

ПАРТНЕРСТВО ЯК ЕКОНОМІЧНИЙ ІНСТИТУТ

© 2017 Ус Т. В.

УДК 005.56

Ус Т. В. Партнерство як економічний інститут

Метою статті є визначення сутності партнерства та аналіз його складових з урахуванням інституціонального підходу. Проаналізовано основні положення інституціонального підходу, вихідною категорією виділено поняття «інститут», під яким розуміють форму організації, регулювання та впорядкування суспільного життя, діяльності та поведінки індивідів, тобто – сукупність норм, призначених для організації взаємодії. Однією з форм такої організації на формальній та неформальній основах є партнерство. Визначено, що саме партнерство як економічний інститут може стати інтегруючим елементом ринкової економіки (його структура, складові, форма та рівень будуть залежати від того, хто є суб'єктами відносин – партнерами), забезпечить стійку взаємодію і зменшить невизначеність у відносинах, що, своєю чергою, впливатиме на стабільність ринку та всієї економічної системи. Перспективним напрямком подальших досліджень є розробка рекомендацій щодо розвитку партнерства на кожному окремому структурному рівні економічної системи та урахування впливу факторів зовнішнього середовища на ефективність взаємодії.

Ключові слова: інститут, партнерство, взаємодія, інституціональний підхід, суб'єкти взаємодії, інституційні перетворення.

Табл.: 1. Бібл.: 14.

Ус Тетяна Володимирівна – старший викладач кафедри політичної економії, Харківський національний економічний університет ім. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харків, 61166, Україна)

E-mail: tanyaus_@ukr.net

УДК 005.56

UDC 005.56

Ус Т. В. Партнерство как экономический институт

Целью статьи является определение сущности партнерства и анализ его составляющих с учётом институционального подхода. Проанализированы основные положения институционального подхода, в качестве исходной категории выделено понятие «институт», под которым понимают форму организации, регулирования и упорядочения общественной жизни, деятельности и поведения индивидов, то есть – совокупность норм, предназначенных для организации взаимодействия. Одной из форм такой организации на формальной и неформальной основах является партнерство. Определено, что именно партнерство как экономический институт может стать интегрирующим элементом рыночной экономики (его структура, составляющие, форма и уровень будут зависеть от того, кто является субъектами отношений – партнерами), обеспечит устойчивое взаимодействие и уменьшит неопределенность в отношениях, что, в свою очередь, повлияет на стабильность рынка и всей экономической системы. Перспективным направлением дальнейших исследований является разработка рекомендаций по развитию партнерства на каждом отдельном структурном уровне экономической системы и учет влияния факторов внешней среды на эффективность взаимодействия.

Ключевые слова: институт, партнерство, взаимодействие, институциональный подход, субъекты взаимодействия, институциональные преобразования.

Табл.: 1. Библ.: 14.

Ус Татьяна Владимировна – старший преподаватель кафедры политической экономии, Харьковский национальный экономический университет им. С. Кузнеця (пр. Науки, 9а, Харьков, 61166, Украина)

E-mail: tanyaus_@ukr.net

Us T. V. Partnership as the Economic Institution

The article is aimed at defining the essence of partnership and analyzing its constituents taking into consideration the institutional approach. The article analyzes the main provisions of the institutional approach, allocating as the original category the concept of «institution», which is understood as a form of organization, regulating and harmonization of public life, activity and behavior of individuals, that is – a set of norms, required for organization of cooperation. One such organization at both the formal and the informal bases is partnership. It has been determined that namely partnership as economic institution can become the integrating link element of the market economy (its structure, constituents, form and level will depend on those, who will act as relationship parties – or partners), will ensure a sustained cooperation and reduce uncertainty in relations that, in turn, will impact stability of market and the entire economic system. Promising direction for further research will be elaborating recommendations for development of partnership at each structural level of an economic system and considering impacts of the external environment on the efficiency of cooperation.

