

маркетинговою ціною політикою на підприємстві ВАТ «Мотор Січ» можна говорити лише як про сукупність спільних ознак цінових політик при реалізації більшості товарів. Єдиний вид цінових стратегій, що обираються лише на рівні підприємства в цілому, — це цінові політики щодо асортиментних груп (урахування зв'язків взаємозаміщення, взаємодоповнення тощо).

Висновки. У цілому цінова діяльність підприємства ВАТ «Мотор Січ» згідно із запропонованим методичним підходом до управління маркетинговою ціною політикою на підприємстві та вибору її варіанта є можливою лише за умови наявності відповідного методичного забезпечення прийняття управлінських рішень на кожному з етапів управління. Результати проведеного дослідження свідчать, що існуючі методи аналізу, планування, контролю та коригування маркетингової цінової політики дозволяють вирішувати цілий ряд завдань щодо рівня цін, які виникають у повсякденній практиці ціноутворення на продукцію вітчизняних підприємств.

Впровадження зазначених напрямів з метою покращення управління ціною політикою дозволить підприємству ВАТ «Мотор Січ» забезпечити активну позицію в умовах вітчизняного ринку та створити умови для подальшого розвитку виробництва й підвищення якості продукції, що виробляється.

Список використаних джерел

1. Длігач А.О. Маркетингова цінова політика: світовий досвід, вітчизняна практика: монографія / А.О. Длігач — К.: ВД "Професіонал", 2006. — 304 с.
2. Звягинцева О.Б. Становление и развитие теории и практики маркетинга в Украине / О.Б. Звягинцева // Экономика промышленности. — 2011. — № 1. — С. 21-24.
3. Кордюкова М.А. Регулирование цены на природный газ на конкурентном рынке Украины / М.А. Кордюкова // Экономика промышленности. — 2011. — № 4. — С. 47-50.
4. Корж М.В. Оптимальная цена промышленного товара и ее прогнозирование в системе ценового управления на предприятии / М.В. Корж // Экономика промышленности. — 2008. — № 4. — С. 134-137.
5. Кучер А.Т. Розробка стратегії розвитку підприємства на основі концепції промислового маркетингу / А.Т. Кучер, В.А. Кучер // Вісник економічної науки України. — 2011. — № 1 (19). — С. 68-71.
6. Падерин И.Д. Методы ценообразования на промышленном предприятии в условиях переходной экономики / И.Д. Падерин // Экономика промышленности. — 2005. — № 3. — С. 127-131.
7. Павленко А.Ф. Маркетингова політика ціноутворення: монографія / А.Ф. Павленко, В.Л. Корінев. — К.: КНЕУ, 2004. — 332 с.
8. Полонец В.М. Реалізація маркетингових стратегій: проблемні зони та шляхи їх подолання / В.М. Полонец // Маркетинг в Україні. — 2008. — № 4. — С. 7-12.
9. Писаренко М.М. Ціна в системі елементів маркетингового комплексу / М.М. Писаренко // Актуальні проблеми економіки. — 2003. — № 2. — С. 66-70.
9. Тарасевич В.М. Ценовая политика предприятия: монографія / В.М. Тарасевич. — СПб.: Питер, 2004. — 272 с.

Е. В. Котов

канд. экон. наук
г. Донецк

АКТИВИЗАЦИЯ МЕХАНИЗМОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА В ПОВЫШЕНИИ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ

Развитие объектов социальной инфраструктуры и обеспечение доступности социальных услуг, которые они предоставляют населению, — приоритетные направления социальной политики любого уважающего себя государства. Качественное решение задач в рамках данных приоритетных направлений является основой для устойчивого роста уровня жизни населения. Одним из актуальных механизмов, способных обеспечить эффективное развитие социальной инфраструктуры в Украине, может стать государственно-частное партнерство.

Исследованию теоретических и практических проблем развития социальной инфраструктуры в рамках партнерства государства и бизнеса посвящены работы многих отечественных и зарубежных специалистов [1-6 и др.]. Они охватывают как общие проблемы развития, так и акцентируют внимание на решении узкоспециализированных задач определенного типа социальной инфраструктуры. В данной статье продолжены исследования, заложенные в вышеназванных работах. Цель статьи — обоснование инструментов активизации государственно-частного партнерства в развитии социальной инфраструктуры для повышения уровня жизни населения.

