

В умовах загострення конкуренції та економічної, політичної, правової нестабільності принцип інформаційної безпеки є одним із найбільш актуальних. Більшість підприємств намагаються втримуватись його шляхом впровадження високоавтоматизованих інформаційних систем обробки, зберігання і використання управлінської інформації, проведення цілеспрямованих виховних заходів у трудовому колективі, призначенням яких є випереджувати несанкціоновані витoki інформації тощо.

Щербакова І.Б.

ОСОБЛИВОСТІ ПРОЕКТНОГО БІЗНЕС-ПАРТНЕРСТВА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ.

Одеський національний політехнічний університет, Одеса

В умовах мінливого середовища при формуванні стратегії розвитку промислового підприємству необхідно визначитися, який тип партнерства є важливим для нього: тактичний або стратегічний, так як кожен вид партнерства має свої особливості і склад факторів, що впливають. Спільними факторами успіху і тривалого проектного (під конкретний проект) бізнес-партнерства, є:

- терміни проведення та оцінка. Узгодження взаємоприйнятних термінів реалізації проекту з чітко визначеними критеріями та конкретними завданнями, підтримка постійного контакту для забезпечення розвитку;
- освітлення та оприлюднення успіхів. Результати проекту повинні бути виміряні (а отже, вимірюваними) і оприлюднені. Освітлення досягнення зберігає ентузіазм співробітників партнерів. Крім цього, потрібно спільно з представниками партнера розробити план комунікації для зв'язків з медіа, включаючи (за необхідності) антикризовий план;
- побудова довіри. Обидві сторони повинні бути відвертими щодо власних надій від партнерства і заздалегідь спрогнозувати можливі розбіжності щодо реалізації та очікуваних результатів проекту;
- фінансування. Обов'язки сторін щодо фінансування повинні бути чіткими і прозорими для забезпечення підзвітності кожного боку;
- команди проектів. До реалізації проекту необхідно залучити керівництво обох сторін. Важливо наявність професійного лідера команди, здатного мотивувати учасників проекту. Кожен учасник повинен знати і розуміти свою роль в процесі його реалізації;
- встановлення меж. Слід визначити, які сфери діяльності і ресурси підприємства і його партнера потрібні для реалізації проекту;
- партнерство при збереженні незалежності. Для збереження незалежності потрібно розуміти, що партнерство не обмежуватиме політику і позицію компанії щодо окремих питань.

У зарубіжній економічній літературі, деякі автори такі як: Гарретт Б., Стюарт Т., Скотт М., Карпухина Е.А., Владимірова І.Г., розглядають основні цілі та причини формування проектного (або стратегічного) бізнес-партнерства в економічному та правовому контексті розвинених країн. Багато досліджень присвячені міжнародним аспектам взаємодії компаній у формі міжнародних стратегічних альянсів, які почали формуватися ще в кінці 1980-х рр. [1].

Важливим аспектом формування довгострокових відносин між партнерами є створення взаємовигідних партнерських угод або максимізація цінності цих відносин для кожної зі сторін. У такому контексті одним з перспективних способів забезпечення успішної конкурентної позиції сучасних підприємств визнається їх партнерська взаємодія у форматі стратегічного бізнес-партнерства – тобто стійкого партнерства різних організаційних форм [2, 3, 4]. Це може реалізувати певна стратегія розвитку промислового підприємства на основі бізнес-партнерства, яка:

- по суті: означає сукупність його пріоритетних цілей, пов'язаних з якісним оновленням напрямків діяльності підприємства, і сукупність основних способів досягнення цих цілей;
- за формою: є сукупністю документів рекомендаційного та нормативного характеру. Виділяє основні етапи формування стратегії розвитку підприємства як процесу з урахуванням особливостей інноваційного процесу на підприємстві;
- як інструмент класифікації: визнає, що стратегія розвитку підприємства і стратегія розвитку підприємства на основі бізнес-партнерства – це не тотожні поняття. Вони співвідносяться як загальне і приватне.

Одним з інструментів такого бізнес-партнерства може бути проектний бізнес-інкубатор. Його призначенням є різнобічна підтримка конкретної бізнес-ідеї до її втілення у вигляді інвестиційного проекту та здійснення цього проекту на практиці. Проектний бізнес-інкубатор промислового підприємства – це об'єднання різних організацій з метою розвитку певного задуму (проекту). До процесу розвитку послідовно залучаються фахівці в області аналізу ринку стратегічного планування та прогнозування, проектування, фінансового аналізу, технології та організації виробництва, а також структури, які володіють інформацією про стан і перспективи розвитку інвестиційного ринку і його суб'єктах, організаційному і правовому забезпеченні інвестиційного проектування та процесу реалізації проекту. Проектний бізнес-інкубатор за своєю суттю найбільш близький до умов малого та середнього бізнесу. Очевидно, що будь-яка організація з числа малих форм підприємництва не може не бути зацікавлена в його послугах. Більше того, саме інкубатори такого типу здатні створити необхідні передумови для ефективного функціонування малих підприємств.

У сучасній динамічній економіці такі проектні бізнес-партнерства дозволяють бізнесу створити конкурентну перевагу за рахунок доступу до ресурсів і здібностям партнера, таким як ринки, технології, капітали і люди. Створення команди дозволяє обом сторонам синергійно збільшити свої ресурси і здібності, і за рахунок цього – розвиватися швидше і ефективніше.

Список літератури:

1. Уелборн Р. Деловые партнерства: как преуспеть в совместном бизнесе / Р. Уелборн; [Пер. с англ.]. – М.: Вершина, 2004. – 327 с.
2. Филиппова С.В. Модель оценки потенциального партнера машиностроительного предприятия по разработке инноваций : Мат. наук.-практ. конф. [“Потенціал підприємництва в парадигмі сталого розвитку регіонів України”], (Україна, Одеса, 11-12 жовтня 2012 року) / С.В. Филиппова, Ван Тао. – Одеса: «Інтерпрінт», 2012. – С. 127-128.
3. Бельтюков Е.А. Экономика и организация совместных предприятий: [моногр.] / Е.А. Бельтюков, М.М. Окс – Одесса: ОНПУ, 2011. – 345 с.
4. Садеков А.А. Стратегічне управління підприємством: [навч. посіб.] / А.А. Садеков, О.Ю. Гусева. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2010. – 414 с.