

СЕКЦІЯ 3

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 334.012.33

Бочарова Ю.Г.

*кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної економіки та туризму
Донецького національного університету економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського*

КОНКУРЕНТНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО АБО КООПЕРАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ: СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Стаття присвячена визначенню сутності, основних факторів та цілей розвитку конкурентного співробітництва або кооперації. Визначено, що індикатором стану та особливостей перебігу процесу конкурентного співробітництва підприємств в умовах глобалізації виступає показник «Кількість угод ТНК зі злиттів та поглинань». Проведено аналіз особливостей конкурентного співробітництва підприємств у світі.

Ключові слова: конкуренція, співробітництво, кооперація, фактори розвитку конкурентного співробітництва, форми конкурентного співробітництва, злиття та поглинання, розвинені країни; країни, що розвиваються.

Бочарова Ю.Г. КОНКУРЕНТНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО ИЛИ КООПЕРАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ: СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Статья посвящена определению сущности, основных факторов и целей развития конкурентного сотрудничества или кооперации. Определено, что индикатором состояния и особенностей течения процесса конкурентного сотрудничества предприятий в условиях глобализации выступает показатель «Количество сделок ТНК по слияниям и поглощениям». Проведен анализ особенностей конкурентного сотрудничества предприятий в мире.

Ключевые слова: конкуренция, сотрудничество, кооперация, факторы развития конкурентного сотрудничества, формы конкурентного сотрудничества, слияния и поглощения, развитые страны, развивающиеся страны.

Bocharova U.G. THE COMPETITIVE COOPERATION BETWEEN ENTERPRISES: ESSENCE AND FEATURES OF THE DEVELOPMENT UNDER GLOBALIZATION CONDITIONS

The article deals with defining of the essence, main factors and goals of the competitive collaboration or cooperation. "Number of mergers and acquisitions" was determined as the status indicator and the characteristic of a process of competitive cooperation between enterprises in under globalization conditions. Features of competitive cooperation in the world were analyzed.

Keywords: competition, cooperation, factors of the competitive cooperation development, forms of competitive cooperation, mergers and acquisitions, developed countries, developing countries.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку світового господарства та міжнародних економічних відносин під впливом глобалізаційних процесів змінюються не лише ієрархічні зв'язки між світовими акторами, і, як наслідок, архітектура світогосподарської цілісності, але й визначальні принципи, на основі яких відбувається її подальше становлення та розвиток. Загальновизнаним є зростання у ході розгортання глобалізаційних процесів взаємозалежності як окремих суб'єктів господарювання, так і національних економік в цілому, що призводить до зміни розуміння фундаментальних принципів взаємодії. Так, Л.І. Федулова формулює таку зміну парадигми як заміну принципу «конкуренція з усіма, а співробітництво з обраними» на принцип «конкуренція з обраними, а співробітництво з іншими» [1].

Як результат, сьогодні все більш зрозумілим стає той факт, що забезпечення конкурентоспроможності кожного окремого «актора» глобальної економіки можливе лише за рахунок активного включення у глобалізаційні процеси та розширення конкурентного співробітництва. Враховуючи все зазначене вище, сьогодні існує нагальна потреба визначити основні напрями та особливості розвитку конкурентного співробітництва підприємств в умовах глобалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню особливостей конкуренції та взаємодії

суб'єктів господарювання в умовах глобалізації і, як наслідок, розвитку конкурентного співробітництва, сьогодні присвячено роботи багатьох вчених. Так, Л.І. Федулова з'ясовує особливості науково-виробничої кооперації компаній [1], В.Є. Новицький аналізує сучасні особливості міжнародного кооперування виробництва [2], Ніколь Голер фон Равенсбург дослідив моделі кооперативів підприємців у різних країнах світу [3], кооперативна та конкурентна поведінка взаємозалежних фірм у сфері нових технологій є предметом роботи Р. Гаруда [4], численні приклади конкурентного співробітництва з практики відомих західних компаній узагальнено в роботі А. Брандербурґера та Б. Нейлбаффа [5], у розробку інституційних засад спільного використання громадських ресурсів значний внесок зробив Е. Остром [6], сутність співробітництва та конфлікту з точки зору теорії ігор розкрито у роботі Т. Шеллінґа [7]. Однак, незважаючи на значний науковий інтерес, сьогодні дослідження у цьому напрямі є фрагментарними та не дозволяють визначити особливості розвитку процесу конкурентного співробітництва підприємств.