Keywords: institution, partnership, cooperation, institutional approach, subjects of interaction, institutional changes.

Tbl.: 1. Bibl.: 14.

Us Tetiana V. – Senior Lecturer of the Department of Political Economy, Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61166, Ukraine)

E-mail: tanyaus_@ukr.net

Сучасні умови структурно-економічного розвитку економіки України, прискорення змін та ускладнення зовнішнього середовища, загострення конкуренції, насичення ринку високотехнологічною й наукомісткою продукцією, соціальне та політичне напруження зумовлюють необхідність забезпечення стабільного економічного зростання національних товаровиробників. Спроможність досягнення успіху в конкурентній боротьбі лише шляхом реалізації стратегії розвитку, постійно здійснюючи інноваційні процеси у всіх сферах життєдіяльності, потребує підґрунтя у вигляді створення неформальних структур взаємодії –

інститутів, яким може стати партнерство. У такій ситуації економічний розвиток та успіх функціонування буде пов'язаний не тільки з накопиченням основного капіталу, а, більшою мірою, з формуванням і розвитком людського капіталу – взаємовідносин на основі довіри та взаємної вигоди.

Теоретико-методологічним і прикладним аспектам дослідження основних проблем встановлення та розвитку партнерств та інших форм прояву взаємодії, формальних і неформальних структур ринку присвячено багато наукових праць зарубіжних і вітчизняних вчених, таких як Н. Бутенко, Т. Веблена, О. Вільямсона,

Б. Гаррета, Я. Гордона, С. Гронрооса, П. Дойля, П. Друкера, К. Ісаєвої, Дж. Коммонса, Ф. Котлера, Р. Коуза, Д. Норта, Ю. Попової, М. Портера та інших.

Узагальнюючи результати їх досліджень, можна зробити висновки, що дана проблематика потребує подальшого поглибленого вивчення, оскільки формування партнерства на основі інституціонального підходу та сприйняття партнерських відносин як неформальних інститутів взаємодії та координації ринку є актуальним питанням в умовах економічної нестабільності.

Метою статті є визначення сутності партнерства та аналіз його складових з урахуванням інституціонального підходу. Для досягнення мети в статті передбачається вирішити такі завдання: 1) визначити основні положення та вихідні категорії інституціональної теорії; 2) ідентифікувати підходи до визначення та тлумачення сутності партнерства; 3) проаналізувати та обґрунтувати складові інституту партнерства.

Україна є країною зі швидко зростаючою економікою, в якій нині відбуваються серйозні економічні, політичні та суспільні перетворення з активною інтеграцією у світовий простір. Це безпосередньо пов'язано з докорінною й радикальною перебудовою бізнес-процесів в умовах впровадження новітніх інформаційних і комунікаційних технологій, що супроводжується інституціональними змінами на усіх економічних рівнях.

Для сучасних економічних досліджень є характерним постійний пошук економістами-вченими та практиками нової економічної теорії, яка дозволить пояснити й забезпечити досягнення безперервного й стабільного економічного зростання. У зв'язку з цим дедалі більше фахівців у галузі економіки спрямовують свій погляд на теорії інституціонального напрямку. Їх використання передбачає разом з економічними методами дослідження застосовування й історичного, соціологічного, правового, політологічного інструментарію. Розширення меж об'єктами інституціонального аналізу й віднесення до нього навичок, норм, правил, форм організаційної поведінки та інститутів дозволяє теоретично пояснити поточні зрушення та зміни в економіці, а також розробити й запропонувати комплекс заходів, спрямованих на прискорення завершення ринкових перетворень.

Наприкінці XIX – на початку XX ст. у процесі становлення інституціонального напрямку економічної теорії відбувалося введення в науковий економічний обіг інституційної термінології.

Інституція є головною категорією інституційних досліджень, яка дала початок назві наукового напрямку – *інституціоналізму*.

