

ПАРТНЕРСТВО ЯК ІНСТРУМЕНТ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ В СИСТЕМІ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН ПІДПРИЄМСТВ

Довготривалий період конкуренція розцінювалась як змагання між учасниками ринкової економіки в цілях задоволення різноманітних потреб споживачів та отримання прибутку. Однак, в умовах розвитку Індустрії 4.0 та менеджменту 3.0 підприємства у власному розвитку дедалі частіше трансформують ділову активність з площини створення власних конкурентних переваг у площину забезпечення конкурентоспроможності на принципах партнерства і взаємодії в системі економічних відносин. Взаємопов'язаність економічних агентів у процесах формування пропозиції зумовлюється потребою у розподілі ризиків, використанні потенціалу та ресурсів.

Капітал відносин у процесі забезпечення конкурентоспроможності починає відігравати ключову роль і визначає конкурентні переваги підприємства щодо спроможності реалізовувати ефективну для обох сторін взаємодію як зі споживачами, так і з іншими суб'єктами ринку – інвесторами, органами державної та місцевої влади, постачальниками, конструкторськими та проектними організаціями й іншими суб'єктами ринку. При цьому партнерство, яке формує конкурентні переваги доцільно розподіляти на такі напрями як: науково-проектне партнерство, партнерство кадрового забезпечення, фінансове партнерство, ринкове партнерство, консультативне партнерство, інформаційне та діджитал партнерство (рис. 1).

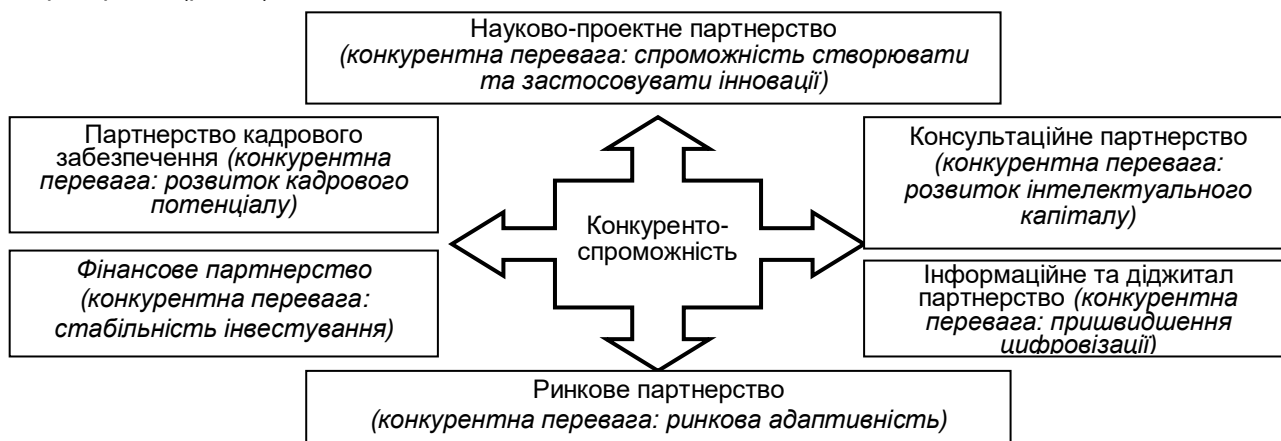


Рисунок 1 – Складові партнерсько-орієнтованого забезпечення конкурентоспроможності (складено авторами)

Науково-проектне партнерство. В умовах постійного зростання вагомості техніко-технологічної складової у розвитку підприємств залишається актуальним науково-проектне партнерство, що передбачає інноваційні комунікації з науковими установами, які створюють науково-технічний базис промисловості і виконують замовлення підприємств, технопарками, науково-інноваційними центрами, а також підприємствами, які поєднані з основним підприємством виробничим циклом. Крім зазначеного набуває значущості підвищення конкурентоспроможності підприємств, шляхом залучення та придбання стартапів, разом з командою його засновників. Великомасштабний бізнес все частіше проявляє зацікавленість у новітніх бізнесових пропозиціях, які ґрунтуються на новаторській основі. Така взаємодія призначена для розвитку потенціалу, оновлення продукції чи удосконалення матеріально-технологічної бази підприємств без витрачання значних фінансових ресурсів на власні розробки. До того ж, співпраця дозволяє реалізовувати стартап у формі пілотного проекту з організаційним та фінансовим супроводом підприємства. Великий бізнес зацікавлений у поглинанні стартапів. Це забезпечує їм швидке оновлення технологій, продуктів та послуг. Процес поглинання стартапів є високовартісним, проте ефективним методом залучення інновацій та креативних людей до процесів інноваційного розвитку.