Постановка завдання. Таким чином, мета даної роботи полягає у визначенні сутності, основних напрямів та особливостей розвитку конкурентного співробітництва або кооперації підприємств в умовах глобалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Етимологічно слово «конкуренція» походить з латинської мови, від слова «concurrere», яке трактується як «стикатися», «зіштовхуватися» [8], і в найбільш широкому значенні розуміється як боротьба між економічними суб'єктами за оволодіння, розпорядження та використання економічних благ. Перші цілісні положення теорії конкуренції були сформульовані класиком політичної економії А. Смітом в середині XVIII ст. та розвинені Д. Рікардо, Дж. Мілем, Д. Робінсоном, Е. Чемберленом, А. Курно, К. Марксом, А. Маршалом, Й. Шумпетером, Ф. Хайнсом, М. Портером, Р. Нельсоном, С. Уінтером, Ш. Майталем, Р. Парком, П. Кругманом, С. Коеном та ін.

Протилежним за значенням є термін «кооперація» (від лат. «cooperatio» – співробітництво) як організація тривалих прямих виробничих зв'язків між підприємствами на основі поглиблення їх спеціалізації [8]. Як зазначає В.С. Новицький, «поняття кооперації праці або кооперації виробництва є одним з найуживаніших, а також фундаментальних в економічній науці... Кооперація, міжнародна кооперація мають об'єктивну природу та притаманні всім країнам, суспільствам з будь-яким соціально-економічним ладом... У найбільш узагальненому вигляді кооперація праці – це і абсолютна форма, і необхідний принцип поєднання трудових зусиль окремих індивідів. Тобто це – співробітництво суб'єктів господарювання...» [3].

Таким чином, конкурентне співробітництво або кооперація – є стратегічною альтернативою виключно конкурентної поведінки і передбачає співробітництво між економічними суб'єктами у суперницьтві за економічні блага. Відповідний тип взаємодії позначається в англійській літературі терміном «co-opetition» (див., наприклад, [4]). При цьому зазначено, що у різних випадках конкуренція та співробітництво можуть сполучатись у рамках конкурентного співробітництва у різних пропорціях, їх співвідношення може з часом змінюватись (від жорсткого суперництва до співпраці або навіть дружнього злиття) або концентруватись у різних сферах. Наочним та відомим прикладом останнього випадку є історія взаємодії компаній Samsung та Apple, які успішно співпрацюють у виробництві комплектуючих до своїх товарів, але часом ведуть безкомпромісну боротьбу у сфері маркетингу власних виробів. Так, А. Брандербурґер та Б. Нейлбафф стверджують, що «...Бізнес – це співробітництво, коли мова йде про випікання пирога, і конкуренція, коли стоїть питання про його поділ. Іншими словами, це Війна за Мир» [4, с. 15]. При цьому вони зазначають, що «...У світі, де бізнес – війна, є переможці та переможені... Однак сучасна ділова мова зовсім інша: необхідно уважно слухати клієнтів, співробітничати з постачальниками, створювати команди, стратегічні партнерства навіть із конкурентами... Комбінація конкуренції та співробітництва передбачає більш динамічні взаємовідносини між сторонами, ніж ... «конкуренція» та «співробітництво» самі по собі... Ми повинні конкурувати та співробітничати одночасно» [4]. Аналогічної думки дотримується і Т. Шеллінґ, стверджуючи, що у кожному конфлікті закладені не лише протилежні, а й спільні інтереси [5].

Як зазначає Ніколь Голер фон Равенсбург, в умовах глобалізації одночасно діють дві групи факторів: фактори, які стримують розвиток підприємницьких мереж та конкурентного співробітництва («Pull» factors); та фактори, які стимулюють розвиток підприємницьких мереж та кооперації («Push» factors).

