МІЖРЕГІОНАЛЬНА АКАДЕМІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ

МАУП

ISSN 3083-6557 print

НАУКОВІ ПРАЦІ МАУП

Проблеми модернізації України

Випуск 1 (48), 2025

Київ
2025

УДК 330-339; 321.7; 159.9
М58

Схвалено Вченою радою Міжрегіональної Академії управління персоналом (протокол № 4 від 28.05.2025)

Редакційна колегія:
С. В. Храпатий (голова), д-р фіз.-мат. наук, проф.
І. А. Семенець-Орлова, д-р наук з держ. упр., проф.
Я. М. Раєвська, д-р психол. наук, проф.
С. О. Лисенко, д-р юрид. наук, проф.
А. І. Федосов, д-р мед. наук, проф.
М. І. Зубрицький, д-р. юрид. наук
О. М. Гордієнко, канд. техн. наук
В. І. Меджебель (*Чуєнко*), канд. юрид. наук
Л. М. Крива, канд. істор. наук
І. М. Капеліста (виконавчий редактор), канд. наук з держ. упр.
Є. Я. Черняк

Матеріали подано в авторській редакції.
Відповідальність за зміст та орфографію матеріалів несуть автори.

Міжрегіональна Академія управління персоналом.
М58 Наукові праці МАУП. Проблеми модернізації України / редкол.: С. В. Храпатий (голова) [та ін.]. Вип. 1 (48). Київ: Міжрегіональна Академія управління персоналом, 2025. 686 с. Бібліогр. в кінці ст.

У збірнику висвітлено матеріали X Міжнародної науково-практичної конференції "Розбудова інноваційних економіки, менеджменту та освіти в умовах нової соціальної реальності" (Київ, Міжрегіональна Академія управління персоналом, 20–22 травня 2025 р.).

Наведено тези доповідей учасників науково-практичної конференції МАУП з проблематики широкого кола аспектів процесу системної модернізації України.

Для науковців, громадсько-політичних діячів, студентів, а також усіх, хто цікавиться розвитком Української держави і світовим досвідом проведення модернізаційних процесів.

Видається з 2001 року.
Періодичність: 1 раз на квартал.
Засновник: *ПрАТ "ВНЗ "Міжрегіональна Академія управління персоналом".*
УДК 330-339; 321.7; 159.9

© Міжрегіональна Академія управління персоналом (МАУП), 2025

ЗМІСТ

X МІЖНАРОДНА НАУКОВО-ПРАКТИЧНА КОНФЕРЕНЦІЯ

“Розбудова інноваційних економіки, менеджменту та освіти в умовах нової соціальної реальності”

(*20–22 травня 2025 р.*)

РОЗВИТОК МЕХАНІЗМІВ УПРАВЛІННЯ У ПУБЛІЧНОМУ І ПРИВАТНОМУ СЕКТОРАХ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ СТІЙКОСТІ

І. А. Семенець-Орлова
Розбудова системи медичного забезпечення військовослужбовців та ветеранів ЗСУ: управлінський аспект *23*

І. М. Капеліста
Вплив російсько-української війни на сталий розвиток, продовольчу безпеку та управління аграрним сектором України. *26*

Г. О. Кузьменко
Кадровий голод в Україні під час повномасштабного вторгнення *28*

А. В. Мойсіяха
Національна ідентичність крізь призму воєнної риторики *29*

Г. А. Братусь, Д. С. Шестаков
Сутність конфліктів та шляхи їх вирішення *32*

К. Є. Ганганов
Аутсорсинг — офшоринг, ніершоринг та оншоринг: що потрібно знати про глобальний вибір локацій для бізнесу *34*

О. А. Рябикін
Господарське право в діяльності управління відходами в Україні з погляду на чинне законодавство *37*

О. В. Приймак
Порівняння ефективності управління в публічному та приватному секторах, та їх відмінності *40*

Л. В. Романова, Н. А. Самсонова
Партнерство як сучасна модель розвитку бізнесу *43*

М. Д. Сич
Актуальні проблеми правового регулювання договірних відносин у сфері господарювання в умовах ринкової економіки України під час воєнного стану *45*

Л. В. РОМАНОВА
д-р екон. наук, проф. кафедри маркетингу
Навчально-наукового інституту управління, економіки та бізнесу
Міжрегіональної Академії управління персоналом

Н. А. САМСОНОВА
студентка кафедри маркетингу
Навчально-наукового інституту управління, економіки та бізнесу
Міжрегіональної Академії управління персоналом

ПАРТНЕРСТВО ЯК СУЧАСНА МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ БІЗНЕСУІ

Партнерський бізнес в світі визнано найефективнішою моделлю розвитку власної справи. Дослідження вчених Університету Марккета (США) 2 тис. швидкозростаючих компаній показали, що 94 % з них мають більше двох засновників, і тільки 6 % заснував один чоловік. Під партнерством розуміють модель бізнесу, що заснували двоє чи кілька людей, друзів або знайомих, але об'єднаних загальною ідеєю бачення розвитку бізнесу[1].

