

ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ ЩОДО ВИБОРУ ДІЛОВОГО ПАРТНЕРА ПІДПРИЄМСТВА ДЛЯ ЕФЕКТИВНОЇ ПАРТНЕРСЬКОЇ ВЗАЄМОДІЇ

DECISIONS MAKING FOR SELECTION OF THE ENTERPRISE BUSINESS PARTNER FOR EFFECTIVE PARTNERSHIP INTERACTION

УДК 658:330

<https://doi.org/10.32843/infrastruct36-41>**Ратушняк О.Г.**

к.т.н., доцент,
доцент кафедри
економіки підприємства
та виробничого менеджменту
Вінницький національний
технічний університет

Глуценко Л.Д.

к.е.н., доцент,
доцент кафедри
економіки підприємства
та виробничого менеджменту
Вінницький національний
технічний університет

Лесько О.Й.

к.е.н., доцент,
професор кафедри
економіки підприємства
та виробничого менеджменту
Вінницький національний
технічний університет

У статті запропоновано ефективну методику прийняття рішень з урахуванням критеріїв оцінки для вибору ділового партнера підприємства, для успішної партнерської взаємодії, яка базується на використанні методу аналізу ієрархій. Визначено основні критерії партнерської взаємодії, побудовано багатокритеріальну ієрархічну модель, встановлено взаємозв'язок між критеріями та проведено оцінювання узгодженості результатів на всіх рівнях моделі. Завдяки можливості врахування впливу найрізноманітніших чинників ця методика дає змогу провести ранжування найбільш вагомих критеріїв оцінки та приймати рішення щодо найкращого партнера для партнерської взаємодії з урахуванням цих критеріїв. Перевагою запропонованої методики під час прийняття рішень є можливість гнучкого налаштування параметрів оцінки для вибору нового ділового партнера, тому її можливо використовувати багаторазово та коригувати за потреби, наповнюючи новими даними.

Ключові слова: діловий партнер, підприємство, партнерська взаємодія, критерії оцінки, метод аналізу ієрархій.

В статті розроблена ефективна методика прийняття рішень з урахуванням критеріїв оцінки для вибору ділового партнера підприємства, для успішного партнерського взаємодія, которая основана на использовании метода анализа иерархий. Определены основные критерии партнерского взаимодействия, построена многокритериальная иерархическая модель, установлена взаимосвязь между критериями и проведена оценка согласованности результатов на всех уровнях модели. Благодаря возможности учета влияния самых разнообразных факторов методика позволяет провести ранжирование наиболее весомых критериев оценки и принимать решения относительно наилучшего партнера для партнерского взаимодействия с учетом этих критериев. Преимуществом предложенной методики при принятии решений является возможность гибкой настройки параметров оценки для выбора нового делового партнера, поэтому ее можно использовать многократно и корректировать при необходимости, наполняя новыми данными.

Ключевые слова: деловой партнер, предприятие, партнерское взаимодействие, критерии оценки, метод анализа иерархий.

The successful functioning of global markets is characterized by the fact, that they are influenced by different actors, as well as by an active and diverse partnership between these entities, based on the need to use the competitive advantages of each partner to forming and strengthening of the economic relations. It should be mentioned, that partnership also increases the efficiency of enterprises, contributing to a new level of technological development, organization of production and management in all other areas of economic activity. The use of modern methods of selecting business partners for partnership interaction is an essential need for successful entrepreneurship. The decision making method of choosing a business partner of an enterprise for effective partnership interaction, based on the use of the analytic hierarchy process (AHP), which allows to understand in a clear and rational way the complex problem of deciding on the choice of business partner in the form of hierarchy, to compare and quantify alternative solutions has been proposed. A multicriteria hierarchical model is constructed, the relationship between the criteria is established and the consistency of results is evaluated at all levels of the model. The AHP method does not indicate to the decision-maker the "right" solution, but allows him to find, in an interactive mode, an option (alternative) that best agrees with his understanding of the essence of the problem and the requirements for his decision. The AHP method does not require simplifying of the structure of the target and rejection from some functions. It is more effective than other analytical tools because it allows to consider the influence of various factors on the choice of a solution. The process of developing a solution model could be long lasted. However, this model could be reused again to select a new business partner, since it can be adjusted and filled according to the demand with new data. Taking into account the influence of many factors allows to choose the best partner for the partnership and to take into consideration the most important criteria for such a decision making.

