

DOI: <https://doi.org/10.32782/2524-0072/2023-57-38>

УДК 338.2:338.46(477):658.8

ОСОБЛИВОСТІ СТАНОВЛЕННЯ І ГАРМОНІЙНОГО РОЗВИТКУ ПАРТНЕРСЬКИХ ВЗАЄМОВІДНОСИН ЗА ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ УМОВ

PECULIARITIES OF FORMATION AND HARMONIOUS DEVELOPMENT OF PARTNERSHIP RELATIONS IN THE CONTEXT OF EUROPEAN INTEGRATION

Микитин Олег Зеновійовичкандидат технічних наук, доцент,
Національний університет «Львівська політехніка»
ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-9016-6757>**Завербний Сергій Андрійович**студент,
Національний університет «Львівська політехніка»
ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-6846-8668>**Mykytyn Oleh, Zaverbnyi Serhii**

Lviv Polytechnic National University

Стаття присвячена дослідженню сучасних особливостей становлення і гармонійного розвитку партнерських взаємовідносин за євроінтеграційних умов під час війни, після її завершення. Досліджено перспективи для гармонійного економічного розвитку, відбудови економіки нашої країни за допомогою налагодження і розвивання тісних партнерських взаємовідносин із країнами ЄС. Виокремлено можливі ризики щодо забезпечення даних процесів. Виділено ключові орієнтири даного процесу: нарощування обсягів продажу (передусім на зовнішньому ринку), доступ до нових технологій, отримання інноваційних знань, досвіду, підвищення власного рівня конкурентоздатності, розширення асортименту продукції (послуг, робіт), розподілення ризиків та розширене фінансування. Запропоновано послідовний процес формування партнерських взаємовідносин за євроінтеграційних умов.

Ключові слова: євроінтеграція, партнерство, синергічні ефекти, співробітництво, планування, розвиток.

The purpose of the paper is to study the current peculiarities of the formation and harmonious development of partnership relations in the context of European integration during the war and after its end. The development of partnership relations is especially relevant in the context of European integration, when new potential opportunities for domestic business to interact with EU enterprises are opening up. Partnerships will develop significantly after the war ends and Ukraine joins the EU. But today, domestic business needs to prepare for the challenges that partnerships will bring. The article uses the statistical method of inference. A review of literature sources of specialists who have dealt with the problems of formation and harmonious development of partnerships in the context of European integration was carried out. The article examines the prospects for harmonious economic development and reconstruction of our country's economy through the establishment and development of close partnerships with the EU countries. Possible risks to ensuring these processes are highlighted (the risk associated with the war, but it still needs to be adapted to, determination of the prerequisites, principles of formation and implementation of the system of relations between business entities that hinder the development of both the domestic market and narrow the opportunities for entering the foreign market). The key benchmarks of this process are highlighted: increasing sales volumes, access to new technologies, gaining innovative knowledge and experience, increasing own competitiveness, expanding the range of products (services), risk sharing and expanded financing. A consistent process of forming partnerships in the context of European integration is proposed. The practical significance of the article is that intensification of partnership relations between domestic business and EU representatives will contribute to the formation of synergies which will help to increase the level of efficiency of production and economic activities, management systems, ensure avoidance of duplication of managerial functions, economies of scale, diversification, integration of scientific and research bases, optimization of commodity flows and tax payments, including customs payments, etc.

Key words: European integration, partnership, synergies, cooperation, planning, development.

Постановка проблеми. Сьогодні в умовах війни, активізування глобалізаційних, євроінтеграційних процесів тощо одним із найголовніших завдань перед вітчизняною економікою постає її відновлення та подальший розвиток конкурентоспроможного підприємницького сектору. Це повинно відбуватися із врахуванням ринкового динамізму, сучасного організаційно-управлінського, інформаційно-комунікаційного, технологічного рівнів, структурної збалансованості. І саме гармонійний розвиток партнерських взаємовідносин повинен слугувати визначальною детермінантою даних процесів [10].