В Украине организационно-экономические механизмы создания, поддержания и развития социаль-

ной инфраструктуры имеют свою специфику. В плановой экономике Советского Союза предприятия принимали активное участие в формировании достойного уровня жизни не только своих работников, но и их семей и жителей территорий, на которых данные предприятия функционировали. Перечень социальных услуг, предоставляемых предприятиями, был достаточно обширен: оказание медицинских услуг; обеспечение жильем, детскими садами, пионерскими лагерями, домами отдыха, санаториями, профилакториями; организация занятий спортом и различными видами досуга; шефская помощь школам, профессиональным и высшим учебным заведениям, в том числе и предоставление предприятия в качестве базы практики, и многое другое. В моногородах градообразующие предприятия фактически становились главными ответственными за развитие социальной инфраструктуры города, а следовательно, и за обеспечение достойного уровня жизни населения города. Выполнение такого перечня социальных обязанностей не каждая социально ответственная корпорация развитых капиталистических стран могла себе позволить.

Оказавшись в условиях «свободного» рынка, предприятия столкнулись с хроническим дефицитом средств, которые ограничили их возможности в вы-

полнении социальных функций, считавшихся в плановой экономике для них традиционными. Ставя во главу угла задачу экономического выживания, многие предприятия пошли по пути наименьшего сопротивления – сокращали свои социальные обязательства и «избавлялись» от объектов социальной инфраструктуры, переводя их на баланс местных органов власти [1, с. 92]. Такие действия в совокупности со снижением государственных возможностей социальной защиты и обеспечения повлекли резкое ухудшение уровня жизни подавляющего большинства населения.

Следует все же отметить, что «повального» отказа от «социалки» не было. Во многом это было связано с устоявшейся идеологией у определенного типа руководителей предприятий, неформально именуемых как «красные директора». Эти руководители, имевшие советскую закалку, не спешили избавляться от объектов социальной инфраструктуры и обязанностей по социальному обеспечению, стараясь если не гарантировать высокое качество и широкий спектр социальных услуг, то хотя бы на минимальном уровне сохранить их существование.

Представители новой волны собственников принесли с собой новые подходы, построенные на концепции американского и австрийского экономистов Милтона Фридмана и Фридриха Хайека [7-8]. Их идеология основывалась на триаде обязанностей бизнеса: платить достойную зарплату, честно платить налоги и не нарушать законодательство. При этом предприятие полностью устраняется от каких-либо социальных обязательств, предоставляя возможность работнику самому выбирать, кто, когда и сколько социальных услуг ему предоставляет, что является, по мнению сторонников свободных рыночных отношений, одной из наивысших ценностей в обществе. Данная концепция возлагала всю ответственность по развитию социальной инфраструктуры, предоставляющей социальные услуги, на местные органы власти.

К такому развитию местные органы власти ни организационно, ни экономически не были готовы. Не имея возможностей содержать на балансе переданные им от предприятий объекты социальной инфраструктуры, местные органы власти вначале ждали, а затем настойчиво требовали дотации из государственного бюджета. Но «центр» систематически отказывал в них, и тогда местные власти взяли на вооружение другие методы – пытались отказаться принять на свой баланс «сбрасываемые» объекты. Однако слабая законодательная база не позволяла им не только сделать это в рамках правового поля, но и отодвинуть или хотя бы растянуть сроки принятия объектов на баланс.

В сложившихся на тот момент условиях местные органы власти принимали простые решения – «сбрасываемые» объекты социальной инфраструктуры либо бросались на произвол судьбы и приходили в упадок, либо за копейки приватизировались частным сектором, а затем перепрофилировались. Логичным завершением эпопеи отказа предприятий от непрофильных активов стало то, что это не принесло выгоды ни самим предприятиям, ни региональным властям. Предприятия стали нести убытки вследствие падения производительности труда работников, которые перестали получать элементарный набор социальных услуг, а власть – терять доверие народа как неспособная повлиять на предприятия в вопросах предоставления качественных социальных услуг и самостоятельно обеспечить удовлетворение потребности населения в них.

Современные отношения государства и бизнеса в сфере создания и эксплуатации социальной инфра-

структуры недостаточно развиты в силу низкой финансовой привлекательности проектов для частного сектора. К тому же усиление роли государства, определяющего масштабы, направления и характер социальной активности частного сектора, становится существенным препятствием в привлечении частного бизнеса к развитию социальной инфраструктуры. Тем не менее частный сектор стремится к деловому партнерству с государством в этой сфере, если данное сотрудничество осуществляется в рамках разделения сфер деятельности, прав и ответственности. Именно такие гарантии бизнесу дает институт государственно-частного партнерства, который пока еще не стал популярным в Украине.

