

УДК 334.761:622

Галинська Ю. В.

Сумський державний університет

## ВЗАЄМОДІЯ ВИДОБУВНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ В УМОВАХ КООПЕТИЦІЇ

У статті визначено можливість колаборації між підприємствами паливодобувної галузі в умовах коопетиції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Акцентовано увагу на специфіці поєднання інтересів під час створення колабораційних альянсів між видобувними підприємствами України. Визначено основні фактори успішної колаборації підприємств у галузі природокористування на горизонтальному рівні.

**Ключові слова:** колаборація, державне регулювання, коопетиція, видобування природних ресурсів, узгодження інтересів колабораційного альянсу.

**Постановка проблеми.** Наприкінці ХХ ст. відбулися значні структурні зрушення в паливно-енергетичному комплексі, що призвело до зміни організаційних структур, наявної інституційної бази та методології державного регулювання не лише в енергетиці, а й у цілому в галузях природних монополій. На цей процес вплинули лібералізація та глобалізація світової торгівлі енергоресурсами і природними ресурсами взагалі. Нерівномірність розміщення запасів ресурсів призвела до зростання міжнародної торгівлі енергоресурсами, загострення конкуренції на світовому (нафтовому) і регіональних (природного газу, вугілля) ринках, а також до відповідних змін у структурній організації та інституційній базі енергетичних ринків.

Усе більше на перший план виходять соціально орієнтовані потреби суспільства, спрямовані на взаємодію бізнесу та влади. Благополуччя всередині країни, конкурентоспроможність держави почали безпосередньо залежати від масштабу корпоративної соціальної відповідальності, систему якої належить створити на базі взаємодії бізнесу і влади та апробувати на практиці [1].

Одним з основних напрямів, який не лише допомагає економічному зростанню країни, досягненню стратегічних і тактичних завдань розвитку соціально-економічних систем різних ієрархічних рівнів, є узгодження інтересів держави, суспільства та бізнесу як основних інститутів ринкової економіки. В умовах сучасної ринкової економіки все частіше розглядається триада «державна – суспільство – бізнес у різних сферах» як ефективний механізм взаємодії різних структур.

Бізнес є одним із головних факторів розвитку країни. Його ефективне функціонування залежить від багатьох умов, серед яких основними є форми й методи взаємодії з державою. Держава установлює правила функціонування ринкової економіки, визначає рівень свободи та незалежності учасників бізнес-процесу, а також форми й методи державної участі щодо вирішення можливих конфліктів [3].

Регламентуючи, обмежуючи інтереси бізнес-учасників і заохочуючи ефективну співпрацю, держава тим самим виконує одну зі своїх основних функцій і обов'язків – узгодження інтересів усіх спільнот для досягнення загальних цілей [8]. Однак і надмірне втручання держави в справи бізнес-структур негативно впливає на інтереси суспільства. Реакцією бізнесу на неправомірне втручання держави у сферу економічної діяльності, як правило, стає зниження ділової активності, збільшення тіньового бізнесу, виведення капіталу за кордон, що призводить до падіння темпів економічного розвитку.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблемам управління рентаю на рівні підприємства в сучасній економічній науці присвячено дослідження таких учених, як: С.Г. Вегера, В.М. Жук,

Т.П. Остапчук, Д.А. Панков, О.В. Вороновська, І.В. Замула. Проблемами вивчення міжкорпоративної взаємодії господарюючих суб'єктів займалися В. Бурков, А. Заложнева, М. Юджевич, П. Бурдье, Б. Вэллман, Г. Зиммель, Э. Шик, Дж. Коулман, М. Гранноветтер, Ф. Фукуяма, Л. Тевено, Ф. Ле Руа, А. Фернандез, М. Аоки, Ф. Вельтер, К. Імаї, М. Кастельс, Т. Каутонен, У. Паулл, Л. Сміт-Дор, О. Фавро, Р. Нурєєв, А. Олейнік, В. Радаєв, В. Тамбовцев та ін.

**Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Таким чином, узгодження інтересів та об'єднання зусиль усіх учасників альянсів (державна – суспільство – підприємство, підприємство – підприємство, держава – підприємство і т. д.) необхідні для досягнення загальних цілей: одержання вигоди від комплексного використання механізмів перерозподілу суспільних благ і ризиків, формування лояльної цінової політики на ресурс, товар та підвищення рівня добробуту громадян країни. У зв'язку із цим сучасні правила ведення бізнесу все частіше змушують шукати нові форми співпраці, за яких об'єднання зусиль для досягнення певної мети стає не лише продуктивною, конкурентно вигідною, модною, а й ефективною формою співпраці.

**Мета статті** полягає у дослідженні колаборації між підприємствами паливодобувної галузі в умовах коопетиції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Колаборація в сучасному світі, мабуть, – одна з найбільш популярних форм співпраці. Дуже часто, поєднуючи свої інтереси заради створення інноваційного продукту чи послуги, фірми отримують надприбутки та створюють позитивний імідж для своїх підприємств. Однак є й протилежні приклади, коли успішні поодинокі компанії, об'єднуючи свої технології, знання та цілі, зіштовхуються з проблемами конкуренції та запозиченнями ідей один одного. Тому, на нашу думку, важливо визначити основні фактори співпраці агентів, що сприяють успіху в умовах колаборації.

У 1992 р. Mattessich і Monsey опрацювали 18 досліджень за період із 1975 до 1991 р., щоб відповісти на запитання: які фактори впливають на успіх співпраці? Загалом вони виявили 19 факторів та поділили їх на шість груп: довкілля, учасники, процес/структура, комунікація, мета і ресурс. При цьому основним фактором Mattessich і Monsey виділяють «неформальні відносини, що існують без будь-якої певної зазвичай місії, структури або планування зусиль» [1]. Schrege (1995) визначив співробітництво в контексті створення цінності, як «процес спільного створення: двома і більше особами із взаємодоповнюючими навичками, взаємодіючими для створення інноваційного товару».

При цьому він назвав 13 показників, що впливають на співпрацю: компетентність; загальна мета; взаємна повага; терпимість і довіра; створення та маніпулювання спільним простором; множинні форми своєї ролі в команді; безперервне, але не постійне спілкування; формальне й неформальне середовище; чітке розмежування відповідальності без обмежувальних кордонів; рішення повинні ухвалюватися на основі консенсусу; фізична присутність не є обов'язковою; виборче використання сторонніх для додаткових ідей та інформації, а також людський фактор. Schrege довів, що найважливіший фактор за колабораційної співпраці – це людський ресурс. Shelbourn (2007) і Kanter (1994) також установили, що людський фактор більшою мірою, ніж технології, є ключовим компонентом у співпраці. Безумовно, ми погоджуємося із цією тезою щодо значущості людського фактору за функціонування колабораційних альянсів, але є низка причин, що впливають на колаборацію на горизонтальному рівні саме в галузі природокористування.

Метою цієї статті є визначення можливості колаборації видобувних підприємств України на горизонтальному рівні та в умовах кооперації, які враховують специфіку паливобувної галузі та недосконалий тип конкуренції на ринку.

У 2016–2017 рр. ми дослідили 26 праць, спрямованих на виявлення переваг та недоліків під час застосування колабораційних механізмів у господарській діяльності в період із 1998 до 2015 р. Нашими завданнями були виявлення основних факторів успіху за колабораційної взаємодії та дослідження того, що змінилося у ставленні до колаборації з 1992 р. У дослідженні одним із запитань було: які фактори впливають на успіх співпраці на горизонтальному рівні? Ми виявили 23 фактори успіху співпраці в колабораційних альянсах в умовах сучасної економіки. Цікаво те, що в нашому дослідженні (2016–2017) та дослідженні Mattessich і Monsey (1992) були виявлені збіжні фактори, тому ми змогли визначити «сильні» показники, що найбільше впливають на позитивний колабораційний результат. Виявлені фактори були об'єднані у сім груп: комунікація всередині альянсу, конкуренція, об'єднання ресурсів для створення товару/послуги, розподіл відповідальності за ризики, роль держави у заохочення до співпраці, чіткий розподіл обов'язків та повага один до одного всередині альянсу (рис. 1).

