**УДК 658.11**

**ХАРАКТЕРИСТИКА СТИМУЛІВ СПІВРОБІТНИЦТВА ПІДПРИЄМСТВ В СИСТЕМІ РОЗПОДІЛУ РЕСУРСІВ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

*Бєлоусова Каріна Олексіївна, аспірант кафедри економіки підприємства*

*ДВНЗ «Донецький національний технічний університет», тел. 0660050111*

*e-mail: karinaaa102@mail.ru*

*Виявлено низку протиріч у системі розподілу ресурсів господарської діяльності підприємств, що пов’язане із зростанням конфліктності внаслідок різноспрямованості економічних інтересів. З позицій системного підходу, врахування принципів діалектики розкрито сутність співробітництва підприємств в системі розподілу ресурсів господарської діяльності. при використанні методів аналізу та синтезу охарактеризовано економічний, технічний, організаційний, інституціональний аспекти співробітництва. Виявлено зміст стимулів примусового та добровільного характеру. Розроблено матрицю оцінки ефективності співробітництва підприємств в системі розподілу ресурсів.*

**1. Вступ.** Реалізація завдань інтенсифікації розвитку промислового виробництва в Україні вимагає залучення істотних обсягів ресурсів. Обмеженість значного кола ресурсів викликає зростання витрат виробництва, що негативно відбивається на конкурентоспроможності продукції, що випускається. В цих умовах прийняття рішень щодо вибору ресурсної бази виробництва диктується, переважно, локальними критеріями ефективності або для підприємства – виробника продукції, або для підприємства – постачальника ресурсів. За цих обставин виникає загроза підвищення конфліктності здійснення господарських процесів, що пов’язане із порушенням інтересів сторін, домінуванням принципу опортунізму в прийнятті господарських рішень, при якому виникають мотиви до уникнення витрат шляхом їх передачі третім особам. Як результат, підприємствами досягається у короткостроковому періоді максимум ефективності, адже мінімізуються витрати. Водночас унеможливлюється забезпечення зростання ефективності у довгостроковому періоді внаслідок появи додаткових витрат на усунення конфліктів між підприємствами-партнерами. Тому актуальності набувають питання визначення причин певної поведінки підприємств при залученні ресурсів в господарську діяльність.

Вирішення проблем підвищення ефективності взаємодії підприємств представлено у працях як вітчизняних, так і зарубіжних вчених-економістів. На необхідність формування єдиної, ефективно функціонуючої системи суспільного виробництва, орієнтованої на збільшення продуктивності суспільної праці, що доповнює розподіл праці і його спеціалізацію і разом з ним виражає процес усуспільнення, при цьому є основною формою підвищення продуктивності праці, зазначено у роботах К. Маркса [1, с.236]. На окрему увагу заслуговують праці М. Туган-Барановського, в яких започаткована ідея співробітництва у вигляді кооперації на засадах управління сумісним майном кооператорів на основі принципів свободи, рівності та справедливості [2]. Сучасні аспекти організації співробітництва підприємств представлено у працях європейських та американських вчених-економістів, в яких розглянуто інституціональні засади кооперації при використанні ряду специфічних правил (інститутів), дія яких орієнтована на розподіл додаткових ресурсів (найчастіше екстерналій) та досягнення ефектів, величина яких більша за індивідуальні економічні ефекти діяльності окремих підприємств (так званий синергетичний ефект) [3;4]. Вітчизняними вченими-економістами наголошується на необхідності використання стратегій ділового партнерства задля виводу підприємств з кризового стану [5]. Теоретико-методологічні засади кооперації підприємств науковцями створюються з врахуванням специфіки функціонування вітчизняних суб'єктів господарювання та надаються рекомендації щодо підвищення ефективності коопераційних зв’язків, спрямованих на оптимізацію витрат, підвищення якості продукції, що випускається [6]. На науковий інтерес викликають роботи, в яких пропонуються практичні інструменти управління корпоративними структурами, що дозволяє за умови удосконалення коопераційних зв’язків отримати ряд економічних, соціальних та екологічних переваг в господарській діяльності підприємств [7-8]. Ряд наукових досліджень у сфері організації співробітництва підприємств спрямовано на формування дієвого інструментарію забезпечення ефективної діяльності суб'єктів господарювання-партнерів, але значна увага приділяється стадіям виробництва і розподілу виробленої продукції. Слід констатувати недостатню розробленість науково-методичного інструментарію оцінки доцільності співробітництва в системі розподілу ресурсів, що вимагає проведення додаткових досліджень в цій галузі.