У діловій літературі партнерство визначають як форму взаємодії, в якій для досягнення спільної мети сторони об'єднують ресурси, досвід, зусилля та зберігають при цьому автономність і відповідальність за результати спільної діяльності [2]. Воно визнається справжнім активом бізнесу і відрізняється від асоціації. Часто ці визначення плутають, не вловлюючи основної відмінності, якщо базується на наступних характеристиках [3]:

- відкрите спілкування, чесне обговорення будь-яких проблем;
- спільне бачення своїх цілей;
- спільне прийняття рішень і готовність до ризику навіть в проблемних ситуаціях;
- довіра як основа партнерства, готовність визнання своїх помилок і брати на себе відповідальність;
- гнучкість, готовність до адаптації та роботи на довготривалу перспективу;
- узгодженість спільних цілей;
- довготривалість відносин та постійне вдосконалення;
- виграють всі і отримують цінність.

Важлива роль партнерства полягає у інноваційності та формуванні конкурентних переваг бізнесу. І в цьому контексті їх поділяють на такі напрями як: науково-проектне партнерство, партнерство кадрового забезпечення, фінансове партнерство, ринкове партнерство, консультаційне партнерство, інформаційне та діджитал партнерство [4]. Підкреслюється, що результатом застосування партнерства є отримування економічної вигоди за рахунок співпраці: ринкова адаптивність, розвиток кадрового потенціалу, інтелектуального капіталу, пришвидшення цифровізації, досягнення стабільності інвестування.

Слід звернути увагу також на європейські інноваційні партнерства, які є організаційною новацією та націлені, на відміну від прямого державного фінансування інновацій, на створення ринкових можливостей на основі співробітництва всіх зацікав-

лених сторін у міжсекторному, міжгалузевому та міжтериторіальному контекстах [5]. В літературі залежно від ситуації та виду бізнесу виділяють різних партнерів[6].

1. Операційний партнер. Працює на підприємстві на постійній основі, інвестує капітал, час, робочу силу в діяльність підприємства. На практиці часто застосовується в будівельному, меблевому та ресторанному бізнесі.

2. Неактивний партнер. Це той, хто фінансує бізнес, проте не бере участі в управлінні компанією. Таких партнерів-інвесторів мають салони краси, приватні медичні заклади, заклади громадського харчування, освітні заклади.

3. Керівний партнер. Він управляє бізнесом, робить меншу за обсягом фінансову інвестицію. Так як добре знає сферу та бізнес, то може інвестувати виключно свій час, знання та навички.

4. Номінальний партнер. Дає підприємству власне ім'я або бренд і не бере участі в управлінні підприємством. Таке партнерство часто використовується в консалтингу та сфері послуг, де потрібні відомі імена для ведення бізнесу.

Розглянемо роботу партнерства на прикладі ТОВ "КРОНА", де чітко простежується, як персональне партнерство між двома засновниками — Горбачовим В. М. та Сипко Т. В. стало каталізатором успішного розвитку і стратегічного розширення підприємства. Така співпраця — це приклад гармонійного поєднання управлінського досвіду та наукових знань.

Горбачов В. М. — управлінець із багаторічним досвідом, глибоким розумінням принципів стратегічного керівництва, ефективної комунікації, формування команд і дипломатії в партнерстві. Його лідерські якості стали основою для формування стабільної внутрішньої структури підприємства та розвитку ефективних зовнішніх контактів. Сипко Т. В. — кваліфікована фахівчиня у галузі хімії, здатна застосовувати наукові знання для розробки прикладних рішень у сфері агрохімії. Саме її компетенції дали змогу створити унікальні продукти, адаптовані до потреб аграрного ринку.

Об'єднання зусиль цих партнерів дало початок створенню торгівельної марки "БАСТ", що спеціалізується на виробництві високоякісних мікродобрив.