Виявлені фактори держави засвідчують, що, крім зазначеного основного «людського» фактору, для успішної колаборації також дуже важливі транспарентність процесів, які відбуваються під час взаємодії учасників, роль держави та конкуренція. За допомогою коопетиційних процесів (кооперація конкурентів) установлюються неформальні зв'язки, що допомагають більш ефективно співпрацювати та створювати інноваційний товар чи послугу.

Також проведені дослідження допомогли нам сформулювати основні переваги коопераційних альянсів для підприємств у галузі природокористування.

#### Основні переваги колабораційних альянсів:

1. Допомагають вирішити проблеми дефіциту креативних ідей та ефективних рішень, знайти нові інтелектуальні ресурси, ефективні способи їх інноваційної мобілізації для підтримання органів держави щодо пошуку перспективних траєкторій розвитку країн і регіонів, стратегій економічної еволюції.

2. На мікрорівні у колаборації втілюється конвергенція інтересів найбільш передових суб'єктів глобальної економічної системи, що шукають новаторські рішення модернізації або трансформації складу і структури вироблених товарів за допомогою створення (більш досконалих генерацій різного рівня та масштабу) чи переходу до принципу нових продуктів, пропонування наступним технологічним укладом на основі впровадження у виробництво «набору технологій» загального і спеціального застосування.

3. Допомагають у формуванні продуктів нових генерацій, утворених на досягненнях попередніх укладів, що визначають домінуючі переваги створеного в їх рамках товару: специфіку його корисності та вартості, що неминуче буде виражатися в його цінності й конкурентоспроможності.

4. Колаборація дає змогу досягати спільних цілей, за яких на принципах згоди і довіри відбуваються взаємовигідний обмін знаннями, навчання учасників для підвищення компетенцій, виробництво інноваційних продуктів зі значним інтелектуальним компонентом для просування на ринок та досягнення значущих кумулятивних ефектів.

5. Учасники колабораційних альянсів швидше переходять до інноваційного типу зростання і тим самим розвиваються найбільш стійко, зміцнюючи конкурентний потенціал підприємств. І навпаки, на територіях, де природно-ринковий хід колаборації інтересів підприємств гальмується різного роду бар'єрами (адміністративними, бюрократичними, інфраструктурними та ін.), спостерігаються відставання в інноваціях, диверсифікації виробництва та залученні інноваційних технологій під час видобування природних ресурсів та, як наслідок, у динамізмі розвитку.

Напрями взаємодії альянсів дають нові можливості для розроблення політики, спрямованої на формування та підвищення конкурентоспроможності суб'єкта економічної діяльності, що діє в різних масштабах (фірма, регіон, країна, міжнародний рівень), за рахунок подолання обмежень, які накладаються конкуренцією, і появи стратегічних переваг, що виникають унаслідок об'єднання (зростання продуктивності праці, зниження витрат виробництва), оскільки ефект від спільних дій вищий від простих сум індивідуальних зусиль.



Рис. 1. Фактори співпраці, що сприяють успіху в умовах колаборації

**Для успішної колаборації підприємств у природокористуванні ми визначили основні принципи співпраці:**

**1. Принцип партисипативності** – означає здатність підприємств продукувати створення соціальних цінностей для своїх клієнтів та суспільства у цілому при кооперації з іншими підприємствами.