Метою даної роботи є визначення основних характеристик та видів стимулів, що спонукають підприємства до співробітництва в системі розподілу ресурсів, що дозволяє забезпечити досягнення максимального рівня ефективності для кожного з партнерів.

**2. Результати дослідження.** Реалізація господарських процесів потребує на залучення певної комбінації ресурсів, достатніх для виробництва продукції за такою ціною продажу, яка покриватиме витрати підприємства та забезпечуватиме отримання бажаної норми прибутку. Частка ресурсів може утворюватися безпосередньо на підприємстві (наприклад, за умови залучення відходів до виробничого процесу, виконання додаткових робіт діючим персоналом тощо при дотриманні принципу випереджуючих темпів зростання продуктивності праці над темпами зростання заробітної плати). Але певна частка ресурсів залучається на підприємство із зовнішнього середовища (такими ресурсами може бути паливо, енергія, природні ресурси тощо), що вимагає інституціоналізації взаємодії підприємств на засадах співробітництва. Зміст співробітництва може бути розкритий з ряду позицій економічного, організаційного, технологічного та інституціонального характеру. Економічний зміст співробітництва полягає у представленні ресурсного обміну між підприємствами-партнерами у вигляді передачі надлишків [9]. За П. Ромером обсяги ресурсів, що становлять об’єкт співробітництва визначатимуться наявними надлишками ресурсів, що безпосередньо впливає на інтенсивність виробничих процесів і в такий спосіб обумовлює темпи економічного зростання підприємства-споживача. З огляду на економічний зміст співробітництва даний процес можна охарактеризувати як діяльність, спрямовану на забезпечення прискореного розвитку суб'єктів господарювання за рахунок об’єднання зусиль в такому розподілу ресурсів, що надає учасникам угоди про співробітництво можливість здійснювати, виходячи з власних економічних, соціальних або інших критеріїв, ефективну господарську діяльність.

Організаційна характеристика співробітництва підприємств у розподілі ресурсів проявляється через розгляд даного процесу як сукупності управлінських рішень, орієнтованих на оптимізацію витрат, пов'язаних із моніторингом та контролем виконання зобов’язань підприємствами-партнерами, усуненням дублювання повноважень та відповідальності за певні елементи господарської діяльності. Недостатня конкретизація організаційної характеристики співробітництва має ряд небезпек, сутність яких проявляється шляхом зростання рівня невизначеності при прийнятті управлінських рішень. Джерелом невизначеності слід вважати появу додаткових витрат в господарській діяльності внаслідок неефективного розподілу ресурсів, в результаті чого утворюються залишки ресурсів, на зберігання яких спрямовуються кошти, що могли при інших рівних умовах спрямовуватися в об’єкти підприємницької діяльності у вигляді інвестицій із подальшим отримання прибутку.

Розгляд технічних характеристик співробітництва обумовлений необхідністю використання єдиної наскрізної системи стандартів якості вхідної сировини та вихідного продукту задля економії на витратах, пов’язаних із організацією контрольних заходів щодо відповідності технічних характеристик предметів праці до вимог їх переробки на устаткуванні підприємства-виробника. Слід зауважити, що забезпечення можливостей співробітництва за технічними параметрами вимагатиме значних інвестицій в оновлення матеріально-технічної бази підприємств-партнерів, узгодження стандартів виробничих процесів, підвищення кваліфікації працівників, які безпосередньо здійснюють виробничі та контрольні функції.

Інституціональний аспект співробітництва полягає у дотриманні підприємствами-партнерами певних правил поведінки, що регламентуються формальними та неформальними інститутами. У загальному вигляді будь-який інститут розглядається як правила гри, які є наслідком взаємодії між індивідуумами, що повторюються [10]. Формальні інститути співробітництва представляють собою набір правил, традицій, закріплених в ряді нормативних документів, що визначають порядок організації взаємодії підприємств та призначають функції у розподіл ресурсів. Неформальні інститути базуються на ряді неформальних правил, заснованих на довірі між партнерами, що дозволяє уникнути витрат на перевірку та контроль рівня виконання обов’язків за договорами співробітництва при розподілі ресурсів. Водночас слід зауважити, що домінування неформальних інститутів може призвести до зростання рівня ризиків при реалізації угод про співробітництво, адже відсутність формального закріплення правил поведінки суб'єктів господарювання може спонукати до використання стратегії опортунізму, в якій партнери намагатимуться до перенесення власних витрат на інших учасників угоди.