Key words: business partner, enterprise, partnership, choice, method of analysis of hierarchies.

Постановка проблеми. Успішне функціонування ринків характеризується тим, що на них працюють різні суб'єкти господарювання, а також тим, що між цими суб'єктами є активна та різноманітна партнерська взаємодія, яка базується на потребі використання конкурентних переваг кожного з партнерів, формуванні і зміцненні господарських зв'язків.

Головними мотивами партнерської взаємодії є покращення якості продуктів і послуг, доступ до інформації, у тому числі інформації щодо досліджень і нових розробок, зниження ризиків, підвищення конкурентоспроможності тощо. Вона дає змогу підприємствам знизити транзакційні витрати, стимулювати процеси інновацій, створювати зовнішні масштабні ефекти і приносити економічну вигоду. Тому прийняття управлінських рішень щодо

використання сучасних методик відбору ділових партнерів для партнерської взаємодії є нагальною потребою успішного підприємництва [1; 2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різним аспектам розвитку партнерських відносин присвячено праці вітчизняних та зарубіжних науковців. Так, маркетингом партнерських відносин та оцінкою їхньої ефективності займалися: А. Загородній, З. Коваль, Н. Чухрай, Я. Криворучко. Особливостям формування партнерських відносин присвячено праці М. Ус. Співпрацю з ВНЗ висвітлено у працях С. Антощук, Н. Белоус, М. Лобачева.

Проте методологічні засади прийняття рішення щодо вибору ділового партнера підприємства для ефективної партнерської взаємодії потребують подальшого дослідження та опрацювання, а відсутність науково обґрунтованої методики не дає

можливості визначити найбільш ефективні методи вибору ділового партнера підприємства для ефективної взаємодії [3].

Незважаючи на широкий інтерес науковців до проблем партнерських зв'язків підприємств, у науковій літературі не досить уваги приділяється формуванню партнерських зв'язків. Різні методології, від простих вагових методів підрахунку балів до складних математичних моделей програмування, вводяться для вирішення завдань вибору ділового партнера [4]. Є кілька найбільш поширених методів: затратно-коефіцієнтний; домінуючих характеристик; метод категорій переваги; метод аналізу ієрархій; метод рейтингових оцінок [5; 6; 7].

Для прийняття рішення щодо вибору ділового партнера підприємства пропонуємо використовувати метод аналізу ієрархій, який запропонував американський учений Т. Сааті та який застосовується для вирішення найрізноманітніших питань [5].

Метод аналізу ієрархій не вказує особі, що приймає рішення, будь-якого «правильного» рішення, а дає їй змогу в інтерактивному режимі знайти варіант (альтернативу), що найкращим чином узгоджується з її розумінням суті проблеми і вимогами до її вирішення. Метод аналізу ієрархій не вимагає спрощення структури завдання та відкидання деяких ознак. Він є ефективнішим за інші аналітичні інструменти, оскільки дає змогу враховувати вплив різноманітних чинників на вибір рішення [6].

Процес складання структури моделі ухвалення рішення може бути трудомістким. Однак потім ця модель може використовуватися багаторазово для вибору нового ділового партнера, оскільки її можливо коригувати та наповнювати новими даними.

Постановка завдання. Мета статті – розробити методику прийняття рішення щодо вибору ділових партнерів підприємства для партнерської взаємодії з використанням методу ієрархій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Необхідно зазначити, що в теорії стратегічного управління методологічні засади концепції партнерської взаємодії підприємств перебувають на стадії наукового оформлення.

Практика свідчить, що менеджери підприємств орієнтовані на довгострокові відносини з основними діловими партнерами. Одним із проблемних аспектів партнерської взаємодії є те, що, незважаючи на довгостроковий характер партнерських відносин, ділові партнери намагаються уникати поділу ризиків, пов'язаних з різними операціями, не завжди досить оперативно реагують на проблеми. Дуже часто рівень довіри є низьким, хоча прихильність до партнерської взаємодії є, як і готовність адаптуватися до вимог ділових партнерів. Для підтримки партнерських відносин керівники підприємств можуть йти на додаткові витрати, які пов'язані зі зміною різних умов взаємодії: як співробітництва, так характеристик самої продукції або послуг, умов

поставок, надання знижок тощо. Більшість керівників підприємств вважають, що створення та розвиток партнерської взаємодії дає можливість її учасникам вирішувати проблему консолідації та спільного використання оборотних і інвестиційних ресурсів. Наголошується також, що партнерська взаємодія сприяє диверсифікації діяльності, розширенню ринків збуту, розвитку міжнародного співробітництва.