На сьогоднішній день інституція розглядається представниками всіх течій інституціоналізму (як традиційного, так і нового і їх попередників), як: вихідна категорія, аналітичний інструмент інституціональної теорії та основний об'єкт дослідження [1, с. 93].

Засновник інституціональної теорії Т. Веблен у своїй праці «Теорія бездіяльного класу» підкреслював «своєрідне розуміння людини як біосоціальної істоти, керованого вродженими інстинктами: самозбереження і збереження роду, схильність до суперництва, насліду-

вання, дозвільному цікавості, схильність до ефективних дій (інстинкт майстерності)» [2, с. 89]. Вчений зазначав, що предметом економічної науки є людська діяльність у всіх її проявах, це вказує на необхідність займатися вивченням відносин між індивідами. Таким чином, підкреслюється нагальність дослідження та формування відносин партнерського типу.

Т. Веблен вважав, що «сучасна наука все більшою мірою стає теорією послідовних змін, які розуміються як самопідтримуючі зміни і не мають кінцевої мети» [2, с. 112]. Проте, погоджуючись з ученим щодо невідворотності змін, слід зазначити, що такий процес може бути скоригованим, якщо буде діяти ефект блокування або адаптації. Такі умови можуть бути створені політичними та іншими структурами, суб'єктами ринку та їх об'єднаннями (інститутами).

Важливою рисою інституціоналізму є визнання різних суспільних інститутів як головної рушійної сили еволюції суспільства. Інституціональні перетворення економічних відносин пов'язують із багатьма чинниками. Найважливішими серед них є: перебудова соціально-економічної структури, приватизація, удосконалення фінансової інфраструктури, закінчення формування і розвиток фінансових ринків, лібералізація зовнішньоекономічних зв'язків, поглиблення міжнародної взаємодії та встановлення партнерських відносин на основі довіри тощо [3].

Жорстка конкуренція на промислових ринках у нових умовах ведення бізнесу змушує господарюючих суб'єктів усіх рівнів переходити від суперницьких відносин до формування довгострокових взаємовигідних відносин. Основою даного підходу є процес налагодження партнерства, що дозволяє суб'єктам уникати антагонізму в діяльності на спільному ринку, встановлюючи зв'язки із зацікавленими сторонами, переслідуючи спільні цілі, здійснювати перехід від конфронтації до об'єднання зусиль.

За сучасних умов функціонування однією з найвпливовіших тенденцій розвитку світових промислових ринків стає інтеграція і створення ефективних корпоративних структур, які засновані на розширенні партнерських відносин, що надає можливість кожному їх учаснику отримати певний рівень прибутку за рахунок обміну результатами діяльності.

У європейських країнах практика та досвід взаємодії має стратегічний характер і є доволі тривалими та різноманітними. Проте проблеми забезпечення успішного функціонування партнерства, з якими стикаються українські господарюючі суб'єкти, з огляду на його неформальний характер, пов'язані з відсутністю розуміння сутності, досвіду формування, нерозвиненості методичних засад створення та ненадійності існуючої договірної практики.

У сучасній економіці України спостерігається руйнування старих інституціональних структур і формування нових – ринкових. Найважливішими процесами при цьому виступають: створення сприятливих інституціональних передумов реалізації завдань європейської інтеграції; максимальна реалізація конкурентних

переваг, національних пріоритетів, економічної безпеки; подолання корупції та тінізації економіки; формування ефективного конкурентного середовища; створення сучасних правових та організаційних механізмів захисту прав на інтелектуальну власність; інноваційна діяльність тощо [3]. Кінцевим результатом інституціональних перетворень має стати досягнення згоди щодо пріоритетів та перспектив регіонального та загальнонаціонального розвитку, формування довіри з боку населення до інститутів держави, самоврядування, бізнесу та громадянського суспільства.