**2. Принцип збалансування інтересів учасників колабораційних альянсів** у соціальній, економічній та екологічній сферах. Цей принцип дає змогу визначити першочергові інтереси кожного з учасників та забезпечити виконання соціальних відповідностей кожного з них, що у цілому підвищує рівень соціальної відповідальності всього колабораційного альянсу.

**3. Принцип толерантності до ризиків** означає, що кожен з учасників має певні ризики щодо забезпечення соціо-еколого-економічної відповідальності у своїй діяльності, зумовленій колабораційними відносинами. Ці ризики повинні узгоджувати всі учасники альянсу та брати до уваги під час формування антикризової політики у соціальній, економічній та природозахисній сферах.

**4. Принцип екологічної спрямованості колабораційного альянсу** означає, що кожний з учасників альянсу під час визначення своєї політики й стратегії розвитку повинен забезпечити виконання принципів екологічного відтворення для реалізації інтересів нинішніх та майбутніх поколінь.

**5. Принцип щодо забезпечення соціально-економічної відповідальності колабораційної етики** означає відповідність стандартам етичного ведення бізнесу у природокористуванні та забезпечення тим самим необхідного рівня соціальної відповідальності.

**6. Принцип транспарентності (прозорості)** у відносинах учасників колабораційного альянсу означає, що кожен з учасників альянсу повинен відповідати за раціональне та ефективне використання коштів унаслідок перерозподілу рентних доходів від видобування природних ресурсів.

Незважаючи на наявні позитивні перспективи створення колабораційних альянсів на горизонтальному рівні, ми виявили низку факторів, що можуть нівелювати позитивні результати від створення альянсів.

Проблема полягає у тому, що для підприємств паливобудовної галузі не завжди підходять дослідження для товарно-виробничих підприємств та фірм. Саме видобувні підприємства всіх форм власності утворюють природно-ресурсну ренту від видобування природних ресурсів та перераховують цей додатковий дохід до державного бюджету України через рентні платежі. Нараховуються рентні платежі на обсяг видобування, тобто на дохід підприємства. Таким чином, чим більший дохід, тим більше необхідно віддати підприємству рентного доходу до державного бюджету, тому сьогодні власники видобувних підприємств віддають перевагу залишити все як є та не впроваджувати нових організаційних форм, особливо якщо це пов'язано з додатковими витратами. *Якщо вертикальна кооперація пов'язана із соціально орієнтованим спрямуванням і розподілом природно-ресурсної ренти, спрямованої на соціальний, екологічний та економічний розвиток місцевих громад, підприємства та держави у цілому, то за горизонтальної кооперації позитивні результати не такі явні та викликають сумніви у власників і топ-менеджерів видобувних підприємств.*

**Висновки.** Проведені дослідження за допомогою емпіричних, статистичних та методу Дельфі показали, що взаємодія паливобудовних підприємств – це дуже специфічна тема, яка потребує детального розгляду.

По-перше, видобувні підприємства можуть бути як державної, так і приватної власності. Відповідно, власник може бути не зацікавлений у кооперації на будь-якому рівні або ж, навпаки, маючи достатньо ресурсів, власник може позитивно реагувати на впровадження механізму кооперації для створення інноваційного продукту чи технології. Багато науковців відзначають важливість коопетиції для створення інноваційного продукту (Belderbos et al., 2004; Cassima and Veugelers, 2006; Nieto and Santamaria, 2007; Tomilson, 2010; Yami et al., 2010; Le Roy et al., 2013) та впровадження альянсів взаємодії, що засвідчують вертикальну співпрацю або горизонтальну форму організації, необхідну для виникнення нових технічних та економічних показників, оскільки вони сприяють доступу до інформації про нові потреби й нові способи виробництва (Cassiman and Veugelers, 2006).