Партнерська взаємодія підвищує також і ефективність діяльності підприємств, сприяючи досягненню ними якісно нового рівня технологічних розробок, організації виробництва та управління у всіх інших сферах господарської діяльності. Відносини з основними партнерами, на думку більшості керівників, повинні бути довготривалими й однаково вигідними для всіх учасників [1; 2].

Запропонована авторами теоретична розробка методики прийняття рішень щодо вибору ділового партнера для партнерської взаємодії підприємства на рівні підприємства базується на використанні методу ієрархій, який дає змогу зрозумілим і раціональним чином структурувати складну проблему прийняття рішення щодо вибору ділового партнера у вигляді ієрархії, порівняти і виконати кількісну оцінку альтернативних варіантів рішення.

Для прийняття рішення щодо вибору ділових партнерів для партнерської взаємодії підприємств необхідно пройти такі етапи:

Етап 1. Визначити необхідність партнерської взаємодії.

Етап 2. Сформулювати основні критерії, які необхідно враховувати у партнерській взаємодії.

Етап 3. Вибрати підприємства з якими можна вступити в партнерську взаємодію.

Етап 4. Побудувати матрицю парних порівнянь для критеріїв, за якими оцінюється ефективність партнерської взаємодії.

Етап 5. Оцінити компонент власного вектора для кожного з критеріїв.

Етап 6. Визначити нормалізовані оцінки векторів пріоритету для кожного з критеріїв.

Етап 7. Перевірити на протиріччя суджень під час складання матриці парних порівнянь.

Етап 8. Побудувати матрицю парних порівнянь для кожного підприємства, з яким планується вступити в партнерську взаємодію, та визначити оцінки компонент власного вектора для кожної матриці, нормалізовані оцінки вектора пріоритету для кожного підприємства за кожним критерієм.

Етап 9. Для кожної матриці розрахувати відношення узгодженості та індекс узгодженості.

Етап 10. Розрахувати вектор глобальних пріоритетів для кожного підприємства та на основі отриманих розрахунків прийняти рішення щодо вступу в партнерську взаємодію.

Розглянемо алгоритм прийняття рішення щодо партнерської взаємодії підприємств. Для вибору ділових партнерів під час взаємодії сформуємо

основні критерії відбору [1; 2]. До них можна віднести: досвід співпраці в минулому (A_1), фінансові умови (A_2), виробничі умови (A_3), кадрову ефективність (A_4), географічне положення (A_5), розподіл ризиків та взаємопідтримку (A_6), репутацію (A_7). Для оцінки ефективності партнерської взаємодії вибираємо п'ять промислових підприємств, які позначимо X_1, X_2, X_3, X_4, X_5 .

Наступним етапом під час прийняття рішення щодо ефективної партнерської взаємодії є побудова ієрархії, яка включає три рівні: критерії, перелік альтернатив (рис. 1).

де $A_1, A_2, A_3, \dots, A_7$ – критерії: досвід співпраці в минулому, фінансові умови, виробничі умови, кадрова ефективність, географічне положення, розподіл ризиків та взаємопідтримка, репутація;

X_1, X_2, X_3, X_4, X_5 – промислові підприємства для оцінки ефективної партнерської взаємодії.

Наступним кроком під час прийняття рішення щодо ефективної партнерської взаємодії підпри-

ємства в є побудова матриці парних порівнянь для вибраних критеріїв і розрахунок оцінок (таблиця 1). Для оцінки важливості критеріїв під час побудови матриці парних порівнянь використовується таблиця важливості за дев'ятьма критеріями [5], в якій 1 – рівна важливість, 3 – помірна перевага одного над іншим, 5 – істотна перевага одного над іншим, 7 – значна перевага одного над іншим, 9 – дуже сильна перевага одного над іншим, 2, 4, 6, 8 – відповідно проміжні значення.

Розрахуємо L_{max} (таблиця 2) та коефіцієнт узгодженості.

