

## КООПЕРАЦІЯ ЯК СПОСІБ ЗМІЦНЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПОЗИЦІЙ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

О. М. Николук, к.е.н.

Житомирський національний агроекологічний університет

*Обґрунтовано, що кооперацію слід розглядати як один із способів підвищення конкурентоспроможності виробників сільськогосподарської продукції. Доведено можливість використання методу DEA з метою виявлення потенційних можливостей зміцнення конкурентних позицій суб'єктів сільського господарства.*

**Постановка проблеми.** У сучасних умовах господарська діяльність виробників сільськогосподарської продукції на кооперативних засадах розглядається як один із найбільш дієвих способів вирішення цілої сукупності проблем, які, в свою чергу, прямо або опосередковано пов'язані із конкурентоздатністю суб'єктів підприємництва. Однак, конкуренцію, що лежить в основі конкурентоспроможності, часто ставлять на противагу кооперації. Відтак, постає питання про обґрунтованість та доцільність співробітництва сільськогосподарських підприємств на умовах кооперації з метою зміцнення їх конкурентних позицій.

**Аналіз останніх досліджень.** Новітні концепції випередження конкурентів відхиляють традиційний принцип конкурентної боротьби «один виграє – інший втрачає» [5, 2]. Так, американський економіст Ф. Мур порівнює господарську діяльність як економічну систему із екосистемою, де поряд із видовою та міжвидовою боротьбою існує також видова та міжвидова взаємозалежність і, відповідно, співробітництво. Спираючись на зазначене, до невід'ємних характеристик екосистеми вчений відніс конкуренцію, еволюцію та кооперацію. Також він встановив, що успіх окремої бізнес-одиниці, як складової бізнес-екосистеми, залежить від рівня розвитку самої системи. Тому підприємство має задовольняти не власні потреби, а забезпечувати розвиток і зростання (коеволюцію) екосистеми в якості її лідера.

Концепцію коеволюційного розвитку фірми підтримали американські вчені-економісти М. Брандербургер та Дж. Нейлбафф [2]. Згідно з їх теорією, бізнес представляє собою не просто конкурентну боротьбу, а співконкурування, що приймає вигляд гри та передбачає співіснування конкуренції та кооперації. Дослідники стверджують, що створити нову гру (екосистему) можна шляхом трансформації вже існуючої системи за допомогою зміни якомога більшої кількості її компонентів. При цьому, на відміну від Ф. Мура, який розглядав складові

системи господарської діяльності в контексті стадій коеволуційного розвитку, М. Брандербургер та Дж. Нейлбафф систематизували елементи гри залежно від об'єкту управлінського впливу. Так, до учасників гри (конкурентів) вони додали вартості (цінності, які привнесли гравці у гру), правила гри, тактику (варіанти дій гравців щодо отримання конкурентних переваг) і межі гри [2, с. 65-66]. Г. Хамел та К. Прахалад також наголошують на доцільності об'єднання (кооптації) конкурентів, яке, в тому числі, може здійснюватись на кооперативних засадах, з метою боротьби проти спільного суперника [1, с. 152]. Наведені підходи доводять обгрунтованість співробітництва конкурентів на кооперативних засадах з метою підвищення їх рівня конкурентоспроможності. Водночас, наведені теоретичні положення потребують практичної реалізації та визначення, на скільки співробітництво та кооперація є вигідними у контексті підвищення рівня конкурентоспроможності.

**Мета та методика дослідження.** Об'єктом дослідження є процес підвищення рівня конкурентоспроможності шляхом співробітництва конкурентів на кооперативних засадах. Метою дослідження є обгрунтування доцільності організації взаємовідносин між сільськогосподарськими підприємствами на принципах кооперації. Теоретичну та методологічну основу дослідження ролі кооперації у формування та підвищенні рівня конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств становлять положення фундаментальної економічної теорії, а також системного підходу до вивчення економічних об'єктів, процесів та явищ. У процесі дослідження використано традиційні абстрактно-логічні методи, а також метод аналізу поверхні обгортання – *Data Envelopment Analysis*, DEA. У зарубіжній літературі цей метод використовується для оцінки ефективності функціонування однорідних об'єктів. При цьому, ефективність окремого об'єкту оцінюється у порівнянні із межею його виробничих можливостей. Співпадіння фактичної ефективності із максимально можливою характерне для найбільш успішних суб'єктів господарювання – лідерів досліджуваної сукупності.

Механізм застосування DEA полягає у наступному: досліджувані об'єкти включають  $n$  однорідних величин:  $\theta = (\theta_1, \theta_2, \dots, \theta_k, \dots, \theta_n)$ . Кожна величина має  $m$  входів та  $s$  виходів. Тоді для кожної одиниці сукупності вектор входу матиме вигляд:  $X_j = (x_{j1}, x_{j2}, \dots, x_{jm})$ , а вектор виходу –  $Y_j = (y_{j1}, y_{j2}, \dots, y_{jn})$ . Загалом показники входу позначено як вектор  $\bar{X}$ , який має розмір  $(m \times n)$ , де  $m$  – кількість показників входу, а  $n$  – обсяг сукупності досліджуваних об'єктів. Матриця вихідних даних  $Y$  має розмір  $(s \times n)$ ,

де  $s$  – кількість показників виходу. Математична модель у формалізованому вигляді має вигляд [3, с. 24-25; 4, с. 353]:

$$\sum_{i=1}^s v_i y_{ik} \rightarrow \max ,$$

$$\text{при обмеженнях: } \sum_{j=1}^m u_j x_{jk} = 1; \quad \sum_{i=1}^s v_i y_{ik} - \sum_{j=1}^m u_j y_{jk} \leq 0 \text{ для всіх}$$

підприємств;  $v_i, u_j \geq 0$  для всіх підприємств, де  $v_i$  – шуканий набір вагових коефіцієнтів ефективності, вектор яких відображає ступінь подібності  $i$ -го ресурсу іншим об'єктам досліджуваної сукупності;  $u_j$  – оцінка можливого зростання значень вихідних (результативних) змінних при наявних входах.