В економічній системі трансформаційного типу, яка складалася і в Україні, інституціональний підхід до аналізу економічних проблем і формування механізму їх вирішення дозволяє дослідити ці питання в комплексі із соціальними, політичними, правовими інституціями, що в сукупності впливає на сталий соціально-економічний розвиток. Для такої системи ринковий механізм не є досконалим й ідеальним, оскільки він не в змозі подолати протиріччя, що складаються між інституціями, і регулювати економічний розвиток. Отже, інституційні перетворення повинні відбуватися з втручанням держави, суспільства і господарюючих суб'єктів і стосуватись як формальних, так і неформальних інститутів.

Узагальнюючи існуючі підходи до визначення та розгляду сутності поняття, «інститут» є формою організації, регулювання та впорядкування суспільного життя, діяльності та поведінки людей [4], тобто ці норми призначені для організації взаємодії. До економічних інститутів відносять інститути власності, заробітної плати та контрактних відносин. Їм належить регулятивна роль щодо організації та управління суспільних відносин, до яких належить і партнерство.

Інститути у своїй сукупності утворюють інституціональну структуру суспільства та економіки. У самій же структурі інститутів Д. Норт пропонує виділити три головні складові:

- ✦ формальні інститути (закони, нормативно-правові акти);
- ✦ механізми контролю або примусу, що забезпечують дотримання правил (суди, органи влади, правопорядку, інші силові структури);
- ✦ неформальні обмеження (традиції, договори, угоди, добровільно взяті на себе норми поведінки тощо) [4].

Саме до третьої складової можна віднести партнерські відносини, оскільки вони як форма організації відносин, ґрунтуються на добровільній згоді сторін, закріпленій угодою, договором або усною домовленістю, і є інститутом контрактних відносин.

Партнерська взаємодія стала об'єктом наукового дослідження в останнє двадцятиріччя, проте про існування даного феномена відомо з кінця XIX століття.

Терміни «партнерство», «партнерські відносини» зустрічаються у синонімічному, взаємозамінному значенні та є досить уживаними в діловій, правовій, політичній сферах і в засобах масової інформації. Проте ілюзія прозорості змісту поняття створила умови, за яких дуже рідко зустрічаються спроби надати йому наукове

визначення, відсутнє єдине трактування суті партнерства, особливо з урахуванням специфіки вітчизняного законодавства та реалій ведення бізнесу.

Аналізуючи розмаїття існуючих визначень поняття «партнерство» [5–7], автором на основі проведення морфологічного аналізу зроблена спроба впорядкувати і виокремити спільності та відмінності у тлумаченні. У процесі дослідження було виділено ключові слова визначень, що дало підстави для виокремлення чотирьох основних підходів до сутності партнерства: 1) форма міжсуб'єктних відносин; 2) вид діяльності; 3) форма організації підприємств; 4) процес співпраці.

Крім того, можна зробити висновок, що спільним для всіх є формування партнерських відносин з метою отримання певного результату або реалізації інтересу, який може набувати різних форм для кожної зі сторін відносин.

Головною відмінністю між визначеннями та тлумаченнями поняття партнерських відносин є наявність різного розуміння того, хто є партнерами – суб'єктами партнерських відносин, а також розбіжності в офіційному закріпленні таких відносин в угодах, договорах і нормативних актах. Така невизначеність за своєю суттю, на думку автора, є стримуючим фактором розвитку партнерських відносин в Україні.

Аналіз наукових літературних джерел дозволяє виокремити декілька підходів до засад формування партнерських відносин [6–9]. Частина науковців [8] розглядає їх як відносини, що оформлені юридичними договорами або угодами. Крім того, є прихильники партнерства, що має неформальні засади, тобто здійснюється на основі усних домовленостей [6; 7; 9]. Проте і ті, й інші визначають партнерство як деякий інститут, структуру, що може реалізовуватися та функціонувати тільки за певних умов.

Досить часто характеристика партнерських відносин з економічної точки зору зводиться до визначення ролі довгострокових договорів, контрактів та угод при їх формуванні на рівні підприємств, державних структур і зовнішньоекономічної діяльності господарюючих суб'єктів, які реалізуються на базі взаємної вигоди та рівноправності сторін при здійсненні правильного вибору напрямів взаємодії [7].