Данный вид партнерства предполагает добровольное долгосрочное сотрудничество на договорной и взаимовыгодной основе между государством и частным сектором в сфере производства продукции или услуг. Создается оно с целью более эффективно и качественно выполнения функций государства, которые оно в силу различных причин не может самостоятельно выполнять эффективно. В развитии социальной инфраструктуры механизмы государственно-частного партнерства получили широкое применение за рубежом. Правительство Великобритании в 1997 г. объявило о том, что ГЧП является основным механизмом привлечения капитальных инвестиций в сферу образования. В период с 1992 по 2006 г. в Великобритании было реализовано проектов государственно-частного партнерства на сумму, превышающую 50 млрд фунтов стерлингов (около 87 млрд дол.) [9]. Самым известным крупным инфраструктурным проектом, реализованным в Великобритании в рамках ГЧП, является строительство и обслуживание лондонского метро [10].

В провинции Новая Шотландия (Канада) механизмы ГЧП используются при строительстве школ. В первые пять лет, начиная с 2002 г., на строительство 33 школ было выделено 350 млн дол. США. По окончании строительства школа передается в лизинг частному партнеру. Правительство данной провинции стимулирует местные образовательные учреждения к созданию на принципах партнерства корпоративных коллегий для участия в коммерческой деятельности в виде оказания консалтинговых и/или маркетинговых услуг [11].

В 2013 г. в США разработан план строительства двух мостов через реку Огайо, который станет естественным экспериментом проверки эффективности двух методов создания инфраструктуры. Одна часть этого моста будет построена традиционным способом через госзаказ, а вторая – на принципах ГЧП [12]. Расчеты показали, что при втором подходе в сравнении с аналогичной сметной стоимостью при госзаказе экономия составит более 225 млн дол. США.

В таких социально ориентированных странах, как Швеция, модификация партнерства государства и бизнеса в поддержании и развитии социальной инфраструктуры претерпела значительные изменения. Постидеологическая стадия развития ГЧП была апробирована в сфере медицинского обслуживания, где партнерство стало инструментом ориентации здравоохранения на результат. Швеция стала лидером в мире по предоставлению частному сектору государственных учреждений здравоохранения без взимания с него платы за пользование. Показательным примером может служить партнерство государства и бизнеса в управлении больницей Святого Горана (Saint Goran's hospital) [13]. Больница перешла в управление частной компании Cario, которая входит в консорциум частных инвестиционных фондов, а право

собственности осталось у государства. В рамках нового типа партнерства государство полностью финансирует содержание и развитие больницы, обеспечивая тем самым бесплатное лечение пациентам, а последующие медицинские услуги – за символическую плату.

Швеция является одним из лидеров применения механизмов ГЧП в развитии инфраструктуры здравоохранения. В Швеции частные фирмы обеспечивают 20% всех медицинских услуг, которые должно предоставлять государство, и 30% услуг государственной первичной медицинской помощи. В результате такого взаимодействия государства и бизнеса повысилось качество лечения населения Швеции. Так, средняя продолжительность пребывания в больнице в Швеции составляет 4,5 дня, в то время как во Франции – 5,2 дня, а в Германии – 7,2 дня; в Швеции 2,8 больничных коек на 1000 жителей, а во Франции и Германии – соответственно 6,6 и 8,2. Несмотря на то что приведенные показатели качества медицинских услуг в Швеции ниже, средняя продолжительность жизни в ней выше, чем в ведущих странах Европейского союза – Германии и Франции [13].

Опыт Швеции актуален для Украины. Механизмы ГЧП могут ускорить начатые в системе охраны здоровья реформы, направленные на модернизацию государственного сектора здравоохранения. Их использование позволит решить проблему дефицита средств, повысить качество медицинских услуг и уровень менеджмента в системе здравоохранения, гарантировать предоставление законодательно установленного объема бесплатной медицинской помощи. Для этого необходимо решить ряд острых проблем: разработать концептуальные основы ГЧП в системе здравоохранения; определить критерии отбора проектов и сферы здравоохранения, где данные механизмы могут быть задействованы; разработать методику оценки эффективности механизмов ГЧП в здравоохранении и их влияние на показатели здоровья населения.