Порівнюючи нормалізовані оцінки вектора пріоритету, можна зробити висновок, що найбільше значення під час прийняття рішення щодо вибору ефективності партнерської взаємодії надається критерію «Фінансові умови», на другому місці – «Виробничі умови», а потім усі інші.

Наступним кроком у методі аналізу ієрархій є необхідність перевірки, наскільки судження супер-



Рис. 1. Ієрархічна модель прийняття рішень щодо ефективної партнерської взаємодії

Таблиця 1

Матриця парних порівнянь для критеріїв і розрахунок оцінок

Критерії	досвід співпраці в минулому	фінансові умови	виробничі умови	кадрова ефективність	географічне положення	розподіл ризиків та взаємопідтримка	репутація	Оцінки компонент власного вектора	Нормалізовані оцінки вектора пріоритету
Досвід співпраці в минулому	1	1/8	1/8	1/7	1/6	1/5	3	0,301	0,025
Фінансові умови	8	1	4	7	8	9	8	5,372	0,444
Виробничі умови	8	1/4	1	5	7	7	8	3,261	0,269
Кадрова ефективність	7	1/7	1/5	1	4	5	4	1,486	0,123
Географічне положення	6	1/8	1/7	1/4	1	2	4	0,802	0,066
Розподіл ризиків та взаємопідтримка	5	1/9	1/7	1/5	1/2	1	5	0,631	0,052
Репутація	1/3	1/8	1/8	1/4	1/4	1/5	1	0,252	0,021
Сума								12,105	

Таблиця 2

Розрахунок L_{max}

Сума по стовпцях	35,33	1,88	5,74	13,84	20,92	24,40	33,00	
Добуток суми по стовпцях і нормалізованої оцінки вектора пріоритету	0,88	0,83	1,55	1,70	1,39	1,27	0,69	Сума (L_{max}): 8,3

ечили одне одному під час складання матриці парних порівнянь критеріїв. Для цього необхідно розрахувати відношення узгодженості й індекс узгодженості для цієї матриці.

$V_y = I_y / \text{число, відповідне випадковій узгодженості матриці сьомого порядку, рівного 1,32}$. Ставлення узгодженості має бути менше 10%, але в деяких випадках дозволяється не більше 20% [4].

$$I_y = (L_{\max} - n) / (n - 1) \quad (1)$$

$$I_y = (8,3 - 7) / (7 - 1) = 0,217$$

$$V_y = 0,217 / 1,32 = 16,41\%$$

Величина $V_y < 20\%$ означає, що переглядати свої судження немає потреби.

Наступним кроком під час прийняття рішень щодо вибору ефективної партнерської взаємодії є побудова матриці парних порівнянь для промислових підприємств (альтернатив) за кожним критерієм і розрахунок оцінок. Для цього будуються матриці розмірністю 5x5 (за числом альтернатив) і підписуються рядки і стовпці найменуваннями альтернатив.

Далі визначаємо оцінки компонент власного вектора для кожної матриці. Отримавши суму оцінок власних векторів, обчислюємо нормалізовані оцінки вектора пріоритету для кожної альтернативи за кожним критерієм.

Для кожної матриці розраховуємо відношення узгодженості і індекс узгодженості. Приклад розрахунку за критерієм «Фінансові умови» наведено в таблиці 3–4.

Розрахуємо відношення узгодженості і індекс узгодженості для цієї матриці:

$$I_y = (5,358 - 5) / (5 - 1) = 0,089$$

$$V_y = 0,089 / 1,12 = 7,98\%$$

Аналогічним чином розраховуються матриці парних порівнянь для критеріїв: досвід співпраці в минулому, виробничі умови, кадрова ефективність, географічне положення, розподіл ризиків та взаємопідтримка, репутація.

Наступним кроком під час прийняття рішення щодо вибору партнерської взаємодії в є розрахунок вектора глобальних пріоритетів (таблиця 5).

Виходячи з проведених вище розрахунків, бачимо, що для партнерської взаємодії нам вигідніше співпрацювати з першим та п'ятим підприємством.