С. Жданенко, своєю чергою, зазначає, що партнерська взаємодія характеризується рівністю автономних суб'єктів, їх взаємним визнанням і довірою, взаємною відповідальністю і добровільністю [10]. Таким чином, ученим зроблена спроба впорядкувати принципи формування партнерських відносин, тоді як попередні дослідження переважно стосувались ознак та умов здійснення відносин.

Ствердження Р. Коуза про те, що «економіка – це наука про вибір...» [11, с. 19] підкреслює той факт, що саме правильний вибір основних напрямків співробітництва, форм і методів їх реалізації на базі взаємної вигоди та рівноправності сторін є головною метою партнерських відносин. Така позиція дозволяє визначити підґрунтя побудови відносин суб'єктів з партнерами,

тобто початкові необхідні умови їх формування, що підкреслює інституціональну основу партнерств.

Установлення партнерських відносин потребують фундаменту, загальних принципів, які б дозволили укріпити взаємодію та підтримувалися всіма сторонами відносин. Кожний учасник має свої конкретні задачі, тому потрібні основоположні елементи, які дозволять дійти компромісу та врахувати інтереси всіх сторін.

Взаємодія в рамках партнерських відносин реалізується завдяки: взаємній підтримці, взаємній відповідальності, взаємному зв'язку, узгодженості інтересів та узгодженості дій.

У роботі [12], що присвячена основним етапам і характеристиці встановлення партнерських відносин, авторами пропонується чотири базові принципи партнерства: 1) добровільність; 2) рівноправність; 3) прозорість; 4) взаємна вигода.

Ці принципи водночас є основою та умовами формування партнерства, служать свідченням зацікавленості та визначають обсяг прав та зобов'язань учасників.

Принцип добровільності передбачає відсутність примусу, вільне волевиявлення до встановлення та/або приєднання до відносин з партнером. Сторони самі, за власним вибором та можливостями, визначають свій вклад у партнерські відносини, який, своєю чергою, буде впливати на їх результат та ефективність. Таким чином, на думку автора, добровільність визначається і як доцільність – можливість побудови, і як кінцевий результат відносин.

Принцип рівноправності покликаний надати рівні права голосу, можливості участі та визнання того вкладу, який неможливо оцінити в грошовому еквіваленті або суспільній значущості. Рівноправність не означає рівність, оскільки в більшості випадків співпраця характерна для сторін з великою різницею у ресурсах, масштабах діяльності та впливі.

Рівноправність припускає відсутність у будь-якій із сторін привілеїв при розподілі прав, зобов'язань, вигод і витрат від формування партнерських відносин.

Усі партнери вносять свій вклад в спільну діяльність, за таких умов вони отримують право поділити отримані вигоди. Партнерські відносини направлені на досягнення конкретних вигід для кожного партнера, окрім загальних переваг для всіх. Тільки таким чином можливо забезпечити довгострокову зацікавленість партнера та стійкість співпраці.

Принцип прозорості включає в себе чесність та відкритість у спільних проектах, необхідний для вільного доступу всіх партнерів до інформації, ресурсів, які використовуються в рамках партнерських відносин. Завдяки прозорості діяльності існує можливість звітування перед усіма зацікавленими особами в партнерстві та підвищення довіри між їх учасниками.

Вказані принципи є базовими на етапі формування відносин з партнерами. У процесі подальшої співпраці вони можуть бути замінені новими, які є прийнятними та погодженими партнерами, розробленими в процесі спільної діяльності та переговорів.

Подальший аналіз партнерства як економічного інституту потребує виділення ознак, які характеризують партнерські відносини і є умовами їх здійснення та водночас необхідними складовими цього економічного інституту [5, с. 148]. Такі ознаки можна розділити на дві основні групи:

- ✦ ознаки об'єктивного характеру;
- ✦ ознаки суб'єктивного характеру (табл. 1).