Розподіл ресурсів на засадах співробітництва має ряд переваг для всіх підприємств-партнерів. Передусім переваги полягають у отриманні нових можливостей щодо розширення наявного індивідуального економічного потенціалу розвитку підприємств-учасників за рахунок використання можливостей доступу до необхідних обсягів економічних ресурсів на засадах об’єднання зусиль і капіталів декількох зацікавлених у спільній діяльності підприємств [11, с. 6]. Крім того стає можливим для підприємств-партнерів пошук та використання факторів і резервів оптимізації витрат на залучення, обмін, розподіл ресурсів за рахунок ефекту масштабів виробництва при підвищенні обсягів виробленої та реалізованої продукції. Співробітництво дозволяє вибрати найбільш привабливі сфери розподілу ресурсів і забезпечити функціонування в даних сферах на протязі терміну, зафіксованому у відповідних угодах. При цьому спостерігається зворотній зв’язок між очікуваними результатами та терміном співробітництва: при збільшенні тривалості дії угод про співробітництво за умови збереження бажаного для підприємств-партнерів рівня ефективності господарської діяльності знижується рівень невизначеності та ризикованості, що дозволяє уникнути додаткових витрат на попередження та ліквідацію наслідків настання ризикованих подій.

Розглянуті переваги співробітництва підприємств в розподілі ресурсів господарської діяльності утворюють систему стимулів, традиційні уявлення про які полягають у визначенні комплексу зовнішніх спонукань, які обумовлюють подальшу поведінку підприємств у сфері здійснення господарських процесів. Стимули співробітництва розрізняються за цілями господарської діяльності підприємств-партнерів, умовами функціонування підприємств, інституціональними особливостями зовнішнього та внутрішнього середовища реалізації місії. На сьогодні слід констатувати диверсифікованість цілей господарювання, які не обмежуються лише досягненням економічних результатів (прибуток, беззбиткова діяльність, зменшення збитків), а й необхідністю досягнення ряду некомерційних результатів, зокрема екологічних та соціальних. Як правило, досягнення таких некомерційних результатів вимагає значного обсягу інвестицій, які не дозволяють отримати прямих економічних ефектів. Результатом таких інвестицій на досягнення соціальних та екологічних результатів є покращення стану навколишнього середовища за рахунок оптимізації обсягів скидів до водних об’єктів, викидів в атмосферне повітря, розміщення відходів на поверхневих ділянках або у підземному просторі, що, очевидно, призведе до економії на екологічних податках, покращення умов виконання трудової функції, внаслідок чого можна очікувати на підвищення продуктивності праці, й у підсумку – зростання обсягу виробництва при збільшенні продажів за умови наявності платоспроможного попиту. Водночас слід зауважити, що економічні наслідки реалізації таких інвестицій супроводжуються значним рівнем невизначеності та ризиків, а також не можуть бути об’єктивно обґрунтовані. Оцінювання стимулів співробітництва може бути реалізовано на основі ряду інструментів, зокрема визначення рівня зміни продуктивності ресурсів, оцінка втрати доходів, вимірювання альтернативної вартості ресурсів, задіяних в господарській діяльності, аналіз ефективності витрат ресурсів.

При використанні методу визначення рівня зміни продуктивності ресурсів критерієм прийняття рішень щодо доцільності укладання договорів про співробітництво є вимірювання приросту обсягів виробництва за ринковими цінами. При цьому проблема відсутності грошової оцінки екологічних та соціальних наслідків вирішується за рахунок розгляду ситуації «з проектом співробітництва» та «без проекту співробітництва», що дозволяє максимально врахувати ті зміни, що відбулися в господарській діяльності підприємств-партнерів при укладенні угоди про співробітництво. Найбільш поширеною сферою використання даного методу можна вважати проекти співробітництва, пов’язані із використанням відходів виробництва. Відходи підприємства без їх подальшої утилізації та повторного використання можуть обумовлювати появу додаткових витрат на складування, зберігання та утилізацію. При укладенні договорів про співробітництво відходи можуть набути вже статус товару, що надає можливості отримати додатковий дохід, а підприємству-партнеру здійснити закупівлю матеріалів за більш низькими цінами порівняно із цінами залучення первинних ресурсів. В таких проектах стимули співробітництва вимірюватися додатковими доходами, що можуть отримати підприємства-партнери.