На данный момент в Украине есть негативные примеры государственно-частного партнерства в развитии социальной инфраструктуры. Они наглядно свидетельствуют, как в условиях несформированной институциональной среды партнерства, при слабом государственном контроле, используя механизмы ГЧП, возможно приватизировать государственные функции частным капиталом в ущерб общественным интересам.

В августе 2008 г. водопроводно-канализационное хозяйство Луганской области, за исключением горводоканалов Алчевска, Северодонецка, Лисичанска, Краснодона, Петровского, было передано в концессию Обществу с ограниченной ответственностью «Лугансквода» (ООО «Лугансквода»), которое входит в группу компаний «Росводоканал».¹ Тем не менее привлечение к проекту по улучшению водообеспечения и водоотведения в рамках ГЧП крупного частного инвестора не принесло положительных результатов. Отсутствие конкуренции сделало частного партнера единственным оператором в области. Государственный протекционизм не стимулировал ООО «Лугансквода» улучшать качество воды, развивать инфраструктуру водообеспечения и водоотведения. Поэтому в феврале 2013 г. на сессии Луганского

областного совета было принято решение разорвать концессионный договор с ООО «Лугансквода» [14].

В эпоху экономики знаний внедрение механизмов государственно-частного партнерства в систему высшего и профессионального образования является очень актуальной задачей. Так, в России активно внедряются механизмы ГЧП при получении профессионального образования и переподготовке инженерных кадров [15]. Главным достижением реализуемых в рамках такого сотрудничества образовательных проектов является получение знаний, максимально востребованных реальным сектором экономики.

В США для решения проблем длительной безработицы, переобучения работников в соответствии со спросом на рынке труда была запущена национальная программа «Навыки для будущего Америки» (Skills for America's Future), реализация которой осуществляется с помощью механизмов государственно-частного партнерства [16]. Цель программы – поощрять учебные заведения при разработке учебных программ работать в тесном контакте с работодателями, а также распространять лучшие практики переподготовки в других штатах. Запуск программы был произведен в Институте Аспена (Aspen Institute), расположенного в Вашингтоне и являющегося бесприбыльной частной научной организацией. Для реализации первого проекта Институту Аспена было выделено 250 тыс. дол. США, которые были распределены в виде стипендии.

В качестве частных партнеров в реализации Национальной программы были определены пять крупных корпораций – Gap Inc., Accenture, United Technologies, P.G. & E. и McDonald's. Каждый из них участвует в программе путем предоставления стипендий для студентов, грантов и оборудования для проведения исследований, содействия в стажировке, предоставления своих предприятий в качестве баз практики и т.п.

Для Украины целесообразно критически оценить этот опыт и имплементировать отдельные его инструменты. С помощью механизмов ГЧП при подготовке квалифицированных кадров возможно объединить работодателя, готового принять участие в финансировании части затрат и предоставлении базы для получения практических знаний, и учебное заведение, дающее студенту теоретические знания. Это позволит повысить качество образования и оптимизировать предложение системы образования с потребностями реального сектора экономики Украины.

На протяжении последних десятилетий именно предоставление знаний студентам без возможности протестировать их в реальных условиях является главным недостатком системы отечественного образования. Советская система высшего образования основывалась на тесной связи теории и практики. В конце каждого года обучения студент обязан был проходить производственную практику по специальности. Это позволяло студенту апробировать знания, полученные в теории, на практике и получить из практики знания, которые не дала ему теория. Очень важным является также то, что производственную практику со студентами проходили и преподаватели, что позволяло им также обновлять знания.

С распадом Советского Союза связь образования с практикой начала ухудшаться. Высшие учебные заведения, столкнувшись с повальным отказом предприятий принимать студентов на практику и не имея реальных рычагов изменить эти процессы, а со временем и желания что-то менять, снизили требования к качеству практической апробации студентами полученных теоретических знаний. В основном вузами

¹ Группа компаний «Росводоканал» является крупнейшим частным оператором в сфере водоснабжения и водоотведения в России и входит в одну из крупнейших финансово-промышленных групп – консорциум «Альфа-Групп». Группа является одним из первых в России частных операторов, которая в рамках проекта ГЧП взяла в аренду водно-коммунальные объекты Барнаула, Краснодара, Калуги, Оренбурга, Омска, Твери и Тюмени.

используются два подхода при решении этой проблемы.

1. Пассивное предоставление студентам баз практики. Вуз заключает соответствующие договоры с несколькими предприятиями, на которые направляются студенты, не сумевшие самостоятельно обеспечить себя базой практики. Качество практики на таких предприятиях на достаточно низком уровне, поскольку ни предприятие, ни руководитель практики от предприятия не заинтересованы в этом. Сам студент, даже имея огромное желание на практике апробировать свои теоретические знания, наталкиваясь на непонимание, скрытое, а порою даже открытое, неприятие его на предприятии, сам стремился побыстрее закончить прохождение производственной практики. Руководители практики от вуза не имеют реальных рычагов, способных изменить сложившиеся отношения.

2. Открытое игнорирование потребностей студентов в обеспечении их базами практики. Высшее учебное заведение самоустраивается от решения данной проблемы, предоставив студентам самостоятельно искать выход, обычно за счет личных связей или «липовых» справок со стороны реальных предприятий о принятии студента на производственную практику. В этом случае, также как и в предыдущем, эффективность соединения знаний и практики равна нулю.

В итоге на выходе система образования имеет специалиста, который не представляет ценности для производства, поскольку его уровень знаний и практической подготовки не отвечает требованиям реального сектора экономики. Похожие проблемы имели и развитые страны. Так, в 1991 г. комиссия Американской экономической ассоциации в докладе о состоянии экономического образования в университетах США отмечала, что «учебные программы по экономической науке воспитывают поколение учёных идиотов (*idiots savants*), подкованных в методологическом плане, но не искушённых в отношении реальных экономических проблем» [17, с. 153].

Описанные модели оказывают негативное влияние и в дальнейшем на систему образования изнутри, ведь часть выпускников данной системы остается работать в ней. Большинство из них никогда не сталкивалось с реальными процессами в экономике и знают о них лишь с позиции теории. Названные проблемы в совокупности с падением качества высшего и профессионального образования привели к тому, что из конкурентоспособного преимущества система образования превратилась в потенциальную угрозу для развития общества [18, с. 50].

Вследствие разрушения связей с системой высшего и профессионального образования отечественная промышленность испытывает ряд серьезных социальных проблем, наиболее важные из которых — это повышение среднего возраста специалистов, их ускоренное выбытие и, как следствие, усиливающийся дефицит квалифицированных кадров; недостаточная квалификация работников в управлении современной техникой и технологиями; снижение притока молодежи в промышленные отрасли; низкое качество комплексных образовательных программ высших и профессионально-технических учреждений; отсутствие продуктивной координации спроса и предложения рабочей силы между учебными заведениями и реальным сектором экономики. Решение этих проблем затруднено по нескольким взаимообусловленным причинам.

1. Низкий уровень инновационности промышленного производства. В подавляющем количестве

отраслей отечественной промышленности способы и технологии производства не требуют специалистов высокой квалификации и обладающих знаниями о современных технологиях. Например, существуют десятки продуктов, которые можно производить из угля, но в Украине до сих пор используется один и тот же способ, бывший актуальным на заре зарождения промышленности, — добыть уголь и сжечь его для получения энергии. Продукты глубокой и комплексной переработки угля несут не только более высокий уровень добавочной стоимости, а значит и цены на него, и прибыли от его продажи, но и требуют более квалифицированную рабочую силу, которой необходимо платить более высокую зарплату. В наших же условиях именно низкая оплата труда является главным фактором обеспечения конкурентоспособности продукции угольной промышленности.

Недостаток персонала необходимой квалификации сдерживает развитие новых технологий в промышленности, а отсутствие новых технологий сдерживает развитие персонала. Получается замкнутый круг, разорвать который становится труднее, поскольку отдельные крупные промышленные предприятия, пытаясь вырваться из него, предпринимают ряд действий, только ухудшающих ситуацию. Они создают профессионально-учебные центры в надежде удовлетворить свои потребности в необходимых кадрах. Но в данных учебных учреждениях в основном готовят специалистов для управления устаревшими технологиями. В итоге они продуцируют рабочую силу, которая продает свой физический (мускульный) и низкоинтеллектуальный труд.

Промышленность Украины крайне нуждается в инновационных технологиях, способных заменить физическую силу человека, и специалистах по управлению ими. Руководителям угольных компаний необходимо задуматься не над тем, как подготовить ГРОЗа, проходчика или машиниста горно-выемочной машины, а над разработкой технологий, которые могут заменить их труд, и подготовкой специалистов, способных такие технологии разработать, внедрить и управлять ими.

2. Низкий уровень взаимодействия науки и образования с реальным сектором экономики. Конечно, отраслевые институты стараются идти «рука об руку», но их разработки направлены на решение сиюминутных проблем по принципу «здесь и сейчас» и не решают проблему подготовки новых кадров. А вот разрыв между реальным сектором, академической наукой и системой образования углубляется, что негативно сказывается на решении стратегических задач развития национальной экономики.

Какая бы ни была качественная система образования, без связи с реальным сектором экономики она будет производить квалифицированных эмигрантов. Отсутствие возможностей применить свои знания и умения в стране, где они были получены, вызывает желание применить их в другой стране, что провоцирует трудовую миграцию. И немногие из тех, кто нашел достойное применение своих знаний и способностей за рубежом, стремятся вернуться назад. Поэтому с целью профилактики эмиграции квалифицированных кадров взаимодействие реального сектора, науки и образования должно строиться по следующему алгоритму: совместное выявление текущих и прогнозных проблем; затем наука генерирует фундаментальные перспективные знания о новых продуктах и способах их производства, которые будут востребованы в будущем; выпускники системы образования, обогащаясь этими знаниями, претворяют в

жизнь данные наработки на предприятиях реального сектора экономики.

Однако пока реализация данного упрощенного алгоритма невозможна. Науке, образованию и отраслям негде общаться. В Украине отсутствуют широко-масштабные площадки, на которых данные субъекты могли бы выявлять обозначенные проблемы и находить пути их решения. Технопарки или технополисы не в счет, поскольку диапазон их действий и предназначение не в полной мере соответствуют озвученным задачам. Технопарки и технополисы – это определенный научно-производственный комплекс, созданный вокруг одного-двух центров, главной целью которого является внедрение новых технологий. Они используют имеющийся трудовой ресурс, не генерируя новый. Решение же названных проблем возможно путем внедрения аналогичных Европейскому союзу совместных предприятий, функционирующих на принципах государственно-частного партнерства, в рамках Совместных технологических инициатив (Joint Technology Initiatives).

Естественно, слепого копирования опыта Европы не должно быть. Это и нецелесообразно – копия всегда хуже оригинала. Тем не менее до сих пор весьма эффективна практика эмуляции достижений с целью сравниться или превзойти прототип. Принцип, заложенный в озвученной системе, возможно и даже необходимо эмулировать в Украине. Это принцип двунаправленности действия, усиленный инструментами ГЧП. С одной стороны, предприятия реального сектора экономики ускоряют переход на инновационный путь развития, который резко повысит спрос на квалифицированный персонал, создаст дополнительные рабочие места и объединит науку, образование и производство в обеспечении устойчивого развития. С другой стороны, наука и образование в тесном взаимодействии с реальным сектором обеспечивают его предприятия перспективными технологиями, стимулирующими устойчивое развитие, и высококвалифицированной рабочей силой, способной ими управлять.

Успешная реализация проектов ГЧП в сфере развития социальной инфраструктуры позволит получить немаловажное преимущество – повышение доверия к государственной власти со стороны населения Украины. На данный момент уровень доверия власти у населения очень низок. Социологические опросы в 2012 г. показывают, что преимущественно не доверяют Президенту Украины – 61,5%, правительству – 67,5%, местной власти – 56,1%. Соответствующие оценки 2005 г. – 19,7, 25,1 и 41,5% [19, с. 552, 559-560]. Поэтому остановить угрожающее по динамике падение доверия к власти возможно, реализовав несколько качественных социальных проектов с помощью механизмов ГЧП. Возможно, даже начать необходимо с регионального уровня, хотя бы потому, что приведенные выше данные показывают более высокий уровень доверия населения региональной власти. С небольшим опозданием во времени, однако накопив опыт и повысив квалификацию, необходимо переходить к крупномасштабным национальным проектам в рамках ГЧП.