Таблиця 1

Ознаки та передумови створення партнерства

Ознаки об'єктивного характеру	Ознаки суб'єктивного характеру
Автономність суб'єктів	Взаємна довіра
Соціальна та правова рівність суб'єктів	Взаємна відповідальність
Спільність дій	Взаємна підтримка
Безпосередні контакти і зв'язки	Ціннісні установки
Наявність взаємного інтересу	Суб'єктивне сприйняття іншого як рівного
Свобода вибору партнера	Взаємна відмова від примушення

Рівноправність автономних суб'єктів для партнерської взаємодії є його результативною передумовою. Своєю чергою, автономність передбачає відособленість суб'єкта партнерських відносин, незалежність учасників діяльності від партнерів і їх здатність приймати самостійні рішення, непадвладні зовнішньому тиску.

Однією з головних ознак партнерських відносин є спільність дій – спільна діяльність, яка, з одного боку, виступає безпосередньо як ознака партнерства, а з іншого, – як поняття, що з ним співвідноситься. Як спільна діяльність партнерство володіє такими характеристиками:

- ✦ наявність загальної мети (інтересу) для учасників, мотивації – стимулу діяти разом.

Специфіка спільності інтересу в партнерстві виявляється в тому, що інтерес кожного з партнерів може бути різним. Спільність полягає у взаємній зацікавленості, взаємній вигідності партнерської взаємодії. Партнерство приносить його учасникам певні соціальні та економічні результати (прибуток або вигоду). Вигоди не обов'язково будуть однаковими для партнерів, але вони будуть взаємними;

- ✦ об'єднання, сполучення індивідуальних дій.

Спільність породжується таким об'єднанням індивідів, при якому між ними виникає взаємозв'язок, взаємозалежність і взаєморозуміння, проте це не впливає на їх автономію як партнерів;

- ✦ спеціалізація (розділення єдиного процесу діяльності на окремі функціонально пов'язані операції та її розподіл між учасниками;
- ✦ координація, узгодженість індивідуальних дій;
- ✦ наявність в усіх учасників партнерства єдиного кінцевого результату у вигляді реалізованого інтересу [7; 9; 13].

Крім принципів та ознак партнерства, можна виділити складові, які визначатимуть можливість та ефективність партнерської взаємодії. До них належать: цінності та культура; лідерство і керівництво; організаційна структура; стратегія; розуміння і знання; технології; люди; бізнес-процеси [6].

Інститут партнерства передбачає узгодження цих аспектів зі всіма учасниками відносин. Для цього потрібно розуміння кожної складової.

Важливою ознакою партнерства є свобода вибору партнерів – фізичних та юридичних осіб, які належать до ключових складових партнерства і є їх учасниками. Партнерські відносини найбільш ефективно реалізуються саме в умовах відносин ринкового типу.

Партнерство може встановлюватися на різних рівнях економічної системи та дефініціюватися залежно від типів активних учасників партнерських відносин (суб'єктів) та співвідношення між ними. Така позиція дозволила виділити чотири структурні рівні економічної взаємодії в межах світового господарства: мега-, макро-, мезо- і мікрорівень, або міжнародний, міжкrajнний, регіональний і рівень підприємств та окремих індивідів.

Найбільш активно партнерські відносини в економіці розвиваються на мікрорівні, де учасників можна поділити на три групи:

1) інвестори-власники, рада директорів, керівництво, співробітники, частково профспілки та банкіри (група суб'єктів, які зацікавлені у формуванні відносин і можуть виступати в ролі партнера, проте в обмежених сферах відносин підприємств);

2) банкіри, постачальники знань, постачальники обладнання, постачальники сировина та матеріалів, продавці інформаційних технологій, канали посередників, покупці (група осіб, які є безпосередніми учасниками ринку та тими сторонами, з якими власне необхідно встановлювати відносини);

3) засоби масової інформації, політичні кола та органи державного регулювання та контролю, контактні аудиторі (суб'єкти, які опосередковано впливають на діяльність сторін, проте можуть виступати учасниками партнерства).