Особливої актуальності розвиток партнерських взаємовідносин набуває саме за євроінтеграційних умов, коли відкриваються нові потенційні можливості для вітчизняного бізнесу для взаємодії з підприємствами країн ЄС. Значного розвитку партнерських взаємовідносин набудуть після завершення війни, входу України до ЄС. Але вже сьогодні вітчизняному бізнесу потрібно готуватися до викликів, які нестимуть партнерські взаємовідносини.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Проблематикою становлення і гармонійного розвитку партнерських взаємовідносин за євроінтеграційних умов займалися такі науковці як Гражевська Н. І. [1], Гуріна І. В. [2], Данилюк М. О. [3], Данилюк-Черних І. М. [3], Єгоренко Н. О. [4], Жук О. [6], Завербний А. С. [5; 6], Залізна Л. [6], Князик Ю. М. [7], Криворучко Я. Ю. [13], Крихівська Н. О. [3], Магомедова А. М. [8], Пешко М. [5], Сафарян І. А. [10], Терещенко О. Л. [11], Томич М. І. [12], Ус М. І. [13], Чухрай Н. І. [14], Щербата Т. С. [15] та багато інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Не дивлячись на вказані обширні дослідження проблематики дещо поза увагою залишається саме гармонійний розвиток партнерських взаємовідносин за євроінтеграційних умов.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Основними цілями статті виступають дослідження особливостей становлення і гармонійного розвитку партнерських взаємовідносин за євроінтеграційних умов.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проведене дослідження перспектив гармонійного економічного розвитку, відбувши економіки нашої країни засвідчило наявність певних ризиків щодо його забезпечення. Передусім це ризик, пов'язаний із війною, але до нього поки що лишень потрібно пристосову-

ватися. Серед інших маємо відзначити визначення передумов, засад формування і реалізування системи взаємовідносин суб'єктів підприємництва, що стримують розвиток як внутрішнього ринку [10], так і звужують можливості для виходу на зовнішній ринок.

Адже будь-яке підприємство, не обов'язково тільки вітчизняне, відчуває об'єктивні потреби щодо налагодження партнерських зав'язків задля ефективного гармонійного розвитку [8].

Партнерські взаємовідносини прийнято було розглядати у якості «договірних відносин, що встановлюються поміж суб'єктами підприємництва та забезпечують кожному із їх учасників досягнення очікуваних (планових) результатів, тобто успіху».

Даний процес відбувається «за рахунок обміну наслідками діяльності» [8, с. 289]. Значно чіткішим є трактування партнерських взаємовідносин як «соціально-економічних відносин, що формуються на взаємовигідних умовах між суб'єктами підприємництва шляхом поєднання ресурсів, повноважень, відповідальності, ризиків та загроз задля утримання, розвитку, зміцнення конкурентних позицій на ринках [8, с. 289–290], зокрема і зовнішніх, приміром країн ЄС. Цього тлумачення ми притримуватимемося і у наших наукових дослідженнях.

Як показало дослідження, євроінтеграційні умови сприяють розвитку партнерських взаємовідносин. Так протягом 2019–2022 рр. ЄС був (та й залишається із позитивною тенденцією росту) ключовим торговельним партнером України із наступними частками: 40,1% у 2019 році, 38,8% у 2020 році, 39,1% – 2021 р. та аж 53,6% у 2022 р. [9].

Налагодження і розвивання партнерських відносин з ЄС повинні стати ключовими напрямками задля збереження української економіки в умовах війни з росією та подальшого швидкого відновлення економіки після перемоги України [9].

З метою ефективного використання партнерства потрібно вміло підібрати його форму, вид тощо. Одним із класифікаційних методів є розподілення форм партнерських взаємовідносин за сферою застосування. Прийнято за цією ознакою виділяти такі: у виробничій сфері (сфері надання послуг), у фінансовій діяльності (в тому числі й страховій) у торгівлі, товарообмінній сфері, зовнішньоекономічній сфері тощо [8, с. 289].

Для вітчизняного бізнесу важливим моментом повинно виступати не лишень факт встановлення, налагодження даних взаємовідно-

син, але й застосування на довгостроковій основі найефективніших їх форм [8, с. 289].

