

Харківський національний
економічний університет
імені Семена Кузнеця

Управління розвитком

Збірник наукових праць

№ **1** (183) 2016

видається щоквартально

Харків · ХНЕУ ім. С. Кузнеця · 2016

Засновник – ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Видавець – ФОП Лібуркіна Л. М.
Виготвіник – ФОП Данилюк Н. С.
Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації КВ № 21225-11025 ПР від 30.01.2015 р.

Періодичність – 4 рази на рік
Мова видання – українська, російська, англійська, французька, німецька
Сайт журналу: www.md.hneu.edu.ua

Збірник наукових праць «Управління розвитком» включено до Переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт (Наказ Міністерства освіти і науки України від 13.07.2015 № 747, додаток 17)

Затверджено на засіданні вченої ради університету, протокол № 2 від 15.02.2016 р.

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

Пономаренко В. С. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ (головний редактор)

Афанасьева М. В. – канд. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Внукова Н. М. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Гончарова І. В. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця (науковий редактор)
Гриньова В. М. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Дівань Л. В. – канд. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Дороніна М. С. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Дорохов О. В. – канд. техн. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Іванов Ю. Б. – докт. екон. наук, професор Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України
Кизим М. О. – докт. екон. наук, професор Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України
Клебанова Т. С. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Козьменко О. В. – докт. екон. наук, професор Української академії банківської справи Національного банку України
Криворотов В. В. – докт. екон. наук, професор Уральського федерального університету ім. першого Президента Росії Б. Н. Ельцина (Росія)
Левшин В. М. – докт. екон. наук, професор Харківського національного університету радіоелектроніки
Лутай Л. А. – докт. екон. наук, професор Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського
Малицький Л. М. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Назарова Г. В. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Нижнегородцев Р. М. – докт. екон. наук, зав. лабораторією Інституту проблем управління РАН (Росія)
Орлов П. А. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Пилипенко А. А. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця (заступник головного редактора)
Попов О. Е. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Пушкар О. І. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Чернов В. Г. – докт. екон. наук, професор Володимирського державного університету (Росія)
Чухрай Н. І. – докт. екон. наук, професор Національного університету «Львівська політехніка»
Ястремська О. М. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Chouchat Jean-Hugues – Professeur (HDR) de l'Université Lumière Lyon2 (France)
Chen Wei – PhD, Professor, Hebei University of Science and Technology (China)
Gang Fan – Dr., Professor, Graduate School of Chinese Academy of Social Sciences; Director of China's National Economic Research Institute (China)
Hofstättler Hannes – Professor, Upper Austria University of Applied Sciences (Austria)
Hollner Helmut – FH-Prof. DI Dr Techn University of Applied Sciences FH «Technikum Wien» (Austria)
Kalashnikov Vitaliy – Economy Doctor (ED), Assistant Professor, Universidad Autónoma de Nuevo León (Mexico)
Ohrimenko Serghei – Dr. Sc. (Econ.), Professor, Academy of Economic Studies (Moldova)
Pucher Robert – FH-Prof. DI Dr Techn, University of Applied Sciences FH «Technikum Wien» (Austria)
Sarkisyan Agop – PhD, D.A., Tsenov Academy of Economics (Bulgaria)
Solarz Jan Krzysztof – Prof. nadzw. dr hab., Akademia finansów, Warszawa (Poland)
Ulanovic Milos – PhD, Assistant Professor of Finance, Western New England University (USA)
Wackowski Kazimierz – Prof. zw. dr hab., Politechnika Warszawska (Poland)
John (Jack) William McNeill – PhD, Professor of Anthropology and Intercultural Studies, Providence University College (Canada)
Irina Yatskiv – Dr. Sc. Eng., Vice rector, Professor, Transport and Telecommunication Institute (Latvia)
Duro Benic – PhD, Full Professor with tenure, University of Dubrovnik (Croatia)
Christine Cooper – PhD MSc BA (hons), Professor, University of Strathclyde, Glasgow (UK)
Jovana Zoroja – PhD, Teaching and Research Assistant, University of Zagreb (Croatia)

Поштова адреса засновника:

61166, Україна, м. Харків, пр. Науки, 9а, Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Головний редактор – Пономаренко В. С.

Конт. телефон: (057)702-03-04

Поштова адреса редакції:

61166, Україна, м. Харків,
пр. Інженерний, 1-А, 1 під'їзд
Тел.: (057)702-07-38, 702-07-28
E-mail: yudav@hneu.edu.ua

Поштова адреса виготвіника:

Україна, 61002, Харків,
вул. Маршала Бажанова, 28,
тел. (066) 173-65-22

Статті для публікації у збірнику наукових праць відбираються на умовах закритого («сліпого») рецензування.
Відповідальність за достовірність фактів, дат, назв, імен, прізвищ, цифрових даних, які наводяться, несуть автори статей.
Рішення про публікацію статті приймає редакційна колегія. У текст статті без узгодження з автором можуть бути внесені редакційні виправлення або скорочення.
Редакція залишає за собою право їх опублікування у вигляді коротких повідомлень і рефератів.

У разі передрукування матеріалів посилання на збірник обов'язкове.

Підписано до друку 30.03.2016 р. Формат 60×90 1/8. Папір офсетний. Друк ризографічний.
Ум. друк. арк. 16,3. Обл.-вид. арк. 20,5. Зан. № 5. Наклад 100 пр.