ВИСНОВКИ

Таким чином, у результаті дослідження було отримано такі наукові результати: 1) визначено вихідні положення та категоріальний апарат інституціональної теорії, які дають підстави для перенесення їх на процес встановлення партнерства з урахуванням сучасних перетворень у національній економіці; 2) ідентифіковано основні підходи до сутності партнерства, які розглядають його як форму міжсуб'єктних відносин; вид діяльності; форму організації підприємств та процес співпраці. Зроблено висновки щодо відмінностей у тлумаченні означення партнерства, пов'язаних з наявністю різного розуміння того, хто є партнерами – суб'єктами партнерських відносин, а також з розбіжністю в офіційному закріпленні таких відносин в угодах, договорах і нормативних актах. Як формальний, так і неформальний характер взаємодії є свідченням того, що партнер-

ства є економічною структурою – інститутом зі своїми складовими; 3) проаналізовано та обґрунтовано основні складові інституту партнерських відносин. Серед ключових елементів партнерства виділено рівні, суб'єкти, принципи та ознаки їх встановлення.

Підґрунтям створення сучасного інституту партнерства в Україні та формування партнерських відносин різних типів і видів є необхідність поглиблення взаємодії між суб'єктами відносин різних рівнів і сфер діяльності з метою отримання додаткових конкурентних переваг.

Процеси інституалізації забезпечують поступове створення нових інститутів, змін, які відбуваються в суспільстві. Вони повинні сприяти поступовому радикальному перегляду ролі держави і бізнесу в економічному розвитку, встановленню нових правових, організаційних та економічних відносин між ними з метою усунення визначених протиріч та підвищення ефективності функціонування кожної сторони економічної взаємодії.

З цієї позиції саме партнерство як економічний інститут може стати інтегруючим елементом ринкової економіки (його структура, форми та принципи будуть залежати від того, хто є учасниками взаємовідносин). Він зможе забезпечувати стійку взаємодію і зменшувати невизначеність у відносинах, що, своєю чергою, впливатиме на стабільність ринку та всієї економічної системи.

Перспективним напрямком подальших досліджень є розробка рекомендацій щодо розвитку партнерства на кожному окремому структурному рівні економічної системи та урахування впливу факторів зовнішнього середовища на ефективність взаємодії. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Кинько Е.** Інститут соціального партнерства в Україні: параметри состояния и проблемы развития. *Економічний простір*. 2008. № 14. С. 92–99.
2. **Веблен Т.** Теория праздного класса. М.: Прогресс, 1984. 367 с.
3. **Бутенко Н. В.** Інституційне забезпечення розвитку партнерських відносин у корпоративному секторі національної економіки. *Ефективна економіка*. 2014. № 12. URL: <http://www.m.nauka.com.ua/?op=1&j=efektyvna-ekonomika&s=ua&z=3646>
4. **Норт Д.** Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М.: Фонд экономической книги «Начало», 1997. 348 с.
5. **Татаринцева А. С.** Методологічні підходи до визначення поняття «партнерство». *Наука молода: зб. наук. праць молодих вчених*. 2007. Вип. 8. № 7. С. 145–150.
6. **Попова Ю. Ф.** Методология оценки эффективности управления межфирменными отношениями на промышленных рынках. URL: <http://koet.syktsu.ru/vestnik/2011/2011-2/12/12.htm>
7. **Бутенко Н. В.** Розвиток партнерства в національній економіці: монографія. Київ: Вид-во ІЕП НАН України, 2015. 358 с.
8. **Исаева Е. В.** Партнерские отношения на фоне кризиса: миф или реальность? *ЭКО*. 2009. № 5. С. 126–136.
9. **Струк Н.** Економічний аналіз ефективності ділового партнерства підприємства. *Вісник НУ «Львівська політехніка»*. Сер.: Економічна. 2008. Вип. 39. С. 500–504.