Позитивна роль партнерських взаємовідносин проявляється за умов інформаційно-технологічної революції. Адже при формуванні конкурентної політики вітчизняні суб'єкти підприємництва за умов глобалізування, євроінтегрування повинні налагоджувати взаємодію між контрагентами ринку задля досягнення різних видів економічної ефективності (ефектив) [2]. Ключовими ефектами від реалізування партнерських взаємовигідних відносин виступають наступні: ефект «від розподілення ресурсів між альтернативними варіантами їх використання», виробничі ефекти, що полягають в оптимізуванні розміру підприємства, динамічного ефекту (галузевого ефекту, структурного ефекту, ефекту від впровадження та реалізування інновацій, зарубіжного досвіду тощо, що сприятиме мінімізуванню обсягів витрат, розвиватимуть стимули для інвестування [2], зокрема іноземного.

До ключових переваг застосування партнерських взаємовідносин для вітчизняного підприємництва відносяться наступні: ширші фінансові можливості, спеціалізування систем менеджменту, переймання передового, інноваційного досвіду, оперативність прийняття рішень, оптимізування податкових, зокрема митних платежів тощо [1, с. 274; 2; 8]. Поряд із перевагами, налагодження і укладання партнерських взаємовідносин призводить і до певних недоліків, загроз, ризиків, таких як: високий рівень відповідальності (включаючи не лише власної, але й партнерів), проблематичність розподілення доходів, прибутків, можливість виникнення несумісності в інтересах всіх партнерів тощо [1, с. 274; 2; 7; 8]. За сучасних ринкових умов, глобалізування, євроінтегрування зростатиме не лише кількісне значення налагоджених, реалізованих партнерських взаємовідносин вітчизняного підприємництва, їх інтенсифікування тощо, але й піднесення їх на якісно новий рівень [1, с. 274; 5].

Зрозуміло, що сутність, якісні параметри партнерських взаємовідносин вітчизняного бізнесу суттєво відрізнятиметься від сфери їх поширення. Однак, можемо виділити наступні ключові орієнтири даного процесу: нарощування обсягів продажу (передусім на зовнішньому ринку), доступ до нових технологій, отримання інноваційних знань, досвіду, підвищення власного рівня конкурентоздатності, розширення асортименту продукції (послуг, робіт), розподілення ризиків та розширене фінансування тощо [1; 10]. Проблемними моментами

при залученні іноземців до партнерських відносин є високий рівень корупції в Україні, нерозвиненість фондового ринку тощо [10].

Не дивлячись на вказані проблеми, вітчизняне підприємництво повинне надалі стратегічно розвивати партнерські взаємовідносини, шукаючи перспективних партнерів, переконуючи їх тощо. Доцільно процес формування партнерських взаємовідносин за євроінтеграційних умов детально структурувати (рис. 1).

При чому потрібно констатувати щодо необхідності виконання кожного із вказаних етапів задля обрання найефективніших форм партнерських взаємовідносин та оптимізування їх результату для всіх учасників.

Стрілки, що вказують на попередні етапи відображають обов'язковість зворотного зв'язку, задля перевіряння результатів кожного етапу та врахування можливих відхилень від плану у майбутньому (рис. 1).

Задля підвищення рівня реалізування проєктів із іноземними партнерами зовнішньоекономічній сфері, рівня їх результативності (ефективності), потрібно також розробляти оптимізаційні моделі партнерських взаємовідносин. Мова йде про важливу складову (елемент) функції планування партнерських взаємовідносин [12].

У сукупності, на засадах функціонального підходу (застосування основних функцій менеджменту) важливо чітко дотримуватися послідовності (рис. 1) при формуванні та подальшому гармонійному розвиванні партнерських взаємовідносин за євроінтеграційних умов.

Висновки. Партнерські взаємовідносини між вітчизняними суб'єктами підприємництва та іноземними (передусім з країн ЄС) виступають передумовами для формування конкурентоспроможного українського підприємства, його післявоєнного відновлення. Партнерські взаємовідносини з представниками ЄС сприятимуть формуванню синергетичних ефектів (від об'єднання певних ресурсів, досвіду, знань, інновацій тощо), що сприятиме підвищенню рівня ефективності виробничо-господарської діяльності, систем менеджменту, забезпечуватиме уникання дублювання менеджерських функцій, економію на масштабах виробництва, диверсифікування, інтегрування наукової, дослідницької баз, оптимізування товарних потоків та податкових, зокрема й митних, платежів тощо.