Так, до факторів, які стимулюють розвиток підприємницьких мереж та конкурентного співробітництва він зараховує: розвиток інформаційних технологій, розвиток глобалізації та інтернаціоналізації, специфіку сучасного етапу розвитку та маркетингових циклів, підвищення вимог постачальників (тенденція до прийняття системних рішень). До факторів, які стримують розвиток підприємницьких мереж та кооперації належать: доступ до ринків та ресурсів, переваги спеціалізації та виробничі витрати, фактор часу (економія часу), переваги трансакційних витрат, наявність ефекту кривої досвіду [6]. При цьому Ніколь Голер фон Равенсбург стверджує, що, приймаючи рішення про конкурентну кооперацію, малі та середні підприємства керуються двома групами завдань: 1) пов'язаних зі зміною кількісних параметрів діяльності підприємств (підвищенням ефективності); 2) пов'язаних зі зміною якісних параметрів діяльності підприємств.

Так, до першої групи завдань автор відносить: економію від масштабу (зокрема спільне використання та розподіл ресурсів, об'єктів і ризиків); доступ до нових (вітчизняних і зарубіжних) товарних ринків (зокрема участь у великих державних тендерах); більш легкий доступ до фінансових ресурсів (полегшення доступу до фінансування); зменшення постійних витрат за рахунок вертикальної та/або горизонтальної інтеграції ланцюжків цінності, спільних НДДКР, використання стандартних компонентів та спільної логістики, маркетингу; розширення ринків через загальний маркетинг та збут; диверсифікація споживачів та ринків; більш стабільні відносини із споживачами та виробниками; розподіл ризиків за допомогою спільного фінансування та/або діяльності; управління навчанням та розвитком; скорочення циклів розвитку.

До другої групи належать нові матеріали, процеси та продукти, які можуть бути створені за рахунок об'єднання взаємодоповнюючих НДДКР, системи рішень на основі комбінації продуктів; наближення до споживачів (більш повне задоволення їх потреб – підвищення споживчої цінності продуктів); прискорення процесу передачі знань та модернізації (оновлення) технологій, розширення компетенції (навичок), стандартів та можливостей.

При цьому, як зазначає Ніколь Голер фон Равенсбург, найчастіше у своїй діяльності підприємства використовують такі організаційні форми конкурентного співробітництва (кооперації):

- децентралізована форма кооперування, в межах якої партнери функціонують незалежно та розділяють лише ресурси у межах одного або декількох процесів;

- «лідерська» (централізована) форма кооперування, в межах якої деякі функції виконує тільки один з партнерів;

- аутсорсингова форма кооперування, у межах якої компанії функціонують повністю незалежно одна від одної.

При цьому, як засвідчують результати дослідження автора роботи [6], ефекти від кооперування та сфери їх виникнення досить сильно відрізняються у розвинених країнах та країнами, що розвиваються. Так, у розвинених країнах більшість підприємств отримують ефект від кооперування – зниження витрат на закупівлю та вхід на ринок; у країнах, що розвиваються, – у сфері транспорту (транспортні витрати), входу на ринок та дистрибуції (табл. 1).

Таблиця 1

Зниження витрат, що досягається за рахунок конкурентного співробітництва між підприємствами у розвинених країнах та країнах, що розвиваються [6]

Зниження витрат у сфері	% кооперативів у країнах, що розвиваються	% кооперативів у розвинених країнах
Транспорт	14,29	11,76
Вхід на ринок	11,43	20,59
Дистрибуція	11,43	11,76
Закупівля	2,86	55,88

Як зазначає Р. Гаруд, «Рідко фірми володіють усіма необхідними ресурсами та компетенціями... Отже, фірми вступають у складний набір горизонтальних і вертикальних взаємозв'язків з іншими фірмами. Вертикальні взаємозв'язки виникають між партнерами, які співпрацюють, доповнюють один одного в комерціалізації нових технологій. Горизонтальні взаємозв'язки виникають між суперниками, які виробляють продукти-субститути на тому ж ринку» [7]. При цьому він зазначає, що на першій стадії (до виходу на ринок) особливості взаємодії підприємств будуються відповідно до рамок умов динамічної конкуренції, а на ринковій стадії – згідно з моделлю «структура-поведінка-продуктивність» [7] (табл. 2).