По-друге, видобувні підприємства можуть бути конкурентами один одному в рамках одного ринку, тому співпраця з конкурентом може відлякувати щодо втрати нових технологій видобування, не відповідати транспарентним відносинам між учасниками кооперації та необхідності додаткових витрат на створення науково-експертної групи, учасники якої є представниками різних підприємств, для роботи в рамках кооперації. При цьому дослідження науковців світу доводять, що кооперація конкурентів на одному ринку не завжди є продуктивною і побоювання втрати технології та переваги завжди перемагає. Дослідження Le Roy, Roberts and Lash (2013) показали, що співпраця з конкурентами позитивно впливає на продуктивність інновацій. Nieto and Santamaria (2007) засвідчили, що співпраця з конкурентами негативно впливає на новизну інновацій. Belderbos et al. (2004) доводять, що співпраця з конкурентами позитивно впливає на зростання продуктивності праці, а також зростання інноваційних продаж. Автори відзначають, що кооперація конкурентів на різних ринках проходить більш ефективно.

По-третє, враховуючи специфіку підприємств природокористування, а саме те, що деякі природні ресурси мають вичерпний характер і видобування цих ресурсів контролюється державою, кооперація видобувних підприємств на горизонтальному рівні на одному ринку – це питання державної безпеки.

Кооперація видобувних підприємств-конкурентів на різних ринках сприяє інвестуванню в національну економіку закордонного капіталу через нові технології, фінансові ресурси та ін. З одного боку, це позитивні наслідки кооперації, що будуть сприяти зростанню обсягу видобування ресурсів, а з іншого – це провокує нерегульоване видобування природних ресурсів, їх вичерпність та еколого-економічні наслідки в регіонах, де видобуваються природні ресурси. Як зазначає О. Гаврилишин (2011), інвестування закордонного капіталу в національну економіку на видобування ресурсів провокує захоплення країни через виснаження природно-ресурсного потенціалу.

Проблема полягає у тому, що необхідно враховувати всі загрози та ризики під час кооперації видобувних підприємств на горизонтальному рівні як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку.

По-четверте, незважаючи на всі загрози, респонденти (15 респондентів провідних видобувних підприємств України, серед яких – власники та топ-менеджери компаній) свідчать про можливість кооперації видобувних підприємств на горизонтальному рівні як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. Але ця співпраця повинна бути чітко регламентована, щоб не зачепити інтереси безпеки країни.