Подальші дослідження доцільно здійснювати в напрямку деталізування кожного із етапів формування партнерських взаємовідносин за євроінтеграційних умов.



Рис. 1. Процес формування партнерських взаємовідносин за євроінтеграційних умов

Джерело: побудовано на основі [1; 2; 12]

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ:

1. Гражевська Н. І. Економічні системи епохи глобальних змін. Київ : Знання, 2008. 431 с.
2. Гуріна І. В. Підходи до організації партнерських відносин у полідименціональних системах. *Ефективна економіка*. 2015. № 2. URL: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=3798>
3. Данилюк М. О., Крихівська Н. О., Данилюк-Черних І. М. Стратегічне партнерство суб'єктів господарювання з позицій поведінкової економіки. *Науковий вісник Ужгородського національного університету*. 2020. Випуск 29. С. 41–46.
4. Єгоренко Н. О. Участь у міжнародній спеціалізації та кооперації, як ефективна форма розвитку вітчизняних підприємств. *Економіка: проблеми теорії та практики*. 2009. Вип. 242. С. 102–146.
5. Завербний А. С., Пешко М. Діджиталізація української економіки в умовах євроінтеграції. *Економіка та суспільство*. 2023. № 47. URL: <https://www.economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/2136>
6. Завербний А., Залізна Л., Жук О. Особливості формування методів прийняття рішень вітчизняними підприємствами у зовнішньоекономічній діяльності: інформаційний аспект. *Економіка та суспільство*. 2023. № 50. URL: <https://www.economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/2400>
7. Князик Ю. М. Взаємозв'язок суб'єктів маркетингу партнерських відносин. *Вісник НУ "Львівська політехніка"*. 2010. № 690. С. 321–326
8. Магомедова А. М. Форми партнерських відносин між суб'єктами господарювання у сфері виробництва. *Теоретичні та прикладні питання економіки*. 2011. Вип. 26. С. 288-295
9. Представництво України при Європейському Союзі. URL: <https://ukraine-eu.mfa.gov.ua/posolstvo/torgovelo-ekonomichne-spivrobitnictvo-ukrayina-yes/pokazniki-torgovelo-ekonomichnogo-spivrobitnictva-ukrayina-yes>

10. Сафарян І. А. Міжнародні партнерські відносини підприємств країн Європи. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.02. Тернопіль, 2012. 175 с.
11. Терещенко О. Л. Партнерські відносини в контексті розвитку малого та середнього підприємництва в Україні. *Ефективна економіка*. 2018. 5. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/5_2018/77.pdf
12. Томич М. І. Оцінювання та розвиток державно-приватного партнерства у зовнішньоекономічній діяльності. дис. ... докт. філософії: 292. Львів. 2022. 223 с.
13. Ус М. І. Сучасні напрямки формування партнерських відносин. *Бізнес-Інформ*. 2011. № 8. С. 181–183.
14. Чухрай Н. І. Криворучко Я. Ю. Оцінювання і розвиток відносин між бізнес-партнерами: монографія. Львів: Растр-7. 2008. 360 с.
15. Щербата Т. С. Теоретичні аспекти налагодження партнерських відносин підприємств із ВНЗ. *Вісник НУ "Львівська політехніка". Серія: Проблеми економіки та управління*. 2016. № 847. С. 193–197.

