороны, к политической независимости и самоуправлению, с другой, к формированию экономических альянсов.

Следовательно, парадокс глобализации в том, что чем богаче и крепче внутренние связи общества, тем выше степень его экономической и социальной консолидации, и чем полнее реализуются его внутренние ресурсы, тем успешнее оно способно использовать преимущества интеграционных связей и адаптироваться к условиям глобального рынка.

Комплекс реформ, усиливающий автономность всего хозяйственного механизма, создаст условия для нового интеграционного процесса, в котором Украина сможет реализовать собственные интересы. Глобализация будет работать с положительным эффектом только тогда, когда оптимизируются ресурсы внутри государства. Современное кризисное состояние глобальной экономики «американского типа» создает не только препятствия для укрепления конкурентных позиций Украины, но и предоставляет шанс для экономического ускорения.

Факторами роста украинской экономики могут быть:

1. сравнительно невысокий уровень государственного долга;
2. наличие резерва в эффективном освоении «земли», как фактора производства;
3. обладание резервом рабочей силы способным ответить на потребность в экономической модернизации России;
4. возможности для значительного расширения внутреннего потребительского рынка;
5. ярко выраженная региональная автономность, которая вызывает конкуренцию и желание защитить свои интересы за счёт экономического роста;
6. общественное согласие в ожиданиях положительного эффекта от интеграции.

СПИСОК ИСТОЧНИКОВ:

1. Пол Кругман. Возвращение Великой депрессии? Издательство: Эксмо, 2009 г.
2. Веселов Ю.В. Классики экономической социологии: Карл Поланьи // Социологические исследования. 1999. № 1.
3. Об экономической самостоятельности Украинской ССР. ВС УССР, Закон от 03.08.1990 № 142-XII
4. Декларация о государственном суверенитете Украины. ВС УССР, Декларация от 16.07.1990 № 55-XII
5. Джозеф Стиглиц: «Американская мечта превратилась в миф» ("Der Spiegel", Германия) 4-10-2012
6. Дж. Нейсбитт Мегатренды. АСТ, Ермак. 2003

РЕЗЮМЕ:

В условиях антикризисной политики системная организация хозяйственного контроля приобретает роль регулятора по отношению к экономическим процессам на всех уровнях ведения хозяйства.

Ключевые слова: глобализация, интеграция, устойчивость хозяйственного механизма, фактические издержки производства, хозяйственный контроль, факторы экономического роста

РЕЗЮМЕ

В умовах антикризової політики системна організація господарського контролю набуває роль регулятора по відношенню до економічних

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ И ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ: РЕГИОНАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

процесів на всіх рівнях господарювання.

Ключові слова: глобалізація, інтеграція, стійкість господарського механізму, фактичні витрати виробництва, господарський контроль, чинники економічного зростання

SUMMARY

In the anti-crisis policy and economic control system organization acquires a regulatory role in relation to economic processes at all levels of the economy.

Key words: globalization, integration, stability of economic mechanism, actual costs of production, economic control, factors of the economy growing

INDUSTRIAL COOPERATION AND THEIR INFLUENCE ON THE ENTERPRISES ACTING

Nowak D., dr hab. prof. Państwowa Wyższa Szkoła Zawodowa w Kaliszu

1. Conception of the international cooperation and collaboration

The term of cooperation among enterprises has been variously characterized as “collaboration”, “partnership”, “joint production”, “joint activity” and so on. As a consequence of this varied terminology, there is no consensus on a formal construct of “cooperation” [Deepen et al. 2008, p. 75].

The most simplified definition is that it is joint activity of entities in order to realize the individual or mutual aims. Cooperation is an effort by two or more organizations to achieve results that they cannot achieve by working in isolation [Morgan and Hunt 1994, p. 26; Huxman 1996, p. 6; Turner and others 2000, p. 16]. They emphasize the proactive aspect of cooperation versus being coerced to take interdependent action. Similarly, J. C. Anderson and J. Narus [1990, p. 45] treat cooperation as “similar or complementary coordinated actions taken by firms in interdependent relationships to achieve mutual outcomes or singular outcomes with expected reciprocation over time”.

Interorganizational cooperation reflects the abilities of two or more firms to collaborate and work together in a joint fashion toward their respective goals [Bengtsson and Kock 1999, s. 181]. Cooperation could be defined as an agreement between firms about the appropriate role and scope of the both firms and the coordination of works so that activities are integrated for maximum effectiveness and efficiency for both parties [Metcalf and Frear 1993, p. 63-85].