10. Жданенко С. Б. Партнерское взаимодействие в процессе становления гражданского общества: монография. Харьков: СПД ФО Вапнярчук Н. М., 2006. 168 с.

11. Коуз Р. Фирма, рынок и право/пер. с англ. М.: Новое издательство, 2007. 224 с.

12. Lysytsya N., Us M. The key stages of the process of establishing partnership relations. *Економіка розвитку*. 2015. № 4 (76). С. 52–58.

13. Селіверстова Л. С. Формування стратегії корпоративної соціальної відповідальності. *Актуальні проблеми економіки*. 2015. № 6 (168). С. 309–314.

Науковий керівник – Мащенко М. А., кандидат економічних наук, доцент кафедри політичної економії Харківського національного економічного університету ім. С. Кузнеця

REFERENCES

Butenko, N. V. "Instytutsiine zabezpechennia rozvytku partnerskykh vidnosyn u korporatyvnomu sektori natsionalnoi ekonomiky" [Institutional support the development of partnerships in the corporate sector of the national economy]. *Efektivna ekonomika*. <http://www.m.nayka.com.ua/?op=1&j=efektivna-ekonomika&s=ua&z=3646>

Butenko, N. V. *Rozvytok partnerstva v natsionalnii ekonomitsi* [The development of partnerships in the national economy]. Kyiv: Vyd-vo IEP NAN Ukrainy, 2015.

Isayeva, E. V. "Partnerskiye otnosheniya na fone krizisa: mif ili realnost?" [Partnerships at the background of the crisis: myth or reality?]. *EKO*, no. 5 (2009): 126-136.

Kinko, E. "Institut sotsialnogo partnerstva v Ukraine: parametry sostoyaniya i problemy razvitiya" [Institute of social partner-

ship in Ukraine: condition and problems of development]. *Ekonomichnyi prostir*, no. 14 (2008): 92-99.

Kouz, R. *Firma, rynek i pravo* [Firm, market and law]. Moscow: Novoye izdatelstvo, 2007.

Lysytsya, N., and Us, M. "The key stages of the process of establishing partnership relations". *Економіка розвитку*, no. 4 (76) (2015): 52-58.

Nort, D. *Instity, instytutsionalnyye izmeneniya i funktsionirovaniye ekonomiki* [Institutions, institutional change and economic performance]. Moscow: Fond ekonomicheskoy knigi «Nachalo», 1997.

Popova, Yu. F. "Metodologiya otsenki effektivnosti upravleniya mezhfirmennymi otnosheniyami na promyshlennykh rynkakh" [The methodology of evaluation of efficiency of the management of interfirm relationships in industrial markets]. <http://koet.syktsu.ru/vestnik/2011/2011-2/12/12.htm>

Struk, N. "Ekonomichnyi analiz efektyvnosti dilovoho partnerstva pidpriemstva" [Economic analysis of effectiveness of business enterprise partnership]. *Visnyk NU «Lvivska politehnika»*. Seriya: Ekonomichna, no. 39 (2008): 500-504.

Seliverstova, L. S. "Formuvannia stratehii korporatyvnoi sotsialnoi vidpovidalnosti" [Formation of strategy of corporate social responsibility]. *Aktualni problemy ekonomiky*, no. 6 (168) (2015): 309-314.

Tataryntseva, A. S. "Metodolohichni pidkhody do vyznachennia poniattia «partnerstvo»" [Methodological approaches to the definition of "partnership"]. *Nauka moloda*. Vol. 7, no. 8 (2007):145-150.

Veblen, T. *Teoriya prazdnogo klassa* [The theory of idle class]. Moscow: Progress, 1984.

Zhdanenko, S. B. *Partnerskoye vzaimodeystviye v protsesse stanovleniya grazhdanskogo obshchestva* [Partnerships in the process of formation of civil society]. Kharkiv: SPD FO Vapnyarchuk N. M., 2006.