REFERENCES:

1. Grazhevska N. I. (2008). Ekonomichni systemy epokhy global`nykh zmin [Economic systems in the era of global change]. Kyiv: Znania, 431 p. (in Ukrainian)
2. Gurina I.V. (2015). Pidkhody do organizaciji partnerskykh vidnosyn u polidymensionalnykh systemakh [Approaches to the organization of partnerships in polydimensional systems]. *Efektivna ekonomika*, no. 2. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3798> (in Ukrainian)
3. Egorenko N. O. (2009). Uchast u mizhnarodnij specializaciji ta kooperaciji, jak efektyvna forma rozvytku vitchyznianskykh pidpryemstv [Participation in international specialization and cooperation as an effective form of development of domestic enterprises]. *Ekonomika: problemy teoriji ta praktyky*, no. 242, pp. 102–146. (in Ukrainian)
4. Danyliuk M. O., Krykhyvska N. O., Danyliuk-Chernykh I. M. (2020). Strategichne partnerstvo subjektiv gospodariuvania z pozycij povedinkovoji ekonomiky [Strategic partnership of business entities from the perspective of behavioral economics]. *Naukovyj visnyk Yzhgorods`kogo nacional`nogo universytetu*, no. 29, pp. 41–46. (in Ukrainian)
5. Zaverbnyj A., Peshko M. (2023). Didzhitalizacija ukrajinskoji ekonomiky v umovakh evrointegraciji [Digitalization of the Ukrainian economy in the context of European integration]. *Ekonomika ta suspilstvo*, no. 47. URL: <https://www.economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/2136> (in Ukrainian)
6. Zaverbnyj A. S., Zalizna L., Zhuk O. (2023). Osoblyvosti formuvanya metodiv pryjnyatya rishen` vitchyznyany my pidpryemstvamy u zovnishn`oekonomichnij dijial`nosti: informacijnyj aspekt [Peculiarities of formation of methods of decision-making by domestic enterprises in foreign economic activity: Information Aspect]. *Ekonomika ta suspilstvo*, no. 50. URL: <https://www.economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/2400> (in Ukrainian)
7. Kniazuk Yu. M. (2010). Vzajemozvjazok subjektiv marketyngu partnerskykh vidnosyn [Interconnection of partnership marketing entities]. *Visnyk NU "Lvivska politekhnika"*, no. 690, pp. 321–326. (in Ukrainian)
8. Magomedova A. M. (2011). Formy partners`kykh vidnosyn mizh subjektamy gospodariuvania u sferi vyrobnyctva [Forms of partnership relations between business entities in the field of production]. *Teoretychni ta prykladni pytania ekonomiky*, no. 26, pp. 288–295.
9. Mission of Ukraine to the European Union. URL: <https://ukraine-eu.mfa.gov.ua/posolstvo/torgovelnno-ekonomichne-spivrobitnictvo-ukrayina-yes/pokazniki-torgovelnno-ekonomichnogo-spivrobitnictva-ukrayina-yes>
10. Safarian I. A. (2012). Mizhnarodni partnerski vidnosyny pidpryemstv krajini Evropy [International partnerships of European companies]. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.02. Ternopil. 175 p. (in Ukrainian)
11. Tereshchenko O. L. (2018). Partners`ki vidnosyny v konteksti rozvytku malogo ta serednogo pidpryemnyctva v Ukraini [Partnerships in the context of small and medium-sized enterprises development in Ukraine]. *Efektivna ekonomika*, no. 5. URL: http://www.economy.nayka.com.ua/pdf/5_2018/77.pdf (in Ukrainian)
12. Tomych M. I. (2022). Ociniuvania ta rozvytok derzhavno-pryvatnogo partnerstva u zovnisnoekonomichnij dijial`nosti [Assessment and development of public-private partnerships in foreign economic activity]. dys. ... dokt. filosofii: 292. Lviv. 223 p. (in Ukrainian)
13. Us M. I. (2011) Suchasni napriamky formuvania partners`kykh vidnosyn [Modern trends in the formation of partnerships]. *Biznes-Inform*, no. 8, pp. 181–183. (in Ukrainian)
14. Chukhraj N. I., Kryvoruchko Ya. Yu. (2008). Ociniuvania i rozvytok vidnosyn mizh biznes-partneramy: monografija [Evaluation and development of relations between business partners: a monograph]. Lviv: Rastr-7. 360 p. (in Ukrainian)
15. Shcherbata T. S. (2016). Teoretychni aspekty nalagodzenia partnerskykh vidnosyn pidpryemstv iz VNZ [Theoretical aspects of establishing partnerships between enterprises and universities]. *Visnyk NU "Lvivska politekhnika"*, no. 847, pp. 193–197. (in Ukrainian)