Ті об'єкти оцінювання, критерій оптимальності яких рівний одиниці, є лідерами. Інші ж визначаються як аутсайтери. У процесі аналізу використано спеціальний програмний продукт DEA-методології – надбудова для Excel DEAFrontier.

**Результати дослідження.** Дослідження ролі кооперації у забезпеченні конкурентоспроможності пов'язано із аналізом меж його внутрішнього та зовнішнього середовища. Основні відмінності зовнішнього та внутрішнього оточення суб'єкта підприємництва полягають у такому: 1) елементи зовнішнього середовища, на противагу внутрішньому, не приймають участі у формуванні конкурентоспроможності як системної властивості, а лише впливають на її рівень; 2) підприємство здатне діяти на внутрішні фактори конкурентоздатності, а на зовнішні – ні.

Згідно сучасних теорій конкурентоспроможності доцільним є створення нової системи на чолі із сільськогосподарським підприємством шляхом розширення внутрішнього середовища за рахунок залучення до нього потенційних суперників. Така думка є обґрунтованою з огляду на те, що перетворивши зовнішні фактори на внутрішні компоненти системи, суб'єкт господарювання зможе трансформувати їх неконтрольовану та часто негативну дію на позитивний вплив. При цьому, успіх окремої бізнес-одиниці, як складової бізнес-системи, залежатиме від рівня розвитку самої системи. Тому підприємство має задовольняти не власні потреби, а забезпечувати розвиток і зростання системи, яка у т. ч. включає його постачальників, споживачів і конкурентів.

Водночас, така системна взаємодія не усуває факту існування конфлікту інтересів. Тому, на нашу думку, середовище підприємства, яке включає діяльність інших суб'єктів господарювання, варто

ідентифікувати як умовно-внутрішнє. Така умовність полягає у тому, що, з одного боку, партнери є повноцінними учасниками процесу формування конкурентоспроможності підприємства, а, з іншого – вони все одно залишаються конкурентами за вигоду, а їх дії не повністю визначаються сільськогосподарським підприємством.

Для оцінки потенційного підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств районів Житомирської області, які розташовані у зоні Полісся, проведено аналіз DEA результатів їх діяльності. При цьому враховано припущення, що у разі об'єднання виробників сільськогосподарської продукції на кооперативних засадах, матиме місце поступове вирівнювання конкурентних позицій елементів сукупності в напрямі підприємств-лідерів. При цьому, до уваги взято лише порівняльну результативність господарювання суб'єктів підприємництва.

Як свідчать результати дослідження, найбільш суттєвий розрив між лідерами та аутсайдерами в зоні Полісся виник у галузях картоплярства та виробництва м'яса ВРХ. Саме у цих сферах сільського господарства в результаті співробітництва конкурентів на кооперативних засадах ефект від об'єднання зусиль міг бути найбільш відчутним. Відносно незначний розмах варіації відхилень успішності діяльності виробників молока свідчить про несуттєві резерви підвищення конкурентоспроможності галузі за рахунок співробітництва на принципах кооперації.

УВ цілому, формами прояву вигод від кооперації економічних суперників є: 1) підвищення конкурентоспроможності лідерів; 2) скорочення розриву між рівнями конкурентоздатності лідерів та аутсайдерів за рахунок покращення результативності діяльності останніх; 3) підвищення рівня конкурентоспроможності галузі.

**Висновки.** Об'єднання зусиль частини конкурентів (наприклад, частини учасників внутрішнього ринку) на принципах кооперації та створення в такий спосіб нових укрупнених економічних систем на чолі із лідером (лідерами) дасть змогу підвищити конкурентоспроможність аутсайдерів та системи в цілому. Особливо відчутний ефект можна очікувати у разі існування суттєвого розриву між позиціями суперників, який можна визначити шляхом використання методу аналізу поверхні обгортання DEA.

### Список використаних джерел

1. Хамел Г. Конкурируя за будущее. Создание рынков завтрашнего дня / Г. Хамел, К. К. Прахалад. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2002. – 288 с.

2. Brandenburger A. M. Co-opetition / A. M. Brandenbвід лідерів urger, B. M. Nalebuff. – N. Y. : Doubleday, 1996. – 105 p.
3. Cooper W. William Data Envelopment Analysis: A Comprehensive Text with Models, Applications, References and DEA-Solver Software / William W. Cooper, Lawrence M. Seirford, Kaoru Tone. – 2nd edition. – New York: Springer, 2006. – 528 p.
4. Dhungana B. Measuring the economic inefficiency of Nepalese rice farms using data envelopment analysis / Basanta R. Dhungana, Peter L. Nuthall, Gilbert V. Nartea // The Australian Journal of Agricultural and Resource Economics. – 2004. – № 48(2). – P. 347–369.
5. Moore J. F. The Death of Competition / J. F. Moore. – NY: Harper Business, 1996. – 297 p.