Висновки та перспективи подальших досліджень у цьому напрямі. У сучасних умовах господарювання партнерська взаємодія набуває все більшої актуальності для підприємств, що, розвиваючись, прагнуть зберегти свою самостійність. Запропонований варіант використання

Таблиця 3

Матриця парних порівнянь для критерія «фінансові умови»

Критерії	X ₁	X ₂	X ₃	X ₄	X ₅	Оцінки компонент власного вектора	Нормалізовані оцінки вектора пріоритету
X1	1	3	5	2	2	2,268	0,353
X2	0,33	1	0,25	0,25	0,14	0,312	0,049
X3	0,20	4	1	0,33	0,20	0,556	0,087
X4	0,50	4	3	1	0,50	1,246	0,194
X5	0,50	7	5	2	1	2,036	0,317
Сума						6,419	

Таблиця 4

Розрахунок L_{max}

Сума по стовпцях	2,53	19,00	14,25	5,58	3,84	Сума (L _{max}):
Добуток суми по стовпцях і нормалізованої оцінки вектора пріоритету	0,90	0,92	1,24	1,08	1,22	5,358

Таблиця 5

Розрахунок вектора глобальних пріоритетів

Альтернативи	Критерії							Глобальні пріоритети
	досвід співпраці в минулому	фінансові умови	виробничі умови	кадрова ефективність	географічне положення	розподіл ризиків та взаємопідтримка	репутація	
	Числове значення вектора пріоритету							
	0,025	0,444	0,269	0,123	0,066	0,052	0,021	
X ₁	0,3545	0,353	0,622	0,490	0,061	0,349	0,518	0,4262
X ₂	0,1878	0,049	0,048	0,064	0,388	0,065	0,066	0,0776
X ₃	0,1423	0,087	0,082	0,103	0,115	0,137	0,097	0,0937
X ₄	0,1731	0,194	0,110	0,157	0,165	0,157	0,116	0,1609
X ₅	0,1423	0,317	0,138	0,187	0,271	0,293	0,204	0,2418

методу аналізу ієрархій дає змогу приймати рішення щодо вибору найкращого партнера для партнерської взаємодії з урахуванням усіх важливих критеріїв. Аналогічні розрахунки можна застосувати під час прийняття рішень для будь-якого іншого набору критеріїв порівняння різних ділових партнерів підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Глущенко Л.Д. Теоретико-методичні засади розвитку малих промислових підприємств із технологічними інноваціями: монографія. Вінниця: Вінницька газета, 2015. 211 с.

2. Глущенко Л.Д., Ратушняк О.Г. Теоретичні аспекти партнерської взаємодії, як оптимальної інтеграційної стратегії розвитку промислових підприємств. *Вісник київського інституту бізнесу та технологій*. К.: ПВНЗ «КІБіТ», 2015. Вип. 1 (26). С. 25–30.

3. Пілявоч Т.М., Глущенко Л.Д. Методичний підхід до оцінювання результатів інноваційного розвитку підприємства на базі інтегрального показника рівня інноваційного розвитку. *Ефективна економіка*. 2018. № 6. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6398> (дата звернення: 20.10.2019).

4. Lesko A., Ratushnyak O., Glushchenko L. Development of methodology for efficiency evaluation of cluster interaction of industrial enterprise. *Technology audit and production reserves* – № 2/5 (34), 2017. С. 31–35. doi: 10.15587/2312-8372.2017.98325

5. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий / пер. с англ. Р. Г. Вачнадзе. Москва : Радио и связь, 1993.

6. Лаврушина Е.Г., Слугина Н.Л. Теория систем и системный анализ: Практикум. Владивосток : Изд-во ВГУЭС, 2007. 100 с.

7. Ротштейн А.П. Надежность интеллектуальные вычисления. Избранные статьи. Винница, ООО «Нилан-ЛТД», 2018. 382 с.

REFERENCES:

1. Hlushchenko L.D. (2015) *Teoretyko-metodychni zasady rozvytku malykh promyslovykh pidpriemstv z tekhnolohichnymy innovatsiyamy* [Theoretical and methodological foundations of the development of small industrial enterprises with technological innovation]. Vinnytsia: Vyd-vo "Vinnytska hazeta".

2. Hlushchenko L.D., Ratushnyak O.G. (2015) *Teoretychni aspekty partners'koyi vzayemodiyi, yak optymal'noyi intehratsiynoyi stratehiyi rozvytku promyslovykh pidpriemstv* [Theoretical aspects of partnerships as an optimal integration strategy for industrial enterprises] *Visnyk kyyivs'koho instytutu biznesu ta tekhnolohiy*. vol. 1 (26), pp. 25–30.