Таким чином, конкурентне співробітництво, або кооперація – це важлива складова стратегічного планування підприємств в умовах глобалізації.

Одним з індикаторів стану та особливостей перебігу процесу конкурентного співробітництва підприємств в умовах глобалізації є стан та динаміка показника «Злиття та поглинання».

Як свідчить проведений аналіз (табл. 3–4), протягом 2000–2013 рр., незважаючи на досить значну кількість укладених угод щодо злиттів та поглинань, сформувалась негативна динаміка зміни зазначеного показника. Так, якщо у 2000 р. у світі було укладено 10 576 угод зі злиттів та поглинань, то у 2013. – 8 624. Таким чином, протягом досліджуваного періоду кількість укладених угод зі злиттів та поглинань у світі зменшилася на 1 952. Це обумовлено, в першу чергу, зниженням рівня конкурентного співробітництва у напрямку ТНК розвинених країн. Так, протягом досліджуваного періоду кількість угод зі злиттів

Таблиця 2

Поведінка підприємств [7]

Типи підприємств	Рамкові умови динамічної конкуренції	Рамкові умови моделі «структура-поведінка-продуктивність» (the structure-conduct-performance framework)
Підприємства-суперники	Конкурентна поведінка: постійні інновації, створення технологічних переваг, формування інституціонального середовища в інтересах власних зусиль в області розвитку технологій.	Коопераційна поведінка: встановлення бар'єрів, диференціація, узгодження меж конкуренції.
Підприємства-партнери	Коопераційна поведінка: забезпечення гнучкого/взаємно адаптаційного зв'язку. Стан, що постійно змінюється: розробка технологій та невизначеність.	Конкурентна поведінка: забезпечення ринкової влади, примушення до кращої пропозиції. Особливий стан: поступові зміни.

та поглинань ТНК розвинених країн зменшилася на 2 599 (продаж) та на 3 036 (придбання), тоді як кількість угод країн, що розвиваються, збільшилася на 314 (продаж) та на 672 (придбання) (табл. 3).

Серед розвинених країн процес конкурентного співробітництва найбільш динамічно розвивався у країнах ЄС (особливо Об'єднаному Королівстві, Франції, Німеччині), а у межах країн, що розвиваються – у країнах Західної та Південно-Східної Азії (Китай).

Незважаючи на зазначену динаміку, ТНК розвинених країн продовжують залишатися лідерами у світі за кількістю угод зі злиттів та поглинань. Так, протягом 2000–2013 рр. на частку розвинених країн припадає в середньому 70% загальної кількості укладених угод зі злиттів та поглинань (на частку країн, що розвиваються, припадає в середньому 20% угод) (табл. 4).

Таблиця 3

Кількість злиттів та поглинань

Країни	Роки							Абсолютне відхилення
	2000	2005	2008	2010	2011	2012	2013	
Усього світ	10 576	9 524	11 300	10 178	10 397	9 794	8 624	-1 952
зокрема:								
Продаж								
Розвинені країни	8 489	7 143	7 950	6 631	6 915	6 658	5 890	-2 599
Країни, що розвиваються	1 923	2 153	2 790	2 730	2 853	2 574	2 237	314
зокрема країни з перехідною економікою	164	228	560	817	629	562	497	333
Найбідніші країни з високим рівнем заборгованості	34	35	59	54	58	63	61	27
Придбання								
Розвинені країни	9 317	7 522	8 646	7 289	7 719	7 121	6 281	-3 036
Країни, що розвиваються	956	1 475	1 897	2 035	1 931	1 902	1 628	672
зокрема країни з перехідною економікою	43	89	190	236	224	198	179	136
Найбідніші країни з високим рівнем заборгованості	9	5	11	7	7	7	7	-2