Партнерство кадрового забезпечення. Підвищення конкурентних переваг щодо кадрового потенціалу можна забезпечити не лише розвитком власного персоналу, але й застосуванням аутсорсингу кадрів. Згідно досліджень Global Services Location Index Україна входить в ТОП-25 глобального рейтингу [1]. Аутсорсинговий потенціал кожної з 55 країн – учасниць рейтингу оцінюється за 38 показниками, порівнюючи фінансову привабливість, професіоналізм і наявність необхідного людського ресурсу, а також бізнес-середовище [2]. Таке партнерство забезпечує розвиток кадрового потенціалу без додаткових вкладень у навчання, отримуючи одразу у користування досвідчених спеціалістів. Крім зазначеного розвивається співпраця із зовнішніми індивідуальними (фріланс) спеціалістами на умовах договору про надання послуг. Ключовою конкурентною перевагою підприємства у цьому контексті є оптимізування фонду заробітної плати, оскільки зменшується обсяг витрат на оплату праці штатних працівників.

Фінансове партнерство. Між підприємствами регулярно відбувається боротьба за залучення фінансових ресурсів у формі інвестицій, акціонерного капіталу, вкладень у проекти. Швидка зміна видів продуктів, їх модифікація та інноваційне оновлення зміщує акцент на застосування не власного капіталу, а залученого, що набуває ознак фінансового активу підприємства. Фактично відбувається функціонування підприємства через використання інвестованих фінансових ресурсів. У 2020 р. інвестували найчастіше в сфері: електронної комерції і доставки, маркетплейси, медичні технології та охорону здоров'я [3]. Пандемія внесла свої корективи щодо зацікавленості інвесторів вкладати кошти в певні види економічної діяльності. На 2021 р. прогнозується зростання вкладень у всі доступні онлайн-сервіси, фармацевтичний бізнес і біотехнології, що логічно виходять на перший план у світі розроблення вакцин; транспортні послуги – як поле для логістичних схем, сервіси відеозв'язку (Zoom, Skype, Webex), сфера розваг та ігор [3]. За таких процесів дедалі частіше до діяльності підприємств залучаються фінансові установи: банки, фонди спільного інвестування, венчурні компанії. Це формує конкурентні переваги для обох сторін у формі прибуткових проектів, контролю за освоєнням коштів, тривалого, а не разового економічного ефекту – для фінансових організацій; наявності прибуткових проектів розвитку з пролонгованим інноваційним ефектом отримання фінансового результату, підвищення фінансового іміджу через збалансованість власних і залучених коштів та спроможності у розрахунках – для підприємств.

Ринкове партнерство. Таке партнерство застосовується підприємствами для виходу на нові ринки і є актуальним в умовах євроінтеграції та розвитку експортного потенціалу у обсягах відповідних потребам нового ринку.

Консультаційне партнерство. Зазначене партнерство з позиції набуття конкурентних переваг передбачає співпрацю з консультаційними організаціями, організації обміну досвідом між підприємствами. Серед головних галузей-споживачів консалтингових послуг виділяють добувну промисловість і розроблення кар'єрів, фінансову та страхову діяльність, оптову та роздрібну торгівлю, сільське господарство, транспортно-складське господарство, інформацію та телекомунікації, постачання електроенергії, газу та води, будівництво [4].

Інформаційне та діджитал партнерство. З розвитком необхідності цифровізації підприємств та діджиталізації їх діяльності набуває актуальності інформаційне партнерство. Напрямо передбачає ідентифікацію та отримання актуальної та економічно значущої бізнес інформації, розробку та супровід сайтів, пошук і обробку інформації, діяльність підприємства у соціальних мережах.

Таким чином, у результаті застосування партнерства як інструменту забезпечення конкурентоспроможності підприємства можуть отримувати економічну вигоду, котра виражається в ефектах співпраці. Основними результатами взаємодії підприємств з іншими учасниками ринку є підвищення спроможності створювати та застосовувати інновації, ринкова адаптивність, розвиток кадрового потенціалу, інтелектуального капіталу, пришвидшення цифровізації, досягнення стабільності інвестування – фактично ключових конкурентних переваг, що відповідають сучасним економічним реаліям.

Література:

1. The 2019 Global Services Location Index Top 20. URL: <https://www.atkearney.com/digitaltransformation/gsli> (дата звернення: 11.03.2021).
2. Стахурська О. Аутсорсинг в Україні й у світі: особливості, тенденції та перспективи. *Юрист і закон*. 2017. № 38. URL: https://uz.ligazakon.ua/ua/magazine_article/EA010850 (дата звернення: 23.03.2021).
3. Бабіцький Р. Вигідне вкладення: як змінились інвестиції через пандемію і куди інвестувати у 2021 році. *Mind.ua*: веб-сайт. URL: <https://mind.ua/openmind/20222523-vigidne-vkladennya-yak-zminilis-investiciji-cherez-pandemiyu> (дата звернення: 15.03.2021).
4. Инфографика: рынок консалтинговых услуг. Бізнес. веб-сайт. URL: <http://www.business.ua/uk/rynok-konsaltingovykh-uslug> (дата звернення: 25.03.2021).