Іншим методом оцінювання екологічних та соціальних наслідків співробітництва є визначення втрати доходів, обумовлених недостатнім фінансуванням некомерційних задач підприємства. У цьому випадку частина прибутків, отриманих на попередніх етапах господарювання, спрямовується на компенсацію втрат продуктивності внаслідок погіршення екологічного та соціального оточення. Прикладом такого погіршення є зростання кількості лікарняних, мотивація співробітників на досягнення мінімально достатніх показників продуктивності без зацікавленості в їх максимізації, зростання штрафів за порушення екологічного законодавства тощо. При укладенні угод про співробітництво величина стимулів буде прямо пропорційна величині попереджених втрат доходів та розміру економії на ліквідацію втрат доходів. Використання даного методу є доцільним при запровадженні єдиних стандартів якості для вхідних та вихідних ресурсних потоків, що розподіляються між підприємствами-партнерами. Зокрема, стандарти сімейства ISO 9000, ISO 14000, ISO 26000 забезпечують уніфікацію вимог до якості ресурсів, що дозволить у майбутніх періодах господарювання уникнути додаткових витрат на перевірку відповідності характеристик використаних ресурсів до вимог якості, що встановлені підприємством-споживачем ресурсів.

Розглянуті вище методи базуються, переважно на кількісній оцінці витрат та доходів, що утворюються за результатами співробітництва підприємств-партнерів. Проте слід констатувати, що рішення щодо розподілу ресурсів можуть бути реалізовані на основі якісних критеріїв, встановлення яких вимагає експертного оцінювання. Задачею експертів є визначення найбільш сприятливого для підприємств-партнерів співвідношення між цінністю ресурсу, що залучається до господарської діяльності, та витратами на його залучення, трансформацією відповідно до місії підприємства та продажем виробленої продукції. Якщо витрати набувають суто економічних кількісних характеристик, то встановлення економічного значення цінності ресурсів набуває певних складнощів.

Стимули співробітництва при розподілі ресурсів доцільно поділити на дві групи – добровільні та примусові (таблиці 1,2). Різниця між добровільними та примусовими стимулами полягає в тому, що реакцією на дію негативних стимулів є створення захисних механізмів на підприємствах, орієнтованих на протидію негативним факторам, що дозволить забезпечити досягнення ефективності не лише партнерами, а й суспільства в цілому. На відміну від примусових стимулів, добровільні стимули викликають реакції, пов’язані із свободою вибору господарських рішень щодо доцільності залучення відповідних ресурсів до господарського обігу.

**Таблиця 1. Характеристика стимулів співробітництва підприємств в системі розподілу ресурсів \***

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Стимул | Функція | Переваги | Недоліки |
| Добровільні стимули | Прибуток | Відтворювальна | Створення основи розширеного відтворення | «Викривлення» траєкторії росту на користь економічних результатів |
| Конкуренто-спроможність | Кластеризація | Максимізація використання потенціалу за окремими складовими | Зростання витрат на «довіру» |
| Диверсифіка-ція результатів і сфер діяльності | Підтримка збалансованості розвитку | Розподіл ризиків між партнерами | Зростання операційних витрат |
| Примусові стимули | Законодавство | Забезпечення легітимності | Гарантія рівних прав для реалізації потенціалу підприємств | Обмеженість напрямів розвитку |
| Суспільний тиск | Відповідність соціальним стандартам | Насиченість ринку продукцією, що відповідає суспільним вимогам | Нерівність між підприємствами |
| Обмеженість ресурсів | Оптимальний розподіл з позицій приватних та суспільних критеріїв | Досягнення «справедливості» цін ресурсів для партнерів та підприємства | Небезпека перевищення витрат над доходами |

