

систем. Однією з важливих проблем в Україні є недостатнє врахування вимог при розробці систем, що перешкоджає узгодженню з європейськими нормами.

ВИДИ ПАРТНЕРСТВА У БІЗНЕСІ ТА ПАРТНЕРСТВО ЗАСНОВНИКІВ

*Головін О.А., здобувач ступеня доктор філософії
Чуйко М.М., к.т.н., доцент
Українська інженерно-педагогічна академія*

В даній роботі розглянуто сучасні підходи до визначення видів партнерства при здійсненні господарської діяльності. Визначено основні напрями досліджень, що здійснюються у темі партнерства в науковому середовищі України. Запропоновано визначення терміну «партнерство засновників».

Партнерство у бізнесі дозволяє досягнути певного синергетичного ефекту, який є недосяжним для однієї окремої людини чи одного підприємства. Численні дослідження та опитування доводять ефективність партнерства та їх позитивний вплив на результати підприємництва.

Аналіз сучасних наукових досліджень в Україні, присвячених темі партнерства в бізнесі показує, що найчастіше дослідники акцентуються на двох умовних видах партнерства: партнерстві із працівниками та стратегічному партнерстві.

Партнерство із працівниками і його вплив на сталий розвиток підприємства та мотивацію працівників досліджується, зокрема, В. Рябцевим, який до такого партнерства застосовує термін «Корпоративне партнерство» [1]. Ця концепція заслуговує уваги, але потенційно має певні недоліки. Зокрема для реалізації такого виду партнерства потрібне співпадіння інтересів власників підприємства, самого підприємства, та організаційно-правової форми підприємства, яка повинна дозволяти реалізацію такого партнерства.

Питання стратегічного партнерства досліджують значна кількість науковців, зокрема, В. Герасемчук, І. Іполітова, О. Паливода, Н. Решетник, М. Теплюк та інші [2-4]. Дослідження питання стратегічного партнерства доволі часто зводиться до досягнення стратегічних цілей через залучення додаткових ресурсів через пошук відповідних контрагентів, яких називають партнерами. Зокрема згадані автори серед сучасних форм партнерства виділяють: лізинг, факторинг, франчайзинг, венчурне фінансування та субконтракція. Відкритим є питання застосування саме терміну «партнерство» до таких форм співпраці, оскільки в усіх цих формах фактично йдеться не про спільний розвиток підприємства задля досягнення наперед поставлених цілей, а про пошук одним бізнесом шляхів розвитку через залучення додаткових ресурсів і фінансування, в тому числі через оптимізацію витрат, як у випадку з субконтракцією, або отримання необхідних основних засобів через механізм лізингу.

Автори даного матеріалу погоджуються із точкою зору Девіда Гейджа: «Сьогодні діловий світ направо і наліво розкидається модним словом «партнерство».... Зловживання цим словом призвело до того, що воно втратило своє справжнє значення: в бізнесі під ним розуміють об'єднання двох та більше людей, які спільно вкладають свої гроші та таланти і йдуть на ризик. Все, що роблять партнери – створюють або будують, – вони роблять спільно. Вони ризикують для прибуткової і стабільної справи».

Д. Гейдж у своїй роботі наводить розгорнутий опис методики створення партнерства та укладення партнерських угод. Основні його ідеї можна підсумувати для пропозиції поняття «партнерства», або, враховуючи вже усталені тенденції застосування терміну «партнерство» в іншому розумінні, «партнерство засновників». Однак слід також враховувати і сучасні тенденції, які свідчать про можливість створення партнерства не тільки в межах підприємницької діяльності і не тільки фізичними особами. Час стартапів та швидкого технічного і інформаційного розвитку виробив нові форми партнерства засновників, які охоплюють інвестиції у технологічні стартапи великими підприємствами. Також окремим напрямом партнерства стало об'єднання партнерів для ведення некомерційної діяльності громадських, благодійних та волонтерських організацій.

Окремим викликом для партнерства в Україні є певна обмеженість правового регулювання відносин між партнерами, яке наразі врегульоване тільки для діяльності акціонерних товариств, товариств з обмеженою та додатковою відповідальністю.

Враховуючи вищевикладене, нами запропоновано наступне визначення терміну «партнерство засновників». Партнерство засновників – це об'єднання двох та більше осіб (партнерів) угоди шляхом інвестування часових, фінансових, матеріальних та/або немайнових ресурсів для ведення господарської діяльності і розподілу ризиків такої діяльності між партнерами на підставі укладеної партнерської угоди.

Література:

1. Рябцев Василь. Корпоративне партнерство як форма реалізації концепції сталого розвитку компанії. *International Science Journal of Management, Economics & Finance*. Vol. 2, No. 2, 2023, pp. 124-132.
2. Цимбала О.Й., Теплюк М.А. Іноваційні форми партнерства в бізнесі. 2021: *II Міжнародна науково-практична конференція «Бізнес, інновації, менеджмент: проблеми та перспективи»*. URL: <http://confmanagement.kpi.ua/proc/article/view/231814>
3. Колесник В.Д. Стратегічне партнерство у бізнесі. URL: http://www.confcontact.com/2023-ekonomika-i-menedzhment/10_Kolesnyk.pdf
4. Іпполітова І.Я., Селезньова Г.О. Стратегічні партнерства підприємств як напрямок їхнього зовнішнього розвитку. *Економіка та управління підприємствами*. 2021. Вип. 28. С. 99-105.