Таблиця 4

Кількість злиттів та поглинань, %

Країни	Роки							Абсолютне відхилення
	2000	2005	2008	2010	2011	2012	2013	
Усього світ	100	100	100	100	100	100	100	–
Продаж								
зокрема:								
Розвинені країни	80,3	75,0	70,4	65,2	66,5	68,0	68,3	-11,97
Країни, що розвиваються	18,2	22,6	24,7	26,8	27,4	26,3	25,9	7,76
зокрема країни з перехідною економікою	1,6	2,4	5,0	8,0	6,0	5,7	5,8	4,21
Найбідніші країни з високим рівнем заборгованості	0,3	0,4	0,5	0,5	0,6	0,6	0,7	0,39
Придбання								
Розвинені країни	88,1	79,0	76,5	71,6	74,2	72,7	72,8	-15,3
Країни, що розвиваються	9,0	15,5	16,8	20,0	18,6	19,4	18,9	9,8
зокрема країни з перехідною економікою	0,4	0,9	1,7	2,3	2,2	2,0	2,1	1,7
Найбідніші країни з високим рівнем заборгованості	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0

Однак, як свідчать дані таблиці 4, протягом досліджуваного періоду негативна динаміка абсолютних показників розвинених країн позначається і на відносних показниках.

Так, протягом 2000–2013 рр. частка угод зі злиттів та поглинань розвинених країн характеризується значним скороченням – із 80,3% (продаж) та 88,1% (придбання) у 2000 р. до 68,3% (продаж) та 72,8% (придбання) у 2013 р. – на 11,97% та 15,3% відповідно. Для порівняння, протягом досліджуваного періоду частка країн, що розвиваються, у загальній кількості угод зі злиттів та поглинань у світі збільшилася на 7,76% (продаж) та 9,8% (придбання) – з 18,2% (продаж) та 9% (придбання) у 2000 р. до 25,9% (продаж) та 9,8% (придбання) у 2013 р.

Висновки. З наведеного вище можна зробити такі висновки: конкурентне співробітництво або кооперація – це стратегічна альтернатива конкурентної поведінки суб'єктів господарювання, яка передбачає співробітництво у боротьбі між окремими економічними суб'єктами за оволодіння, розпорядження та використання ними економічних благ;

– усі фактори, що впливають на розвиток конкурентного співробітництва, можна умовно розділити на дві групи: стимулюючі та стримуючі фактори;

– ефекти від процесу конкурентного співробітництва досить сильно відрізняються у різних групах країн;

– конкурентне співробітництво отримало найбільший розвиток у розвинених країнах світу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Федулова Л.И. Производственная кооперация предприятий Украины и Российской Федерации [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://institutiones.com/general/1929-proizvodstvennaya-kooperaciya-predpriyatij-ukrainy-i-rossii.html>.
2. Новицький В.Є. Міжнародна економічна діяльність України [Текст]: Підручник / В.Є. Новицький. – К. : КНЕУ, 2003. – 948 с.
3. Ravensburg N.G. Economic and other benefits of the entrepreneurs' cooperative as a specific form of enterprise cluster [Electronic Resource]. – Mode of access : <http://www.copac.coop/publications/2011-ilo-copac-entrepreneurs%20cooperative.pdf>.
4. Raghu Garud Cooperation and competition behaviors during the process of creative destruction [Electronic Resource]. – Mode of access : <http://scripts.cac.psu.edu/users/r/rug14/65.Cooperative%20and%20competitive%20behaviors%20during%20the%20process%20of%20creative%20destruction.pdf>.
5. Бранденбургер А. Со-operation. Конкурентное сотрудничество в бизнесе / А. Бранденбургер, Б. Нейлбафф ; [пер. с англ.]. – М. : ООО «Кейс» : ООО «Омега-Л», 2002. – 352 с.
6. Остром Э. Управляя общим: эволюция институтов коллективной деятельности / Э. Остром ; пер. с англ. – М. : ИРИСЭН, Мысль, 2010. – 447 с.
7. Шеллинг Т. Стратегия конфликта / Т. Шеллинг ; [пер. с англ. Т. Даниловой, под ред. Ю. Кузнецова, К. Солина]. – М. : ИРИСЭН, 2007. – 366 с.
8. Большой экономический словарь / [под ред. А. Н. Азрилияна]. – 7-е изд., доп. – М. : Институт новой экономики, 2008. – 1 472 с.
9. World Investment Report 2014: Annex Tables [Electronic Resource]. – Mode of access : <http://unctad.org/en/Pages/DIAE/World%20Investment%20Report/Annex-Tables.aspx>.