

## **ОРГАНІЗАЦІЙНІ ФОРМИ КООПЕРАЦІЇ**

Чижевська М.Б., к.е.н., доцент

Доцент кафедри фінансової політики, грошового обігу і кредиту  
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»

Природний відбір, конкуренція і безкомпромісний закон еволюції «виживає найсильніший» довгий час вважалися рушійними силами розвитку, в тому числі і суспільного. Стратегія «людина людині вовк» і егоїстичну поведінку по відношенню до ближніх багатьма розглядаються як найбільш виправдані і вигідні моделі поведінки. Однак спільне дослідження португальських і бельгійських учених показало, що кооперація, яку біологи незаслужено відсунули на останнє місце в списку рушійних сил еволюції, у випадку з людьми є найефективнішою як для окремо взятого індивіда, так і для всього суспільства в цілому.

Для того, щоб розібратися в основних тенденціях і рушійних силах процесів, які протікають сьогодні, розглянемо базові організаційні форми кооперації та співпраці.

Стратегічні альянси – це угода про відносно тривалу кооперацію двох або більше партнерів для досягнення комерційних цілей, що йдуть далі звичайних торговельних операцій, але не доводять до зливання [1].

Вступ до альянсів дозволяє компаніям агрегувати різні ресурси, ефективно використовувати розподіл праці, отримувати доступ до нових знань і технологій. Особливо ефективні інноваційні альянси у високотехнологічних галузях, що швидко розвиваються, дозволяючи учасникам різко скоротити час проведення наукових розробок, розподілити ризики, пов'язані можливими невдачами і непередбаченими змінами.

В умовах глобалізації найбільш ефективною формою досягнення необхідного рівня конкурентоспроможності національної економіки становляться інноваційні кластери, які об'єднують зусилля ВУЗів, науково-дослідних центрів, великих промислових компаній і великої кількості малих і середніх

підприємств. Саме кластери забезпечують найбільш сприятливе середовище для створення і розповсюдження нових знань, розвитку нових технологій, нових продуктів і послуг. Кластери концентруються за географічною ознакою групи взаємопов'язаних компаній, спеціалізованих постачальників, фірм у споріднених галузях, певним чином конкуруючих між собою, але співпрацюючих при цьому.

Виробничі асоціації – договірні об'єднання підприємств та організацій, що створюються для спільного виконання однорідних функцій і координації спільної діяльності. Асоціації існують десятки, а іноді і сотні років та відносяться до найбільш м'яких форм об'єднань. Дії членів асоціацій, зазвичай, обмежені в мінімальному ступені, учасники мають право входити до будь-яких інших асоціацій чи об'єднань.

Останнім часом все більше наукових праць присвячено дослідженню віртуальних підприємств, під якими розуміється динамічно відкрита бізнес-система, заснована на формуванні юридично незалежними підприємствами єдиного інформаційного простору з метою спільного використання своїх технологічних ресурсів [2]. Створення віртуальних підприємств стало можливим у зв'язку з розповсюдженням нових інформаційних технологій, особливо інтернету, як інформаційної інфраструктури підтримки віртуальних підприємств.

За кордоном активно розвиваються нові форми співробітництва фахівців – співтовариства практики (Community of Practice). Під співтовариством практики розуміють віртуальний, постійно діючий семінар для фахівців у достатньо вузькій галузі діяльності. Основними задачами таких співтовариств є: обмін досвідом, знаннями, інформацією; підвищення кваліфікації, колективне навчання; обмін ідеями, підвищення креативності співробітників і створення нового знання.

Для того, щоб повністю ліквідувати перепони і пастки, котрі гальмують процеси співпраці, необхідний глибокий аналіз соціально-економічних тенденцій та застосування наукових концепцій, які розроблені у рамках інституціонального підходу і теорії соціального капіталу.

Литература:

1. Карпухина Е.А. Международные стратегические альянсы./ Е.А. Карпухина. - М.: Дело и Сервис. 2004. – С.51.
2. Иванов Д.А. Логистика. Стратегическая кооперация. / Д.А. Иванов. - М.: Вершина. 2006. – С.30.