СОДЕРЖАНИЕ

Механизмы регулирования экономики

Кожухова Т. В. ПРООН в мире: современное состояние и тенденции финансирования устойчивого развития.....	6
Гарашук Е. В., Куценко В. И. Формирование образовательной среды – важного драйвера социально-экономического развития села	14
Михель Р. В. Приоритетные товарные группы в структуре экспорта промышленной продукции западного региона Украины.....	21
Цымбал Л. И. Интеллектуализация экономики как ведущий фактор развития Китая	30
Лисица Н. М., Ус М. И. Принципы построения социального партнёрства	36
Журавлева И. В. Методическое обеспечение диагностирования интеллектуального капитала макроэкономического уровня	44
Бабич Т. О. Чартерный город в современных национальных инновационных системах.....	52
Буслаева А. В. Анализ доходов и расходов специализированных средств размещения в Украине.....	62

Экономика предприятия и управление производством

Гонтарева И. В. Организационно-экономическое обеспечение эффективности развития предпринимательской деятельности с учетом оплаты труда.....	72
Швед Т. В. Оценка уровня развития предприятий масложировой отрасли Украины в условиях глобализации	76
Лещенко Л. А. Экономическая роль прибыли в современных условиях хозяйствования.....	83
Мокряк К. В. Функциональный подход к определению направлений антикризисного финансового управления	88
Гуцул М. А. Факторы и риски при выборе источников финансового обеспечения устойчивого развития предприятия	93
Попов А. Е., Пилипенко А. А. Корпоративные аспекты эмиссионного финансирования развития акционерных обществ	100
Яцун А. М. Стратегии и модели управления развитием предприятий сферы питания.....	106
Дубина М. В., Тарасенко А. В. Научные подходы к идентификации сущности категории «инфраструктура сельского хозяйства».....	120

Математические методы, модели и информационные технологии в экономике

Минухин С. В., Федько В. В. Модель функционирования вычислительного кластера с распределением ресурсов на основе групповой выборки.....	128
Рецензия на монографию Мартыненко М. В. «Управление организационными знаниями предприятия: теоретический аспект».....	139

- References:** 1. Naughton B. The Chinese Economy: Transitions and Growth / B. Naughton. – Cambridge, MA : MIT Press, 2007. – 528 p. 2. The Global Innovation Index 2015. Effective Innovation Policies for Development [Electronic resource]. – Access mode : <https://www.globalinnovationindex.org/content/page/gii-full-report-2015>. 3. The Impact of Science and Technology Policies on Rapid Economic Development in China [Electronic resource]. – Access mode : http://www.wipo.int/export/sites/www/econ_stat/en/economics/gii/pdf/2015/gii_2015_chapter_6.pdf. 4. The National Medium- and Long-Term Program for Science and Technology Development (2006–2020) / Government of China. – 2006 [Electronic resource]. – Access mode : [http://www.etiea.cn/data/attachment/123\(6\).pdf](http://www.etiea.cn/data/attachment/123(6).pdf). 5. WIPO IP Facts and Figures [Electronic resource]. – Access mode : http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/statistics/943/wipo_pub_943_2013.pdf. 6. WIPO IP Statistics Data Center [Electronic resource]. – Access mode : <http://ipstats.wipo.int/ipstatv2/ipsStatsResultvalue>. 7. Kalenjuk I. S. *Formy proiavu intelektualnogo liderstva* [Manifestations of Intellectual Leadership] / I. S. Kalenjuk, L. I. Tsymbal // *Ekonomika Ukrainy*. – 2016. – No. 3. – P. 29–40. 8. Oliinyk O. *Zrastannia cherez innovatsii: dosvid Kytaiu* [Growth through Innovation: the Experience of China] / O. Oliinyk // *Problemy nauky*. – 2014. – No. 11–12. – P. 53–58 [Electronic resource]. – Access mode : http://www.nas.gov.ua/siaz/Ways_of_development_of_Ukrainian_science/article/15026.2.1.002.pdf. 9. Trofymova V. V. *Transformatsiia modelei ekonomichnogo rozvytku Kytaiu u XX–XXI st. v konteksti zabezpechennia natsionalnoi samodostatnosti* [Transformation of Model of Economic Development of China in the Beginning of XXI Century. in the Context of National Self-sufficiency] / V. V. Trofymova // *Efektivna ekonomika*. – 2009. – № 4 [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=96>. 10. Fedulova L. I. *Liudskiy innovatsiinyi faktor u sotsialno-ekonomichnomu rozvytku Ukrainy: mizhnarodnyi vymir* [Man Innovative Factor in the Socio-economic Development of Ukraine: the International Dimension] / L. I. Fedulova, A. Yu. Prysiazhniuk // *Ekonomichnyi chasopys-XXI*. – 2015. – No. 1–2 (1). – P. 15–19. 11. Sheiko A. *Natsionalna stratehiia innovatsiynogo rozvytku Kytaiu* / A. Sheiko // *Aktualnyye voprosy i organizatsionno-pravovyye osnovy mezhdunarodnogo sotrudnichestva v sfere vysokikh tekhnologiy: materialy VIII Mezhdunar. nauch.-prakt. konf. – K. : HP «Ukrtekhynform», 2013. – P. 157–161* [Electronic resource]. – Access mode : http://www.nas.gov.ua/siaz/Ways_of_development_of_Ukrainian_science/article/14066.2.1.014.pdf.

Інформація про автора

Цимбал Людмила Іванівна – канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри міжнародної економіки ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана» (пр. Перемоги, 54/1, м. Київ, 03680, Україна, e-mail: ltsymbal@ukr.net).

Информация об авторе

Цымбал Людмила Ивановна – канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры международной экономики Киевского национального экономического университета имени Вадима Гетьмана» (пр. Победы, 54/1, г. Киев, 03680, Украина, e-mail: ltsymbal@ukr.net).

Information about the author

L. Tsymbal – Ph.D. (Economics), Associate Professor, Associate Professor of Department of International Economy of V. Hetman Kyiv National Economic University (54/1 Peremogy Ave., Kyiv, 03680, Ukraine, e-mail: ltsymbal@ukr.net).

*Стаття надійшла до ред.
11.02.2016 р.*

JEL Classification: D 22; L 32; M 14

УДК 658.114.2-029:3

ПРИНЦИПЫ ПОСТРОЕНИЯ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЁРСТВА

Лисица Н. М., Ус М. И.

Аннотация. *Определена сущность понятия социального партнёрства на основе анализа категориального аппарата в сфере формирования партнёрских отношений. Идентифицированы возможные участники, сферы и сектора создания партнёрств, что позволяет расширить круг поиска потенциальных партнёров. Добровольность, равно-*

© Лисица Н. М., Ус М. И., 2016

правие, прозрачность и взаимная выгода определены как основные принципы построения социальных партнёрств на разных уровнях взаимодействия. Кроме этого, обоснованы потенциальные преимущества и возможные последствия от совместной деятельности в рамках социального партнёрства. Необходимым условием создания отношений партнёрского типа является согласованность целей их участников. Ключевым фактором развития социального партнёрства признано доверие, которое может находить проявление в виде честности, справедливости, надёжности и удовлетворённости как самим взаимодействием, так и полученными в процессе результатами.

Ключевые слова: социальное взаимодействие, уровень взаимодействия, партнёрские отношения, социальное партнёрство, принципы партнёрства, доверие.

ПРИНЦИПИ ПОБУДОВИ СОЦІАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА

Лисиця Н. М., Ус М. І.

Анотація. Визначено сутність поняття соціального партнерства на основі аналізу категоріального апарату у сфері формування партнерських відносин. Ідентифіковані можливі учасники, сфери та сектори створення партнерств, що дозволяє розширити коло пошуку потенційних партнерів. Добровільність, рівноправність, прозорість і взаємовигідність визначені як основні принципи побудови соціальних партнерств на різних рівнях взаємодії. Крім цього, обґрунтовано потенційні переваги та можливі наслідки від спільної діяльності в рамках соціального партнерства. Необхідною умовою створення відносин партнерського типу є узгодженість цілей їх учасників. Ключовим фактором розвитку соціального партнерства визнано довіру, що може знаходити прояв у вигляді чесності, справедливості, надійності і задоволеності як самою взаємодією, так і отриманими у процесі результатами.

Ключові слова: соціальна взаємодія, рівень взаємодії, партнерські відносини, соціальне партнерство, принципи партнерства, довіра.

PRINCIPLES OF BUILDING SOCIAL PARTNERSHIP

N. Lysytsya, M. Us

Abstract. The article defines the essence of the concept of social partnership on the basis of analysis of the categorical apparatus in the sphere of formation of partner relationships. Possible participants, areas and sectors of creation of partnerships have been identified, which allows expanding the range of search for potential partners. The principles of voluntariness, equality, transparency and mutuality are defined as the main principles of social partnership at different levels of interaction. Besides, potential benefits and possible consequences of joint activities in the framework of social partnership have been substantiated. An important requirement for the establishment of relations of the partnership type is the harmonization of goals of their participants. A key factor in the development of social partnership is considered trust, which can be manifested in the form of honesty, fairness, reliability and satisfaction both by the interaction of the participants and results obtained in this process.

Keywords: social interaction, level of interaction, partner relationship, social partnership, principles of partnership, trust.

Постановка проблеми. Современный этап развития украинской экономики, общества и мирового сообщества в целом характеризуется глубокими, коренными изменениями во всех сферах общественной жизни. Эти изменения обуславливают острую необходимость согласования интересов разных социальных групп, властных структур и общества цивилизованным, неконфликтным путем, обеспечивающим возможности для формирования и развития гражданского общества. Становление социальных отношений партнерского типа обеспечивает подобную гармонизацию. В связи с этим анализ процесса создания социального партнерства и выявление тех преимуществ, которое оно несет, приобретает особую актуальность с учетом фактора необходимости обеспечения стабильности развития экономики, социальной и правовой сфер.

Анализ последних исследований и публикаций. Разносторонним аспектам формирования социальных отношений, в том числе партнерского типа на разных уровнях экономической системы, посвятили научные труды такие отечественные и зарубежные ученые-экономисты, как Н. Балабанова, Я. Гордон, Дж. Иган, Е. Кинько, А. Колосок, А. Колот, Н. Кричевский, А. Лазаренко, В. Мишенин, А. Нецадин, В. Пилипенко, М. Портер, И. Тарасенко, А. Телетов и др.

Однако, несмотря на многочисленность публикаций и практических разработок в сфере партнерских отношений, вопросы создания и принципов построения социального партнерства между субъектами различных уровней, отраслей и секторов экономики остаются недостаточно изученными, что обуславливает актуальность исследуемой проблемы.

Целью исследования является определение принципов построения социального партнерства с учетом интересов партнеров различных уровней.

Достижение поставленных целей предусматривает решение следующих задач: анализ категориального аппарата в сфере формирования партнерских отношений; определение возможных участников и сфер создания партнерств; выявление базовых принципов построения социального партнерства с обоснованием потенциальных преимуществ совместной деятельности на основе доверия.

Изложение основного материала. Начало XXI века, как для развития мирового сообщества в целом, так и экономики в частности, стало характеризоваться все возрастающими темпами изменений. Отмечается, что изменению подвержены все сферы общественной и хозяйственной жизни.

Например, Ф. Котлер, анализирует сложившуюся ситуацию в начале нового века в своей работе «Маркетинг в третьем тысячелетии. Как создать, завоевать и удержать рынок» и отмечает, что рынку всегда были свойственны изменения, но такой скорости обновления его история еще не знала. Так, он выделяет несколько факторов, влияющих на развитие экономики и общества в целом, и отдельные их проявления, основными из которых называет институт партнерства [1].

Партнерство рассматривается как основной способ соединения усилий индивидов для противостояния угрозам внешней среды, обеспечения реализации поставленных целей, которые невозможно достичь по отдельности.

Для более глубокого понимания сущности социального партнерства как разновидности партнерских отношений проанализируем различные точки зрения ученых, предлагающих его интерпретацию.

Наиболее распространенными являются определения социального партнерства как качественной характеристики отношений работодателя и работника [2]. Однако такой подход является слишком узким, поскольку ограничивает круг возможных партнеров, а сферой их интересов считаются исключительно отношения, возникающие в процессе трудовой деятельности.

Предлагается рассматривать социальное партнерство как систему отношений различных социальных субъектов, которая ориентирована на достижение общественных интересов, учитывая при этом интересы корпоративные и групповые [3]. Феномен социального партнерства понимается как «форма взаимодействия многообразных субъектов социума (государственных институтов, корпораций, некоммерческих организаций, социальных групп и прочих), позволяющая им свободно выражать свои интересы и находить цивилизованные способы их реализации» [3, с. 89–91]. Таким образом, выделяется широкий круг возможных участников и форм социально-партнерских отношений, которые относятся к разным уровням.

Среди специалистов, занимающихся правовым и экономическим регулированием вопросов, связанных с социальным партнерством, нет единого понимания содержания и широты социального партнерства. Эти отношения могут охватывать территории, регионы, отрасли, все предприятия страны или отдельные предприятия, его персонал как самостоятельных участников партнерских отношений.

В этой связи, чтобы прийти к более четкому пониманию и обоснованию понятия социального партнерства, необходимо проанализировать опыт формирования социального партнерства как особого социального института в контексте не только социально-экономической, но и политической, духовной сфер общественной жизнедеятельности.

В основе любых межсубъектных отношений лежит взаимодействие, в социальных партнерствах – социальное взаимодействие, которое может принимать форму любого поведения индивида, группы индивидов, общества в целом. Понятие «социальное взаимодействие» выражает характер и содержание отношений между людьми и социальными группами как постоянными носителями качественно различных видов деятельности, т.е. отношений, отличающихся по социальным статусам (позициям) и ролям (функциям). В любом случае это межличностные отношения, возникающие в определенных условиях места и времени.

Исследуя партнерство на различных уровнях экономической системы, можно говорить о сложной форме социальной деятельности. В этом случае выделяется три основных варианта ее проявления: социальные отношения, социальные общности и социальные институты.

Придерживаясь положения, что социальный институт – это устойчивый тип социального поведения, выраженного в системе социальных действий, процедур, механизмов [4], можно сделать вывод, что социальное партнерство представляют собой устойчивые социальные институты, которые включают систему норм и принципов, придающих взаимодействию стабильность, что выражается в определенном поведенческом механизме.

Суть социального партнерства заключается в том, что это специфический вид общественных отношений между различными социальными группами, слоями и классами, которые имеют существенно отличающиеся социально-экономические и политические интересы. Эти различные интересы не могут стать одинаковыми, однако возможно их сочетание, обеспечение определенного баланса их реализации. Таким образом, социальное партнерство одновременно является и результатом, и целью формирования отношений, где обязательным условием и критерием оценки эффективности построения партнерства выступает наличие совместных и сопоставимых целей.

Принцип равноправия призван предоставить равные права голоса, возможности участия и признания того вклада, который невозможно оценить в денежном эквиваленте или общественной значимости. Равноправие не означает равенство, поскольку в большинстве случаев сотрудничество характерно для сторон с большой разницей в ресурсах, масштабах деятельности, принадлежности к разным секторам и отраслям, а значит, и влиянии.

Равноправие предполагает отсутствие у любой из сторон привилегий и властных полномочий при распределении прав, обязательств, выгод и затрат от создания и реализации социального партнерства. Все партнеры вносят свой вклад в совместную деятельность. При таких условиях они получают право разделить полученные выгоды.

Принцип прозрачности включает в себя честность и открытость в совместных проектах, необходимый свободный доступ всех партнеров к информации, ресурсам, которые используются в рамках партнерских отношений. Благодаря прозрачности деятельности существует возможность отчетности перед всеми заинтересованными лицами в партнерстве и повышения доверия между их участниками.

Указанные принципы являются базовыми и обязательными на этапе построения партнерского взаимодействия и принимаются всеми сторонами. В дальнейшем они могут быть заменены новыми, которые являются приемлемыми и согласованными с партнерами, разработанными в процессе совместной деятельности и переговоров. Принципы создают фундамент партнерства. Последующее взаимодействие со временем еще крепче «цементирует» такое сотрудничество.

Партнерские отношения направлены на достижение конкретных выгод для каждого партнера помимо общих преимуществ для всех. Только таким образом возможно обеспечение долгосрочного интереса партнера и устойчивости сотрудничества. Каждый партнер имеет свои конкретные задачи, и поэтому будет сложно принять приоритеты другого. Для достижения компромисса и примирения интересов всех сторон необходимо разъяснение значимости конкретного принципа для того или иного партнера.

Партнерство требует больших усилий от всех участников. В частности, оно предполагает определенный период времени, потраченный на построение качественных рабочих отношений. Риск состоит в том, что чрезмерные усилия по созданию социального партнерства могут привести к партнерству ради самого партнерства, а не ради реализации полезной программы действий.

Партнерство остается на уровне намерений до тех пор, пока партнеры не возьмут на себя реальные обязательства по совместной работе. Такая договоренность обычно закрепляется в виде партнерского соглашения или договора о сотрудничестве [3]. Правовые рамки социального партнерства определяют комплекс правовых норм, регулирующих статус, права и отношения между социальными партнерами.

В результате переговоров при создании социального партнерства чаще всего партнеры создают партнерское соглашение, которое при необходимости подкрепляется юридическими документами, например, при реализации масштабного проекта с большими суммами финансирования или созданием и регистрацией нового юридического лица. Однако партнерское соглашение остается первым шагом в создании партнерства и во многом способствует закреплению сотрудничества по среднесрочным или долгосрочным партнерским инициативам.

В ходе совместной деятельности социальные партнерства направлены на устойчивое развитие партнеров и потенциально являются гарантом ряда преимуществ:

- 1) инновационные подходы к решению проблем устойчивого общественного развития;
- 2) использование ряда механизмов, при помощи которых все партнеры (различных уровней, отраслей и секторов) могут внести свой вклад в более эффективное, легитимное и устойчивое достижение общих и взаимодополняющих целей. Этот совместный вклад окажется весомее, чем усилия каждого участника в отдельности;
- 3) расширение доступа к ресурсам за счет привлечения целого спектра технических, человеческих, физических и финансовых ресурсов;
- 4) динамичные новые контакты, позволяющие каждому партнеру получить лучшие каналы вовлечения в дела местного сообщества и большие возможности по воздействию на принятие политических решений;
- 5) понимание значимости, ценностей и качеств каждого сектора, отрасли; содействие созданию более интегрированного и устойчивого общества.

Построение эффективного социального партнерства невозможно без наличия определенных сложностей и преград на пути его реализации, которые могут принимать различные формы (табл. 1 – адаптировано на основе [2; 3; 8]).

В случае возникновения на пути партнерства слишком большого количества преград и барьеров высока вероятность отказа от идеи сотрудничества или изменения его формата (формы, количества партнеров, переход на более низкий уровень взаимодействия). Однако большинство препятствий можно преодолеть, если усилить переговорный процесс и проявить инициативу к принятию компромиссных решений и целеустремленность в достижении согласованных целей. Даже те проблемы, которые ставят партнерство на грань разрыва отношений или свертывания непосредственно сотрудничества партнерского типа, могут быть использованы на благо развития и усиления партнерства.

В процессе создания социального партнерства разные участники стремятся к совместной выгоде, осуществляя четко распределенные функции и задачи, согласно сфере деятельности каждого отдельного партнера. Результат партнерства будет общим, но индивидуализированным для каждого отдельного субъекта.

Признаком социального партнерства является свобода выбора партнера, поскольку отношения партнерского типа наиболее эффективно реализуются именно в условиях рынка, где такая возможность наиболее вероятна.

Важнейшим элементом системы социального партнерства является механизм партнерских отношений, который характеризуется постоянно действующим переговорным процессом, политико-правовым обеспечением и нормативным установлением процедур согласования интересов. Механизм социального партнерства по уровням делится на мета-, макро-, мезо- и микроуровень или на национальный, отраслевой, региональный и уровень организации, устанавливающий конкретные взаимные обязательства.

В 1992 году на конференции ООН по вопросам окружающей среды и развития (Rio Earth Summit) центральное место в достижении устойчивого глобального развития было отведено партнерству между правительствами, частным сектором и гражданским обществом. Этот подход получил дальнейшее развитие на последующих международных заседаниях по вопросам народонаселения, городского развития, гендерных проблем и социального развития, включая межправительственную встречу в Йоханнесбурге в 2002 году. В основу партнерского подхода было положено убеждение в том, что только благодаря содержательному и широко распространенному межсекторному взаимодействию инициативы по обеспечению устойчивого развития могут носить инновационный и последовательный характер, позволяющий решать чрезвычайно сложные задачи экономического и общественного развития [5]. Способы решения проблем силами одного участника (государства, отрасли, предприятия) уже применялись и оказались недостаточно эффективными. Работая по отдельности, каждый участник проводит обособленную деятельность, зачастую конкурирует с другими и / или дублирует действия, растрачивая ценные ресурсы. Разрозненные усилия приводят к развитию практики «поиска виноватых», когда уход от решения проблемы и бездеятельность перекладывается на другую сторону отношений.

При таких условиях партнерский подход создает новые возможности для общественного развития за счет лучшего понимания условий деятельности и возможностей каждого отдельного партнера, а также поиска новых путей их применения в целях достижения общего блага.

Помимо указанных общих характеристик, каждый участник имеет свою сферу компетенций, ожиданий и стиль работы. Благодаря успешному социальному партнерству отдельные качества и возможности каждого партнера могут быть объединены для достижения общей цели.

В дальнейшем симпозиумы, конференции и круглые столы разных уровней получили широкое распространение для уточнения различных аспектов и решения проблем, связанных с партнерством. При этом основное внимание уделяется вопросам развития современных форм взаимодействия и партнерских отношений между государством и частным сектором, отдельными предприятиями и отраслями. Следует отметить особое значение международной научно-практической конференции «Новые направления развития взаимодействия и партнерских отношений», которая проходила в Москве в 2007 году. В процессе конференции удалось сформулировать три основных принципа формирования партнерских отношений, которые в течение разного времени оказались правомерными в разных странах и в большей степени характерны для межсекторного социального партнерства – это принципы добровольности, равноправия и прозрачности.

Для реализации цели данного исследования с помощью проведенного анализа научной литературы [3; 4; 6; 7] список был дополнен принципом взаимной выгоды, что связано с развитием партнерских отношений в условиях рынка, которым присуща жесткая конкуренция, и каждый субъект отношений даже для достижения социальных целей преследует свои выгоды и интересы, без реализации которых не будет заинтересованности в подобных взаимоотношениях. Таким образом, выделяется четыре базовых принципа социального партнерства: 1) добровольность; 2) равноправие; 3) прозрачность; 4) взаимная выгода.

Эти принципы одновременно являются основой и условиями формирования партнерства.

При этом принцип добровольности предполагает отсутствие принуждения, свободное волеизъявление к установке отношений с партнером. Кроме того, принцип указывает на необязательность и вольность относительно процедуры и этапов формирования и расторжения партнерства, самостоятельную разработку процесса оценки и выбора потенциальных партнеров. Стороны сами, по собственному выбору и возможностям определяют свой вклад в партнерские отношения, что, в свою очередь, будет влиять на их результат и эффективность. Таким образом, добровольность определяет как целесообразность – возможность построения, так и конечный результат отношений, являясь одним из основных принципов формирования социальных партнерских отношений.

Принцип равноправия призван предоставить равные права голоса, возможности участия и признания того вклада, который невозможно оценить в денежном эквиваленте или общественной значимости. Равноправие не означает равенство, поскольку в большинстве случаев сотрудничество характерно для сторон с большой разницей в ресурсах, масштабах деятельности, принадлежности к разным секторам и отраслям, а значит, и влиянии.

Равноправие предполагает отсутствие у любой из сторон привилегий и властных полномочий при распределении прав, обязательств, выгод и затрат от создания и реализации социального партнерства. Все партнеры вносят свой вклад в совместную деятельность. При таких условиях они получают право разделить полученные выгоды.

Принцип прозрачности включает в себя честность и открытость в совместных проектах, необходимый свободный доступ всех партнеров к информации, ресурсам, которые используются в рамках партнерских отношений. Благодаря прозрачности деятельности существует возможность отчетности перед всеми заинтересованными лицами в партнерстве и повышения доверия между их участниками.

Указанные принципы являются базовыми и обязательными на этапе построения партнерского взаимодействия и принимаются всеми сторонами. В дальнейшем они могут быть заменены новыми, которые являются приемлемыми и согласованными с партнерами, разработанными в процессе совместной деятельности и переговоров. Принципы создают фундамент партнерства. Последующее взаимодействие со временем еще крепче «цементирует» такое сотрудничество.

Партнерские отношения направлены на достижение конкретных выгод для каждого партнера помимо общих преимуществ для всех. Только таким образом возможно обеспечение долгосрочного интереса партнера и устойчивости сотрудничества. Каждый партнер имеет свои конкретные задачи, и поэтому будет сложно принять приоритеты другого. Для достижения компромисса и примирения интересов всех сторон необходимо разъяснение значимости конкретного принципа для того или иного партнера.

Партнерство требует больших усилий от всех участников. В частности, оно предполагает определенный период времени, потраченный на построение качественных рабочих отношений. Риск состоит в том, что чрезмерные усилия по созданию социального партнерства могут привести к партнерству ради самого партнерства, а не ради реализации полезной программы действий.

Партнерство остается на уровне намерений до тех пор, пока партнеры не возьмут на себя реальные обязательства по совместной работе. Такая договоренность обычно закрепляется в виде партнерского соглашения или договора о сотрудничестве [3]. Правовые рамки социального партнерства определяют комплекс правовых норм, регулирующих статус, права и отношения между социальными партнерами.

В результате переговоров при создании социального партнерства чаще всего партнеры создают партнерское соглашение, которое при необходимости подкрепляется юридическими документами, например, при реализации масштабного проекта с большими суммами финансирования или созданием и регистрацией нового юридического лица. Однако партнерское соглашение остается первым шагом в создании партнерства и во многом способствует закреплению сотрудничества по среднесрочным или долгосрочным партнерским инициативам.

В ходе совместной деятельности социальные партнерства направлены на устойчивое развитие партнеров и потенциально являются гарантом ряда преимуществ:

- 1) инновационные подходы к решению проблем устойчивого общественного развития;
- 2) использование ряда механизмов, при помощи которых все партнеры (различных уровней, отраслей и секторов) могут внести свой вклад в более эффективное, легитимное и устойчивое достижение общих и взаимодополняющих целей. Этот совместный вклад окажется весомее, чем усилия каждого участника в отдельности;
- 3) расширение доступа к ресурсам за счет привлечения целого спектра технических, человеческих, физических и финансовых ресурсов;
- 4) динамичные новые контакты, позволяющие каждому партнеру получить лучшие каналы вовлечения в дела местного сообщества и большие возможности по воздействию на принятие политических решений;
- 5) понимание значимости, ценностей и качеств каждого сектора, отрасли; содействие созданию более интегрированного и устойчивого общества.

Построение эффективного социального партнерства невозможно без наличия определенных сложностей и преград на пути его реализации, которые могут принимать различные формы (табл. 1 – адаптировано на основе [2; 3; 8]).

В случае возникновения на пути партнерства слишком большого количества преград и барьеров высока вероятность отказа от идеи сотрудничества или изменения его формата (формы, количества партнеров, переход на более низкий уровень взаимодействия). Однако большинство препятствий можно преодолеть, если усилить переговорный процесс и проявить инициативу к принятию компромиссных решений и целеустремленность в достижении согласованных целей. Даже те проблемы, которые ставят партнерство на грань разрыва отношений или свертывания непосредственно сотрудничества партнерского типа, могут быть использованы на благо развития и усиления партнерства.

Возможные преграды на пути создании социального партнерства разных уровней и секторов

Тип преград	Пример
Общественное мнение	<ul style="list-style-type: none"> - превалирующее скептическое отношение; - жесткие предвзятые мнения о конкретных секторах / партнерах; - завышенные ожидания; - превосходящие реальные возможности
Отрицательные характеристики каждого сектора (реальные и мнимые)	<ul style="list-style-type: none"> - государственный сектор: бюрократичный и непреклонный; - коммерческий сектор: конкурентный и однобокий; - некоммерческий сектор: воинствующий и провинциальный
Ограниченные личные возможности (людей, руководящих партнерством)	<ul style="list-style-type: none"> - недостаток навыков в построении и управлении партнерством; - ограниченные внутриорганизационные и / или внешние полномочия, узкая роль или специализация; - недостаточная вера в эффективность партнерства
Ограниченные организационные возможности (партнерских организаций)	<ul style="list-style-type: none"> - конфликт приоритетов; - конкурентная борьба (внутри сектора); - нетерпимость (к другим секторам); - поведенческое несоответствие
Внешние сдерживающие факторы	<ul style="list-style-type: none"> - местные социальные, культурные, политические, экономические условия; - масштаб проблем и высокая динамичность изменений; - невозможность доступа к внешним ресурсам

Любое изменение можно рассматривать как процесс изменения состояния (например, кризис или срыв в партнерстве), требующий трансформации партнерства. Это заставляет участников использовать: либо другой подход к управлению социальным партнерством, либо адаптировать его к существующим текущим изменениям. Таким образом, препятствия дают партнерству новый важный виток развития.

Партнерства могут создаваться на многих уровнях – от межгосударственных и стратегических международных альянсов на политическом уровне, с одной стороны, до практических местных и даже внутрифирменных инициатив – с другой. Их объединяют общие подходы к построению и управлению процессами взаимодействия, которые распространяются на все виды партнерского сотрудничества.

Кроме этого, существенным признаком и необходимым условием эффективно работающего партнерства является доверие. Партнерство в обобщенном виде представляет собой объединение субъектов, индивидов, которые могут быть как физическими, так и юридическими лицами, но не капиталов. В такой ситуации ключевым показателем успешности и результативности такого объединения партнеров будет являться их взаимное доверие. Доверие может проявляться в рамках социального партнерства в виде: честности (правдивости и прямоты); справедливости (учет профессиональной деятельности и принятых решений); надежности (степени выполнения принятых обязательств); удовлетворенности.

Наряду с формированием поведения, построенного на принципах сотрудничества, доверие способно: «снижать накал болезненных конфликтов; уменьшать транзакционные затраты (например, устраняя необходимость постоянного контроля); создавать благоприятные условия для адаптивных организационных форм (например, сетей деловых контактов между работниками организаций, обмена информацией); способствовать быстрому формированию целевых рабочих групп; стимулировать эффективные действия в кризисных ситуациях» [9, с. 142].

Дополняя анализ процесса создания социального партнерства и ключевые составляющие его успешности, необходимо отметить, что становление социальных партнерств в Украине несколько отличается от мировой практики в этой сфере. По данным Украинского союза промышленников и предпринимателей, наиболее распространены частные партнерства (микро- и мезауровень) между предприятиями одной или нескольких отраслей, а также государственно-частное партнерство. По состоянию на конец 2015 года на основе государственно-частного партнерства реализуется 256 проектов [10].

Социальное партнерство в Украине осуществляется сторонами в форме:

- совместных консультаций, переговоров;
- коллективных договоров и партнерских соглашений;
- совместного решения коллективных трудовых споров (конфликтов), предотвращения, организации примирительных и арбитражных процедур;
- рассмотрения и решения претензий и разногласий, которые могут возникать между сторонами социального партнерства соответствующего уровня;
- обмена необходимой информацией между сторонами партнерства;
- контроля за выполнением совместных договоренностей [11].

Социальное партнерство в Украине и перспективы его развития, прежде всего, ориентируют на изучение приобретенного опыта в сфере стратегического взаимодействия предприятий. К сожалению,

в настоящее время отсутствует комплексное широкомасштабное исследование социальных партнерств в среде экономической деятельности. Большинство исследователей используют фактические данные о партнерских отношениях как примеры или доказательства тех или иных теоретических прений. Ряд объективных причин объясняется спецификой самих партнерств, в частности их неформальным характером. В большинстве случаев сложность измерения результатов функционирования связано с нежеланием руководителей-участников партнерств раскрывать информацию, условия совместной деятельности. Это приводит к ограниченности возможностей реализации и учета интересов субъектов. Многие социальные группы в условиях рынка и жесткой конкурентной борьбы вынуждены искать новые формы взаимодействия.

Формирование партнерских отношений с одной стороны открывает новые перспективы (преимущества партнерства), а с другой – вносит в работу партнеров некоторые сложности. Среди основных недостатков и возможных негативных последствий развития социально-партнерских отношений между субъектами различных уровней можно выделить:

- 1) рост зависимости от других участников и изменений внешней среды;
- 2) значительные затраты на поддержание и развитие отношений с партнерами, что может сопровождаться оттоком ресурсов;
- 3) потери свободы действий и появление зависимости от деятельности и стратегий развития партнеров;
- 4) культурные разногласия и конфликт интересов;
- 5) невыполнение участником отношений своих обязательств;
- 6) проблемы реализации – после построения отношений возникает угроза возникновения непредвиденных обстоятельств, которые будут мешать осуществлению совместных проектов и достижению запланированных целей.

Однако следует отметить, что положительных последствий и результатов от создания социальных партнерств все же больше. К ним относятся такие как: получение социального эффекта отдельными индивидами, группами и обществом в целом; улучшение качества связи между сторонами; повышение уровня взаимопонимания; возможность снижения административных затрат; более эффективное использование имеющихся ресурсов и получение доступа к новым ресурсам; совершенствование деятельности и ее масштабность; внедрение инноваций и многое другое.

Сочетание деятельности нескольких субъектов – участников отношений всегда является сложным и рискованным процессом. При этом важно определение границ сотрудничества и общих целей, ответственности и взаимоконтроля, форм и способов реализации социального партнерства, которые в значительной степени гарантируют успех и эффективность взаимодействия.

Выводы и перспективы дальнейших исследований. В процессе анализа основных понятий, характерных для сферы партнерских отношений, была выявлена сущность социального партнерства. Она заключается в специфической форме взаимодействия многообразных субъектов социума (государственных институтов, предприятий, некоммерческих организаций, социальных групп и прочих) на национальном, отраслевом, региональном уровнях организации. Социальное партнерство позволяет его участникам свободно выражать свои социально-экономические и политические интересы и находить цивилизованные способы их реализации. Эти различные интересы не могут стать одинаковыми, однако возможно их сочетание, обеспечение определенного баланса, который достигается благодаря соблюдению базовых принципов построения партнерства: добровольности, равноправия, прозрачности и взаимной выгоды.

Социальное партнерство одновременно является и результатом, и целью формирования отношений, где обязательным условием выступает наличие согласованных целей и взаимное доверие, которые обеспечивают получение дополнительных преимуществ от создания и участия в партнерских инициативах, а также их конкурентоспособность.

Построение социального партнерства обеспечивается рядом принципов, перечень которых был дополнен принципом взаимной выгоды, что позволяет участникам партнерских отношений сохранять заинтересованность в партнерстве и конкурентоспособности.

Перспективным направлением дальнейших исследований является разработка рекомендаций в отношении организационного аспекта построения и определения эффективности функционирования социального партнерства с учетом национальной специфики.

Литература: 1. Котлер Ф. Маркетинг в третьем тысячелетии. Как создать, завоевать и удержать рынок / Ф. Котлер. – М. : АСТ, 2008. – 272. 2. Балабанова Н. В. Социальный диалог. Социальное партнерство. Социальное государство : монография / Н. В. Балабанова, В. И. Жуков, В. Е. Пилипенко ; [Академия труда и социальных отношений Федерации

профсоюзов України ; отв. ред. В. Е. Пилипенко]. – К., 2002. – 189 с. 3. Социальное партнерство: Опыт, технологии, оценка эффективности / [В. В. Андрейченко, Н. И. Горин, А. А. Нещадина и др.]; под общ. ред. А. А. Нещадина и Г. Л. Тульчинского. – СПб. : Алетейя, 2010. – 400 с. 4. Колот А. Соціальне партнерство на зламі двох тисячоліть: стан, виклики, тенденції розвитку (на прикладі країн Європейського Союзу) / А. Колот // Соціальна політика: проблеми, коментарі, відповіді. – 2009. – № 1 (23). – С. 26–28. 5. Селіверстова Л. С. Формування стратегії корпоративної соціальної відповідальності / Л. С. Селіверстова // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 6 (168). – С. 309–314. 6. Колосок А. М. Інституційне забезпечення соціального партнерства / А. М. Колосок // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 10. – С. 74–79. 7. Lysytsya N. The key stages of the process of establishing partnership relations / N. Lysytsya, M. Us // Економіка розвитку. – 2015. – № 4 (76). – С. 52–58. 8. Тарасенко І. О. Оцінка соціальної відповідальності бізнесу в управлінні сталим розвитком підприємства / І. О. Тарасенко // Маркетинг в Україні. – 2009. – № 5. – С. 54–60. 9. Иган Дж. Маркетинг взаимоотношений : Анализ маркетинговых стратегий на основе взаимоотношений / Дж. Иган ; [пер. с англ. Лалаян Е. Э.]. – 2-е изд. – М. : Юнити-Дана, 2008. – 375 с. 10. Перемовини з європейським бізнесом щодо нарощування співпраці [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uspp.ua/uspp-provodit-v-bryusseli-peremovini-iz-evropejskim-biznesom-shhodo-naroshhuvannya-spivpraci.html>. 11. Кинько Е. Институт социального партнерства в Украине: параметры состояния и проблемы развития / Е. Кинько // Экономичний простір. – 2008. – № 14. – С. 92–99.

References: 1. Kotler F. Marketing v tretyem tysyacheletii. Kak sozdat, zavoevat i uderzhat rynek / F. Kotler. – M. : AST, 2008. – 272. 2. Balabanova N. V. *Sotsialnyy dialog. Sotsialnoye partnerstvo. Sotsialnoye gosudarstvo : monografiya* [Social Dialogue. Social Partnership. The Welfare State: a monograph] / N. V. Balabanova, V. I. Zhukov, V. E. Pilipenko ; [Akademiya truda i sotsialnykh otноsheniy Federatsii profsoyuzov Ukrainy ; отв. ред. В. Е. Пилипенко]. – К., 2002. – 189 с. 3. *Sotsialnoye partnerstvo : Opyt, tekhnologii, otsenka effektivnosti* / [V. V. Andreychenko, N. I. Gorin, A. A. Neshchadin i dr.]; pod obshch. ред. А. А. Neshchadina i G. L. Tulchinskogo. – SPb. : Aleteyya, 2010. – 400 p. 4. Kolot A. *Sotsialne partnerstvo na zlami dvokh tysyacholit: stan, vyklyky, tendentsii rozvytku (na prykladі krain Yevropeiskoho Soluzu)* [Social Partnership at the Turn of the Millennium: Status, Challenges and Trends (for Example the European Union)] / A. Kolot // Sotsialna polityka: problemy, komentari, vidpovidi. – 2009. – No. 1 (23). – P. 26–28. 5. Seliverstova L. S. *Formuvannya stratehii korparatyvnoi sotsialnoi vidpovidalnosti* [Formation of Corporate Social Responsibility Strategy] / L. S. Seliverstova // Aktualni problemy ekonomiky. – 2015. – No. 6 (168). – P. 309–314. 6. Kolosok A. M. *Instyutsiine zabezpechennia sotsialnoho partnerstva* [Institutional Support for Social Partnership] / A. M. Kolosok // Aktualni problemy ekonomiky. – 2009. – No. 10. – P. 74–79. 7. Lysytsya N. The key stages of the process of establishing partnership relations / N. Lysytsya, M. Us // Ekonomika rozvytku. – 2015. – No. 4 (76). – P. 52–58. 8. Tarasenko I. O. *Otsinka sotsialnoi vidpovidalnosti biznesu v upravlinni stalym rozvytkom pidpriemstva* [Evaluation of Social Responsibility in the Management of Sustainable Development of the Company] / I. O. Tarasenko // Marketynh v Ukraini. – 2009. – No. 5. – P. 54–60. 9. Igan Dzh. *Marketing vzaimootnosheniy : Analiz marketingovykh strategiy na osnove vzaimootnosheniy* / Dzh. Igan ; [per. s angl. Lalayan E. Ye.]. – 2-e izd. – M. : Yuniti-Dana, 2008. – 375 p. 10. *Peremovyny z yevropeyskim biznesom shhodo naroshhuvannya spivpratsi* [Electronic resource]. – Access mode : <http://uspp.ua/uspp-provodit-v-bryusseli-peremovini-iz-evropejskim-biznesom-shhodo-naroshhuvannya-spivpraci.html>. 11. Kinko E. *Instytut sotsialnogo partnerstva v Ukraini: parametry sostoyaniya i problemy razvitiya* [Institute of Social Partnership in Ukraine: the Parameters of the State and Development Problems] / E. Kinko // Ekonomichnyi prostir. – 2008. – No. 14. – P. 92–99.

Информация об авторе

Лисица Наджда Михайловна – докт. социол. наук, профессор кафедры экономики и маркетинга Харьковского национального экономического университета имени Семёна Кузнецца (пр. Науки, 9а, г. Харьков, 61116, Украина, e-mail: nmva0908@gmail.com).

Ус Марина Игоревна – канд. экон. наук, преподаватель кафедры экономики и маркетинга Харьковского национального экономического университета имени Семёна Кузнецца (пр. Науки, 9а, г. Харьков, 61116, Украина, e-mail: marinaus_@ukr.net).

Информация про автора

Лисица Надія Михайлівна – докт. соціол. наук, професор кафедри економіки та маркетингу Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнецца (пр. Науки, 9а, м. Харків, 61116, Україна, e-mail: nmva0908@gmail.com).

Ус Марина Ігорівна – канд. екон. наук, викладач кафедри економіки та маркетингу Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнецца (пр. Науки, 9а, м. Харків, 61116, Україна, e-mail: marinaus_@ukr.net).

Information about the author

N. Lysytsya – D.Sc. (Sociology), Professor of Department of Economics and Marketing of Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9-A Nauki Ave., Kharkiv, 61116, Ukraine, e-mail: nmva0908@gmail.com)

M. Us – Ph.D. (Economics), Lecturer of Department of Economics and Marketing of Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9-A Nauki Ave., Kharkiv, 61116, Ukraine, e-mail: marinaus_@ukr.net).

Стаття постушла в ред.
11.02.2016 з.