3. Piljavoz T.M., Ghlushhenko L.D. (2018) *Metodychnyj pidkhid do ocinjuvannja rezul'tativ innovacijnogho rozvytku pidpriemstva na bazi intehral'nogho pokaznyka rivnja innovacijnogho rozvytku*. *Efektivna ekonomika*. no. 6. Available at: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=6398> (accessed 20 October 2019).

4. Lesko A., Ratushnyak O., Glushchenko L. (2017) Development of methodology for efficiency evaluation of cluster interaction of industrial enterprise. *Technology audit and production reserves*, no. 2/5 (34), pp. 31–35. doi: 10.15587/2312-8372.2017.98325.

5. Saati T. (1993) *Prinyatie resheniy. Metod analiza ierarkhiy / per. s angl. R.G. Vachnadze*. Moskva : Radio i svyaz'.

6. Lavrushina E.G., Slugina N.L. (2007). *Teoriya sistem i sistemnyy analiz* [Systems theory and systems analysis]. Vladivostok : Izd-vo VGUES.

7. Rotshteyn A.P. (2018) *Nadezhnost' i intellektual'nye vychisleniya* [Reliability and Intelligent Computing]. *Izbrannye stat'i*. Vinnitsa, ООО «Nilan-LTD».

Ratushnyak Olga

Candidate of Technical Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economics of Enterprise
and Production Management
Vinnytsia National Technical University

Hlushchenko Larysa

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor,
Senior Lecturer at Department of Economics of Enterprise
and Production Management
Vinnytsia National Technical University

Lesko Alexandr

Candidate of Economic Sciences, Professor,
Senior Lecturer at Department of Economics of Enterprise
and Production Management
Vinnytsia National Technical University

**DECISIONS MAKING FOR SELECTION OF THE ENTERPRISE BUSINESS PARTNER
FOR EFFECTIVE PARTNERSHIP INTERACTION**

The purpose of the article. The purpose of the work is to develop a decision-making methodology for enterprise business partners' selecting for partnership interaction using the analytic hierarchy process (AHP) method.

Methodology. The methodological basis of the study is the principle of decision-making based on the AHP method by pairwise comparisons of expert judgments with an equal weight of evaluation criteria.

Results. The relevance of the decision making regarding the choice of business partner of the enterprise for effective partnership in uncertainty is highlighted. The method of decision making regarding the choice of business partner of the enterprise based on the use of the AHP method is proposed. The main criteria to be considered in the partnership are formulated, namely the experience of cooperation in the past, financial conditions, production conditions, personnel efficiency, geographical location, risk distribution, mutual support and reputation. Five industrial companies were selected to evaluate the effectiveness of the engagement. A matrix of pairwise comparisons has been constructed for the criteria by which the effectiveness of the partnership is evaluated. The matrix of pairwise comparisons for each enterprise with which it is planned to enter into partnership is constructed and the estimates of components of the eigen vector for each matrix, normalized estimates of the priority vector for each enterprise by each criterion are determined, The vector of global priorities for each enterprise was calculated and decisions were made to enter into partnership in the uncertainty based on the calculations received.

Practical implications. The proposed decision-making methodology for choosing a business partner for an effective partnership based on the AHP method allows to find the best option (alternative) that best fits your own understanding of the essence of the problem and the criteria for its evaluation and solution. The hierarchy method does not require simplifying the task structure and neglecting some of the minor evaluation factors. This technique is more effective than other analytical tools, because it allows to take into account the influence of various factors on the choice of decision under uncertainty. The proposed model can be reused, for example to select a new business partner, with other criteria for evaluating its business qualities (adjusting and updating new data to meet specific decision-making requirements). Taking into account the impact of various factors allows to choose the best partner for the partnership and to quantify the most important criteria for making this decision in the light of the expert judgment.

Value/originality. The paper discusses some aspects of quantifying the impact of various factors that can be taken into account by a decision maker when choosing a business partner for an effective partnership. The current uncertainty in the development of partnerships between enterprises outlines further research into decision-making methods in the context of incomplete information. In particular, one of the most effective methods for analyzing and accounting for the various factors and their quantitative estimation faced by a decision-maker in an enterprise to select a partner for further business interaction is to use the universal AHP method.