При внедрении государственно-частного партнерства необходимо учитывать, что результативность и эффективность его механизмов сильно зависят от сложившихся социально-экономических условий и отношений на постсоветском пространстве, к которому принадлежит и Украина. В 2012 г. компанией Ernst&Young в России было проведено исследование [20, с. 4-5], показавшее достаточно существенную

разницу в видении преимуществ ГЧП со стороны государства и бизнеса; отечественных и иностранных организаций. Так, снижение давления на государственный бюджет путем экономии бюджетных средств в качестве преимущества среди иностранных организаций считают 70%, а среди российских – более чем в два раза меньше – 32%; среди частных инвесторов – 62% и лишь 8% представителей государства. Однако если под снижением давления на государственный бюджет подразумевать преодоление проблем, связанных с недостатком бюджетных средств, то отношение существенно меняется: утвердительно ответили 60% иностранных и 68% российских организаций; 52% частных инвесторов и 83% представителей государства. В то же время представители государственных органов, участвовавших в исследовании, важным преимуществом партнерства считают передачу ответственности за возникающие риски частному партнеру (58%). Это лишний раз подтверждает укоренившееся правило в системе государственной службы – минимум ответственности при максимуме полномочий.

Среди иностранных организаций 80% считают преимуществом использование опыта частных инвесторов в области управления проектами, в то время как среди российских организаций – только 44%. Вообще иностранные компании более оптимистично настроены по отношению к результатам партнерства, чем российские, считая, что именно с помощью механизмов ГЧП возможно решить очень актуальные для постсоветского пространства проблемы. Например, в возможности снижения уровня коррупции при реализации проектов ГЧП убеждены 30% иностранных организаций и лишь 9% российских.

Тем не менее роль ГЧП в устранении инфраструктурных ограничений и повышении уровня жизни населения Украины становится все более значимой, и в первую очередь потому, что фактически инструменты ГЧП не были использованы в той степени и тех масштабах, в каких могли и даже должны были быть использованы. Для активизации процессов партнерства в сфере развития социальной инфраструктуры и обеспечения их качественной реализации необходимо:

- разработать концепцию использования механизмов ГЧП в сфере развития социальной инфраструктуры и предоставления социальных услуг;

- создать выделенную структуру при высшем органе государственной исполнительной власти, координирующую и регулируемую проекты ГЧП, с ее представителями при министерствах;

- усовершенствовать систему подготовки и переподготовки кадров для субъектов рынка проектов ГЧП;

- развивать механизмы ГЧП в системе образования, в том числе грантов, аренды и концессий;

- разработать и внедрить систему стимулов, мотивирующих частный сектор к реализации социально значимых инфраструктурных проектов;

- реализовать сеть пилотных проектов ГЧП в сфере развития социальной инфраструктуры; обеспечить тиражирование качественных практик в этой сфере партнерства в других регионах Украины;

- разработать систему мониторинга эффективности реализации проектов ГЧП в сфере развития социальной инфраструктуры;

- создать базу данных проектов ГЧП в сфере развития социальной инфраструктуры и предоставления социальных услуг, реализуемых на территории Украины и в других странах.