Thus, it may be indicated that it is „... joint action of few persons, enterprises or companies, regulated by the agreement and aiming at achieving the determined purpose” [Praktyczny Słownik Współczesnej Polszczyzny 1998, p. 16]. It is identified with the shared activity of economic subjects which realize tasks connected with the determined chain of value. It is emphasized that it is practice which consists in the collaboration of two or more enterprises within the same or different, but connected with oneself, production processes in order to fulfill the determined task [Wielka Encyklopedia PWN, p. 332]. It should be understood as joint action, collaboration, the form of the work organization, the supply, the suppliers, the production cooperation of enterprises [Janasz 2000, p. 164].

According to Metcalf [Metcalf et al., 1992 p. 27] cooperation is a product of the exchange episodes that take place between buyer and seller. Cooperation refers to the extent that the work of buyer and seller is coordinate, e.g. by intentionally seeking common goals and willingness to engage in behaviour that maintains a mutually beneficial relationship.

Cooperation is also identified with the analogous or complementary coordinating activity, performed by the organizations in business relations in order to achieve individual or agreeable purposes with simultaneous expectation of repaying in the determined period [Anderson, Hakansson and Johanson 1994, s. 58; Wiertz et al. 2004, p. 428]. The presented definition emphasizes the reciprocity principle, i.e. expectation of the revenge of one side from the second side in return for the action carried out which they were profiting from and which the organization wouldn't obtain acting on its own.

Cooperation is also considered as an opposite of competition and is described as coordinating activity [Balabanis 1998, p. 27]. The coordination is understood as the standard of the collaboration and joint action, in the result of which the activity of the organization is adapted for itself with the maximum effectiveness and efficiency.

According to T. K. Das and B. S. Tenga [1998, p. 491-512] cooperation means that partners creating the cooperative arrangement are rather prone to carry out one another compatible undertakings than to act opportunistically. The term cooperation also suggests that partners are acting according to the truth and they are involved in the creation of the agreement. It obliges to keep the altruistic behaviour, mutual confidence and the pro-social activity. There is required an absolute and endless confidence which is treated as the basic element of the relation enabling the organizations to fully exploit their potential [Geyskens, Steenkamp and Kumar 1998, p. 224]. It becomes the preliminary condition of the created relations and determines the level, the scope and conditions of future action. It is emphasized that the high level confidence lets the enterprises to coordinate activity and a joint effort causes the realization of planned purposes, the outcome of which significantly exceeds the results which companies would achieve in the case of independent action. And so cooperation is an indication of willingness to compromise among companies, irrespective of the origin it comes from whether the confidence based on the relation (result of earlier interactions and mutual understanding) whether from the confidence based on the clean calculation (forced by the effective managing or realization of the strategic purposes) Dyer 1997, p. 535]. It should be also emphasized that the development of cooperation, entering higher levels of the interdependence are connected with non-coercive usage of the bargaining power of partner with the dominating position. Thus, confidence becomes the preliminary and necessary condition of every cooperation.

Cooperation is also treated like an idiosyncrasy of the relation which is formed between acting together participants of the market, consisting of mutual understanding, coincident purposes and values and aspiring to the joint work in order to achieve identical results. The consensus of the field and the scope of activity refers to the agreement between the participants of the arrangement in relation to the manufactured products and service of markets. However, it also refers to the function everyone performs in the formed alliance. The increase in the level of the domain compatibility and the scope of the cooperation contributes to the increase in the level of collaboration and inversely the low compatibility weakens the cooperative connections [Sibley and Michie 1982, p. 25]. So that the cooperative arrangement applies effectively as the system, it has to work out the procedure in relation to the collaboration and the coordination. This procedure should contain four desiderata [Sibley and Michie 1982, p. 25]:

- determining the appropriate position and responsibilities of all participants,
- accepted norms, relations, principles and procedures serving for achieving their goals,
- motives and incentives for individual participants carrying out the project,
- locus the authority.

Therefore, it is possible to define it as the cooperation of companies allowing them to obtain additional mutual benefits in the process of achieving different individual aims subordinated to achieve their superior goal for which the given agreement was appointed. Thus, it is ... “arrangement of relationships and relations between subjects, among which one – as the producer of the manufactured product – use the help of different subjects. In this arrangement they are the cooperators contributing to the manufactured product their specialist input in the form of half-products, semi-finished products, aggregates, componentry or other components, or specialist technological operations essential to its production ...” [Encyklopedia biznesu 1995, p. 446]. It is emphasized that cooperation of enterprises results from a few premises [Kaczmarek 2000, p. 29]: