

ЗАЛІСЬКА
Любов Васиївна
zaliska97y@gmail.com

УДК 339.91

**НАЛАГОДЖЕННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКІВ З
ІНОЗЕМНИМ ПАРТНЕРОМ-
КООПЕРАНТОМ У КОНТЕКСТІ
ЗАСТОСУВАННЯ МЕТОДУ
МІЖНАРОДНОГО КООПЕРУВАННЯ**

**ESTABLISHING RELATIONSHIPS WITH A
FOREIGN COOPERATIVE PARTNER IN
THE CONTEXT OF THE
IMPLEMENTATION OF THE
INTERNATIONAL COOPERATION
METHOD**

магістр, Національний
університет "Львівська
політехніка"

DOI: <https://doi.org/10.37634/efp.2021.1.5>

ГАНАС
Любов Миколаївна
liubov.m.hanas@lpnu.ua

к.е.н., доцент кафедри,
Національний університет
"Львівська політехніка"

ZALISKA Liubov Vasyilivna – master, National University "Lviv Polytechnic"

HANAS Liubov Mykolaivna – PhD in Economics, Associate Professor of department, National University "Lviv Polytechnic"

У статті підкреслено роль міжнародного кооперування на сучасному етапі розвитку зовнішньоекономічної діяльності, наголошено на неоднозначності трактування цього економічного явища та різноманітності підходів до класифікації методів міжнародного кооперування, а також обґрунтовано важливість процесу пошуку, вибору та встановлення зв'язків із партнером-кооперантом. Розроблено послідовність налагодження взаємозв'язків з іноземним партнером-кооперантом у контексті використання методу міжнародного кооперування та детально описано кожен з етапів. Запропонований інструмент є універсальним та практично значущим, оскільки може бути адаптованим до умов та особливостей функціонування будь-якого підприємства, передбачає неодноразове його застосування, а також сприяє участі підприємств у міжнародному кооперуванні та зростанню його ефективності.

* * *

В статті підкреснена роль международного кооперирования на современном этапе развития внешнеэкономической деятельности, отмечается неоднозначность трактовки этого экономического явления и разнообразие подходов к классификации методов международного кооперирования, а также обоснована важность процесса поиска, выбора и установления связей с партнером-кооперантом. Разработана последовательность налаживания взаимосвязей с иностранным партнером-кооперантом в контексте использования метода международного кооперирования и подробно описан каждый из этапов. Предложенный инструмент является универсальным и практически значимым, поскольку может быть адаптирован к условиям и особенностям функционирования любого предприятия, предусматривает неоднократное его применение, а также способствует участию предприятий в международном кооперировании и росту его эффективности.

* * *

Introduction. One of the most important stages of the company's participation in international cooperation is undoubtedly the search and selection of a cooperating partner and establishing relationships with him. This plays a key role in achieving the goals and desired results of companies' participation in international cooperation and requires detailed study, systematization and graphical representation.

The purpose of the paper is to improve the participation of enterprises in international cooperation by developing a sequence of establishing relationships with foreign cooperating partners in the context of using a certain method of international cooperation.

Results. As participation in international industrial cooperation involves long-term partnership and pooling of resources to achieve common goals, the effectiveness of international cooperation depends directly on the cooperating partner. The process of finding and selecting a cooperating partner, establishing relationships with him is long-term and multi-stage, so it requires a clear definition of its components, their sequence and consistency. Thus, one of the necessary conditions for an enterprise to participate effectively in international cooperation is to develop a clear sequence of establishing relationships with a foreign cooperating partner, which consists of seven stages. The result of the successful completion of each of the stages of the proposed sequence of networking is the signing of an agreement with a foreign cooperating partner on the use of a certain method of international cooperation. If at a certain stage the actual results don't coincide with the planned ones, it is possible to return to the problem areas and make certain adjustments in order to eliminate the shortcomings.

Conclusion. Against the background of globalization and integration processes, the role of international cooperation as one of the effective ways to improve the competitiveness of both individual enterprises and the country's economy as a whole is constantly growing. However, the effectiveness of participation in international cooperation depends not only on the company itself, but also on the chosen cooperating partner. The proposed sequence of establishing relationships with a foreign cooperating partner in the context of the implementation of the method of international cooperation is a practically significant and universal tool that companies can adapt to their own goals and peculiarities and repeatedly apply in the future to choose a cooperating partner.

Ключові слова: іноземні партнери-кооперанти, методи міжнародного кооперування, налагодження взаємозв'язків, послідовність, зовнішньоекономічна діяльність

Ключевые слова: иностранные партнеры-кооперанты, методы международного кооперирования, налаживания взаимосвязей, последовательность, внешнеэкономическая деятельность

Keywords: foreign cooperative partners, methods of international cooperation, networking, sequence, foreign economic activity

ВСТУП

Інтенсифікація глобалізаційних та інтеграційних процесів вимагає пошуку та формування додаткових конкурентних переваг для збереження частки ринку, зростання показників прибутковості та ефективного функціонування підприємства, що визначає актуальність дослідження застосування методів міжнародного кооперування. Оскільки міжнародне кооперування дає змогу скоротити виробничі витрати, здійснювати інноваційні дослідження та розроблення, обмін знаннями та досвідом із закордонними спеціалістами, ефективно використовувати виробничі потужності, спрощує вихід на іноземні ринки тощо.

Не зважаючи на зростаючу роль міжнародної кооперації та беззаперечні переваги від її реалізації для підприємств, не існує єдиного підходу до визначення поняття «міжнародна кооперація». Зокрема, дане економічне явище трактується у вузькому значенні як міжнародне кооперування виробництва, а в широкому – як міжнародне співробітництво в різних сферах [1, 2]. Також вченими запропоновано безліч підходів до класифікації форм (методів) здійснення міжнародної кооперації [3–5].

Одним із найважливіших етапів участі підприємства у міжнародному кооперуванні безперечно є пошук та вибір партнера-кооперанта та налагодження зв'язків із ним. Саме це відіграє ключову роль у досягненні поставлених цілей та бажаних результатів від участі компаній у міжнародному співробітництві та потребує детального вивчення, систематизування та графічного відображення.

МЕТА статті – вдосконалення участі підприємств у міжнародному кооперуванні шляхом розроблення послідовності налагодження взаємозв'язків з іноземними партнерами-кооперантами у контексті використання певного методу міжнародного кооперування.

МЕТОДИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Теоретичним підґрунтям написання статті є праці вітчизняних та іноземних науковців, публікації у періодичних виданнях, різноманітні Інтернет-ресурси у сфері дослідження стану, перспектив застосування різноманітних методів міжнародного кооперування. Під час написання статті використано наступні методи: синтез та аналіз, індукція та дедукція, узагальнення, групування тощо.

РЕЗУЛЬТАТИ

Оскільки участь у міжнародному виробничому кооперуванні передбачає довготривалу співпрацю та об'єднання ресурсів для досягнення спільних цілей, ефективність здійснення міжнародного співробітництва безпосередньо залежить від партнера-кооперанта. Процес пошуку та вибору партнера-кооперанта, встановлення зв'язків із ним є довготривалим та багатоетапним, тому потребує чіткого визначення його складових, їх послідовності та узгодженості між собою. Отже, однією із необхідних для підприємства умов ефективної участі у міжнародному кооперуванні є розроблення чіткої послідовності налагодження взаємозв'язків з іноземним партнером-кооперантом, яка гра-

фічно відображена на рис. 1.

Аналізування готовності підприємства до використання обраного методу міжнародного кооперування є першим етапом запропонованої послідовності та передбачає оцінювання достатності фінансових та інформаційних ресурсів, відповідності знань та вмінь працівників, стану виробничих потужностей, позиціонування підприємства тощо.

Здійснюючи моніторинг із метою пошуку партнера-кооперанта закордонні ринки варто розділити на декілька груп:

1) країни, з якими підприємство активно співпрацює у контексті здійснення експортно-імпортних операцій;

2) країни, що є сусідами для тих, з якими компанія має налагоджені взаємозв'язки;

3) країни, з якими досі компанія не співпрацювала.

Обираючи потенційну країну-кооперанта варто врахувати такі фактори як: стан ринку та тенденції його розвитку; кількість та перспективність інноваційних розробок; законодавче регулювання та обмеження стосовно міжнародного кооперування.

Найбільш перспективними відносно кооперування є підприємства країн ЄС. Оскільки, відповідно до Угоди про асоціацію Україна отримала кращий доступ до ринку ЄС. Окрім цього, ринку ЄС притаманний стійкий економічний розвиток, зростання кількості потенційних платоспроможних споживачів. Ще однією перевагою є географічна близькість європейського ринку.

Наступний етап передбачає пошук партнера-кооперанта в обраній країні та декілька способів здійснення цього. Працівники можуть самостійно здійснювати пошук потенційного партнера онлайн за допомогою платформ (Kompass, Europages, Trade Map, EEN (Enterprise Europe Network), LinkedIn, Xing). Серед переваг такого пошуку варто зазначити відносну дешевизну, чітке розуміння працівниками особливостей функціонування компанії та врахування цього під час пошуку партнера, можливість створення персональної сторінки компанії та використання її неодноразово у майбутньому, проте водночас суттєвими недоліками є трудомісткість цього процесу та можливість не отримання бажаного результату.

Використовуючи послуги консалтингових компаній для пошуку партнера для міжнародного кооперування варто пам'ятати, по-перше, про досить високу вартість таких послуг, по-друге, про важливість встановлення чітких критеріїв вибору партнера-кооперанта.

Участь у міжнародній виставці є ефективним інструментом пошуку ділового партнера, проте вимагає значних як фінансових, так і організаційних ресурсів. Саме тому, обираючи виставку варто надати перевагу тим, що проводяться в обраній країні, а також проаналізувати структуру відвідувачів та учасників виставки з метою визначення чи є серед них компанії, котрі відповідають встановленим критеріям. Із такою інформацією можна ознайомитись на веб-сайтах організаторів міжнародних виставок, а також із докладною інформацією про умови участі у виставці та її вартість, практичними рекомендаціями.

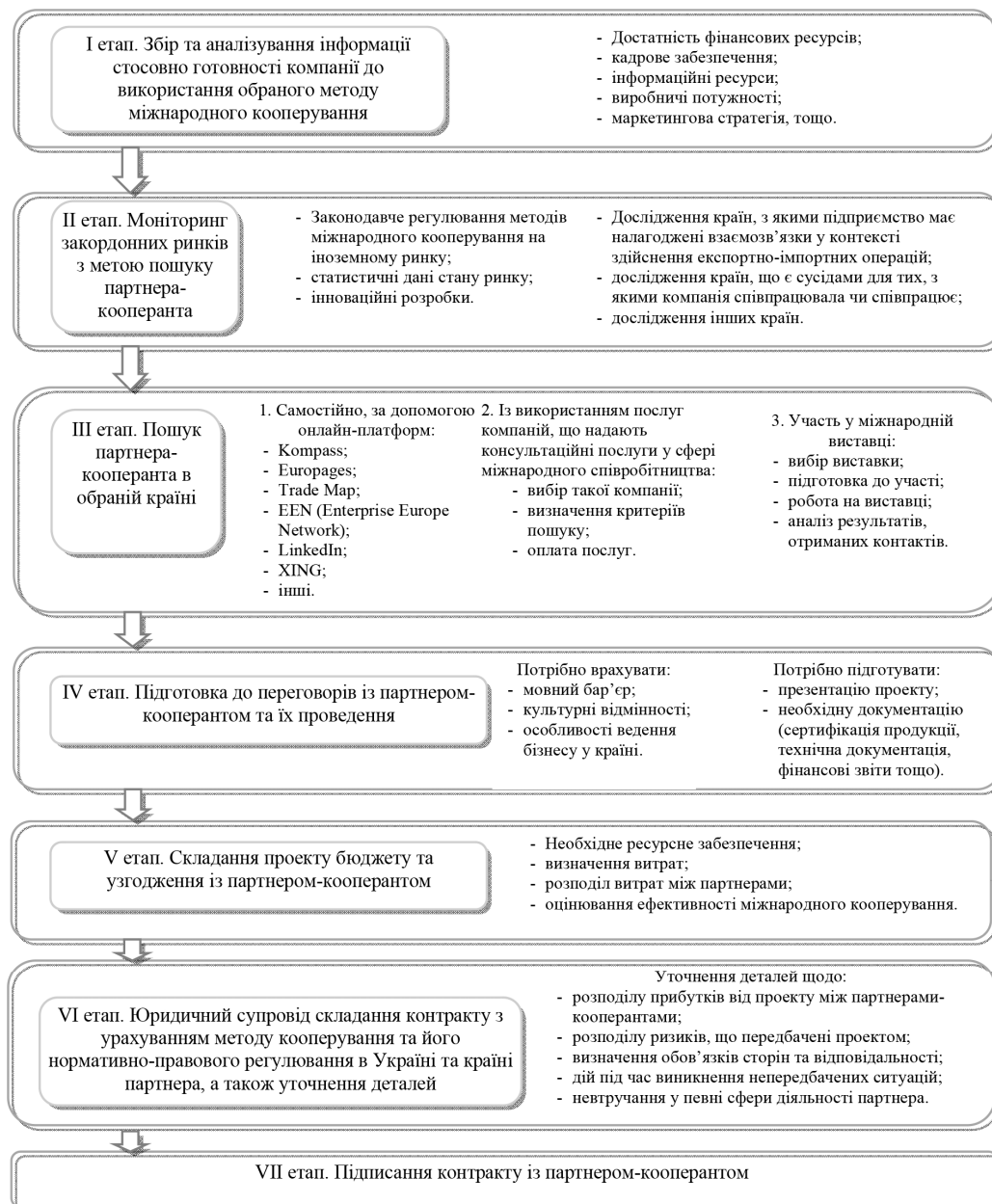


Рис. 1. Послідовність налагодження взаємозв'язків з іноземними партнерами-кооперантами в контексті використання методу міжнародного кооперування [розроблено авторами]

Важливим аспектом є також вибір форми участі в міжнародній виставці. Зокрема, для компаній, котрі не мають достатнього досвіду участі в міжнародних виставках більш ефективним варіантом є груповий візит або ж груповий стенд, які організовують українські торгово-промислові палати.

Для того щоб участь у міжнародній виставці була успішною та принесла бажаний результат, потрібно ретельно підготуватись до участі у виставці, оскільки це є запорукою ефективної роботи під час роботи міжнародної виставки, а також передумовою налагодження ділового партнерства після виставки. Зокрема, важливим є аналізування участі у виставці, досягнутих результатів та систематичне опрацювання інформації й контактів, отриманих під час виставки.

Серед переваг участі в міжнародній виставці варто відзначити не лише пошук потенційного ділового партнера, а й клієнтів для експорту продукції за кордон, а також підтримання іміджу компанії.

Саме етап переговорів із потенційним партнером

досить часто є вирішальним під час налагодження ділових взаємозв'язків, тому потребує ретельної підготовки, зокрема потрібно пам'ятати про мовний бар'єр та культурні відмінності. Ідеальним варіантом є ведення переговорів рідною мовою партнера, проте не завжди це можливо. Незважаючи на те, що працівники підприємств, що активно займаються зовнішньоекономічною діяльністю зазвичай можуть володіти крім англійської також німецькою, польською, чеською, італійською, французькою тощо. Такі співробітники на підприємствах значно спрощують процес комунікування із клієнтами. У випадку, якщо потенційною країною-кооперантом є країна Африки чи Азії виникає потреба знайти компетентного перекладача та вивчити декілька фраз на рідній мові партнера для вияву поваги під час перемовин. Окрему увагу варто звернути на крос-культурні відмінності та особливості проведення переговорів у обраній країні, врахувати притаманні певній культурі цінності, моделі поведінки, бізнес-етикет та інші аспекти, оскільки це все

визначає успіх проведення переговорів.

Окрім цього, потрібно підготувати презентацію, яка висвітлить основні ідеї проєкту та бажані результати укладеної угоди, іншу необхідну документацію, зокрема сертифікацію продукції, технічну документацію, фінансові звіти, макети тощо.

Складання проєкту бюджету передбачає визначення необхідного ресурсного забезпечення використання певного методу міжнародного кооперування, зокрема у розрізі фінансових, кадрових, інформаційних, матеріальних ресурсів, купівлі певного обладнання, а також розподіл витрат та їх узгодження між партнерами-кооперантами. Важливим аспектом також є оцінювання ефективності від участі у міжнародному кооперуванні та прогнозування результатів спільної діяльності.

Юридичний супровід укладання та підписання контракту є критично важливим, оскільки договір повинен враховувати особливості використання певного методу міжнародного кооперування відповідно до законодавчих норм як в Україні, так у країні-кооперанта. Окрім цього, важливо узгодити всі деталі майбутньої співпраці, зокрема затвердити права та обов'язки сторін, визначити дії кооперантів у разі виникнення непередбачуваних обставин, розподіл ризиків та прибутків від спільної діяльності, невтручання у певні сфери діяльності партнера, порядок та причини дострокового припинення договору і відповідальності за невиконання чи неналежне виконання умов співпраці, затверджених договором.

Отже, результатом успішного виконання кожного із вищеописаних етапів запропонованої послідовності налагодження взаємозв'язків є підписання договору з іноземним партнером-кооперантом стосовно використання певного методу міжнародного кооперування. Якщо ж на якомусь з етапів фактичні результати не співпадають із запланованими є можливість повернення до проблемних ділянок та здійснення певних корективів із метою усунення недоліків.

Розроблення такої послідовності є необхідним аспектом здійснення міжнародного кооперування, оскільки дозволяє врахувати низку дій, які рекомендовано здійснити приймаючи рішення стосовно пошуку надійного партнера-кооперанта та налагодження взаємозв'язків із ним.

ВИСНОВКИ

На тлі глобалізаційних та інтеграційних процесів роль міжнародної кооперації як одного з ефективних шляхів покращення конкурентоспроможності як окремого підприємства, так і економіки країни загалом невинно зростає. Проте ефективність участі у міжнародному кооперуванні залежить не лише від самого підприємства, а й від обраного партнера-кооперанта.

Запропонована послідовність налагодження взаємозв'язків з іноземним партнером-кооперантом у контексті здійснення методу міжнародного кооперування є *практично значущим* та універсальним інструментом, який підприємства можуть адаптувати до власних цілей та особливостей функціонування й неодноразово застосувати у майбутньому відносно вибору партнера-кооперанта. Залежно від вхідних даних результат реалізації даної послідовності щоразу буде іншим, проте чітко відповідатиме поставленим цілям та враховуватиме стан різних сфер діяльності підприємства. А також розроблена рекомендація передбачає альтернативні варіанти реалізації певних етапів та загалом націлена на підвищення ефективності участі підприємств у міжнародній кооперації.

Список використаних джерел

1. Фліссак К. Міжнародна кооперація як ефективна форма сучасного економічного співробітництва. *Журнал європейської економіки*. 2006. № 2. С. 138–142.
2. Полівода К.І. Аналіз феномена міжнародного міжрегіонального співробітництва. *Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки»*. 2016. № 20 (1). С. 30–33.
3. Кривенко Н.В. Міжнародний поділ праці: значення, розвиток та вплив. *Стратегія розвитку України*. 2016. № 1. С. 194–202.
4. Софіщенко І., Кириченко Є. Типологія організаційних форм міжнародної виробничої кооперації та обґрунтування підходів до її регулювання. *Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка: Економіка*. 2018. № 6. С. 26–35. URL: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2018/201-6/4>.
5. Фліссак К. Інноваційні підходи до формування коопераційних взаємовідносин в зовнішньоекономічній діяльності на регіональному рівні. *Соціально-економічні проблеми і держава*. 2009. № 1 (2). С. 186–191.

References

1. Flissak K. International cooperation as an effective form of modern economic cooperation. *Journal of European Economy*. 2006. № 2. pp. 138–142 (in Ukrainian).
2. Polivoda K.I. Analysis of the phenomenon of international interregional cooperation. *Scientific Bulletin of Kherson State University. Economic Sciences Series*. 2016. № 20 (1). pp. 30–33 (in Ukrainian).
3. Kryvenko N.V. International division of labor: significance, development and impact. *Development strategy of Ukraine*. 2016. № 1. pp. 194–202 (in Ukrainian).
4. Sofishchenko I., Kyrychenko Ye. Typology of organizational forms of international production cooperation and substantiation of approaches to its regulation. *Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv: Economics*. 2018. № 6. pp. 26–35. URL: <https://doi.org/10.17721/1728-2667.2018/201-6/4> (in Ukrainian).
5. Flissak K. Innovative approaches to the formation of cooperative relations in foreign economic activity at the regional level. *Social and economic problems and the state*. 2009. № 1 (2). pp. 186–191 (in Ukrainian).