**\*** - авторська розробка

Наявність стимулів або примусового, або добровільного характеру, основі характеристики яких наведено у табл. 1, може обумовлювати появу мотивів до залучення ресурсів, як комплексу внутрішніх спонукань суб'єктів господарювання до співробітництва. Граничними станами підприємства у випадку дії даних стимулів може бути або максимізація ефективності господарської діяльності, або повна відмова від виробничих процесів. Мотиваційне підґрунтя прийняття рішень про співробітництво становлять показники ефективності. Традиційним уявленням про ефективність є визначення співвідношення між результатами та витратами: при перебільшенні результатів над витратами діяльність визнається як ефективна. Але такий статистичний вимір ефективності не дозволяє здійснювати динамічну оцінку ефективності господарської діяльності підприємств, адже оцінка є викривленою внаслідок наявності часових розбіжностей між датами надання і використання ресурсів та датою отримання результатів. Чим більшим є проміжок часу між датою залучення ресурсів та датою отримання результатів, тим більшим є рівень невизначеності, що не дозволяє здійснити об’єктивну оцінку ефективності співробітництва. Тому необхідним є порівняння темпів зміни результатів та темпи зміни витрат на протязі певного часового інтервалу. Можливі комбінації темпів зміни витрат та результатів доцільно представити у вигляді матриці (рис. 1).

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Результати | | | | |
| темпи | **↑↑** | **↑** | **↓** | **↓↓** |
| Витрати | **↑↑** |  |  |  |  |
| **↑** |  |  |  |  |
| **↓** |  |  |  |  |
| **↓↓** |  |  |  |  |

Умовні позначки:

↑↑, ↓↓ - прискорене зростання (зменшення), що вимірюється шляхом співставлення відповідних даних за наступний та попередній періоди; ↑,↓ - повільне зростання (зменшення) показника

|  |  |
| --- | --- |
|  | Ситуація байдужості |
|  | Ситуація ефективності |
|  | Ситуація умовної ефективності |
|  | Ситуація неефективності |

**Рис. 1. Можливі співвідношення між результатами і витратами у формуванні ефективності співпраці підприємств при розподілі ресурсів (авторська розробка)**

Як видно з рис. 1, можливі чотири ситуації формування ефективності співробітництва підприємств в систем розподілу ресурсів: байдужість, ефективність, умовна ефективність, неефективність. Ситуація байдужості має місце при досягненні рівних темпів зміни витрат и результатів в господарській діяльності, що свідчить при тиражування досягнутих рівнів ефективності на попередніх етапах на майбутні періоди. Для такої ситуації характерно прийняття рутинних управлінських рішень, механізми реалізації яких та результати є вже відомими з досвіду попередніх рішень. Доцільність досягнення такого співвідношення матиме місце при повній визначеності умов господарювання, відсутності загроз виникнення біфуркаційних станів, при яких відбувається докорінна зміна траєкторії розвитку підприємства.

Ситуація ефективності досягається у випадку постійного перевищення темпів зростання результатів над темпами приросту витрат, що означає можливість компенсацій здійснених витрат та досягнення стану прибутковості. Проте слід провести додаткові дослідження стосовно причин такого перевищення: якщо перевищення є запланованим, то управлінські рішення спрямовуються на закріплення досягнутих тенденцій, якщо перевищення матиме незапланований характер, то управлінські дії повинні спрямовуватися на визначення обсягів витрачених ресурсів та оцінку обсягів роботи, що повинна бути завершена при використанні обсягів ресурсів, що залишилися. При встановленні неадекватності обсягів ресурсів, що залишилися, та обсягів робіт, що необхідно виконати, можливі такі управлінські рішення: перегляд вартості роботі, перегляд строків виконання робіт, зменшення обсягів і змісту виконання робіт або відмова від дій.

Умовна ефективність фіксується у ситуації рівності темпів зниження витрат і доходів, у результаті чого загальне динамічне значення ефективності залишається на рівні попередніх періодів. Очевидно, що у довгостроковому періоді ситуація умовної ефективності загрожуватиме існуванню підприємства в цілому. Однозначною є ситуація неефективності, в якій спостерігається перевищення темпів зменшення результатів над темпами зменшення витрат, що свідчить про сталість збитків в господарській діяльності і вимагатиме прийняття ряду антикризових рішень щодо стабілізації фінансового стану. Граничним рішенням в цій ситуації є припинення співробітництва, що має як негативні економічні наслідки, пов’язані із неможливістю отримання бажаних результатів при переходів витрат до категорії збитків, а також негативні наслідки соціального характеру, що пов’язане із погіршенням емоційно-психологічного стану осіб, що відповідають за реалізацію угод про співробітництво. Останній аспект може в значній мірі вплинути на подальші періоди господарювання і вимагатиме додаткових витрат.