**Список використаних джерел:**

1. Etzkowitz H., Ranga M. A Triple Helix System for Knowledge – based Regional Development: From « Spheres» to «Spaces» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.triplehelixconference.org/th/8/downloads/Theme-Paper.pdf>.
2. A. Schottle, S. Haghsheeno, F. Gehbauer «Defining cooperation and collaboration in the context of lean construction» // Teaching Lean Construction, proceeding IGLC-22, Oslo, Norway, June 2014. – P. 1269–1280.
3. Козловская О.В. Особенности формирования инновационной конкуренции в условиях глобализацию / О.В. Козловская, Е.Н. Акерман // Экономика. – 2010. – № 2(10).
4. Coopetition [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ctv.es/USERS/romanz/coopet.htm>.
5. Polenske K.R. Competition, Collaboration and Cooperation: An Uneasy Triangle in Networks of Firms and Regions // Regional Studies. – 2004. – Vol. 38. – № 9. – P. 1029–1043.
6. Иншаков О.В. Коллаборация как глобальная форма организации экономики знаний / О.В. Иншаков // Экономика региона. – 2013. – № 3. – С. 38–45.
7. Robert-Jan Smith. Boosting Industrial Competitiveness through Public-Private Partnerships in the Field of Research and Innovation/ Public-Private Partnerships in Europe [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.eipa.eu/files/repository/20130322092835\\_MBU\\_EuropeanFiles\\_PPPinEurope.pdf](http://www.eipa.eu/files/repository/20130322092835_MBU_EuropeanFiles_PPPinEurope.pdf).
8. Berzhanir A.L. International experience ensure interoperability between business and government in economic systems. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://dspace.udpu.org.ua:8080/jspui/bitstream/6789/3999/1/Vzaemod\\_vlady\\_i\\_biznesu.pdf](http://dspace.udpu.org.ua:8080/jspui/bitstream/6789/3999/1/Vzaemod_vlady_i_biznesu.pdf).
9. Belderbos R.M. Carree and B. Lokshin, 2004, ‘Cooperative R&D and Firm Performance, Research Policy,’ 33. – P. 1477–1492.
10. Belderbos R.M. Carree and B. Lokshin, 2006, “Complementarity in R&D cooperation strategies”, Review of Industrial Organization,’ 28. – P. 401–426.
11. Cassiman B. and R. Veugelers, 2006, “In search of complementarity in innovation strategy: internal R&D and external knowledge acquisition”, Management Science, 52. – P. 68–82.
12. Kanter R.M. Collaborative Advantage: The Art of Alliances // Harvard Business Review. – 1994. – № 72(4). – P. 96–108.
13. Mattessich P.W., Monsey B.R. Collaboration: What makes it work. Saint Paul, MN: Amherst H. Wilder Foundation, 1992.
14. Nietoa M.J., Santamaria L. The importance of diverse collaborative networks for the novelty of product innovation // Technovation. – 2007. – 27. – P. 367–377.
15. Fernandez A.S., Le Roy F. Pourquoi coopérer avec les concurrents? Une approche par la RBV / Revue Française de Gestion. – 2010. – Vol. 36. – P. 155–170.
16. Santamaria L., Surroca J. Matching the goals and impacts of R&D collaboration // European Management Review. – 2010. – № 8. – P. 95–109.
17. Schrage M. No more teams! : Mastering the dynamics of creative collaboration. Currency Doubleday. – New York, 1995.
18. Shelbourn M., Bouchlaghem N.M., Anumba C. and Carrillo P. Planning and implementation of effective collaboration in construction projects // Construction Innovation. – 2007. – № 7(4). – P. 357–377.
19. Tomlinson P.R. Co-operative ties and innovation: Some new evidence for UK manufacturing // Research Policy. – 2010. – № 39. – P. 762–775.
20. Yami S., S. Castaldo, G.B. Dagnino, F. Le Roy and W. Czakon Introduction – Coopetition strategies: Towards a New Form of Interorganizational Dynamics? in Yami S., S. Castaldo, G.B. Dagnino and F. Le Roy (eds), Coopetition: winning strategies for the 21st century, Edward Elgar, Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA. – 2010. – P. 1–16.

**Галинская Ю. В.**

Сумский государственный университет

**ВЗАИМОДЕЙСТВИЕ ДОБЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ КООПЕТИЦИИ****Резюме**

Исследована возможность коллаборации предприятий природопользования в условиях коопетиции как на внутреннем, так и на внешнем рынках. Акцентируется внимание на специфике согласования интересов при создании коллаборационных альянсов между добывающими предприятиями Украины. Определены основные факторы успешной коллаборации предприятий в области природопользования на горизонтальном уровне.

**Ключевые слова:** коллаборация, государственное регулирование, коопетиция, добыча природных ресурсов, согласование интересов коллаборационного альянса.

**Halynska Y. V.**

Sumy State University

**INTERACTION OF EXTRACTING ENTERPRISES OF UKRAINE IN THE CONDITIONS OF COOPETITION****Summary**

The article defines the possibility of collaboration between enterprises of the fuel-extracting industry under conditions of co-opetition both on the domestic and foreign markets. Attention is focused on the specifics of the combination of interests in the creation of collaborative alliances between extractive enterprises in Ukraine. The main factors of successful cooperation of enterprises in the field of nature management at the horizontal level are determined.

**Keywords:** collaboration, state regulation, co-opetition, extraction of natural resources, coordination of interests of the cooperative alliance.