Список использованных источников

1. Булеев И.П. Некоторые возможные направления и механизмы государственно-частного партнерства в Украине / И.П. Булеев // Экономика и право. – 2011. – № 3. – С. 92-97.
2. Варнавский В. Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски / В.Г. Варнавский. – М.: Наука, 2005. – 315 с.
3. Запатрина И.В. Потенциал публично-частного партнерства в развивающихся экономиках / И.В. Запатрина. – К.: Центродрук, 2011. – 152 с.
4. Мартьякова О. Проблемы партнерства бизнесу, власти та суспільства в системі регіонального розвитку / О. Мартьякова, Т. Василенко // Схід. – Спецвип. – 2011. – № 1(108). – С. 97-100.
5. Кабашкин В.А. Государственно-частное партнерство в регионах Российской Федерации / В.А. Кабашкин. – М.: Изд-во «Дело» АНХ, 2010. – 120 с.
6. Делмон Джеффри Государственно-частное партнерство в инфраструктуре: практическое руководство для органов государственной власти / Джеффри Делмон. – Астана: ИЦ Апельсин, 2010. – Режим доступа: http://www.ppiaf.org/ppiaf/sites/ppiaf.org/files/publication/Jeff%20Delmon_PPP_russian.pdf.
7. Фридман М. Капитализм и свобода / пер. с англ. – М.: Новое издательство, 2006. – 240 с.
8. Фридмен М. О свободе. В серии «Философия свободы», вып. II / М. Фридмен, Ф. Хайек. – М.: Социум, Три квадрата, 2003. – 182 с.
9. 2007 Global Project Finance Yearbook [Electronic resource] / Standard & Poor's. – October 2006. – Access mode: http://www.Ingpedia.com/wp-content/uploads/lng_project_financing_funding/Global%20LNG%20Project%20Finance%20Year%20Book%202007%20-%20Standard%20&%20Poor.pdf.
10. Public v private [Электронный ресурс] / The Economist. – 2002. – Mar 29th. – Режим доступа: <http://www.economist.com/node/1065784>.
11. Reform of the social sphere: institutional barriers at the regional level / Consortium for economic policy research and advice; [J.F. Young etc.]. – М.: IET, 2007. – 107 p.
12. A river runs through it [Электронный ресурс] / The Economist. – 2013. – Mar 2nd. – Режим доступа: <http://www.economist.com/news/united-states/21572794-natural-experiment-infra-structure-river-runs-through-it>.
13. Sweden is leading the world in allowing private companies to run public institutions [Электронный ресурс] – Available at: <http://www.economist.com/news/business/21578020-sweden-leading-world-allowing-private-companies-run-public-institutions-hospital>. [Last Accessed 18 February 2014].
14. Контрольная комиссия по «Луганскводе» рекомендовала вынести на сессию допсоглашение о разрыве концессионного договора [Электронный ресурс] / Луганский областной совет. – www.oblrada.lg.ua – 2013. – Режим доступа: <http://www.oblrada.lg.ua/content/kontrolnaya-komissiya-po-%C2%ABluganskvode%C2%BB-rekomendovala-vynesti-na-sessiyu-dop-soglashenie-o-raz>.
15. Еремин В.Л. Государственно-частное партнерство в образовании: российский вызов // ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ – INTERNATIONAL AND RUSSIAN PROJECT FINANCE. – 2010. – № 6. – С. 10-12.; Россия запустит программу переподготовки инженеров [Электронный ресурс] / В.Л. Еремин // Укррудпром. – 2011. – Режим доступа: http://www.ukrudprom.ua/news/Rossiya_zapustit_programmu_perepodgotovki_ingen-erov.html.
16. White House Plans Job Training Partnership [Электронный ресурс] / The New York Times. – 2010. – Режим доступа: <http://www.nytimes.com/2010/10/03/business/economy/03skills.html>.
17. Райнерт Э.С. Как богатые страны стали богатыми, и почему бедные страны остаются бедными [Текст] / пер. с англ. Н. Автономовой; под ред. В. Автономова; Гос. ун-т – Высшая школа экономики / Э.С. Райнерт. – М.: Изд. дом Гос. ун-та – Высшей школы экономики, 2011. – 384 с.
18. Післякризовий розвиток економіки України: засади стратегії модернізації / Я.А. Жаліло, Д.С. Покришка, Я.В. Белінська, Я.В. Бережний [та ін.]. – К.: НІСД, 2012. – 144 с.
19. Українське суспільство 1992-2012. Стан та динаміка змін. Соціологічний моніторинг / за ред. д.е.н. В.Ворони, д.соц.н. М.Шульги. – К.: Ін-т соціології НАН України, 2012. – 600 с.
20. Как обеспечить успех ГЧП в России. Обзор за 2012 год / Ernst&Young Global Limited. – www.ey.com. – Режим доступа: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Russian-PPP-Survey-2012/\\$FILE/Russian-PPP-Survey-2012.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/Russian-PPP-Survey-2012/$FILE/Russian-PPP-Survey-2012.pdf).

Н. І. Котова

канд. екон. наук

А. В. Нікуліна

м. Донецьк

ПІДХОДИ ДО ФОРМУВАННЯ СОЦІАЛЬНОГО ПАКЕТА
ЯК СУЧАСНОГО ІНСТРУМЕНТУ МОТИВАЦІ ПРАЦІВНИКІВ

Актуальність теми. Пошук шляхів щодо забезпечення конкурентоспроможності підприємств в умовах обмеженості ресурсів ставить на порядок денний питання ефективності діяльності персоналу. Це, у свою чергу, актуалізує проблему мотивації праці найманих працівників.

Важливим елементом трудової сфери, який сприяє регулюванню відносин і визначає ступінь їх розвиненості, збалансованості та перспективності з точки зору управління персоналом і забезпечення

його ефективної діяльності, виступають нормативно-правові документи договірної регулювання системи соціально-трудових відносин. У сучасних умовах господарювання, і особливо на невеликих підприємствах, перевага віддається регулюванню індивідуальних трудових відносин через надання соціального пакета як інструменту мотивації праці персоналу шляхом гарантування роботодавцем працівнику благ у вигляді пільг, компенсацій, привілеїв і соціальних гарантій додатково до законодавчих норм.