Інновації завдяки власним лабораторіям. Особливістю діяльності ТОВ "КРОНА" є розробка продукції у власних лабораторіях із залученням профільних спеціалістів. Це дозволяє контролювати всі етапи виробництва — від формули до готового продукту. Власні технологічні рішення забезпечують оперативну адаптацію до потреб ринку, дозволяють швидко реагувати на виклики аграрної галузі та постійно вдосконалювати рецептури добрив. Такий підхід дає змогу виводити на ринок інноваційні продукти та підтримувати репутацію надійного партнера серед споживачів.

Завдяки високій якості продукції ТМ "БАСТ", мікродобрива ТОВ "КРОНА" реалізуються не лише в Україні, а й поставляються на ринки Європейського Союзу. Це ще раз підтверджує ефективність персонального партнерства, що поєднує науково-виробничу та управлінсько-стратегічну складову. Вихід на європейські ринки — це свідчення довіри до продукції компанії, її здатності відповідати міжнародним стандартам та постійно вдосконалюватися. Поряд із персональним партнерством, ТОВ "КРОНА" активно реалізує модель міжнародного партнерства. Уже понад 20 років компанія є офіційним представником литовської компанії "IN-ECO" на території України. Ця співпраця передбачає постачання реагентів для очищення води, що широко використовуються в різних галузях промисловості, зокрема у водоочисних системах. Довготривале партнерство з міжнародною компанією, підтверджене відповідними сертифікатами, стало не лише джерелом стабільного постачання, а й майданчиком для обміну досвідом, технологіями та поглибленням довіри між країнами. Аналогічна робота проводиться із Азербайджаном.

Партнерство як соціальний капітал бізнесу. Партнерство не можна зводити лише до економічної вигоди. Це, передусім, соціальний капітал, що базується на довірі, прозорості, повазі до компетенцій одне одного та готовності розділяти відповідальність. Зазначається, що у партнерстві, звичайно, важливий економічний результат діяльності. Однак важливішим є те, як разом формується спільна цінність [2].

Діяльність ТОВ "КРОНА" є прикладом того, як вдало організоване партнерство здатне не лише вивести компанію на національний і міжнародний рівень, а й стати джерелом інновацій, стабільності та впевненості в майбутньому.

Джерела

1. Партнерський бізнес. Як не прогоріти? Режим доступу: https://remonline.ua/blog/partner-business.
2. *Ковальчук Катерина*. Pro партнерство. Як налагодити відносини в спільному бізнесі / Катерина Ковальчук, Петро Синєгуб. Харків : Віват, 2022. 205 с .
3. Unveiling authentig collaboration recognising of true partnership 24 серп. 2023 р. Режим доступу:https://www.fsp.co/unveiling-authentic-collaboration-recognising-the-essence-of-true-partnership/.
4. *Бояринова К. О., Гавриш Ю. О*. Партнерство як інструмент забезпечення конкурентоспроможності в системі економічних відносин підприємств 2021: II Міжнародна науково-практична конференція "Бізнес, інновації, менеджмент: проблеми та перспективи" Збірник тез доповідей. м. Київ, 22 квітня 2021 р.
5. *Єрмакова О*. Механізми інноваційного партнерства: європейський досвід у контексті євроінтеграційного розвитку України [Текст]. *Журнал європейської економіки*. 2021. Т. 20, № 4. С. 697–709.
6. Ефективне партнерство: типи та ролі бізнес-партнерів.18.02.2023. Режим доступу: https://byuro-rozvytku.com/2023/02/18/efektyvne-partnerstvo-typy-ta-roli-biznes-partneriv/

М. Д. СИЧ

студент 3-го курсу,
П-9-22Б1Пр(4.0д)

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ПРАВОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ДОГОВІРНИХ ВІДНОСИН У СФЕРІ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УМОВАХ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ ПІД ЧАС ВОЄННОГО СТАНУ

Воєнний стан в Україні, запроваджений у зв'язку зі збройною агресією Російської Федерації, кардинально змінив підходи до регулювання договірних відносин у сфері господарювання. Однією з важливих урядових ініціатив стала **Постанова Кабінету Міністрів України № 187 від 3 березня 2022 року "Про забезпечення захисту національних інтересів за майбутніми позовами держави Україна у зв'язку з військовою агресією Російської Федерації".** Цей акт прямо вплинув на механізми договірного регулювання, встановивши обмеження і мораторії щодо певних правочинів та зобов'язань.