**3. Висновки.** Проведене дослідження свідчить про необхідність пошуку нових інструментів забезпечення ефективності господарської діяльності, серед яких важливості набувають рішення щодо організації співробітництва підприємств, що дозволяє оптимізувати витрати партнерів, досягти збільшення обсягів виробництва та зменшити ризики в господарській діяльності.Наведена в роботі класифікація стимулів може бути використана у подальшому для формування методичного інструментарію визначення синергетичних ефектів, величина яких відображає ступінь мотивації суб'єктів господарювання до співробітництва. Запропонований методичний підхід до оцінювання ефективності співробітництва дозволяє врахувати напрями зміни результатів та витрат в господарській діяльності та ухвалити такі управлінські рішення, що спрямовані на максимізацію ступеня реалізації інтересів усіх підприємств-партнерів шляхом узгодження цілей та практичних дій щодо їх реалізації. Подальші дослідження повинні бути спрямовані на конкретизацію функцій ефективності співробітництва з урахуванням специфіки процедур розподілу ресурсів та особливостей господарської діяльності підприємств-партнерів.

**4. Перелік використаних джерел**

1. Маркс К. Капитал. Критика политической экономики. Т.1. Книга 1. Процесс производства капитала / К. Маркс. – М. : Политиздат, 1978. – 907 с.

2. Туган-Барановский М.И. Социальные основы кооперации / М.И. Туган-Барановский. – М. : Тип. т-ва И.Н. Кушнерев и К°, 1916. – 521 с.

3. Kurzen L. Reasoning about cooperation, actions and preferences / L. Kurzen // Knowledge, Rationality & Action. – 2009. – №169. – Р.223–240.

4. Crocker C.A. Collective conflict management: a new formula for global peace and security cooperation? / C.A. Crocker, F.O. Hampson, P. Aall // International Affairs. – 2011. – №87(1). – Р. 39–58.

5. Струк Н. Антикризова стратегія ділового партнерства підприємств України // Економіка ринкових відносин – 2010. – №5-6. – С. 332-336.

6. Горбонос Ф.В. Кооперація: методологічні і методичні основи / Ф.В. Горбонос. – Львів: Львівський державний аграрний університет, 2003. – 264 с.

7. Чухрай Н.І. Розвиток вертикально-інтегрованих структур в Україні на прикладі паливно-енергетичного комплексу / Н.І. Чухрай, І.В. Климовець // Інноваційна економіка. – 2012. – № 4(30). – С. 293-297.

8. Момот Т. В. Вартісно-орієнтований організаційно-економічний механізм корпоративного управління холдинговими компаніями: стратегія отримання комбінаторних переваг / Т. В. Момот. – Харків «Фактор». – 2010. – 265 с.

9. Romer P.M. Endogenous technological change / P.M. Romer // Journal of Political Economy. – 1990. – № 98. – Р. 71-102.

10. North D. Institutions, Institutional Change and Economic Performance / D. North. – Cambridge, MA: Cambridge University Press, 1990. – 152 р.

11. Українська Л.О. Форми коопераційного співробітництва підприємств у міжнародних економічних відносинах / Л.О. Українська, В.М. Соболев // Механізм регулювання економіки. – 2011. – № 3(59). – С. 5-10.

**5. Анотація англійською мовою. Belousova K.O.** *Series of contradictions in the distribution of resources of business, due to the increase of conflicts resulting from differences in economic interests, are identified. From the standpoint of a systematic approach, taking into account the principles of dialectics, the essence of enterprise collaboration in the distribution of resources is specified. With using the methods of analysis and synthesis an economic, technical, organizational and institutional aspects of cooperation are characterized. The content of incentives forced and voluntary are grounded. a matrix of evaluating the effectiveness of cooperation between enterprises in the distribution of resources are developed.*