

Центральноукраїнський національний технічний університет, м. Кропивницький.

Наукові інтереси: іншомовна комунікативна компетенція, інноваційні методи навчання, упровадження ІКТ у навчальний процес.

INFORMATION ABOUT THE AUTHORS

SHCHERBYNA Svitlana Volodymyrivna –

Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor of the Department of Foreign Languages of Central Ukrainian National Technical University.

Scientific interests: theory and methodology of teaching foreign languages.

LIPATOVA Maryna Valentynivna, lecturer of the Department of the history, archaeology, information and

archival affair of Central Ukrainian National Technical University.

Scientific interests: problems of methodology of teaching Ukrainian as a foreign language.

HAVRYLENKO Olga Mykolayivna – PhD in Pedagogy, Associate Professor, Chair of Foreign Languages, Central Ukrainian National Technical University, Kropyvnytskyi.

Scientific interests: foreign language communicative competence, innovative teaching methods, implication of IT in teaching practice.

Стаття надійшла до редакції 05.10.2023 р.

УДК 658.6

DOI: 10.36550/2415-7988-2023-1-211-287-290

КОВТУН Едуард Олександрович –

кандидат економічних наук, доцент,

доцент кафедри менеджменту та адміністрування

Вінницького торговельно-економічного інституту ДТЕУ

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8505-8361>

e-mail: kovtun.eduard123@gmail.com

ВИБІР МІЖНАРОДНИХ ПАРТНЕРІВ У СТРАТЕГІЧНОМУ УПРАВЛІННІ ОРГАНІЗАЦІЮ

До сучасних умов зможе адаптуватися та організація, яке має чітко встановлені орієнтири довгострокову перспективу, конкурентні переваги, стійкі позиції, а також надійних та успішних партнерів. Міжнародне партнерство є запорукою укріплення позицій вітчизняних організацій у сучасному глобальному просторі. Саме тому, важливою умовою успішного просування організації, в тому числі освітньої, на світову арену є пошук та вибір правильного партнера.

У статті розглянуто теоретично-організаційні підходи та методичний інструментарій процесу пошуку та вибору міжнародних партнерів. Досліджено теоретичні засади міжнародного партнерства та зазначено, що організаціям, які орієнтовані на зовнішню взаємодію, потрібно врахувати вплив динамічного розвитку скспільства і здійснювати ретельний аналіз середовища міжнародної взаємодії організації з метою вибору найбільш привабливих для здійснення міжнародної діяльності ділових партнерів.

Автор теоретично обґрунтував та розробив шляхи удосконалення процесу пошуку та вибору міжнародних партнерів організаціями у стратегічному управлінні його зовнішньою діяльністю. Також було встановлено, що вибір міжнародних партнерів є важливим завданням, який активно використовують організації, що прагнуть досягти ефективного здійснення діяльності. Надійні міжнародні партнери є важливою складовою здійснення ефективної діяльності, потужним інструментом досягнення цілей та підвищення прибутковості сучасних організацій, зокрема, освітніх.

Узагальнюючи погляди науковців щодо окресленої тематики, процес вибору міжнародних партнерів визначається як прагнення до встановлення взаємодії двох або більше організацій на міжнародному рівні, яке дозволить всім взаємодіючим партнерам, поєднуючи зусилля, досягти внутрішніх і зовнішніх стратегічних цілей. Аналіз наведених у науковій літературі визначень щодо розуміння сутності проблематики вибору вітчизняними організаціями міжнародних партнерів дозволив виявити підпорядкованість різновидів такої діяльності видам діяльності організацій та уточнити визначення цієї дефініції.

Ключові слова: міжнародні партнери, управління, конкурентоздатність, організація.

KOVTUN Eduard Oleksandrovich –

Candidate of Economic Sciences, Assistant Professor,

Assistant Professor of management and administration

department Institute of Trade Economics of

Kiev National University of Trade and Economics

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-8505-8361>

e-mail: kovtun.eduard123@gmail.com

SELECTION OF INTERNATIONAL PARTNERS IN THE STRATEGIC MANAGEMENT OF THE ORGANIZATION

An organization that has clearly established guidelines, a long-term perspective, competitive advantages, stable positions, as well as reliable and successful partners will be able to adapt to modern conditions. International partnership is the key to strengthening the positions of domestic organizations in the modern global space. That is why, an important condition for the successful promotion of an organization, including an educational one, on the world stage is the search and selection of the right partner.

The article examines theoretical and organizational approaches and methodological tools for the search and selection of international partners. The theoretical principles of international partnership were studied and it was stated that organizations that are oriented towards foreign markets need to take into account the influence of the dynamic world economy and carry out a thorough analysis of the organization's international interaction environment in order to choose the most attractive business partners for international activities.

The author theoretically substantiated and developed ways to improve the process of finding and choosing international partners by organizations in the strategic management of their external activities. It was also established that the selection of international partners is an important task that is actively used by organizations seeking to achieve effective implementation of activities. Reliable international partners are an important component of effective activities, a powerful tool for achieving goals and increasing the profitability of modern organizations, in particular, educational ones.

Summarizing the views of scientists on the outlined topic, the process of choosing international partners is defined as the desire to establish interaction between two or more companies at the international level, which will allow all interacting partners, combining efforts, to achieve internal and external strategic goals. The analysis of the definitions given in the scientific literature regarding the understanding of the essence of the issue of choosing international partners by domestic organizations made it possible to reveal the subordination of the types of such activities to the types of activities of organizations and to clarify the definition of this definition.

Key words: international partners, management, competitiveness, organization.

Постановка та обґрунтування актуальності проблеми. До сучасних умов зможе адаптуватися та організація, яке має чітко встановлені орієнтири довгострокову перспективу, конкурентні переваги, стійкі позиції, а також надійних та успішних партнерів. Міжнародне партнерство є запорукою укріплення позицій вітчизняних організацій у сучасному глобальному просторі. Саме тому, важливою умовою успішного просування організації, в тому числі освітньої, на світову арену є пошук та вибір правильного партнера.

Виникає необхідність здійснення детального дослідження та аналізу всіх передумов здійснення міжнародної взаємодії та ступеня впливу кожного з цих чинників на організацію.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Багато вітчизняних та іноземних вчених присвятили свої наукові праці дослідженню пошуку міжнародних партнерів, встановленню та налагодженню партнерських відносин, серед яких: М. Луцький, А. Мазаракі, Р. Кривонос, В. Петренко, А. Карнаушенко, А. Старостіна, О. Сохацька та ін.

Проте, недостатній рівень опрацювання теоретичних і методичних засад процесу вибору міжнародних партнерів, недосконалість фундаментальних наукових досліджень, які б враховували комплексний характер та специфіку здійснення міжнародної діяльності у контексті формування організаціями взаємовигідних партнерських відносин актуалізують і підкреслюють важливість статті, а також необхідність здійснення подальших досліджень.

Мета статті – узагальнити теоретико-методичні засади щодо вдосконалення процесу пошуку та вибору міжнародних партнерів у стратегічному управлінні діяльністю сучасних організацій, в тому числі й освітніх.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вихід на міжнародний ринок та пошук партнерів

за кордоном – наразі нове актуальне завдання для багатьох українських організацій, зокрема, освітніх. Партнерство може стати тим рушієм, який підтримає організацію у найважчих кризових ситуаціях. Колаборації посприяють рекламі продукції організації і зміцнять його позиції на ринку. Об'єднавшись з партнерами, простіше протестувати чи впровадити щось нове. Зокрема, це дозволить краще дізнатися про потреби клієнтів, адже їхні запити також дуже змінилися в умовах війни.

Беручи до уваги, що Україна знаходиться наразі у стані війни, то українські суб'єкти партнерських відносин значно втратили свої позиції. Оцінюючи відмінність між українськими та міжнародними партнерами під час воєнного стану в Україні, можемо зазначити, що різниця полягає в істотних обмеженнях можливостей українських партнерських відносин.

Проблематиці питання щодо вибору вітчизняними організаціями міжнародних партнерів присвятили свої наукові праці такі дослідники: М. Карпенко, К. Кузнецова, М. Храмцова, Ю. Кахович., Є. Мних, П. Ільчук, Е. Рудента, Е. Хеннінгссон та інші.

Так, науковці В. Щербак та А. Лозенко у своїх працях виділяють фактори, які, на їхню думку, необхідно ретельно досліджувати та аналізувати в процесі вибору міжнародного партнера, а саме:

1. Юридичний. Дослідники наголошують, що необхідно провести деталізований аналіз інформації щодо юридичного статусу контрагента, історію його зобов'язань, дотримання норм законодавства, спосіб здійснення господарської діяльності.

2. Технологічний. Сюди відноситься інформація про технології, які використовує потенційний партнер, якість та технічний рівень товару.

3. Науково-технічний фактор: патенти, ліцензії, здійснення наукових та дослідницьких робіт.

4. Організаційний. Інформація про гнучкість організації у міжнародному середовищі, рівень менеджменту, відомості про управлінський склад та встановлення даних осіб, яким належать активи.

5. Економічний: економічна стійкість, конкурентоздатність, ефективність використання фінансових ресурсів, спроможність виконувати зобов'язання [3, с. 19].

При дослідженні цих всіх факторів важливо зважати на крос-культурні розбіжності та національні особливості, які можуть призвести до суттєвих непорозумінь та складнощів. З метою недопущення виникнення таких проблем необхідно дослідити культурні особливості, мовні перепони, стиль спілкування, а також традиції та звичаї контрагента.

На нашу думку, інформація, яка буде одержана під час такого аналізу, є важливою. Проте тут не враховується важлива інформація щодо фінансового стану потенційного іноземного партнера, оскільки компанія, що володіє найбільшим власним капіталом, є найбільш привабливою для партнерства та колаборації. Таку інформацію можна одержати та проаналізувати на основі фінансової звітності. Пасив балансу дасть змогу оцінити міжнародні компанії за платоспроможністю. Якщо у структурі балансу переважають позикові кошти (це виражається у нарощенні довгострокових та короткострокових зобов'язань), то це означає, що компанія буде витрачати значну частку фінансів на погашення заборгованості та може збанкрутувати, що, звісно, ставить під сумнів налагодження партнерських відносин. Позитивним фактором є спрямування фінансів компанії на капіталовкладення, динаміки зростання коштів на банківських рахунках, придбання цінних паперів, що швидко реалізуються.

Виходячи з того, що діяльність вітчизняних та іноземних організацій являє собою діяльність, що ґрунтується на взаємовідносинах між ними та здійснюється як на території України, так і за кордоном, то стає очевидним, що від правильного вибору міжнародного партнера залежить не лише фінансовий стан організації, але й кінцевий результат його діяльності. Окрім цього, правильний вибір міжнародних партнерів визначає загальне ставлення та імідж організації в світовому співтоваристві [4, с. 67].

Конкурентами є компанії, що пропонують аналогічну продукцію для тих самих споживачів на тому ж самому сегменті зовнішнього ринку. Конкуренти бувають прямими (вирішують однакові потреби таким самим методом) і непрямими (вирішують однакові потреби зовнішнього ринку іншими методами). Конкурентна партнерська взаємодія є основною

формою взаємодії, а партнерство вже ґрунтується на відносинах конкуренції, завдяки чому створюється потужна конкурентоздатність в діяльності [5, с. 46].

Постачальниками в зазначеному контексті є як юридичні, так і фізичні особи, які забезпечують компанію (або її конкурентів) матеріальними та нематеріальними ресурсами, що потрібні для виробництва товарів та послуг. Відносини з постачальниками ґрунтуються на принципі партнерства (спрямований на встановлення довгострокових партнерських відносин) та економічної доцільності (дає позитивні результати у короткостроковий період).

При пошуку надійного зарубіжного партнера також доцільно звертати увагу на низку факторів:

- платоспроможність потенційного міжнародного партнера;
- маркетингова та виробнича можливість відповідати за своїми зобов'язання;
- ділова репутація та імідж потенційного міжнародного партнера, його надійність в контексті дотримання взятих на себе зобов'язань [2].

З метою здійснення деталізованого аналізу кожного з наведених факторів, то, насамперед, потрібно здійснити моніторинг та узагальнити інформацію про різні сторони діяльності потенційного міжнародного партнера. Варто зазначити, що досить часто немає можливості одержати абсолютно вичерпну інформацію щодо діяльності потенційного міжнародного партнера, саме тоді на використовують навички володіння сучасними методами аналізу стану іноземної організації. Такі навички, при умові обмеженості інформації, створюють можливість сформулювати про іноземну організацію найбільш правильне та точне уявлення.

Узагальнюючи вищезазначене, ми вважаємо, що з метою безбар'єрного подолання наведених розбіжностей, потрібно притримуватися наступних аспектів:

- набуття навичок ділового мовлення, враховуючи культурні і мовні відмінності;
- інтеграція знань, навичок, умінь та досвіду партнерів з метою встановлення партнерських цілей;
- формування та підтримання відкритої дружньої атмосфери для міжнародного партнера, яка сприяє взаємодії культур та вільному відкритому та довірливому спілкуванню.

Для вітчизняних організацій, в тому числі освітніх, вибір міжнародних партнерів з метою подальшого формування ефективних партнерських відносин дає стимул для використання новітніх технологій, удосконалення управлінських навичок, зниження факторів виникнення зовнішніх ризиків і підвищення конкурентоздатності.

СПИСОК ДЖЕРЕЛ

1. Гринько Т. В., Гвініашвілі Т. З., Алешченко В. І. Стратегічне управління як елемент організаційно-економічного механізму забезпечення економічної стійкості підприємства. *Економіка та держава*. 2021. № 12. С. 30–34. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/12_2021/7.

2. Дячков Д. В., Потапюк І. П., Капран І. В. Економічна безпека в системі стратегічного управління підприємством. *Економіка та суспільство*. 2021. № 24. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/173/166>.

3. Клепикова С. В., Яцина М. Г., Другова О. С. Особливості управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємств. *Економіка, фінанси, право*. 2021. № 11. С. 18–22.

4. Колокольчикова І. В. Стратегічне управління та формування позитивного іміджу суб'єктів господарювання. *Інфраструктура ринку*. 2021. № Вип. 56. С. 67–70. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2021/56_2021/13.pdf.

5. Федюнін С. А., Плевако Н. О., Філоненко М. Ю. Управління стратегічним розвитком підприємства. *Економіка. Менеджмент. Бізнес*. 2020. № 3. С. 45–49.

REFERENCES

1. Hryenko, T. V., Hviniazhvili, T. Z., Aleshchenko, V. I. (2021). Stratehichne upravlinnia yak element orhanizatsiino-ekonomichnoho mekhanizmu zabezpechennia ekonomichnoi stiikosti pidpriemstva [Strategic management as an element of the organizational and economic mechanism of ensuring the economic stability of the enterprise]. *Ekonomika ta derzhava*. 2021. № 12. S. 30–34. URL: http://www.economy.in.ua/pdf/12_2021/7. [in Ukrainian]

2. Diachkov, D. V., Potapiuk, I. P., Kapran, I. V. (2021). Ekonomichna bezpeka v systemi stratehichnoho upravlinnia pidpriemstvom [Economic security in the system of strategic management of the enterprise]. *Ekonomika ta*

suspilstvo. № 24. URL: <https://economyandsociety.in.ua/index.php/journal/article/view/173/166>. [in Ukrainian]

3. Klepikova, S. V., Yatsyna, M. H., Druhova, O. S. Osoblyvosti upravlinnia zovnishnoekonomichnoiu diialnistiu pidpriemstv [Peculiarities of managing the foreign economic activity of enterprises]. *Ekonomika, finansy, pravo*. 2021. № 11. S. 18–22. [in Ukrainian]

4. Kolokolchikova, I. V. (2021). Stratehichne upravlinnia ta formuvannia pozytyvnoho imidzhu subiektiv hospodariuvannia [Strategic management and formation of a positive image of business entities]. *Infrastruktura rynku*. № Vyp. 56. S. 67–70. URL: http://www.market-infr.od.ua/journals/2021/56_2021/13.pdf. [in Ukrainian]

5. Fediunin, S. A., Plevako, N. O., Filonenko, M. Yu. (2020). Upravlinnia stratehichnym rozvytkom pidpriemstva [Management of strategic development of the enterprise]. *Ekonomika. Menedzhment. Biznes*. № 3. S. 45–49. [in Ukrainian]

ВІДОМОСТІ ПРО АВТОРА

КОВТУН Едуард Олександрович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри менеджменту та адміністрування Вінницького торговельно-економічного інституту ДТЕУ.

Наукові інтереси: вибір міжнародних партнерів у стратегічному управлінні зовнішньоекономічною діяльністю підприємства.

INFORMATION ABOUT THE AUTHOR

KOVTUN Eduard Oleksandrovich – Candidate of Economic Sciences, Assistant Professor, Assistant Professor of management and administration department Institute of Trade Economics of Kiev National University of Trade and Economics.

Scientific interests: the choice of international partners in the strategic management of the enterprise's foreign economic activity.

Стаття надійшла до редакції 05.10.2023 р.

УДК 378.147.091.33-027.22:[37.013:005.336.2]

DOI: 10.36550/2415-7988-2023-1-211-290-301

ХАМСЬКА Неліна Болеславівна –

кандидат педагогічних наук, доцент кафедри педагогіки, професійної освіти та управління освітніми закладами Вінницького державного педагогічного університету імені Михайла Коцюбинського

ORCID: <https://orcid.org/0000-0001-5567-9266>

e-mail: nelina88@ukr.net

КИНАЛЬ Анна Юріївна –

кандидат педагогічних наук, викладачка кафедри англійської філології Вінницького державного педагогічного університету імені Михайла Коцюбинського

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-1315-8283>

e-mail: annakinal82@gmail.com

ПОЛЯНСЬКА Катерина Степанівна –

викладачка кафедри українознавства Вінницького національного медичного університету імені М.І. Пирогова

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-7489-1534>

e-mail: katya-10@ukr.net